

© С. И. НЕСТЕРОВА, 2023

Самарский университет государственного управления

«Международный институт рынка»

(Университет «МИР»), Россия

Email: nesvig@mail.ru

ШЕРИНГОВАЯ ЭКОНОМИКА КАК НОВЫЙ ТРЕНД В ПОВЕДЕНИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Статья посвящена исследованию шеринговой экономики как нового тренда в поведении потребителей и современной бизнес-модели. Приведена статистика по развитию шеринг-сервисов. Представлены плюсы и минусы экономики совместного потребления, а также факторы, затрудняющие ее регулирование.

Ключевые слова: шеринг, совместное потребление, рациональное потребление, сервис, аренда, цифровая платформа.

За последние несколько лет экономика совместного потребления, или шеринг-экономика (от английского share — «делить, разделять»), переживает настоящий бум. Многие люди, особенно молодые, не видят смысла во владении вещью, если можно взять ее на время. Экономическая и финансовая нестабильность, снижение реальных доходов населения также способствуют отказу от частной собственности в пользу коллективной. Самые распространенные формы шеринга — каршеринг, фудшеринг, стриминговые сервисы, краткосрочная аренда жилья, библиотеки, коворкинги.

Шеринг-экономика способствует решению важных социально-экономических проблем, таких как голод, перепроизводство, глобальное изменение климата, истощаемость ресурсов, исчезновение отдельных видов животных, чрезмерная нагрузка на окружающую среду, увеличение количества мусора, загрузка инфраструктуры (особенно транспортной), упрощает доступ к ряду товаров и услуг, способствует росту осознанности в потреблении и т.д.

Тренд на более разумное расходование ресурсов стал следствием прихода в экономику представителей поколения «Z» (людей, родившихся в 1995-2010 гг.), для которых, по определению экспертов консалтинговой компании McKinsey, «потреблять — значит иметь доступ к чему-то, но необязательно владеть» [1]. Временное пользование, а не приобретение в собственность, покупка вещей на вто-

ричном рынке, продажа ненужного, а не его утилизация стали новыми потребительскими привычками. Однако не нужно думать, что совместное потребление характерно только молодежи. Такая модель поведения становится актуальной и для представителей старшей возрастной группы. Среди основных трендов экономики совместного потребления в России в 2019 г. РАЭК и ТИАР-Центр отметили взросление аудитории — развитие пользовательских сообществ в возрастной группе «40+», а также расширение географии — рост пользования шеринг-сервисами в регионах, в том числе за пределами региональных столиц [9].

Цель настоящего исследования — рассмотреть особенности шеринговой экономики как нового тренда в потребительском поведении и современной бизнес-модели.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть особенности современной модели шеринговой экономики;
- изучить сложности в регулировании шеринг-экономики;
- выявить преимущества и недостатки экономики совместного потребления.

Объектом исследования выступает механизм функционирования шеринг-экономики, *предметом исследования* — особенности совместного потребления на современном этапе развития общества.

В настоящее время наблюдается существенное изменение в потребительских паттернах. Так, еще пару десятилетий назад считалось, что для того, чтобы что-то потреблять, важно владеть этим предметом. Однако сейчас многое поменялось. Активное использование Интернета и развитие ИТ-технологий упростили и ускорили транзакции, сократили потребности в посредниках. Это привело к быстрому росту различных онлайн-платформ и формированию прямых связей между заказчиком и исполнителем, производителем и потребителем и послужило толчком к развитию шеринг-экономики.

Безусловно, принципы экономики совместного потребления появились не в XXI веке. Достаточно вспомнить советские совместные просмотры фильмов жителями нескольких квартир по единственному на весь подъезд телевизору, передачу знакомым одежды, из которой выросли собственные дети, сдачу жителями курортных городов своих квартир и домов в высокий сезон и т.п. Да и в целом договор аренды относится к числу классических договоров, известных со времен римского права. Однако сегодня шеринговая эконо-

мика отличается от того, что было раньше.

С точки зрения директора Центра научно-технологического прогнозирования Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ А. Чулока, современная экономика совместного потребления отличается следующими двумя аспектами.

1. Раньше предмет потреблялся несколькими индивидуумами, поскольку актив было тяжело приобрести (из-за дефицита, нехватки денег и т.п.). Сейчас же пользователи зачастую просто не желают приобретать вещь, которая им нужна лишь непродолжительное время, покупки становятся более осознанными, а потребители стараются быть более экологически и этически «дружелюбными».

2. Благодаря развитию ИТ-технологий брать что-то на время стало проще, выбор товаров и услуг стал шире [11]. По сути, шеринг приобрел форму автоматизированной (онлайн) аренды.

Официально перспективы развития городов в шеринговой экономике увидели в 2010 г. после публикации книги Рэйчел Ботсман и Ру Роджерс «What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption», где авторы объясняли преимущества временного пользования в сравнении с покупкой вещей [2]. Одновременно с выходом книги Рэйчел Ботсман на конференции в США презентовала новую экономическую модель, создающую принципиально другие финансовые и общественные отношения между людьми [7, 10]. В 2011 г. журнал Time назвал шеринг одной из десяти идей, которые изменят мир [4].

Основной посыл шеринга состоит в том, что не нужно что-то покупать и становиться собственником, можно взять во временное пользование необходимую сейчас вещь у другого человека. Все взаимодействие выстраивается на применении онлайн-сервисов, причем «шерить» можно не только материальные объекты, но и услуги.

Экономика совместного пользования является одним из самых стремительно развивающихся трендов в истории, охватившим целые отрасли и страны, способствующим созданию многомиллионного бизнеса. Если до 2010 г. существовало только несколько шеринг-сервисов (Airbnb (создан в 2008 г.), Uber, BlaBlaCar, Zipcar и Couchsurfing (2009 г.), то к 2020 г. число подобных платформ выросло до нескольких тысяч [9]. На развивающихся рынках экономика совместного потребления оказалась наиболее востребованной.

Объем мирового рынка шеринговой экономики в 2022 г. составил 145,2 млрд долл. США. Планируется, что за 2023-2030 гг. объемы экономики совместного потребления увеличатся на 32,6% [13].

Россия не отстает от общемировых тенденций. Так, за 2020 г. объем транзакций шеринговых площадок составил 1,07 трлн руб., увеличившись на 39% по отношению к 2019 г. (рис. 1). Структура транзакций по секторам представлена на рисунке 2. Темпы роста в сравнении с 2019 г. снизились, на что повлияла пандемия COVID-19, однако в сравнении с традиционными бизнесами шеринг продемонстрировал очень хорошую динамику. Основной рост (в абсолютных цифрах) пришелся на С2С-коммерцию (+48%) и онлайн биржи труда (+31%).

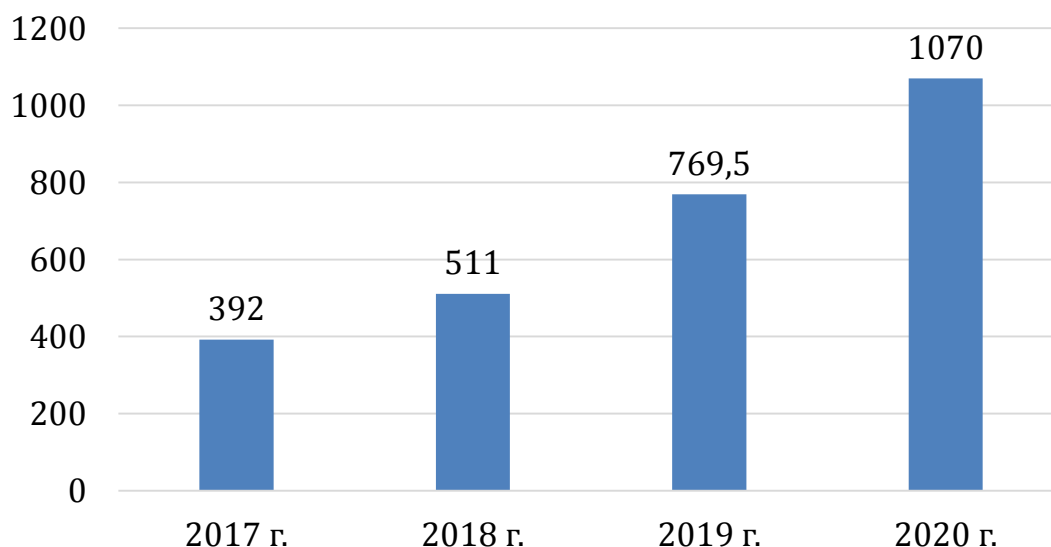


Рис. 1. Динамика объема транзакций в экономике совместного потребления в России, млрд руб.

Примечание. Построено автором по [14].

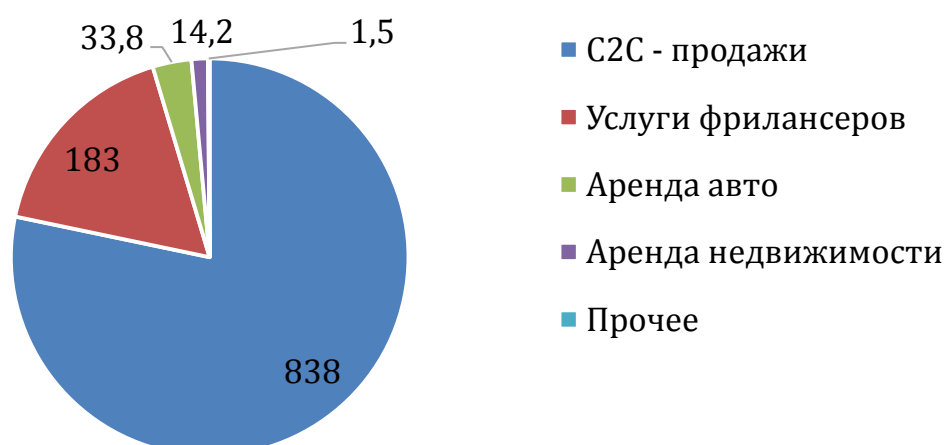


Рис. 2. Объем транзакций в разных секторах экономики совместного потребления в России в 2020 году, млрд руб. [16]

Как и любая бизнес-модель, социально-экономическое явление, шеринг-экономика имеет свои плюсы и минусы [6, 12].

К основным преимуществам экономики совместного потребления можно отнести следующие.

1. Экономические выгоды. Если какая-то вещь нужна редко, то экономически целесообразнее взять ее на время, а не покупать и затем тратить ресурсы на поддержание ее потребительских характеристик. Для собственника актива временная передача материального объекта в пользование другому лицу принесет пассивный доход. Некоторым людям удастся монетизировать свое хобби или навыки, не востребованные в работе по найму и в повседневной жизни, что, помимо денежной выгоды, позволяет не утрачивать квалификацию.

2. Рациональное потребление. Уменьшение покупаемых товаров ведет к сокращению мусора на свалках и загрязнения окружающей среды, влечет за собой «расхламление» жилого и рабочего пространства, сокращает время на поиск нужной вещи.

3. Социальные выгоды. Шеринг-экономика способствует созданию сообществ людей, имеющих схожие увлечения и интересы, делая жизнь участников более насыщенной. Некоторые сервисы, обладая авторитетом и используя общие ресурсы своего сообщества, позволяют решать важные социально-экономические проблемы. Например, сервис Airbnb координировал предоставление бесплатного жилья для пострадавших от стихийных бедствий.

4. Увеличение мобильности. Активы, находящиеся в собственности, способствуют оседлости. Например, покупка жилья существенно привязывает собственника к определенной локации, а также накладывает ограничения на выбор места работы, учебы и т.п. Если человеку не понравятся соседи, возникнут определенные жизненные обстоятельства, в случае временного пользования можно оперативно подобрать другой вариант жилья. Если квартира находится в собственности, переезд будет более долгим и сложным.

5. Расширение границ опыта и восприятия. Шеринговое потребление дает возможность попробовать что-то новое, редкое и очень дорогое, не сильно тратясь при этом. Например, можно взять напрокат несколько разных автомобилей, чтобы понять, какой больше понравится или насладиться поездкой в недоступном для покупки люксовом автомобиле.

Основными недостатками шеринговой экономики можно считать следующие.

1. Проблемы с конфиденциальностью и безопасностью. При использовании онлайн-платформ потребуется внести личные дан-

ные, должная сохранность которых не всегда обеспечивается агрегаторами товаров и услуг.

2. Слабые гарантии. Сделка между потребителем и поставщиком заключается на их страх и риск. Задача агрегатора, как правило, — лишь свести вместе участников процесса, поэтому риски невыплаты вознаграждения, повреждения имущества, некачественного выполнения работ ложатся на пользователей.

3. Необходимость взаимодействовать с чужими людьми. Не все люди являются милыми, открытыми и дружелюбными. Однако, например, в случае совместной поездки придется терпеть и не очень приятных попутчиков.

4. Нестабильность. Цифровые платформы не могут гарантировать не только стабильного качества услуг и товаров, но и потока клиентов, а соответственно, и вознаграждения. Для людей, для которых фриланс является единственным источником дохода, это может стать серьезной проблемой.

5. Шеринг-экономика не включает в себя первые элементы линейной экономики, поэтому «добыча» и «производство» в ней почти не развиваются, что в долгосрочной перспективе может привести к краху экономики.

6. Непрозрачность сделок, большая доля «серых схем» и криминализация экономики. Многие сделки в экономике совместного потребления никак не оформляются, а некоторые и вовсе сложно назвать законными. Например, при скачивании торрентов легко нарушить авторские права. Вкупе с неразвитостью нормативного регулирования шеринговых операций это ведет к постоянному недополучению налоговых доходов в бюджет.

Развитие шеринг-экономики требует совершенствования государственного регулирования, создания адекватных правовых инструментов, формирующих привлекательную инфраструктуру для всех участников рынка. Данная задача является сложной по ряду причин.

Во-первых, для экономики совместного потребления характерна высокая динамичность происходящих в ней процессов, поэтому правовые институты зачастую не успевают перестраиваться под новую реальность. Законотворческий процесс включает в себя несколько обязательных стадий, которые могут быть растянуты во времени, поэтому после принятия нормативного документа можно столкнуться с тем, что в отрасли произошли изменения и требуется доработка закона, только что прошедшего промульгацию. Более того, иногда в силу несогласованности действий властей на разных уровнях прини-

маются нормативные документы, противоречащие друг другу. Например, достаточно вспомнить запрещение Uber в Оттаве при значительных предпочтениях для компании на остальной территории Канады [3].

Во-вторых, в экономике совместного потребления подрядчики — это лица, напрямую не связанные с сервисом, который предоставляет их услуги (например, водители и агрегаторы такси). В связи с этим агрегатор не может гарантировать качество выполнения работ, что может приводить к классическим проблемам рынка с асимметрично распределенной информацией. Сервис и подрядчики до определенного момента могут значительно увеличивать свою прибыль в сравнении с ответственными участниками рынка, снижая издержки, связанные с качеством. Однако нельзя не отметить, что рынки в шеринг-экономике обладают способностью к саморегуляции, беря частично на себя функцию государства: большинство сервисов используют собственные формы мониторинга и гарантии, например, позволяют оказывать услуги подрядчикам только после регистрации и добавления в профиль удостоверяющих личность и подтверждающих квалификацию документов. Встроенные рейтинги и обзоры помогают поддерживать честность как поставщиков, так и потребителей.

В-третьих, шеринговая бизнес-модель приводит к сокращению налоговых поступлений в бюджет, поскольку агрегаторы услуг рекомендуют подрядчикам самостоятельно решать вопросы с фискальной нагрузкой, однако не контролируют налоговую дисциплину и не принуждают к выплатам. Кроме того, в ряде стран (например, в США, Великобритании) физические лица, оказывающие услуги, рассматриваются государством как субъекты малого бизнеса, что приводит к увеличению налогового бремени для подрядчиков в сравнении с подоходным налогом для физических лиц [15]. Это ведет к сокращению реальных доходов населения и снижению заинтересованности участников рынка в работе по «белым» схемам. Вместе с тем деятельность ряда компаний, функционирующих в экономике совместного потребления, не облагается некоторыми налогами традиционного бизнеса. Например, компании, предоставляющие места для временного проживания, не уплачивают сервисный сбор [15].

В-четвертых, большую сложность в регулировании рынков шеринг-экономики представляют вопросы, связанные с ценообразованием. Некоторые агрегаторы позволяют подрядчикам и пользователям услуг самостоятельно договариваться о тарифах, другие —

устанавливают цены централизованно.

Однако, несмотря на упомянутые сложности, государства уже сейчас пытаются регулировать работу шеринговых платформ и видят серьезные стимулы для роста своих экономик в развитии новых бизнес-моделей. В 2016 г. Европейская комиссия, например, опубликовала доклад «A European Agenda For The Collaborative Economy», где порекомендовала не ограничивать работу онлайн-сервисов, однако заставляя их снижать неопределенность на рынке, препятствовать распространению незаконной информации и нарушению авторского права. Планируется, по мнению авторов доклада, что развитие шеринг-платформ приведет к росту экономики Евросоюза на 160-572 млрд евро, т. е. примерно на 2% [5].

Традиционный бизнес видит в набирающих силу онлайн-приложениях совместного потребления и агрегаторах услуг серьезных и неравных конкурентов, поэтому пытается добиться от органов власти хотя бы сопоставимых условий работы. Одним из самых ярких примеров являются забастовки традиционных таксистов против Uber, приведшие к запретам или ограничениям на работу приложения. Другой пример — регулирование работы классифайдов. В частности, власти Дании решили ввести обязательный налоговый сбор с пользователей Airbnb, сдающих свои квартиры через этот сервис. Отчитываться перед государственными органами при этом обязали шеринг-платформу, а не физических лиц.

В России с 2019 г. введен специальный налоговый режим для самозанятых граждан, в рамках которого упрощена налоговая и кассовая дисциплина. Так, плательщикам налога на профессиональный доход не нужно заполнять и подавать налоговые декларации, применять онлайн-кассу, вести бухгалтерский учет. До 31 декабря 2028 г. самозанятые платят налог по минимальной ставке: 4% — со всех платежей от физических и 6% — от юридических лиц и ИП. Данный налоговый режим востребован фрилансерами, которых в нашей стране более 19 млн человек [8].

Таким образом, появление новых бизнес-моделей ведет к необходимости адаптации методов и механизмов функционирования рынков, созданию новых принципов и правил игры для всех участников делового сообщества, развитию межрегионального и межстранового взаимодействия. В настоящее время шеринговая экономика переживает стадию активного роста, в ближайшее время мы станем свидетелями многократного увеличения числа шеринг-сервисов, что делает регулирование данного сегмента экономики особенно значимой задачей.

Шеринговая модель потребления товаров и услуг важна тем, что не просто позволяет увеличить доступность благ для людей, снизить их затраты, но в целом соответствует изменившимся потребительским предпочтениям, трендам на более осознанное потребление и рациональное использование ресурсов.

Литература

1. «True Gen»: Generation Z and its implications for companies. McKinsey. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/consumer-packaged-goods/our-insights/true-gen-generation-z-and-its-implications-for-companies>.
2. Botsman R. What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption / R. Botsman, R. Rogers. Harper Business, 2010. 304 p.
3. Dostmohammad S., Long J. Regulating the sharing economy: applying the process for creative destruction // Dalhousie University. 12/21/2015. URL: https://cappa.ca/wp-content/uploads/2017/06/DostmohammadLong_RegulatingtheSharingEconomy.pdf.
4. Walsh B. Sharing. Today's Smart Choice: Don't Own. Share / 10 Ideas That Will Change the World / B. Walsh // Time. 2011. 17 марта. URL: https://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2059521_2059717,00.html.
5. Авдеева А. Почему шеринг-экономика вырастет до \$335 млрд за ближайшие пять лет. URL: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2020/02/13/822568-pochemu-shering-ekonomika>.
6. Афанасьева Е. О. Экономика шеринга. Плюсы, минусы, перспективы развития // Актуальные вопросы отраслевых рынков и международной коммерции. 2022. № 1 (5). URL: <https://tiес.mgimo.ru/2022/2022-05/sharing-economy-pros-cons-prospects>.
7. Батова Н. Н., Точицкая И. Э. Мировые тенденции развития экономики совместного потребления (шеринговой экономики) // Глобальные проблемы модернизации национальной экономики: Материалы IX Международной научно-практической конференции / Отв. редактор А. А. Бурмистрова [и др.]. Тамбов: ИД «Державинский», 2020. С. 271-278.
8. Емец В. Российский рынок фрилансеров: в каких областях работают, и какие выгоды дает партнерство с ними. URL: https://new-retail.ru/business/personal/rossiyskiy_rynok_frilanserov_v_kakikh_oblastyakh_rabotayut_i_kakie_vygody_daet_partnerstvo_s_nimi.
9. Киреева Н. С., Завьялов Д. В., Завьялова Н. Б., Сагинова О. В. Трансформация шеринговой экономики в условиях пандемии COVID-19 // Экономика, предпринимательство и право. 2021. Т. 11. № 2. С. 213-226.
10. Коллективное хозяйство: как развивается шеринг-экономика в Москве. URL: <https://www.mos.ru/news/item/92115073>.
11. Передай другому: что такое экономика шеринга. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/sharing/5e73fbc29a794707401b6532>.

12. Плотников В. А., Анисимова Я. А. Экономика совместного потребления: понятие, особенности, перспективы развития // Управленческое консультирование. 2023. № 1. С. 42-50.

13. Свинова Е. В России набирает популярность совместное потребление. URL: <https://rg.ru/2023/09/24/princip-deleniia.html>.

14. Тучков А. Шеринговая экономика. Экономика будущего! URL: <https://vc.ru/money/319031-sheringovaya-ekonomika-ekonomika-budushchego>.

15. Экономика совместного потребления как новая экономическая модель // Бюллетень о текущих тенденциях мировой экономики. 2019. № 47. URL: <http://old.e-cis.info/foto/news/23058.pdf>.

16. Экономика совместного потребления: что это такое и как она развивается в России. URL: <https://moneyzz.ru/blog/ekonomika-sovmestnogo-potrebleniya-chto-eto-takoe-i-kak-ona-razvivaetsya-v-rossii>.

*Статья поступила в редакцию 13.09.23 г.
Рекомендуется к опубликованию членом Экспертного совета
канд. социол. наук, доцентом Т. П. Карповой*