

Комарова Оксана Михайловна

канд. экон. наук, доцент

ГОУ ВО МО «Государственный гуманитарно-
технологический университет»

г. Орехово-Зуево, Московская область

DOI 10.31483/r-115393

ШЕРИНГОВАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ КАК ВАЖНАЯ ЧАСТЬ БУДУЩЕГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Аннотация: в статье описана роль шеринговой бизнес-модели в развитии инновационной формы распределенной экономики, а также сложности процесса перехода к ее популяризации и массовому распространению. Автором выявлены и сформулированы причинно-следственные связи между растущей скоростью успешной цифровизации потребительского рынка и объемами платформенной реконфигурации систем организации бизнеса. Основным результатом проведенного исследования выступает авторское описание исключительных достоинств шеринговых бизнес-моделей и особенностей их использования в российских экономических условиях.

Ключевые слова: шеринговая экономика, веб-платформы, шеринг, циркулярная экономика.

Сегодня существенную роль в развитии семейной экономики и росте экономике страны играют цифровые технологии, инновационные модели управления и современные типы потребительского поведения и спроса. Среди них важное место занимает экономическая модель совместного (коллективного) потребления, т.е. шерингового потребления, которая стимулирует качественное изменение и развитие традиционных отраслей национального хозяйства. Также создает (открывая) новые возможности для заработка и способствуя рациональному потреблению.

Шеринг это современный глобальный тренд, зародившийся в результате давления цифровизации на систему контрактных отношений и экстрополяцию полезных функций товара.

Понятие шеринговая экономика возникло в первом десятилетии XXI столетия и в переводе с англ. (sharing economy) обозначает экономику совместного потребления. Данный тип потребления в современных социально-экономических условиях реализуется при использовании платформенной технологии и цифрового инструментария (Big Data, Блокчейн, Чат-боты, мобильные устройства, виртуальные сервисы и др.)

Описанию принципов ее формирования и особенностей становления, в 2011 году были посвящены научные труды американских экспертов по социальным инновациям Рэйчел Ботсман и Ру Роджерса. Согласно утверждениям данных авторов шеринговая экономика – это инновационная бизнес модель, воспроизводящая ценностные ориентиры потребительского спроса и генерирующая репутацию на основе социального доверия.

Производными шеринговой экономики являются: кашеринг (совместное использование АВТО), коливинг (совместное проживание), коворкинг (совместное использование коммерческой недвижимости), ширинг (совместное использование бытовой техники).

Шеринговая экономика зарождалась для организации быстрого и удобного доступа потребителей (юридических и физических лиц) к получению дополнительной выгоды в форме компенсации своих издержек, за счет предоставления другим пользователям права применения индивидуальных недоиспользованных ресурсов (товаров, услуг), принадлежащим им на праве собственности. Другими словами шеринг – это форма отказа от владения собственностью в пользу аренды (субаренды), проката и совместного потребления. При этом, если ранее для аренды требовался длительный физический поиск вещи (товара, услуги), то по средствам шеринга требуемую вещь можно найти за несколько минут, и получить ее оформив временное пользование в любой максимально удобной точке доступа.

Концепция шеринговой экономики получила широкое территориальное и отраслевое распространение, сформировав новые типы рынков товаров и услуг, такие как, каршеринг, байкшеринг, кикшеринг, карпулинг, коворкинг, краудфандинг, фудшеринг, краудлендинг, краудинвестинг и фрилансинг. Все перечисленные типы рынков действуют на главном принципе шеринга – это предоставление доступа, через цифровые веб-платформы к пользованию, а не владению каким-то благом.

Возможности развития шеринга как экономической модели потребительского поведения заключается в реализации принципов развития платформенной экономики, т.е. в обеспечении равенства, саморегулирования, экологичности, рациональности, открытости, гибкости, прозрачности, общественной полезности, а также доверия и репутации к платформенным продуктам. Кроме этого, необходимым условием развития экономики совместного потребления (т.е. шеринга) стало приверженность общества к минимизации социального взаимодействия.

Сегодня модель шеринговой экономики меняет структуру затрат, логистику, состав активов и финансовые потоки. В условиях жесткой конкуренции, компании, оказывающие шеринг услуги, разработали модульные программы, позволяющие потребителям быть более ответственными пользователями, контролируя в режиме реального времени качество предоставляемых услуг, давая оценку, формируя рейтинги доверия к компании.

В рамках шеринговой экономики в настоящее время выделяют различные модели совместного ведения бизнеса. Наиболее известными являются следующие.

1. Consumer to consumer (C2C) где потребители и владельцы активов взаимодействуют через шеринговую компанию, не производящую ни товаров, ни услуг, а просто объединяющих интересы пользователей шеринговой платформы. Примером являются платформы объединяющие туристов, путешественников, командированных лиц и владельцев сдаваемого в аренду жилья.

2. Business to business (B2B) где потребители и компании производители активов взаимодействуют на прямую друг с другом. Примером такого взаимодействия является компании поставщики кадров, рабочих мест, консалтинговых услуг, оборудования и других типов активов, которые через свои сайты находят будущих потребителей.

3. Business to consumer (B2C) где владельцы активов являются и владельцами шеринговых (цифровых) платформ, предлагающих потребителям не только собственные товары и услуги, но и ценности других производителей-поставщиков. Примерами такого взаимодействия являются каршеринговые компании.

Согласно результатам исследования независимого французского агентства Le VIPE «Zero Empty Seats», шеринговой экономики обладает следующими положительными свойствами:

- Совместное потребление радикально изменило поведение и культуру потребления огромного числа людей. Под его воздействием повышается эффективность использования ресурсов и минимизируются отходы, что позволяет снизить вред наносимый природе и окружающей среде.

- Создание нового типа рынков товаров и услуг увеличило инвестиционную активность, как бизнеса, так и собственников частного капитала. В результате появилась возможность развития ранее немонетизированных видов производств, что в целом увеличило экономическую эффективность для национальной экономики.

- Создавая равные возможности доступа к редким и дорогостоящим активам (например, брендовой одежды) шеринг способствует сглаживанию финансово-экономического неравенства людей.

- Становление и развитие современного типа потребления стимулирует обмен знаниями, умениями и навыками, тем самым увеличивая познавательную активность людей и способствуя развитию системы образования.

- Применение шеринга дает возможность производителям (собственникам) дорогостоящих активов увеличить географию заключаемых договоров на по-

ставки товаров. При этом используя партнерскую инфраструктуру и экономя свои средства на транзакционных издержках.

- Сервисы шеринга позволяют людям взять вещь в пользование за считанные секунды, упростив доступность к ним и процесс оформления договоренностей.

Однако, как всякая экономическая модель, шеринг имеет не только положительные свойства (вышеперечисленные преимущества), но и отрицательные стороны влияния на окружающую среду, и экономику государства.

К недостаткам экономики совместного потребления относятся.

1. Конфиденциальность и безопасность.

Любое приложение для сдачи в аренду собственности требуют внесения личных данных и вступления в отношения с незнакомыми людьми, что подвергает пользователей определенным рискам.

К тому же полную защиту от недобросовестных пользователей не может обеспечить ни одна система рейтингов. Бывают случаи, когда клиенты разбивают каршеринговый автомобиль или портят жилье. Также случается, что качество продуктов и услуг никак не регулируется. Бывают и частые случаи, когда предоставляются некачественные услуги: аферисты-риелторы, нечестные работодатели, бракованная продукция.

2. Слабые, либо отсутствующие гарантии, в том числе социальные.

Делиться своими ресурсами с другими людьми без посредников означает принимать риск того, что потребитель может не заплатить, или что предметы, предоставленные для совместного пользования, будут повреждены, и некому будет выплатить компенсацию владельцу. Помимо этого, для работающих лиц на шеринговой платформе отсутствуют качественные условия труда и гарантии выплаты дохода более, чем минимальный размер оплаты и труда и выплаты социальных гарантий.

3. Сотрудничество и совместное использование посторонними субъектами.

Экономика совместного использования (потребления) предполагает гармоничное взаимодействие и целенаправленное сотрудничество между участни-

ками сделки на каждом ее этапе, что невольно ведет к ограничению независимости выбора пользователя, а также принуждению продавца к уступкам (по цене, по послепродажному обслуживанию и т. п.), отталкивая от данной модели экономики.

4. Пробелы в законодательном регулировании.

Основная проблема заключается в отсутствии должных законодательных норм способствующих регулированию гражданских правоотношений поставщик – покупатель товара (работы, услуги); регулированию трудовых отношений между собственниками платформ – фрилансерами, фронтендерами, дистанционными работникам и/или аутсорсерами. Налоговых правоотношений между руководителями (собственниками) шеринговых платформ и налоговыми органами и что приводит к уклонению перечисленных участников шеринговой от выплаты причитающихся налогов.

5. Нестабильность рынка шеринговых услуг.

Шеринг платформы крайне нестабильны для возможностей заработка, спроса и предложений. Люди, желающие заработать дополнительные деньги, чтобы выплатить долг или сэкономить на крупной покупке, могут получить экономическую выгоду. Однако если для потребителя такие платформы – основной и единственный источник доходов, обеспечить приемлемый уровень жизни крайне сложно.

6. Система рейтингов и обмена данными о недобросовестных пользователях и мошенниках, нашла широкое применение в развитии экономики и современном потреблении.

Тем не менее все предположения и прогнозы авторов концепции шеринговой экономики, сбываются с абсолютной точностью. Шеринговая экономика сегодня составляет серьезную конкуренцию традиционным бизнес-моделям.

Например, уже сейчас миллионы людей по всему миру пользуются различными сервисами и платформенными решениями (такими как Uber, Lyft, BlaBlaCar, Airbnb, Avito, Parking Panda и т. п.) для обмена и временного пользования активами. Например, только в США еще в 2021 году 86 млн. человек бы-

ли потребителями шеринг-услуг. В КНР цифра потребителей шеринга составила 43% всего населения страны. В странах Западной Европы 76,4% опрошенных граждан признают, что пользуются услугами шеринга, т.к. владение каким-либо активом является настоящей проблемой, поскольку требует временных и материальных затрат, на его покупку в котором зачастую нет постоянной необходимости, а стоимость его бывает весьма высокой. 75% пользователей услуг шеринговой экономики проживают в крупных городах и сверх крупных городах-миллионниках,

По результатам глобального опроса, проведенного Global Market Insights в общей совокупности участников шеринговой экономики, около 60% пользователей платформ и сервисов это люди в возрасте до 30 лет, из них 35% составляют потребители поколения Y2 и 17% – поколения Z3 и 8% – поколения X. Более трети потребителей шеринга составляют люди в возрасте 31–45 лет, 5% находятся в возрасте старше 45 лет.

По данным исследований проводимых Российской ассоциацией электронных коммуникаций (РАЭК) и Американским негосударственным исследовательским центром «Пью» со штаб-квартирой в Вашингтоне (The Pew Research Center). Оборот шеринговых сервисов только в Российской Федерации к концу 2023 года составил в 798 млрд. руб. или порядка 76,8 млрд. долларов США, что формирует 2,27% от размера консолидированного бюджета страны. При этом, совокупная выручка только топ-3 российских операторов каршеринга, еще в 2018 году достигла 4,1 млрд. руб. В Китае объемы шеринговой экономики составили 10% годового ВВП. В Европе к 2025 году транзакции по основным направлениям шеринговой экономики – финансовым, жилищным, транспортным и другим профессиональным и непрофессиональным услугам – составят 570 млрд. евро [1]. В США в настоящее время действует 45% всех существующих в мире шеринговых сервисов, оборот которых составляет 23 млрд. долларов США только венчурных инвестиций. Вообще 71% выручки в шеринговой экономике приходится на перепродажу вещей между гражданами, 15% на арен-

ду транспортных средств, 7% на гостиничный и туристический бизнес, 3% на аренду офисной недвижимости, 4% на прочие услуги.

Кроме всего прочего, по прогнозам Нью-Йоркской фондовой биржи (NYSE) планируется, что в развивающихся странах Центральной и Латинской Америки, Азии и Восточной Европы будет продолжать расти рынок коворкинг услуг в среднем на 24% в год, а США и Западной Европа на 15% в год. Также планируется, что в среднем по миру на 20% в год будет расти заполняемость вакансий компанией при поиске соискателей на онлайн-бирже труда и алгоритмизированным систем подбора персонала. Совокупный годовой темп роста шеринговой экономики, по мнению Ивана Лобанова, Ректора Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова на предстоящий 2025 год составит 32,6%.

Сегодня шеринговая экономика – это особый, удачный тип экономического проекта с максимальным социальным эффектом, позволяющий решить главную задачу развития современного человечества, т.е. оптимизировать потребление ресурсов, минимизируя затраты на данный процесс при улучшении экологической ситуации. Участие в шеринг экономике является одним из маркеров социальной успешности.

Подводя итог вышесказанному отметим, что шеринг – это востребованная, удобная, современная экономическая бизнес-модель, дающая кумулятивный финансово-социальный эффект и стабильный экономический рост субъектам малого бизнеса, домохозяйствам и стране в целом.

Список литературы

1. Адактилос А.Д. Шеринговая экономика / А.Д. Адактилос, М.С. Чаус, А.А. Молдован // Economics. – 2018. – №4 (36). – С. 95–100.
2. Белоконев С.Ю. Шеринг экономика в России: новый источник политического участия и демократизации? / С.Ю. Белоконев, М.З. Шогенов, А.А. Хоконов // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 4: История. Регионоведение. Международные отношения. – 2021. – Т. 26. №5 (11). – С. 139–150. – DOI 10.15688/jvolsu4.2021.5.11. – EDN EBWJAX

3. Земскова Е.С. Шеринг как отражение ценностных ориентиров потребления в цифровой экономики / Е.С. Земскова // Инновации и инвестиции. – 2020. – №12. – С.40–45. EDN RGUFYH

4. Комарова О.М. Тенденции цифровой трансформации российского бизнеса / О.М. Комарова // Инновационное развитие социально-экономических систем: условия, результаты и возможности: материалы IX Международной научно-практической конференции. – Орехово-Зуево, 2021. – С. 41–46. – EDN FHYJRA

5. Комарова О.М. Новое качество социально-экономического развития: конвергенция цифровых технологий в российскую экономику и систему управления / О.М. Комарова, Ю.В. Массарыгина // Актуальные вопросы права, экономики и управления: сборник материалов IV Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых с международным участием / гл. ред. И.Н. Суетин. – Чебоксары, 2022. – С.42–44. DOI 10.31483/r-101972. EDN VLHUIK

6. Чернов А.В. Актуальные вопросы развития экономики шеринга / А.В. Чернов, В.А. Чернова // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2019. – №3. – С. 17–27. DOI 10.17586/2310-1172-2019-12-3-17-27. EDN RIATXH

7. Шмелева А.И. Перспективы развития шеринговой экономики в России / А.И. Шмелева, С.А. Безделов, М.Б. Рыбаков // Компетентность. – 2020. – №7. – С. 4–10. EDN QUZKCP