

ЭКОНОМИКА УЧАСТИЯ (SHARING ECONOMY): ИСТОРИЯ ВОПРОСА И ПОПЫТКА КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИИ

Григорьева Е.А.

МГУ имени М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия

Последнее десятилетие цифровой эпохи ознаменовано становлением экономики участия (sharing economy), многие социальные и экономические последствия, которой еще только предстоит изучить. В научном мире отсутствует согласие по поводу определения данного феномена, а множество интернет-платформ, предоставляющих различные услуги, лишь затрудняют процесс понимания. В данной статье предпринята попытка концептуализации экономики участия и ее отделения от смежных экономических моделей на основе подхода Дж. Шор и К. Френкен.

Ключевые слова: экономика участия, sharing economy, совместное потребление, доступ, обмен, одноранговая сеть, P2P, экономика по требованию.

В научном сообществе распространено представление об экономике участия и совместном потреблении как о принципиально новых феноменах, становление которых стало возможно благодаря развитию цифровизации и информационных технологий. Однако стоит заметить, что обмен всегда присутствовал в человеческом взаимодействии, люди всегда делились различными благами друг с другом [1, Р. 9-12]. Рассмотрение социальной жизни как процесса непрерывного универсального обмена материальными и символическими благами стало центральной темой творчества французского социолога М. Мосса [2]. Но в современном мире меняются как способы, с помощью которых люди могут делиться различными объектами, так и типы этих объектов.

Бурное развитие информационных технологий наряду со становлением web 2.0 позволило разработать онлайн-платформы, которые дают возможности и инструменты для создания пользовательского контента, а так же обмена и сотрудничества внутри платформы [3, Р. 2048]. Это привело к появлению множества новых способов обмена, а также упростило классические формы обмена и увеличило их масштаб. Одной из первых площадок для нового обмена стала сеть Napster, созданная в 1999 г. для бесплатного обмена цифровой музыкой и фильмами между незнакомыми людьми. Это привело к тому, что музыкальная и киноиндустрия потерпели значительные убытки из-за снижения спроса на компакт-диски и DVD-диски, и повлекло за собой ряд судебных процессов для обеспечения защиты прав интеллектуальной собственности [4, Р. 1596]. В результате эта «война за обмен» (war on sharing) [5] оказалась бесполезной. Несмотря на то, что Napster был закрыт (а затем юридически

переоформлен в магазин цифровой музыки), на его месте появилось множество альтернативных сайтов.

На сегодняшний день существуют совместные онлайн-энциклопедии (Википедия и др.); программное обеспечение с открытым кодом (Github, SourceForge, Bitbucket и др.); протоколы связи для однорангового (peer-to-peer или P2P) обмена файлами (BitTorrent, Direct Connect и др.) и многие другие ресурсы, содержащие в своей основе идею совместного использования и онлайн-сотрудничества. Наряду с развитием этих сервисов широкое распространение получила экономика совместного пользования или экономика участия (sharing economy), основанная на принципе доступа к ресурсам, а не обладания ими, и позволяющая тем самым оптимизировать потребление и производство, установить прямую связь между спросом и предложением [6, Р. 202]. Однако академический дискурс об экономике участия несколько отстаёт от общественного дискурса и практики.

Существенным отличием экономики участия от всех предыдущих практик обмена, по мнению американской исследовательницы Дж. Шор, является повсеместное совершение обмена между незнакомыми лицами [7, Р. 122]. В предыдущие эпохи такой обмен был редким исключением, во многом из-за его сопряженности с высокой степенью риска и высокими транзакционными издержками, в первую очередь связанными с расходами на поиск и оформление контракта. Поэтому обычно обмен ограничивался кругом знакомых, друзей и семьи. Но сегодня, благодаря распространению экономики совместного пользования, обмен с незнакомыми людьми становится обычной практикой. Цифровые платформы создают условия для безопасного использования какого-либо ресурса совместно с незнакомыми лицами, получая информацию о пользователях, создавая системы отзывов и оценок предоставленных услуг и составляя рейтинги. Потребителям теперь гораздо проще находить нужные им товары и услуги, а операции регулируются с помощью стандартных контрактов и систем онлайн-платежей.

В научной среде распространены довольно широкие трактовки экономики участия. Авторы концепции совместного потребления (collaborative consumption) Р. Ботсман и Р. Роджерс понимают под экономикой участия систему организованного обмена, бартера, кредитования, торговли, сдачи в аренду и дарения между индивидуальными потребителями (P2P) [8, Р. XV]. В рамках своего подхода авторы выделяют три основных вида совместного потребления: (1) системы продукт-сервис (product-service system) – аренда или обмен, при котором право собственности на товары не передается (например, BlaBlaCar); (2) рынки перераспределения (redistribution markets) – дарование, обмен или продажа бывших в употреблении товаров с передачей права собственности (например, eBay); (3) совместный образ жизни (collaborative lifestyle) – совместное использование пространства (например, коворкинг и коливинг) и денег (например, краудфандинг).

Авторы фактически ставят знак равенства между обозначенными разновидностями совместного потребления и экономикой участия. Однако едва

ли так называемые рынки перераспределения могут быть рассмотрены как часть экономики участия, поскольку здесь имеет место передача прав собственности и отсутствует «доступ» как основополагающий принцип sharing economy. Таким образом, рынки перераспределения представляют собой лишь оцифрованные экономические операции купли-продажи поддержанных товаров.

Скандинавские исследователи Дж. Хамари, М. Шеклинт и А. Укконен так же дают широкое понимание данного феномена и считают совместное использование файлов и программное обеспечение с открытым исходным кодом частью экономики совместного пользования [3]. Однако данные операции нельзя отнести к экономическим, поскольку они не предполагают материальное вознаграждение, а наоборот осуществляются на безвозмездной основе.

Наиболее точным представляется подход исследователей К. Френкен, Дж. Шор, Т. Мелен и М. Аретс, которые выделяют в качестве основной характеристики экономики участия временный доступ к неиспользуемым физическим активам и подчеркивая, что этот доступ предполагает соответствующую оплату [7, P. 124; 9]. Эти неиспользуемые физические активы или «избыточные мощности» (excess capacity) возникают за счет того, что предмет собственности не используется владельцем постоянно. Согласно такому пониманию, большинство вещей, имеющих в распоряжении у владельцев, обладает «избыточной мощностью» – это касается домов, автомобилей, лодок, одежды, книг, игрушек, бытовой техники, мебели, компьютеров и др. При этом часть товаров сама по себе уже при покупке содержит «избыточную мощность», даже если предполагается ее постоянное использование (например, свободная память компьютера и неиспользуемые пассажирские сидения в автомобиле). По статистике в США и Великобритании 80% всей собственности, которой владеют люди, используется менее одного раза в месяц [10, P. 1]. Развитие экономики участия в перспективе должно снизить количество неиспользуемых физических активов.

Изобилие онлайн-платформ, предоставляющих различные услуги, вносит концептуальную путаницу при попытке определения экономики участия. Многие сервисы используют в своем названии термин «sharing» или позиционируют себя как соответствующие службы обмена, однако, при этом они не имеют отношения к sharing economy. Примером таких сервисов «псевдо-обмена» (pseudo-sharing), как их назвал Р. Белк [11], может послужить каршеринг (ShareNow, Яндекс.Драйв, Делимобиль и др.), поскольку на самом деле пользователи совершают краткосрочные арендные операции, а не обмениваются автомобилями между собой (P2P). Совместный образ жизни, в терминологии Р. Ботсман и Р. Роджерс, так же сложно отнести к экономике участия, поскольку пользователи совместно арендуют пространство для совместной работы – коворкинг (co-working), – и совместного проживания – коливинг (co-living), – и это так же не является одноранговым обменом. Кроме того, коливинг и коворкинг обычно предполагает долгосрочную аренду. В то

же время различные краудфандинговые платформы (crowd funding) выступают удобным способом сбора средств, не подразумевающего обмен как таковой.

Основываясь на определении К. Френкен и Дж. Шор легко разграничить понятия экономики совместного пользования и трех других смежных экономических моделей – «секонд-хенд экономики» (second-hand economy), «экономики по требованию» (on-demand economy) и «продукт-сервис экономики» (product-service economy). Под секонд-хенд экономикой авторы понимают те же самые сервисы, которые Р. Ботсман и Р. Роджерс обозначили как рынки перераспределения. Речь идет о таких крупных платформах как, например, eBay, Taobao и Avito. С помощью этих сервисов потребители отдают друг другу права собственности на товар и потому они не могут быть отнесены к экономике участия согласно данному Дж. Шор и К. Френкен определению.

Экономика по требованию представляет собой одноранговое предоставление услуг. Необходимо четко различать сервисы быстрого заказа такси онлайн, предоставляющие возможность использования для перевозки пассажиров личных автомобилей (Uber, Яндекс.Такси, Gett и др.) и сервисы карпулинг (carpooling) или райдшеринг (ridesharing), в основе которых лежит поиск попутчиков для совместного использования личного автомобиля (BlaBlaCar, VeerCar и др.). И те, и другие онлайн-платформы дают возможность использовать личный автомобиль для перевозки пассажиров, однако, в первом случае речь идет о поездке из пункта А в пункт Б, которая не состоялась бы, если бы пользователь не заказал такси. В то время как во второй ситуации, водитель, опубликовавший информацию о своей поездке в сервисе BlaBlaCar, в любом случае планировал доехать из пункта А в пункт Б, в то время как попутчики, предоставленные сервисом, лишь заняли бы свободные места в машине. Службы райдшеринга иллюстрируют феномен совместного пользования и, безусловно, являются частью экономики совместного пользования, поскольку задействуют неиспользуемые физические активы. Напротив, первая группа сервисов должна быть объединена под термином экономика по требованию.

Когда имеет место аренда товаров у компании, а не у другого потребителя, Дж. Шор и К. Френкен предлагают говорить о продукт-сервис экономике. Потребитель получает временный доступ к продукту, а компания сохраняет за собой право собственности. Типичным примером такой модели являются сервисы проката автомобилей (Hertz, Europcar, Элемент и др.) [7, Р. 124-125].

Таким образом, сервисы файлообмена, каршеринговые службы, программное обеспечение с открытым кодом, коворкинговые и коливинговые пространства, интернет-аукционы и интернет-магазины – все те сервисы, которые зачастую относят к экономике участия, не имеют к ней отношения. В одном случае эти сервисы не предполагают денежное вознаграждение (сервисы файлообмена, программное обеспечение с открытым кодом); в другом – не обеспечивают доступ, а передают права собственности (интернет-аукционы, интернет-магазины); в третьем – основаны не на одноранговом обмене P2P, а на

кратковременной аренде (каршеринговые службы, коворкинговые и коливинговые пространства). Примерами экономики совместного пользования являются сервисы обмена жилой площадью (Booking и др.) и райдшеринг (BlaBlaCar, VeerCar и др.). В первом случае собственник жилой площади предоставляет ее во временное пользование другому человеку, совершая, тем самым, одноранговый обмен P2P. Онлайн-платформа выступает лишь удобным средством для поиска и размещения информации о жилой площади, не являясь при этом арендодателем. Кроме того, Booking устанавливает максимальные сроки бронирования в количестве 30 ночей. Таким образом, доступ действительно становится временным. Это отличает данную платформу от онлайн-платформ для поиска и аренды жилья на долгосрочный период (ЦИАН и др.). В то же время онлайн-платформы райдшеринга позволяют искать попутчиков и, соответственно, задействовать «избыточные мощности» автомобиля – неиспользуемые пассажирские места. И сервисы обмена жилой площадью, и райдшеринг предоставляют исчерпывающую информацию о предоставляемой услуге и собственнике, минимизируя затраты на поиск и риски.

Активное развитие экономики участия открывает новые экономические возможности для потребителя и существенным образом трансформируют представление о собственности. Исследователи Р. Ботсман и Р. Роджерс полагают, что масштабы последствий становления экономики участия соизмеримы с масштабами изменений, которые повлекли за собой промышленные революции. Это красочное сравнение возможно далеко от реальности, однако, нельзя отрицать значимость происходящих изменений. В этой связи необходимо прийти к единому пониманию экономики участия для осуществления дальнейших исследований этого феномена.

Список литературы

1. Belk R. Foreword: the sharing economy // *The rise of the sharing economy: Exploring the challenges and opportunities of collaborative consumption*. 2018.
2. Мосс М. Очерк о даре // *Общества, обмен, личность: труды по социальной антропологии*. М.: Восточная литература. 1996.
3. Hamari J., Sjöklint M., Ukkonen A. The sharing economy: Why people participate in collaborative consumption // *Journal of the association for information science and technology*. 2016. V. 67. №. 9.
4. Belk R. You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online // *Journal of business research*. 2014. V. 67. №. 8.
5. Aigrain, P. *Sharing: Culture and the economy in the internet age*. Amsterdam: Amsterdam University Press. 2012.
6. Salice S. M., Pais I. *Sharing economy as an urban phenomenon: Examining policies for sharing cities // Policy implications of virtual work*. Palgrave Macmillan, Cham, 2017.

7. Frenken K., Schor J. Putting the sharing economy into perspective //A Research Agenda for Sustainable Consumption Governance. – Edward Elgar Publishing, 2019.
8. Botsman R., Rogers R. What's mine is yours. The rise of collaborative consumption. New York: Harper Collins Publishers. 2010.
9. Frenken K. et al. Smarter regulation for the sharing economy // The Guardian. 2015. V. 20.
10. Dlugosz P. The rise of the sharing city: Examining origins and futures of urban sharing // IIEE Master thesis. 2014.
11. Belk R. Sharing versus pseudo-sharing in Web 2.0 // The Anthropologist. 2014. V. 18. №. 1.