

Экономика участия (sharing economy): проблемы и перспективы развития

В настоящий момент мы являемся свидетелями появления новой гибридной экономики — экономики участия, которая радикально трансформирует не только экономический, но и социальный порядок современного общества. Экономика участия связана с развитием различных форм обмена, ренты, продажи, бартера и дарения различных типов физических и нематериальных ресурсов. Целью данной статьи является обзор современных подходов к определению экономики участия, анализ драйверов ее развития, в том числе факторов вовлечения в новые практики, а также обсуждение текущих проблем регулирования шеринговых практик.

Ключевые слова: экономика участия, совместное потребление, экономика совместного доступа, регулирование.

«Временность» — это характерная черта жизни современного человека. Социологи отмечают, что превращение «временности» в устойчивый социальный тренд, будет трансформировать многие аспекты человеческой жизнедеятельности, проникая и модернизируя сложившиеся столетиями устои, нормы человеческого взаимодействия, разрушая устоявшиеся социальные практики. Уже никого не удивляет рост популярности сервисов быстрых знакомств, растущая гибридизация товаров и услуг, позволяющая современному человеку удовлетворять сразу несколько потребностей, замена постоянных, устойчивых отношений на «отношения — бутерброды», все это составляющие сложившейся в современном обществе «снэк»-культуры [1]

Глобальный слом системы «сильных» связей в пользу поддержания немногочисленных «слабых связей» и контактов, временный характер проникает и в систему экономики, радикально меняя устоявшиеся бизнес-модели. Наиболее ощутимые преобразования в этой связи связаны с отказом от владения собственностью, нежеланием современного человека нести издержки, связанные с таким владением. Этот глобальный тренд не только бурно обсуждается экономистами, управленцами и социологами, но активно используется коммерческими организациями в качестве основы для конкурентоспособной бизнес-модели, радикально меняющей характер и интенсивность конкуренции на современных рынках. Согласно данным обзора, подготовленного к Всемирному экономическому



А. В. Маркеева,
к. соц. н., доцент, кафедра экономической социологии и менеджмента, социологический факультет, Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова
anna_markeeva@mail.ru

форуму в Давосе в 2016 г., развитие сервисов «экономики участия или экономики совместного доступа»¹ (sharing economy) отнесено к одному из ведущих технологических драйверов Четвертой промышленной революции, активное распространение которых связывают с глобальным изменением экономического, социального и культурного ландшафта современного общества. В обзоре указывается, что влияние сервисов и платформ экономики участия уже в текущий момент сказывается не только на развитии отдельных рынков, на расширении возможностей для мелких организаций и частных лиц производить и продвигать товары и услуги, которые ранее были доступны для исполнения только крупным организациям, но также на изменении требований к работникам, их навыкам и компетенциям. Принципы и платформы экономики участия коренным образом трансформируют способ организации работы, влекут за собой изменения в формах занятости [2]. По мнению основателя Всемирного экономического форума в Давосе К. Шваба, их интенсивное распространение во всех странах мира будет приводить к необходимости всестороннего обсуждения, переосмысления глубинных изменений роли труда и капитала в новой экономической модели; выработки адекватных ответов на этот «системный вызов» новой промышленной революции [3].

Сегодня миллионы людей становятся активными экономическими агентами, ежедневными практиками меняющую социальную и экономическую жизнь общества.

¹ В настоящий момент не существует как единого конвенционально закрепленного определения этого понятия, так и корректного перевода данного термина на русский язык. Встречаются использование как калькированного англицизма «шеринговая экономика», так и попытки дать соответствующий содержательный перевод данного понятия: «экономика совместного потребления», «долевая экономика», «разделяемая экономика», «экономика по требованию», «экономика участия», «коллективная экономика», «экономика обмена» и т. д. Существующее многообразие подходов обусловлено гетерогенностью реализуемых в настоящий момент проектов.

Они не только производят, но бесплатно делятся друг с другом всем (информацией, товарами, знаниями и т. д.). Они объединяются в сообщества, чтобы решать глобальные и локальные проблемы (берутся за самые сложные социальные проблемы — борьбу с неизлечимыми заболеваниями, с нищетой, коррупцией и т. д.), социальные предприниматели создают новые социально-ориентированные бизнесы, за счет краудфандинга формируются новые компании, возникает «социальная» валюта новой экономики [4]. Анализ как коммерческих, так и некоммерческих проектов экономики участия позволяет утверждать, что социальный капитал в рамках новой экономической модели начинает играть более значимую роль, чем финансовый.

Все эти процессы часто не находят должного обсуждения в академическом сообществе, среди практиков в силу «парадигмальности мышления»: социально-экономические процессы и особенно их будущее не мыслятся вне рамок рыночной экономики. До сих пор новые или гибридные формы организации труда в рамках экономики участия рассматриваются как «маргинальные» социальные практики, не заслуживающие детального изучения. Специалисты, придерживающиеся традиционных рыночных взглядов, считают, что у новой модели экономики нет будущего: оперируя отсутствием интереса компаний к инвестированию в инновации в условиях невозможности извлечь прибыль. Однако практика показывает, что миллионы энтузиастов работают на развитие дисruptивных технологий. В настоящий момент совокупный объем экономики участия (по данным исследования в 40 странах) уже составляет порядка \$2,2 трлн, а в восьми странах, в том числе в США, Канаде, Японии и Франции — порядка 5% ВВП [4]; 19% взрослого населения США уже вовлечены в нее в качестве пользователей или поставщиков услуг [5]. Примеры отдельных проектов еще больше впечатляют. Так, рост капитализации онлайн-сервиса по поиску аренды жилья Airbnb, одного из флагманов новой экономической модели, составил \$25,5 млрд. Сервис работает с 2015 г. и сегодня объединяет свыше 60 млн пользователей почти в 200 странах, выручка компании достигает \$900 млн. Не имея в собственности ни одного отеля, компания обходит по капитализации ключевых игроков отрасли Hilton и Marriott [6].

Таким образом, следует признать, что степень научной разработанности экономики участия, ее сущности, социально-экономических последствий ее развития, не соответствуют масштабу и интенсивности ее распространения.

Теоретические подходы к определению экономики участия

В настоящий момент присутствует значительное многообразие подходов к определению данного понятия, при этом они не противоречат друг другу, а скорее отображают то многообразие моделей и форм проявления экономики участия, которые мы наблюдаем.

Следует подчеркнуть, что рассмотрение сущности новой экономической модели осуществляется в русле обсуждения вопроса о будущем капитализма. В этом

отношении существуют две позиции, первая относит экономику участия к одной из моделей коллаборативной экономики, формируемой на «альтернативных» капиталистической основе принципах и идеалах. Как правило, в рамках данного подхода различные формы моделей обмена (бартер, дарение подарков, распространявшиеся в последние годы модели временного обмена товарами и услугами внутри сообществ, обмен по модели фриимиум² (freemium) и др.) наделяются ореолом романтики. Считается, что их повсеместное распространение вместо традиционной в настоящий момент модели рыночного обмена не только способствует рационализации потребления, позволяя повторно вводить в оборот имеющиеся ресурсы, обеспечивая рациональное использование товаров и услуг, но возрождает и распространяет «нерыночные» практики, развивает кооперацию и различные виды гражданских инициатив на низовом уровне.

В этой связи большое количество работ посвящено анализу сегодняшнего состояния рынков, которые позволяют выкристаллизовать, формировать экономическую модель нового типа, в частности за счет активного развития гибридных экономических форм [7, 9, 10]. Авторами подробно систематизируются различные модели обмена, характерные для гибридной экономики, выделяются их базовые характеристики. Специалисты указывают, что именно гибридные формы, активные проявляющиеся на различных типах рынков, формируют новые коллаборативные потребительско-производительные сети (CouchSurfing, Etsy и др.). Эти сети характеризуются сочетанием социальных и коммерческих интересов участников: различные независимые участники меняют роли производителей и потребителей, вовлекаясь в процесс совместного производства и потребления. Прогнозируется, что развитие подобных сетей приведет к формированию не только нового типа экономических отношений, где ключевыми игроками будут являться люди (peer-to-peer), а все взаимоотношения между конечными пользователями будут осуществляться с помощью технологических платформ и сервисов доступа, но и будет способствовать популяризации нового образа жизни, распространению на новом историческом витке такой формы жизнедеятельности как коммуна. Например, уже сейчас одним из вариантов такой формы являются распространяющиеся в мире коливинги³ (Collective, WeLive, Roam, творческое комьюнити «Деревня» и др.), позволяющие человеку не только вести совместный способ хозяйствования со своими единомышленниками, иметь совместную

² Модель фриимиум (freemium) характеризует ситуацию обмена, когда базовый компонент обмениваемого товара бесплатен, а премиальные характеристики предоставляются за дополнительную плату.

³ Коливинг (co-living) — это способ организации совместного проживания, работы и досуга, при котором резиденты объединяются вокруг общих интересов, совместно управляют пространством, ресурсами, координируют свои действия, получают возможности для организации совместной работы, организуют акции, способствующие их творческому и интеллектуальному развитию. При этом центры коливинга позволяют как краткосрочное, так и долговременное проживание с предоставлением всех предметов необходимых для жизни.

собственность, но и работать, отдыхать, обретать новые социальные связи. Следует подчеркнуть, что если первоначально такой вид совместного владения собственностью, проживания, работы и досуга был уделом только представителей нового цифрового поколения (*digital monad*), то в настоящий момент такой формат совместной жизнедеятельности завоевывает популярность и в других целевых аудиториях. Среди представленных на мировой карте колливинговых проектов *coliving.org* есть проекты, ориентированные на предпринимателей, креативную молодежь, семьи с детьми, пожилых женщин и т. д.

В противовес прогностическому романтизму в отношении новых форм коллаборативных потребительско-производительных сетей противники экономики участия указывают, что развивающиеся проекты и сервисы, безусловно, позволяют снизить издержки на ряде рынков до нуля, обеспечивают вхождение в оборот большого количества произведенного товара, но отнюдь не являются революционным поворотом от капитализма к истинно «социальной экономике». Наоборот, противники экономики участия полагают, что данные проекты продвигают капиталистические ценности в самом худшем его варианте — «росте паразитического рентного капитализма». «Искусный трюк «шеринговой» экономики состоит в том, чтобы изменить названия вещей без изменения самих вещей. Рента и наемный труд — которые существовали с зарождения капитализма — попросту преподносятся как «шеринг»... «Шеринговая» экономика — обычный товарный обмен, получивший в эпоху интернета новый глянцево-броский супермодный и современный пиар» [11, 12]. В целом, считаем не конструктивным сводить все многообразие возникающих внутри экономики участия моделей, только к одной из них, использующей новые механизмы совместного доступа к ресурсам для реализации «железной логики капиталистической системы» — максимального извлечения прибыли. Другие модели — наоборот, используя те же технологические и социальные механизмы и возможности, ставят целью не максимизацию дохода, но удовлетворение потребностей сообществ и решение на микроуровне острых социальных проблем, тем самым обосновывая уход от капиталистической системы ценностей. На таких моделях строятся различные площадки продовольственного обмена, банки времени, площадки дарения и т. д. Например, проект «Дару Дар» ориентирован на популяризацию социальных практик дарения, стремится сделать дарение ежедневным и повседневным поступком; воспитать новую коллективную традицию — не копить вещи и не выбрасывать их, а дарить при первой же возможности. Развиваются также проекты, которые позволяют эффективно совмещать решение как коммерческих, так и социальных задач. Например, платформа *Skillshare*, направленная на расширение доступности образования и распространения модели обучения от пользователя к пользователю (*peer-to-peer*), сочетает возможность для пользователей как получать прибыль от размещенных программ обучения, так и делиться своими знаниями и навыками на безвозмездной основе.

Однако следует согласиться с тем, что излишняя романтизация развивающихся посредством новых информационно-коммуникационных технологий сервисов и платформ препятствует пониманию и взвешенному обсуждению тех, проблем, которые связаны с их развитием. Особенно это касается вопроса о влиянии экономики участия, особенно ее флагманов, таких как *Uber*, на снижение социально-трудовых гарантий для работников, на общий рост прекаризации труда. Необходимо понимать, что усиливающиеся в условиях реализации Четвертой промышленной революции тенденции к расширению нестандартной занятости (например, краудсорсинговой работы), значительная часть которой остается в юридическом вакууме, к снижению социально-трудовых гарантий для всех профессиональных групп, обусловлены множеством факторов и не могут быть сведены только проблемам развития шеринговых платформ. С другой стороны, есть актуальные вопросы регулирования технологических платформ, которые в настоящий момент не решены и которые, безусловно, усугубляют проблему снижения социальных гарантий в трудовой сфере. Например, несмотря на активное обсуждение в последние два года, не выработана позиция по вопросу, правомерно ли отнесение данных платформ к работодателям, или они представляют собой лишь технологический сервис, позволяющий объединяться независимым поставщиком услуг⁴.

Наиболее часто «*sharing economy*» рассматривают как «экономику совместного потребления», видя в ней альтернативу владения частной собственности. В этом плане речь ведется преимущественно о двух моделях потребления: модели, базирующейся на получении доступа к некому ресурсу (*the accessed-based consumption*) и модели собственно совместного потребления (*the collaborative consumption*). В первом случае указывается на глобальную тенденцию, ломающую логику развития многих рынков, связанную с переходом от модели продажи некоего товара или услуги к модели продажи функции по их использованию. Это самое узкое определение, так как фактически речь ведется только о технологических платформах, продвигающих новую бизнес модель, основывающуюся не на продаже некоего товара или услуги, а на обеспечении доступа к товарам или услугам, которыми сами технологические платформы не владеют. Данный подход имеет множество сторонников, потому что наиболее успешные в коммерческой сфере проекты экономики участия (*Uber*, *AirBnb*, *Amazon* и др.) реализованы именно как технологические платформы, получающие прибыль за счет предоставления удобного софта для сведения вместе собственника ресурса и потребителя (человека, сообщества или компанию), которым данный ресурс необходим. Ключевым моментом является то, что в отличие от модели совместного потребления, в модели доступа не происходит никакой передачи прав собственности, не существует форм совместного владения. Потребители получают лишь доступ к использованию

⁴ В научной литературе для описания этой проблемы появился даже соответствующий термин *Uberdilemma*. Подробнее см. [22].

объекта. Безусловно, данная бизнес-модель в корне разрушает сложившиеся практики потребления товаров и услуг, кардинально меняет конкурентную ситуацию на ряде рынков. Например, сейчас мы наблюдаем как российские лидеры IT и телекоммуникационного секторов фактически осуществляют переконструирование рынка такси, транспортных перевозок между городами России.

Во втором случае в рассмотрение исследователей попадает более широкий спектр проектов, так как в экономике совместного потребления (the collaborative consumption) упор делается не столько на наличие технологических инструментов, они являются лишь условием реализации проектов, но на объединение людей в сообщества (мотивации такого объединения, анализе координационных механизмов в сообществах, способах рекрутирования и т. д.), которые «координируют приобретение и распределение некоего ресурса за плату или другие компенсации» [7]. В этом случае совместное потребление описывается через разнообразные виды обмена, аренды и продажи товаров или услуг не только за плату, но и другие формы компенсаций, исключая случаи, когда никакая компенсация не предусмотрена. При этом новые информационные технологии рассматриваются лишь как условие, позволяющее легко устанавливать контакт между людьми, обеспечивая «круговорот различных ресурсов», имеющихся у пользователей. Совместное потребление подразумевает, что объединенные в сообщество члены не только получают пользу от совместного владения определенным ресурсом, но также несут ответственность за его использование и сохранение. Именно в рамках данного подхода начинает уделяться внимание формированию совместного образа жизни, наличию общих целей и интересов у людей, которые объединяясь вместе, получают новые возможности владеть, использовать, обмениваться как материальными, так и нематериальными ресурсами (время, пространство, навыки и т. д.). Можно говорить о том, что модель, базирующаяся на получении доступа к некому ресурсу (the accessed-based consumption), является частным случаем экономики совместного потребления (the collaborative consumption).

Существенным ограничением подхода, определяющего «sharing economy» как экономику совместного потребления является исключение из рассмотрения моделей обмена без компенсаций, на безвозмездной основе, что значительно сужает искомое понятие. Это приводит к тому, что большой спектр реализуемых некоммерческих проектов, когда люди делятся навыками, деньгами, временем, вещами и другими ресурсами не в надежде получить что-либо взамен, а просто по альтруистическим мотивам, выпадает из поля зрения исследователей.

В этой связи подходом к определению «sharing economy», позволяющим учесть и рассмотреть максимально широкий спектр распространяющихся практик (включая и коммерческие, и некоммерческие проекты), а кроме того связывающим «sharing economy» не только с совместным потреблением или организацией доступа к некому ресурсу, но также с совместным производством продукта является под-

ход, определяющий ее как «экономику участия». В рамках данного подхода справедливо указывается, что речь идет о создании экономической системы на основе идеи, что люди и организации должны делиться, обмениваться созданными (в том числе и в форме совместной деятельности) или имеющимися ресурсами, вместо того, чтобы покупать и продать их. Упор делается на анализе активно распространившихся в последние годы технологий совместной деятельности: от проектов гражданской науки (public participation in scientific research), краудсорсинга (crowdsourcing) и рынков общественных предсказаний (crowd wisdom) до различных онлайн-проектов так называемой социальной вовлеченности (social engagement) и организации совместной работы (co-working).

Именно разнообразие технологий совместной работы с точки зрения глубины вовлечения людей в создание и продвижение продукта (от контрибутивных и коллаборативных проектов до самых глубоких, совместно созданных проектов (co-created projects) во многом и обуславливают то многообразие моделей и форм организации взаимоотношений, которые возникают в рамках экономики участия. Таким образом, более широкая трактовка «sharing economy» как экономики участия, т. е. социэкономической экосистемы, построенной вокруг создания и распределения (совместного использования) человеческих или физических ресурсов; включающей как совместное творчество, производство, распределение и потребление товаров или сервисов различными людьми и организациями, лучше отражает складывающиеся практики и модели [8].

Еще один распространенный подход к определению «sharing economy» связан с характеристикой субъектов экономического взаимодействия, между которыми проходят разные способы обмена. В этой связи «sharing economy» трактуют как тип взаимодействий от пользователя к пользователю (peer-to-peer), что обусловлено тем, что часть активно развивающихся сервисов представляют собой тематические доски объявлений, где люди обмениваются отдельными товарами и услугами. Данный подход вызывает наибольшие сомнения, так как предлагаемые и развиваемые проекты, как отмечалось выше, весьма разнообразны и представляют собой не только проекты от пользователя к пользователю, но и разнообразные гибридные формы, где субъектами выступают также фирмы (business-to-peer).

Завершая теоретических экскурс, хотелось бы отметить, что, во-первых, в чем едины на сегодняшний день представители разных подходов к определению «sharing economy», это то, что развитие инструментов, сервисов и платформ будет требовать и уже настоятельно требует пересмотра базовых понятий, рыночных моделей, подходов к предпринимательству, и, следовательно, введения новых правил и инструментов регулирования.

Во-вторых, развитие проектов экономики участия возрождают дискуссию о том, являются ли новые сети, платформы и сервисы экономики участия — альтернативой рынку и организации [13-15], представляют ли они новую интегрированную модель рыночных и организационных механизмов, «третий путь общественно-

основанного производства»? Так, Дж. Рифкин полагает, что формируемая на наших глазах новая модель экономики не зависит ни от рынка (рыночных механизмов), ни от государства (организационного механизма), а скорее возрождает более древнюю форму институции — самоуправляемую и самоорганизуемую активность. Миллионы самоуправляемых, по большей части демократически организованных институтов, включая образовательные институты, институты здравоохранения, религиозные, творческие группы, производственные и потребительские кооперативы и целый спектр других формальных и неформальных институтов, которые формируют социальный капитал общества [4].

Таким образом, новая экономика строится и пытается опираться на новую гибридную форму, альтернативную и организациям, и рынкам как социальным институтам; сочетающую в себе их достоинства. От рынка проекты экономики участия заимствуют свободу входа и выхода участников, равенство всех элементов (участников), принципиальное отсутствие иерархии. Большинство проектов экономики участия строятся на горизонтальной, а не иерархической сети управления ресурсами (для описания этой структуры применяют метафору «пазла»), а самое главное, сохраняют несомненное достоинство рыночного механизма — стремление к саморазвитию. С другой стороны, беря от организации стремление к кооперации, а не к конкуренции участников, и ставя в приоритет систему немонетарных оценок над монетарными, проекты экономики участия в большей мере соответствуют сложившимся условиям, когда владение различными типами материальных ресурсов становится все более проблематичным в современном «текущем» обществе.

Драйверы развития экономики участия

Пока индикаторы перехода на новую экономическую систему ощутимы не столь сильно, но к 2050 г., по мнению экспертов, она станет главенствующей формой экономической жизни во всем мире. В настоящий момент в США, Канаде и Великобритании свыше 10% рабочей силы заняты в различных проектах экономики участия [15]. 40% населения США по результатам исследований, включены в сетевые сообщества, продвигающие эти идеи [5]. Такая высокая вовлеченность уже перестала быть аномальной. Развитие экономики участия в первую очередь обусловлено появлением и активным распространением новых информационных технологий, которые позволили не только сделать возможным включение территориально разобщенных больших групп людей в процесс совместного производства, обмена и потребления товаров и услуг, но сделали его по-настоящему простым, удобным, существенно снизив издержки и риски такой деятельности.

Прежде всего, необходимо выделить, технологию Интернета вещей (Internet of Things (IoT)), которая предоставила принципиально новые инфраструктурные возможности для развития сервисов и платформ экономики участия. IoT объединяет всех и все со всеми, создавая глобальную интегрированную сеть.

Внедрение концепции Интернета вещей будет приводить к кардинальной ломке существующих рынков, существующих моделей экономического взаимодействия. Уже сейчас IoT, выступая технологической платформой для проектов экономики участия, не только меняет структуру и интенсивность конкуренции на ряде рынков (например, рынках аренды жилья, продажи и проката автомобилей и т. д.), но и переориентирует развитие экономики от рыночных механизмов — к гибридным, а в будущем — к коллаборативным формам экономических взаимодействий на принципиально иных, не рыночных началах. Люди, машины, природные ресурсы, потребительские привычки и многие другие аспекты экономической и социальной жизни объединяются платформой IoT. Каждый может использовать Big data и IoT для аналитики и создания предикативного алгоритма, который может значительно увеличить производительность и снизить маржинальную стоимость производства, позволит распространять товар или услугу практически бесплатно.

Не менее значимым для экономики участия фактором развития является активное расширение использования новых социальных медиа. Число активных пользователей социальных сетей, мессенджеров, мобильных приложений в различных возрастных группах населения растет каждый год. Согласно отчету «Digital in 2017: Global Overview» из 7 млрд 476 млн населения мира являются активными пользователями социальных медиа 2,789 млрд населения (37%) [16]. Это формирует базу для распространения и популяризации платформ и сервисов по обмену или совместному созданию товаров и услуг, способствуя активному распространению новых практик.

Таким образом, IoT становится инфраструктурой новой экономики, задает технологические рамки для реализации различных форм обмена, дарения, создания совместных продуктов и их совместное использование; а развитие социальных медиа, рост числа их пользователей способствует распространению культуры экономики участия.

Второй не менее значимый тренд — социальный. Характер разворачивающихся на наших глазах социальных трансформаций может не так очевиден, как технологический, но связан с глубокими, революционными изменениями социального порядка. Социальный драйвер обусловлен изменением мотивации людей, которые как никогда раньше стремятся создавать что-либо совместно, глубоким желанием людей взаимодействовать друг с другой, безвозмездно делиться имеющимися ресурсами. Социологи связывают рост популярности экономики участия с поколенческим сдвигом, в активную стадию профессиональной и личной реализации входят представители поколения «Y» и следующего за ним поколения «Net». Именно представители «цифрового поколения», социализирующиеся в киберсреде, обладают особыми навыками и паттернами поведения, привносят новые социальные практики. Их интернационализованное сознание, концентрация на решении локальных социальных проблем, стремление не только к профессиональной реализации, но, прежде всего, творческой, личной

самореализации; активный интерес к благотворительности и увлечение волонтерским трудом, желание бесплатно распространять результаты своего труда — все это, как никогда отвечает идеалам экономики участия. Это способствует росту популярности платформ и сервисов обмена, формированию вокруг них особого «романтического» имиджа, ведь они в отличие от традиционных компаний строятся на инновациях с «открытым кодом», на транспарентности собственности и, как отмечалось выше, опираются на кооперацию среди пользователей сообществ, а не на автономию.

Глубокая вовлеченность нового поколения в цифровые технологии способствует распространению доверия к ним. Еще недавно отсутствие эффективных систем проверки пользователей являлось сдерживающим фактором развития шеринговых сообществ и идеологии участия и совместного потребления. Сейчас в основном за счет пользовательского энтузиазма представители поколения «Y» и «Net», активно развиваются и совершенствуются рекомендательные и репутационные системы, что способствует повышению уровня доверия в сети [17]. Социальные сети и рост включенности в них людей способствует не только развитию географии распределения, предоставляя возможности устанавливать новые связи, но ключевое для новых способов взаимодействия — способствует повышению уровня доверия к новым связям. Существующие онлайн-системы, способы рейтингования, доступность рекомендаций и высокий уровень доверия к ним, позволяют начать взаимодействия, снижая риск.

Не менее значимым социальным фактором является урбанизация. Жители современных мегаполисов являются одними из наиболее активных сторонников шеринговых сервисов. Развитие современных городов обуславливает углубление множества проблем (транспортных, экологических, жилищных и т. д.), которые напрямую влияют на качество жизни жителей мегаполисов, ее комфорт, безопасность, стоимость. В этих условиях жители городов не ждут, когда проблемы будут решены государственными или муниципальными органами, но активно включаются в их решение посредством организации сообществ. Многие из этих сообществ строятся на принципах экономики участия. Например, помимо распространенных во многих городах мира платформ совместного использования автомобилей⁵, существуют проекты, связанные с рациональным использованием электроэнергии. Так, приложение OhmConnect позволяет пользователям не только значительно сократить затраты на электроэнергию за счет рационального ее использования, но способствует развитию энергетической инфраструктуры в районе проживания пользователей. В целом, ориентация, как городских органов управления, так и жителей на развитие и превращение современных городов в «умные» города будет «предполагать не только развитие современных технологий, но также реализацию потенциала жите-

лей в различных областях, что должно привести к росту качества жизни» [18]. Кроме того, результаты исследований показывают, что развитие экономики участия связано и со стремлением городских жителей значительно снизить транзакционные издержки, особенно если частота использования ресурса редка, а стоимость владения достаточно высока [19]. Начиная с 2009 г. существует даже сетевое движение, посвященное вопросам распространения новых практик и информационным, методическим аспектам создания платформ и сообществ экономики участия в городской среде. Объединяющая в настоящий момент 72 города по всему миру площадка Shareable способствует росту кооперации в решении локальных проблем (образования, занятости, улучшения городской среды, рационального использования продуктов питания и т. д.), формирует базу лучших практик «городской экономики участия».

Актуальные проблемы регулирования проектов экономики участия

Как уже отмечалось, интенсивное развитие шеринговых сервисов и сообществ поднимает и актуализирует вопрос о выработке на уровне экспертного сообщества общей стратегии поведения в отношении новых технологий, создания адекватных современному этапу развития форм и норм их регулирования. Однако на практике чаще всего реализуются три стратегии в отношении их регулирования:

- 1) введение национальными правительствами комплекса «запретительных мер» (запрет или ограничения на их распространения, например, Uber во Франции, Airbnb в ряде штатов США и др.);
- 2) попытка их регулирования с применением комплекса мер, методов и форм контроля, применяемых для традиционных форм бизнеса;
- 3) полное попустительство в отношении распространения новаций.

Реализация первых двух стратегий основана на «понятных» для принимающих решения мерах и формах регулирования. Для того чтобы понять не только низкую эффективность в отношении регулирования диджитальных технологий, но и необратимые негативные последствия для развития стран, компаний, которые они несут, необходим, прежде всего, «ментальный» сдвиг в управляющей элите. Например, введение ряда ограничений в отношении инструментов экономики участия (например, упомянутой выше платформы Uber или ограничений по использованию технологии блокчейн) приводит к поддерживаемому государством «новому луддизму», что не остановит их распространения, но может сказаться на экономическом развитии страны.

Поэтому одной из ключевых задач является не только решение текущих проблем регулирования, но выработка «общего видения», стратегии в отношении распространения шеринговых технологий и практик. Формирование стратегического, проактивного взгляда на их развитие возможно только с участием всех заинтересованных сторон: научного сообщества, представителей традиционного и нового бизнеса, а также

⁵ В Москве действует уже несколько подобных проектов: Делимобиль, BelkaCar, Anytime, YouDrive, BeepCar, DoedeMVMeste и т. д.

простых пользователей. Это будет способствовать и решению текущих проблем.

Текущие проблемы регулирования концентрируются вокруг трех основных блоков:

1. Регулирование новых форм нестандартной занятости, используемых шеринговыми площадками. Uber и другие гиганты экономики участия обвиняются в эксплуатации людей, которые предоставляют товары и услуги, используя технологическую платформу. Многие специалисты приводят аргументы: участники Uber не являются реально независимыми контрагентами или самостоятельно функционирующими бизнесами, скорее особый тип работников. Это очень важно, с точки зрения регулирования занятости и снижения растущей прекаризации труда. Ряд штатов в США (например, Массачусетс) обеспечивает расширенную защиту таких работников, включая требования обеспечения компенсаций за вред здоровью и защиты от безработицы [20].

2. Проблемы налогового регулирования и введения дополнительных мер по ограничению конкуренции со стороны шеринговых платформ. В отношении налогового регулирования вопрос, как и в трудовом регулировании, касается определения сферы деятельности и соответственно зоны ответственности сервисов и платформ экономики участия. Проблема в том, что данные сервисы часто демонстрируют выполнение ряда функций, традиционно реализуемых «ритейлерами», «компаниями по производству товаров», «инвестиционными консультантами» в традиционной капиталистической системе, поэтому регуляторы считают, что они должны нести все функции и всю ответственность. Законодатели в свою очередь не могут определить, что они реально делают. Важная деталь: владение ключевыми ресурсами индивидуальными лицами, а не компанией (которая в традиционной модели выступает работодателем), отличают данную бизнес-модель. В данном случае компания не имеет и не несет ответственности по многим функциям в традиционном понимании.

Относительно регулирования антиконкурентного поведения, такие требования исходят со стороны традиционного бизнеса, который не может конкурировать с сетями экономики участия ни по цене, ни по скорости оказания услуг. Например, в Нью-Йорке введены ограничения на длительность аренды жилья, которую можно арендовать через Airbnb, с целью создать «льготные» (равные) условия для традиционных арендодателей.

3. Третья группа проблем связана с введением дополнительных мер, направленных на обеспечение безопасности как самих «информационных платформ», хранимым и агрегируемым ими данных участников, так и на обеспечение безопасности предоставления услуг. Нам кажется, эта группа проблем будет устраняться быстрее, в том числе благодаря инициативе самих сервисов и платформ, прежде всего, путем введения внутренних стандартов и более эффективных инструментов мониторинга за их соблюдением всеми участниками

ми, включенными в сеть, а во-вторых — внедрением новых технологий защиты данных. Например, сквал претензий в дискриминации, в небезопасных формах вождения в отношении Uber уже привел к формированию системы предварительного отслеживания профилей водителей и анонимного рейтинга [21]. Также необходимо учитывать, что согласно исследованиям, пользователи, включенные в сообщества экономики участия, считают, что совершенствование регулирования внутри самих платформ, со стороны пользователей (peer regulation), важнее, чем государственное регулирование [5].

Наибольшую сложность вызывает решение первых двух блоков проблем, так как эффективность их решения напрямую связана с выработкой среди экспертного сообщества согласованной позиции по вопросу, чем собственно являются, какие функции и как выполняют шеринговые сервисы и платформы в современной экономике. От этого будут зависеть разработка эффективных правил и методов налогового, трудового, конкурентного регулирования. Очевидно, что многие методы требуется еще разработать, так как деструктивный характер платформ экономики участия не может эффективно регулироваться методами, характерными и эффективными для компаний и системы отношений индустриальной и даже постиндустриальной экономики.

Выводы

В ближайшие годы мы будем являться свидетелями взрывообразного роста различных видов платформ, сервисов экономики участия, формированием новых видов социальных практик, потому что они не только приносят пользу потребителям за счет увеличения доступности поставщиков услуг, снижения затрат, формирования поистине кастомизированной экономики, но и обусловленного тем, что их развитие во многом отвечает изменившимся ценностям, мотивам и установкам людей, желающих совместно создавать и делиться результатами своего труда. В этой связи анализ разворачивающихся на наших глазах различных типов проектов экономики участия, позволяет не только понять их сущность, выгоды для развития общества, но выработать общий взгляд на нивелирование возможных социальных последствий, которые с ними связаны.

Список использованных источников

1. А. Новиков. Человеческого в нас будет оставаться все меньше. <http://slon.ru/articles/360021>.
2. The Future of Jobs. Employment, Skills and Workforce strategy for The Fourth Industrial Revolution//World Economic Forum. Report. January 2016. http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs.pdf.
3. К. Шваб. Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо, 2016.
4. J. Rifkin. The Zero Marginal Cost Society: The Internet of Things, The Collaborative Commons, and The Eclipse of Capitalism. 2014. Palgrave Macmillan.
5. The Sharing Economy. PwC. Report. 2015. <https://www.pwc.com/us/en/technology/publications/assets/pwc-consumer-intelligence-series-the-sharing-economy.pdf>.

6. А. Соловьев. Почему Airbnb стоит дороже Hilton и Marriott// Forbes, 28.06.2016. <http://www.forbes.ru/kompanii/internet-telekom-i-media/326807-pochemu-airbnb-stoit-dorozhe-hilton-i-mariott>.
7. R. Belk. You Are What You Can Access: Sharing and Collaborative Consumption Online//Journal of Business Research, 2014, Vol. 67 (8). P. 1595-1600.
8. L. Micheline, L. Pricipato, C. G. Grieco. The social value of the sharing economy: a classification of innovative models in the food industry//XXVIII Sinergie Annual Conference Referred Electronic Conference Proceeding Management in a Digital World. Decisions, Production, Communication. 9-10 June 2016 - University of Udine (Italy). P. 95-108.
9. D. Scaraboto. Selling, Sharing, and Everything In Between: The Hybrid Economies of Collaborative Networks//Journal of Consumer Research, 2015. Vol. 42, P. 152-176.
10. F. Bardhi, G. Eckhardt. Access-Based Consumption: The Case of Car Sharing//Journal of Consumer Research, 39 (December), 2012. P. 881-898.
11. А. Бут. «Шеринговая» экономика, будущее работы и «посткапитализм»/Пер. с англ. А. Ю. Мироненко. <http://1917.com/XML/BQiA8fWBfUuPDqE5jcgZITNfUvM>.
12. A. Malhotra, M. Van Alstyne. The Dark Side of the Sharing Economy... and How to Lighten It//Communications of ACM. November 2014, Vol. 57, № 1. P. 24-27.
13. Y. Benkler. Sharing Nicely: On Shareable Goods and the Emergence of Sharing as a Modality of Economic Production, Essay//The Yale Law Journal, Vol. 114. 2004, P. 273-358.
14. Rashmi Dyal-Chand Regulating Sharing: The Sharing Economy as an Alternative Capitalist System//Tulane Law Review. Vol. 90. № 2. Dec. 2015. P. 241-309.
15. J. Rifkin. The rise of the sharing economy//Los Angeles Times, Apr. 6, 2014. <http://lat.ms/1AqMfY>.
16. Digital in 2017: Global Overview. <https://wearesocial.com/sg/blog/2017/01/digital-in-2017-global-overview>.
17. Ch. Green. Trusting and Being Trusted in the Sharing Economy//Forbes. May 2, 2012. <http://www.forbes.com/sites/trustedadvisor/2012/05/02/trusting-and-being-trusted-in-the-sharing-economy>.
18. И. А. Вершинина. «Умные» города: перспективы появления и развития в России//Вестник Московского университета. Серия 18: «Социология и политология». 2016. № 2. С.163-175.
19. J. J. Horton, R. J. Zeckhauser. Owning, using and renting: some simple economics of the «sharing economy»//National Bureau of economic research. Cambridge, MA 02138. Working paper. 22029. February 2016. P. 36.
20. V. Katz. Regulating the sharing economy//Berkley Technology Law Journal. Vol. 30:385. 2015. P. 1068-1126.
21. J. Sullivan. Details on Safety//Uber, July 15, 2015. <http://newsroom.uber.com/2015/07/details-on-safety>.
22. Henrique Schneider Creative Destruction and the Sharing Economy: Uber as Disruptive Innovation. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA. 2017.

Sharing economy: problems and development prospects

A. V. Markeeva, PhD in sociology, associate professor, department of economic sociology and management, faculty of sociology, Lomonosov Moscow state university.

We are already witnessing the emergence of a hybrid economy — the sharing economy — that will radical transform way of life of modern society. The sharing economy takes place in organized systems or networks, in which participants conduct sharing activities in the form of renting, lending, trading, bartering, donation and swapping of different physical and non-material resources. The purpose of this article is to gain a deeper understanding of possible advantages of the sharing economy, drivers of its development, incentives for being involved in the platforms and practices of the sharing economy, and the problem of the regulation of sharing practices.

Keywords: sharing economy; the collaborative consumption; the accessed-based economy; regulation.

18 октября 2017 года в Москве (Б. Якиманка, 24) состоится II Межрегиональный промышленный форум

Организатором форума выступает Межрегиональная общественная организация «Московская ассоциация предпринимателей», международная гильдия финансистов при поддержке ведущих деловых объединений (ТПП РФ, РСПП, Опора России). В 2017 году форум будет посвящен вопросам создания благоприятной среды для развития технологий в российской промышленности, адресного финансирования проектов промышленных компаний, создания межрегиональной производственной кооперации промышленных предприятий с целью формирования новых направлений сбыта на внутреннем и внешнем рынке с учетом особенности субъектов Российской Федерации. В рамках форума пройдет пленарное заседание «Партнерство государства и бизнеса» в формировании ключевых вопросов повестки развития промышленности в субъектах Российской Федерации», а также отраслевые и межотраслевые сессии, круглые столы, конференции. Также в рамках форума состоится подведение итогов и награждение лауреатов, номинантов и победителей конкурса «Лидер промышленности РФ», при поддержке ведущих общероссийских деловых объединений (ТПП РФ, РСПП, Опора России).

Конкурс проводится в целях поддержки отечественных предприятий промышленного производства, в том числе предприятий с экспортным потенциалом, возможностью импортозамещения, инновационного развития и создания новых уникальных технологий, а также субъектов предпринимательской деятельности, добившихся наибольших успехов в промышленном производстве в итоговом году. Отраслевые номинации конкурса охватывают все виды деятельности в промышленной сфере, включая сферу машиностроения, металлургии, приборостроения, станкостроения, энергетики, производства новых материалов, наноиндустрии, оборонно-промышленного комплекса, электротехнической отрасли, химической отрасли, медицины и фармацевтики, автомобилестроения и смежных отраслей, а также пищевой, легкой и текстильной промышленности.

Межотраслевые номинации конкурса включают такие направления как «Лучшее промышленное предприятие экспортер», «Лучшее предприятие в сфере импортозамещения», «Лидер инноваций» и т. д. Участие в конкурсе бесплатное.

Более подробно ознакомиться с программой форума можно на официальном сайте: <http://mpfrussia.ru/home/programm>.