

Возможности и барьеры инновационного развития долевой экономики

Opportunities and barriers to innovative development of the sharing economy

doi 10.26310/2071-3010.2020.264.10.005



Е. В. Попов,
д. э. н., д. ф.-м. н., чл.-корр. РАН, директор,
Центр социально-экономических исследо-
ваний и экспертиз
✉ eporov@mail.ru

E. V. Popov,
doctor of economics, doctor of physics and
mathematics, corresponding member of
the Russian academy of sciences, director,
Center for social and economic research and
expertise



А. Ю. Веретенникова,
к. э. н., старший научный сотрудник,
Институт экономики Уральского отделения
Российской академии наук/ведущий научный
сотрудник

A. Yu. Veretennikova,
candidate of economics, senior researcher,
Institute of economics of the Urals branch
of the Russian academy of sciences/leading
researcher

Уральский институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
Ural institute of management of the Russian Presidential academy of national economy and public administration (RANEPA)

В данном исследовании с целью определения возможностей и барьеров инновационного развития долевой экономики были выделены четыре модели формирования долевой экономики, отражающие сферы применения механизмов экономики совместного потребления на современном этапе развития цифровых технологий; определены тренды развития долевой экономики, в частности, показано распространения долевой экономики от транзакционных к трансформационным видам деятельности, и обоснован рыночный характер формирования и распространения долевой экономики посредством применения цифровых платформ. В части определения направлений развития долевой экономики показана необходимость разработки норм и правил на уровне предприятия, а также необходимость проектирования институтов на государственном уровне с целью их гармоничного встраивания в существующую институциональную среду. В работе приведен алгоритм внедрения данной модели в деятельности предприятия с учетом транзакционных видов деятельности. На основе выделения этапов развития долевой экономики (в том числе неформальный этап, этап распространения долевой экономики и формальный этап), отличающиеся степенью регулирования, построена модель долевой экономики, показывающая соотношение данных этапов с процессом институционализации данного вида деятельности. Полученные результаты могут быть использованы не только в качестве научного базиса для исследования процесса формирования моделей долевой экономики, но и для прикладного обзора некоторых аспектов институционального моделирования цифровой и долевой экономики.

In this study, in order to determine the opportunities and barriers to the innovative development of the sharing economy, four models of the formation of the sharing economy reflecting the areas of application of the mechanisms of the sharing economy at the present stage of development of digital technologies were identified; the development trends of the sharing economy, in particular, the spread of the sharing economy from transactional to transformational activities as well as and the market nature of the formation and spread of the sharing economy through the use of digital platforms has been substantiated. In order to determinate the directions of sharing economy development, the need to develop norms and rules at the enterprise level as well as the design of institutions at the government level is shown. It will permit integrating them into the present institutional environment. The paper present an algorithm for the implementation of this model in the enterprise, taking into account the transactional activities. Based on the identification of the stages of sharing economy development (including the informal stage, the stage of the spread of the sharing economy and the formal stage), which differ in the degree of regulation, a model of the sharing economy has been built. It shows correlation of these stages with the process of institutionalization of this type of activity. The results obtained can be used not only as a research basis for studying the process of forming models of a sharing economy, but also for an applied review of some aspects of institutional modeling of the digital and sharing economy.

Ключевые слова: долевая экономика, транзакционные издержки, институты, алгоритм, формальные и неформальные институты.

Keywords: sharing economy, transaction costs, institutions, algorithm, formal and informal institutions.

Введение

Сокращение длительности технологических укладов, увеличение скорости развития и внедрения технологий, цифровизация социально-экономических процессов требует от хозяйствующих субъектов ориентации на опережающее развитие. В данных условиях разработка и внедрение инноваций становится неотъемлемым условием обеспечения конкурентоспособности на различных уровнях хозяйствования. Однако причины текущих изменений лежат не только в цифровизации и внедрении новых производственных технологий, но, прежде всего, в распространении данного тренда на нормы и правила взаимодействия экономических агентов, что инициировало процесс развития новых бизнес-моделей.

Вместе с тем, рост социальных, экономических, а также экологических проблем в обществе инициировал перераспределение ценностных приоритетов,

что способствовало формированию интереса к этичному потреблению, устойчивому развитию, а также более эффективному использованию ресурсов. Все вышесказанное стало причиной распространения и укоренения новой модели взаимодействия между экономическими агентами, основанной на совместном потреблении ресурсов [17] посредством применения цифровых платформ и путем предоставления доступа к данному ресурсу [11]. Хотя само явления совместного потребления не является новым, использование цифровых платформ существенно ускорило данный процесс и инициировало стремительное развитие данной модели как на мировом, так и отечественном уровне.

Долевая экономика или, другими словами, экономика совместного пользования, прежде всего, основана на идее более эффективного потребления недоиспользуемых активов [36], что вносит изменения в существующие бизнес-модели. Кроме того, долевая экономика способствует цифровизации взаимо-

действий [27], что существенно увеличивает скорость трансакций. В России объем шеринг-экономики уже превысил 769 млрд руб., прирост по итогам 2019 г. составил 50% к предыдущему году [46]. Данная модель также расширяет возможности гражданского общества в поддержке различных типов проектов посредством использования крауд-платформ как источника привлечения ресурсов.

Из всего вышесказанного следует, что долевая экономика, с одной стороны, является новой инновационной бизнес-моделью, с другой стороны — формирует новые альтернативные традиционным способы привлечения и использования ресурсов, а также способствует повышению активности граждан при решении общественно-значимых вопросов. Отсюда следует потребность в более глубинном анализе возможностей и барьеров применения долевой экономики для развития инновационной деятельности.

Таким образом, целью данного исследования является определения возможностей и барьеров долевой экономики для развития инновационной деятельности. Для достижения данной цели были рассмотрены существующие модели инновационных процессов и показано своевременность внедрения и распространения долевой экономики с точки зрения потребностей инновационного развития, посредством анализа опыта организаций, использующих данную модель выявлены 4 модели долевой экономики, определены тренды, выступающие основой для распространения долевой экономики, разработан алгоритма перехода организации или ее отдельных процессов на данную модель, а также показано влияние разработки механизмов регулирования долевой экономики с целью решения социальных и экологических задач территории.

1. Трансформация инновационного процесса и место долевой экономики в формировании новых бизнес-моделей

Понятие «инновации» в последние 10 лет перестало быть «инновационным». Другими словами, скорость технологического развития и трансформации социально-экономических процессов показывает неизбежность постоянной разработки новых решений, позволяющих предприятиям сохранять свою конкурентоспособность. При этом модели инновационного развития также поддаются постоянной трансформации.

В научной литературе при анализе эволюции инновационного развития выделяются следующие модели инновационных процессов: линейная (до 1960-х гг.), рыночная (1960-е гг.), интерактивная (1970-е гг.), интеграционная (1980-е гг.), сетевая (1990-е гг.), информационная (2000 – наст. время [4]).

Если линейный подход базируется на последовательном преобразовании научного знания в инновацию [10], то нелинейные модели охватывают более широкий спектр взаимодействий. Например, в рамках рыночной и интерактивной моделей наблюдается смещение акцента на потребности рынка. В рамках интеграционной модели акцент сдвигается на более тесное выстраивание связей с покупателями и постав-

щиками, что в дальнейшем получает свое раскрытие в рамках сетевой модели. Информационная модель, в свою очередь, первоначально сконцентрированная на информатизации бизнеса [8], претерпевает свои изменения, трансформируясь в цифровую [1], особенностью которой является применение цифровых платформ как при реализации взаимодействий между акторами, так и непосредственно при реализации производственных процессов.

Долевая экономика, основанная на использовании цифровых платформ, учитывающая повышение гражданской активности общества, а также способствующая более эффективному потреблению ресурсов, способна как развить существующие модели, так и претендует на статус самостоятельной инновационной бизнес-модели, применяемой и для всей организации в целом, и для отдельных ее процессов. Инновационный потенциал долевой экономики, как новой бизнес-модели, стал основанием для более детального рассмотрения ее сути.

Долевая экономика как само явление, так и новая модель воспроизводства, сопровождается множеством противоречий, которые в силу ее новизны, а также в силу инертности институциональной среды, формируют научный дискурс потенциала ее внедрения и распространения в повседневной практике. Термин «долевая экономика» в научной литературе в полной мере не определен [24]. С одной стороны, это связано с объединением под единым названием пересекающихся, но не идентичных, явлений, в частности коллоборативная экономика [35], gig-экономика [23], экономика совместного пользования, экономика доступа и др. С другой стороны, это обусловлено развитием самой бизнес-модели, которая на каждом из этапов ее формирования приобретает новые характеристики.

Прежде всего, формирование долевой экономики обусловлено задачей поиска более эффективного способа потребления ресурсов, а также необходимостью снижения негативных экологических последствий, вызванных их недоиспользованием [17]. В данной связи, экономика совместного пользования вносит изменение в способ потребления ресурсов, что находит отражение в производственном процессе хозяйствующих субъектов. Получение экологического эффекта свидетельствует о значимости данного способа распределения ресурсов и позволяет говорить о правомерности рассмотрения долевой экономики как инновационной бизнес-модели.

Другой особенностью долевой экономики является перераспределение ролей между потребителями и производителями. В данном случае принцип сотрудничества [2], лежащий в основе деловой экономики, расширяет свои границы со взаимодействия peer-to-peer до взаимодействия B2C. Роль потребителя и его влияние на конечный продукт или услугу существенно расширяется, что также свидетельствует о трансформации существующих бизнес-моделей в контексте применения нового принципа взаимодействия [6].

Особое внимание следует уделить компенсаторной функции долевой экономики, суть которой состоит в возможности скомпенсировать нехватку предложения путем развития PtoP-взаимодействий. Так, например

сервис BlaBlaCar охватывает пассажирские маршруты, которые не рентабельны для крупных перевозчиков, а сервисы электронных аукционов наподобие eBay позволяют компенсировать спрос-предложение на товарном сегменте мирового рынка.

Для дальнейшего анализа долевой экономики более детально были рассмотрены виды транзакций, охватываемые данной моделью. Данный перечень транзакций включает B2B, B2C, P2P.

B2B (Business-to-Business) — это тип транзакции, в которой у компаний есть возможность монетизировать существующие активы, которыми они владеют. Поскольку активы не используются по максимуму, компании могут выпускать их на рынок и сдавать в аренду другим компаниям. Например, на LiquidSpace компания, не использующая некоторые помещения в своем здании, сдает его в аренду другой фирме, например, для встреч или переговоров. То же самое для Getable — сайт, на котором компания арендует неиспользуемое строительное оборудование другой. Тип транзакций B2B особое значение имеет для развития циркулярной экономики, направленной на снижение отходов от использования активов.

B2C (Business-to-Consumer) — это транзакция, в которой компания владеет товаром и делает его доступным для потребителей или предлагает им соответствующее обслуживание. Например, ZipCar и «Делимобиль» имеют парк автомобилей, предлагаемых потребителям, арендующим авто на определенное время, а затем возвращающих их на предназначенные для этого места.

Транзакции P2P (Peer-to-Peer) позволяют гражданам напрямую делиться своей собственностью с другими лицами (Airbnb, HomeAway, JustPark). То же самое относится и к услугам: поставщики предоставляют услугу, в которой нуждаются покупатели (Uber, TaskRabbit, BlaBlaCar, EatWith, FreeLancer). Кроме того, на базе использования пиринговых сетей формируются криптовалютные процессы (bitcoin, ethereum), развиваются технологии нарушения авторских прав (torrent) и реализуется транзакционный механизм большинства электронных площадок.

2. Методология исследования

Процедура данного исследования включала три основных этапа. На первом этапе на основе систематизации проектов и организаций, использующих данную модель, были выявлены 4 модели, а также инструменты долевой экономики, приобретающие ведущее значение в трансформации механизмов распределения ресурсов. Проведенный анализ стал основой для определения трендов развития долевой экономики.

На втором этапе исследования было показано необходимость комплексного развития долевой экономики — не только снизу вверх, что предполагает выбор долевой экономики как бизнес-модели, но и сверху вниз, что позволяет использовать ее потенциал и возможности для развития территорий. На третьем этапе был описан алгоритм перехода организации на использование данной модели, показаны перспективы, а также барьеры применения долевой экономики. На четвертом этапе была представлена логика развития

институциональной среды с целью применения данной модели для развития территорий, раскрыты возможности и барьеры применения долевой экономики для развития территорий.

Методической базой исследования выступили методы систематизации, графического моделирования, метод разработки алгоритмов. Информационной базой исследования стали научные статьи, представленные в международных и российском индексах научного цитирования, в частности Scopus, WoS, eLIBRARY, отчеты по развитию долевой экономики Timbro, а также РАЭК.

3. Результаты исследования. Модели и инструменты долевой экономики

На основе анализа проектов и организаций, использующих принципы долевой экономики, могут быть выявлены следующие модели. Первая модель — это перераспределение, которое способствует передаче права собственности на имущество между физическими лицами в таких формах как продажа, обмен или дарение объектов, которое осуществляется на цифровой платформе, например, eBay (проводит Интернет-аукцион объектов), Etsy (создают домашний дизайн продукта отдельными лицами, которые могут продать их позже) или Freecycle (привлечение к пожертвованию и повторному использованию объектов). Эти системы обеспечивают доступ к физическим ресурсам (имущество, транспортное средство, пространство) путем обмена между гражданами без передачи права собственности (аренда, кредит, совместное использование).

Вторая модель — это предоставление доступа к имуществу, оказание услуг, которые способствуют обмену физическими ресурсами (имущество, транспортное средство или пространство) между людьми без передачи права собственности (аренда, кредит, совместное пользование).

Третья модель долевой экономики — это услуги P2P или услуги по требованию (on-demand). В данной модели в отличие от двух предыдущих моделей предлагаются только услуги (автомобильные поездки, работа по дому, уход за животными). Агенты связываются друг с другом через цифровую платформу, предлагая в большинстве случаев свою «рабочую силу» [38].

Четвертая модель — это локальные кооперативные системы, которые основываются на сотрудничестве и объединении членов транзакции. Принцип заключается в создании партнерства между поставщиком и покупателем. Ключевой особенностью этой системы является отсутствие систематического использования онлайн-платформы. Благодаря долевой экономике граждане в большей степени вовлечены в процесс воспроизводства товара [14]. Они могут участвовать в финансировании (через одноранговые транзакции, такие как Kiva, LendingClub или краудфандинг — Indiegogo), разработке продукта, а также продаже или аренде товаров (Yerdle, CustomMade).

Выявленные модели представлены на рис. 1.

Текущий период развития как цифровых платформ, так и долевой экономики, способствует разви-

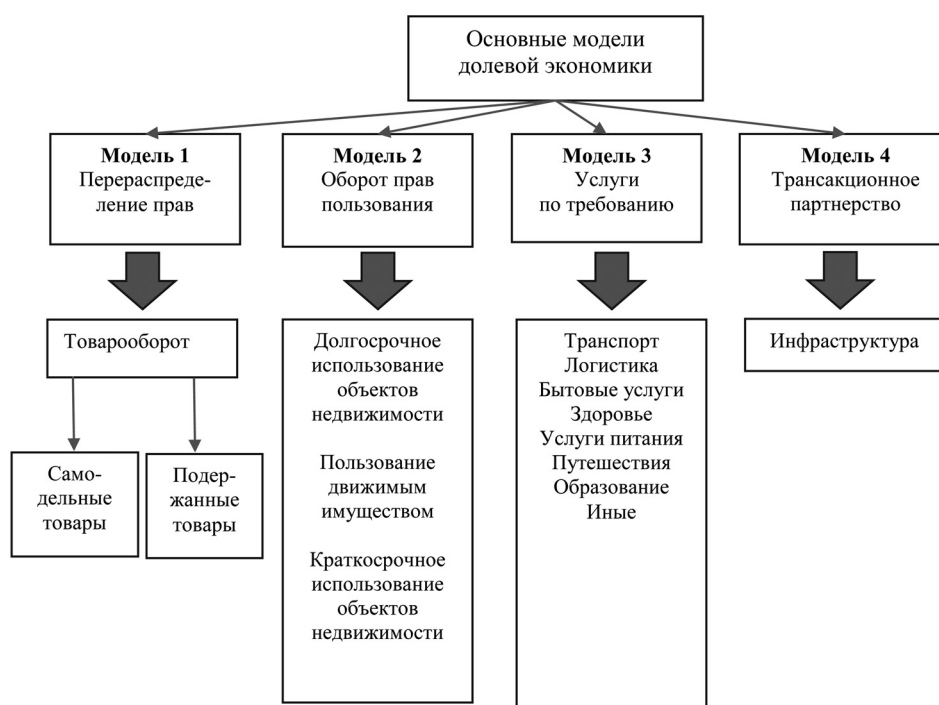


Рис. 1. Модели долевой экономики

тию крауд-платформ как новому инструменту распределения ресурсов, а также вовлечения гражданского общества в решение социальных, экономических и экологических задач.

Инструменты долевой экономики могут быть систематизированы на 3 группы в зависимости от типа ресурсов, которые будут использованы: материальные, трудовые, финансовые. Таким образом, были выделены инструменты, обеспечивающие финансовое обеспечение проекта или организации (краудфандинг, краудлендинг, краудинвестинг), обеспечивающие выполнение работ (краудсорсинг, краудворкинг, краудмаркетинг, краудтестинг, краудактинг), обеспечивающие организацию требуемыми материальными ресурсами (совместное потребление в целом).

Краудфандинг как новый метод и потенциально подрывная инновация для финансирования предприятий без стандартных финансовых посредников получил свое активное распространение последние 20 лет [25]. Необходимость анализа динамики развития данного вида финансовой инновации стала причиной изучения мотивов финансовой поддержки того или иного проекта, выявления соответствия или противоречия краудфандинговых услуг существующим теориям о динамике успешного финансирования предпринимательства [12]. Перспективность и распространение данного инструмента также является следствием трансформации стимулов экономических агентов, социально-экономических и институциональных условий, вызванных технологическим развитием и т. д.

Краудинвестинг представляет собой, так называемый, краудфандинг акций и является новой инновационной формой внешнего финансирования для предпринимательских фирм, с помощью которой они могут привлекать капитал из множества неболь-

ших компаний-инвесторов посредством интернет-платформ [13].

Краудлендинг — это одна из основных форм краудинвестинга, суть которого состоит в кредитовании физическими лицами других физических или юридических лиц через специальные интернет-платформы [44]. При краудлендинге кредитор инвестирует только в конкретные запросы на получение кредита (например, через такие платформы, как Lending Club или Funding Circle). В рамках данной формы финансирования можно различать различные этапы жизненного цикла компании, в которую размещаются инвестиции. В то время как некоторые платформы ориентированы на финансирование ссуд от стартапов или новых бизнес-идей (например, Seedmatch [30]), другие сосредоточены на финансировании проектов от уже существующих компаний.

Краудворкинг рассматривается как новая форма занятости [28] с использованием цифровых технологий и также является частью «гиг-экономики». Данная форма включает все виды оплачиваемой работы, организованной через онлайн-платформы труда [41]. Среди примеров подобных платформ могут быть отмечены следующие — AMT, Upwork, TopCoder, CrowdFlower и Clickworker [31]. В. Марг отмечает, что краудворкинг открывает новые карьерные возможности для работников на онлайн-рынках [32]. Однако временный характер, удаленность, масштабность данного явления вызывает трудности в вопросе управления, а также подрывает уверенность в его стратегической ценности.

Преимуществом краудсорсинга является использование дополнительных знаний и навыков для достижения своих целей [20]. Однако границы краудсорсинга четко не определены, что вызывает онтологическую двусмысленность. Для решения данной проблемы в

научных исследования ученые делают попытку систематизации различных форм краудсорсинга [22, 37, 39]. Одной из форм краудсорсинга является краудтестинг, который представляет собой новый тренд в тестировании программного обеспечения и ускоряет процессы тестирования за счет привлечения онлайн-работников для выполнения различных типов тестовых задач [43]. Краудмаркетинг — это процесс управления на основе функционирования сетевых сообществ, направленный на использование эффекта от взаимодействия участников сообществ для достижения маркетинговых целей компании с учетом принципа оптимального управления [45]. Уникальность крауд-маркетинга состоит в учете нелинейного и динамического характера сетевых процессов.

Для решения социальных и экологических задач может быть применен краудактинг, включающий «скоординированные, условные, коллективные действия для достижения положительной социальной и/или экологической цели» [47]. Краудактинг развивается при условии выполнения трех условий:

- 1) ясности цели;
- 2) ориентации на социальные и экологические цели;
- 3) совместного действия. Применение краудактинга на этапе разработки проекта также показывает значимость проекта для потенциальной аудитории, участвующей в данном типе деятельности.

Проведенный анализ долевой экономики позволяет выявить три ее ключевых особенности, позволяющие сделать вывод о ее инновационности, а также перспективности исследования для развития инновационной деятельности.

Во-первых, долевая экономика способствует снижению транзакционных издержек, возникающих между экономическими агентами [5]. Распределение ресурсов посредством использования цифровой платформы становится более выгодным как для заказчика, так и для исполнителя. Если принцип снижения транзакционных издержек в теории фирмы Р. Коуза [3] становится причиной ее формирования, то в данном случае этот критерий является, напротив, причиной отказа от взаимодействия с иерархическими структурами в пользу использования цифровой платформы. Взаимодействие с использованием платформы становится более выгодным как для организации, так и работника.

Во-вторых, на современном этапе развития долевой экономики в основном охватывает транзакционные виды деятельности и, как следствие, транзакционный сектор [42], что следует также из анализа рис. 1. Тот же вывод следует при сопоставлении компаний, использующих данную модель с видами экономической деятельности и уровнем их зрелости, откуда следует принадлежность компаний долевой экономики преимущественно к третьему сектору. При этом применения долевой экономики в трансформационном секторе является не менее значимым, хотя в данный период времени распространено в меньшей мере. При рассмотрении опыта применения долевой экономики крупными предприятиями, важно отметить потенциал применения данной модели для

отдельных видов деятельности, в частности, компания SAP B2B использует сервис Twogo — корпоративный карпулинг, который позволяет коллегам из одной организации добираться на работу вместе, тем самым оптимизируя их перемещения и использование транспорта. IKEA запустила проект сдачи в аренду офисной мебели корпоративным клиентам. Caterpillar создал B2B платформу Cat Rental Store, в рамках которой предоставляет в аренду свое оборудование для строительной, добывающей и других отраслей. DHL, международная логистическая компания, запустила платформу DHL Spaces, где предлагает неиспользуемые складские помещения для краткосрочной аренды [9]. В то же самое время долевая экономика начинает играть одну из ведущих ролей при проектировании циркулярной экономики. Ориентируясь на максимизацию эффективности используемых ресурсов, данная модель активно внедряется и в производственные виды деятельности.

В-третьих, долевая экономика, ориентированная на более эффективное распределение ресурсов, стимулирует активность гражданского общества, а также распространение цифровых платформ, распределяющих различные типы ресурсов. При этом формирование и распространение крауд-платформ может быть рассмотрено как новый этап развития долевой экономики, где понятие «совместного потребления» распространяется не только на фазу потребления воспроизводственного процесса, а также на фазы производства, обмена и распределения путем применения данных платформ при привлечении ресурсов.

4. Обсуждение результатов

Полученные в ходе исследования результаты показывают необходимость проектирования институциональной среды с целью встраивания долевой экономики в систему существующих институтов. Данный процесс включает как процессы институционального проектирования, так и наличие определенных алгоритмов, которые позволят хозяйствующим субъектам применять данную модель. Процесс моделирования развития долевой экономики содержит два крупных блока — разработку алгоритма внедрения элементов долевой экономики в деятельность конкретного хозяйствующего субъекта и разработку норм правил регулирования модели долевой экономики на государственном уровне.

4.1. Алгоритм внедрения элементов долевой экономики в деятельность конкретного хозяйствующего субъекта

При рассмотрении процесса внедрения долевой экономики в деятельность конкретного хозяйствующего субъекта нами был разработан алгоритм, представленный на рис. 2. Данный алгоритм базируется на первом и втором трендах, показывающих направление развития долевой экономики от транзакционных к трансформационным видам деятельности.

При его формировании были учтены принципы транзакционности вида деятельности, цифровой готовности компании и контрагента к использованию цифро-

вых платформ, а также экономической эффективности внедрения данной модели путем анализа соотношения экономики и затрат на ее внедрение.

Для определения транзакционных видов деятельности целесообразно обратиться к цепочке создания ценностей М. Портера, показывающей, какие виды деятельности в организации участвуют в формировании ценности продукта. Сопоставление видов деятельности, в которых применяется данная модель с первичными и поддерживающими видами деятельности в цепочке создания ценности М. Портера позволяет делать вывод, что инструментарий долевой экономики может быть применен, прежде всего, при развитии транзакционных видов деятельности (логистика, маркетинг и продажи, управление человеческими ресурсами и т. д.).

Кроме того, при возможности обеспечения совместного потребления активов, данная модель может быть также использована при материально-техническом обеспечении, производстве, разработке технологий как в качестве основного способа использования активов, так и дополнительного.

Барьерами применения данной модели при развитии данного вида деятельности могут быть следующие:

1. Негативность контрагента взаимодействовать, используя данную модель. Ограничения взаимодействия при этом могут быть связаны с уровнем развития инфраструктуры и технологических возможностей контрагента.
2. Риск утечки информации при использовании данной модели. Важно отметить, что долевая экономика – это экономика сотрудничества, что подразумевает открытость и наличие механизмов кооперации. В случае высококонкурентного рынка контрагенты будут вынуждены четко определять границы их функционирования, а также разрабатывать специальных механизмы защиты информации. Реализация подобного сотрудничества возможна, однако требуется максимальный учета интересов всех заинтересованных сторон, что может создать дополнительные ограничения применения данной модели.

4.2. Разработка норм правил регулирования долевой экономики на государственном уровне

Процесс проектирования норм и правил, регулирующих долевую экономику «охватывает как модельные постановки, так и неформализованные, творческие компоненты, неизбежно присутствующие в любых процессах принятия решений» [7]. При проектировании институтов долевой экономики важно учитывать три возможные группы правил и норм:

- 1) неформальные нормы и правила взаимодействия между участниками взаимоотношений;
- 2) соглашения о перераспределении прав между платформой и экономическими агентами, участвующими в транзакции;
- 3) формальные институты, закрепленные в законодательстве рассматриваемой страны по поводу регулирования долевой экономики.

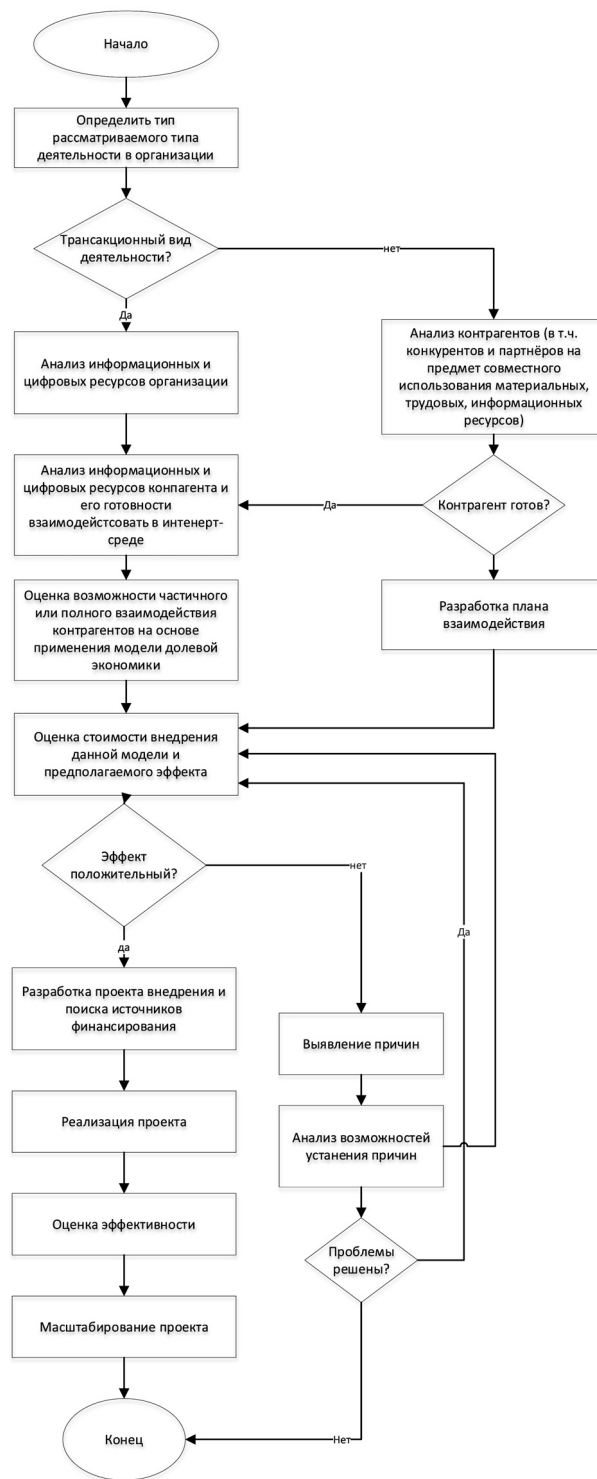


Рис. 2. Алгоритм внедрения элементов долевой экономики в деятельность организации

Прежде чем перейти к более детальному рассмотрению перечисленных составляющих важно описать этапы формирования и распространения долевой экономики. Первый этап является неформальным. На данном этапе долевая экономика возникает как способ устранения институциональных пустот и дисфункций институтов. Второй этап характеризуется распространением долевой экономики, однако отсутствие специальных норм регулирования способствует распространению дискурса по поводу роста угроз

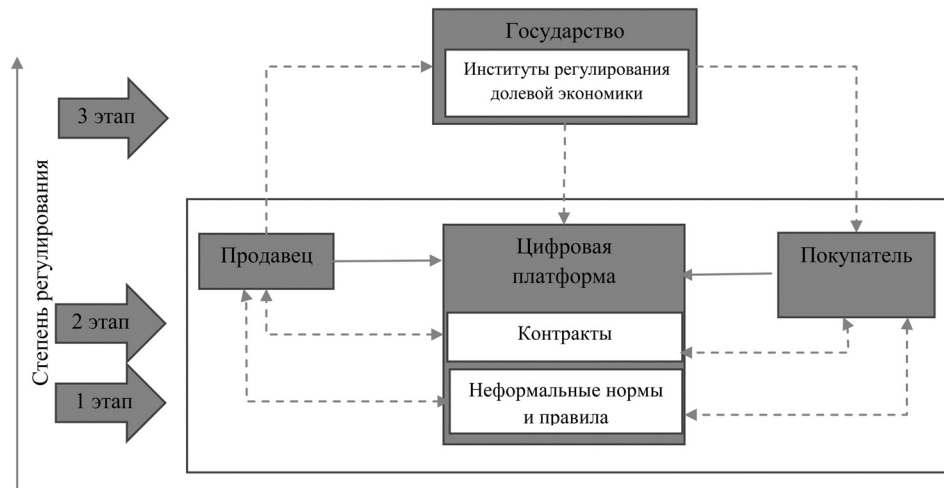


Рис. 3. Этапы и институциональная среда формирования долевой экономики

распространения данной бизнес-модели. Третий этап позволяет встроить данную модель в систему существующих институтов, однако внедрение механизмов регулирования может снизить ее эффективность для отдельных участников.

Перечисленные выше группы правил и норм соответствуют представленным фазам формирования долевой экономики. На рис. 3 пунктирной линией выделены отношения, формирующиеся на каждом из этапов.

Неформальные нормы и правила формируются спонтанно, а их основной причиной является снижение транзакционных издержек и увеличение скорости транзакции. Основным условием развития данного этапа является высокий уровень доверия между участниками взаимодействия. В качестве инструмента анализа данного этапа может быть использована теория игр [21], позволяющая моделировать различные стратегии взаимодействия экономических агентов. Важно отметить, что дисфункциональность государственных формальных институтов снижает уровень доверия гражданского общества к власти, что становится причиной формирования альтернативных моделей поведения.

Контракты и институциональные соглашения второго этапа регулируют отношения между цифровой платформой, поставщиком и покупателем. Формализация отношений способствует распространению данной модели. Однако вопросы распределения прав собственности при различных ситуациях должны быть четко проработаны. В связи с тем, что долевая экономика получила свое распространение не только вследствие снижения стоимости транзакции, но и в результате формирования среды для решения социальных и экологических проблем, важное значение начинает играть теория неполных контрактов, где речь идет о предоставлении стимулов к выбору оптимального уровня усилий (или инвестиций) [26].

При проектировании формальных институтов долевой экономики S. Miller предлагает учитывать ряд принципов, в частности:

1) долевая экономика требует соответствующего дифференцированного регулирования;

- 2) долевая экономика должна быть прозрачной (законной);
- 3) для регулирования долевой экономики нужна достоверная информация;
- 4) экономика совместного пользования должна существовать;
- 5) долевая экономика трансформирует существующие рынки;
- 6) долевая экономика создает новые рынки;
- 7) долевая экономика способствует трансформации регулирующих структур;
- 8) для регулирования долевой экономики нужны новые подходы к регулированию;
- 9) уникальность наносимого вреда и средств правовой защиты в данной концепции;
- 10) многообразие участников в модели долевой экономики, интересы которых должны быть учтены [40].

Встраивание новой бизнес-модели в существующую систему институтов становится неизбежным процессом. Основным качеством данных институтов при этом становится их инклюзивность, что создает возможности для решения социальных и экологических задач в обществе посредством долевой экономики. Роль долевой экономики состоит в смещении фокуса на конкретного гражданина, права и возможности которого прежде тем или иным образом были ограничены. Другими словами, эффективная государственная и экономическая и социальная политика сдерживает развитие долевой экономики, в то время как дисфункциональность существующей институциональной среды выявляет потребность в повышении роли индивида в выстраивании экономических процессов.

Барьером развития долевой экономики будет являться внедрение мер ее регулирования, снижающих текущие выгоды от применения данной модели. В данном случае речь идет как о вводе налоговых ограничений, так и о других запретах, вводимых, например, в период распространения коронавирусной инфекции. Данный период, с одной стороны, стимулировал развития долевой экономики, с другой — ограничивал, что было обусловлено как формальными, так и неформальными запретами в вопросе личного взаимодействия и использования тех или иных активов.

Заключение

В данном исследовании с целью определения возможностей и барьеров инновационного развития долевой экономики получены следующие результаты.

Во-первых, на основе анализа научной литературы выделены четыре модели формирования долевой экономики, отражающие сферы применения механизмов экономики совместного потребления на современном этапе развития цифровых технологий.

Во-вторых, определены тренды развития долевой экономики, в частности, показано распространение долевой экономики от транзакционных к трансформационным видам деятельности, обоснован рыночный характер формирования и распространения долевой экономики посредством применения цифровых платформ.

В-третьих, показан алгоритм внедрения данной модели в деятельности предприятия с учетом транзакционности видов деятельности. Данный алгоритм

описывает последовательность шагов, а также решений при анализе возможности применения модели долевой экономики в отдельных процессах.

В-четвертых, на основе выделения этапов развития долевой экономики (в том числе неформальный этап, этап распространения долевой экономики и формальный этап), отличающихся степенью регулирования, построена эволюционная модель долевой экономики, показывающая соотношение данных этапов с процессом институционализации данного вида деятельности.

Полученные результаты могут быть использованы не только в качестве научного базиса для исследования процесса формирования моделей долевой экономики, но и для прикладного обзора отдельных аспектов институционального моделирования цифровой и долевой экономики.

* * *

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и ЭИСИ в рамках научного проекта № 20-011-31271.

Список использованных источников

1. Е. Н. Быковская, Ю. Н. Кафиятуллина, Г. П. Харчилава. Современные тенденции цифровизации инновационного процесса//Управление. 2018. № 1 (19). Т. 6. С. 38-43.
2. Н. Я. Головецкий, В. В. Гребенник. Фундаментальные основы экономики совместного потребления//Вестник МУ им. С. Ю. Витте. Серия 1: «Экономика и управление». 2017. № 4 (23). С. 21-26.
3. Р. Х. Коуз. Фирма, рынок и право. М.: Дело ЛТД, 1993. 192 с.
4. Л. А. Кузнецов. Модель инновационного развития в контексте цифровой трансформации бизнеса//Инновации и инвестиции. 2018. № 9. С. 30-32.
5. Е. В. Попов, К. Герцегова, К. А. Семячков. Инновации в институциональном моделировании долевой экономики//Журнал институциональных исследований (Journal of institutional studies). 2018. Т. 10. № 2. С. 25-42.
6. Е. В. Попов, А. Ю. Веретенникова. Долевая экономика. М.: Юрайт, 2020.
7. В. Л. Тамбовцев. Основы институционального проектирования. М.: МГУ им. М. В. Ломоносова, 2007.
8. Г. И. Татенко, И. В. Злобина. Особенности инновационного процесса в условиях перехода к цифровой экономике//Материалы XIV Международной научно-практической конференции. Менеджмент современных технологий в интегрированных структурах. Орел: Орловский государственный университет им. И. С. Тургенева, 2018. С. 82-86.
9. Шеринг-модель в целях поставок: шаг к циркулярной экономике. <https://raec.ru/upload/files/b2b-sharing-analytical-sept2020.pdf>.
10. Й. Шумпетер. Теория экономического развития. Капитализм, социализм, демократия. М.: Эксмо, 2007.
11. A. Acquier, T. Daudigeos, J. Pinkse. Promises and paradoxes of the sharing economy: An organizing framework//Technological Forecasting and Social Change. 2017. № 125. P. 1-10.
12. A. Agrawal, C. Catalini, A. Goldfarb. The Geography of Crowdfunding (October 29, 2010). NET Institute Working Paper № 10-08. <https://ssrn.com/abstract=1692661>.
13. G. Ahlers, D. Cumming, C. Günther, D. Schweizer. Signaling in Equity Crowdfunding//Entrepreneurship Theory and Practice. 2015. № 39 (4). P. 955-980.
14. M. Albarède. Cartographie des acteurs de la consommation collaborative, ShaREvolution, 2015. https://www.entreprises.gouv.fr/files/files/directions_services/cns/ressources/9_38_cartographie_des_modeles_et_des_offres_de_consommation_collaborative.pdf.
15. G. Borello, V. De Crescenzo, F. Pichler. Factors for success in European crowdinvesting//Journal of Economics and Business. 2019. № 106. 105845.
16. Burtch Gordon, Ghose Anindya, Wattal Sunil. An Empirical Examination of the Antecedents and Consequences of Contribution Patterns in Crowd-Funded Markets (April 13, 2013). Information Systems Research, Forthcoming, <https://ssrn.com/abstract=1928168>.
17. S. Curtisa, O. Monta. Sharing economy business models for sustainability//Journal of Cleaner Production. 2020. Vol. 266. 121519.
18. A. Donini, M. Forlivesi, A. Rota, P. Tullini. Towards collective protections for crowdworkers: Italy, Spain and France in the EU context//Transfer, the European Review of Labour and Research. 2017. № 23 (2). P. 207-223.
19. B. Dreyer, F. Lüdeke-Freund, R. Hamann, K. Faccor. Upsides and downsides of the sharing economy: Collaborative consumption business models' stakeholder value impacts and their relationship to context//Technological Forecasting and Social Change. 2017. Vol. 125. P. 87-104.
20. F. Fréry, X. Lecocq, V. Warnier. Competing With Ordinary Resources//MIT Sloan Manage Rev. 56. 2015. P. 69-77.
21. Game theory: Analysis of conflict//By R. B. Myerson. Cambridge: Harvard University Press, 1997.
22. D. Geiger, M. Rosemann, E. Fietl, M. Schader. Crowdsourcing information systems-definition typology, and design//Proceedings of the 33rd International Conference on Information Systems, ICIS-2012.
23. M. Gleim, C. Johnson, S. Lawson. Sharers and sellers: A multi-group examination of gig economy workers' perceptions//Journal of Business Research. 2019. Vol. 98. May 2019. P. 142-152.
24. J. Hamari, M. Sjöklint, A. Ukkonen. The sharing economy: Why people participate in collaborative consumption//Journal of the Association for Information Science and Technology. 2015. № 67 (9). P.2047-2059.
25. Yu. Han, H. Huang. Predicting the success of entrepreneurial campaigns in crowdfunding: a spatiotemporal approach//Journal of Innovation and Entrepreneurship. 2020. № 9. 13.
26. O. Hart. Incomplete Contracts and Control Prize Lecture, Harvard University, USA, 2016 December 8. <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/hart-lecture.pdf>.
27. N. Heerschap, N. Pouw, C. Atme. Measuring online platforms//In cooperation with University van Amsterdam. 2018, December. 16 p. https://www.researchgate.net/publication/330182090_Measuring_online_platforms_In_cooperation_with_UvA.
28. A. Kittur, J. V. Nickerson, M. Bernstein, E. Gerber et al. The future of crowd work//In: Proceedings of the 2013 Conference on Computer Supported Cooperative Work Companion, San Antonio, TX, USA. ACM, 2013. P. 1301-1318.
29. B. Lang, E. Botha, J. Robertson, J. Kemper et al. How to grow the sharing economy? Create Prosumers!//Australasian Marketing Journal, 2020.
30. E. Maier. Supply and demand on crowdlending platforms: connecting small and medium-sized enterprise borrowers and consumer investors//Journal of Retailing and Consumer Services. 2016. № 33. P. 143-153.
31. A. Margaryan. Understanding crowdworkers' learning practices. Presented at the 2016 Internet, Policy and Politics Conference, Oxford, UK.
32. B. Marr. Crowdfunding: Is your job heading for the cloud?//Forbes. 2016. October 18. <https://www.forbes.com/sites/bernardmarr/2016/10/18/crowdfunding-is-your-job-heading-for-the-cloud/#72b3a2e639d6>.
33. E. Mollick. The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study//Journal of Business Venturing. 2019. № 29 (1). P. 1-16.
34. D. Murillo, H. Buckland, E. Val. When the sharing economy becomes neoliberalism on steroids: unravelling the controversies//Technological Forecasting and Social Change. 2017. ol. 125 (C). P. 66-76.
35. J. Peña-Vincesa, K. Solakis, J. Guillenc. Environmental knowledge, the collaborative economy and responsible consumption in the context of second-hand perinatal and infant clothes in Spain//Resources, Conservation and Recycling. 2020. Vol. 159. August, 104840.
36. L. Piscicelli, T. Cooper, T. Fisher. The role of values in collaborative consumption: insights from a product-service system for lending and borrowing in the UK//Journal of Cleaner Production. 2015. № 97. P. 21-29.
37. E. Popov, A. Veretennikova, A. Safronova. Mathematical Support for Financing Social Innovations//Mathematics. 2020. № 8 (12). 2144.
38. R. Botsman, R. Rogers, What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption. HarperBusiness, 2010. 304 p.

39. G. D. Saxton, O. Kishore, R. Oh. Rules of Crowdsourcing: Models, Issues, and Systems of Control//Information Systems Management. 2013. № 30. P. 2-20.
40. S. Miller. First Principles for Regulating the Sharing Economy//Harvard Journal on Legislation. 2016. № 147. <https://ssrn.com/abstract=2568016>.
41. V. De Stefano. The rise of the «just-in time workforce»: On demand work, crowdwork, and labor protection in the «gig economy»//Comparative Labor Law and Policy Journal. 2016. № 37 (3). P. 461-471.
42. J. J. Wallis, D. C. North. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970/S. L. Engerman, R. E. Gallman (eds.). Long-Term Factors in American Economic Growth. Chicago: University of Chicago Press, 1986. P. 95-161.
43. J. Wang, Q. Cui, Q. Wang, S. Wang. Towards Effectively Test Report Classification to Assist Crowdsourced Testing//International Symposium on Empirical Software Engineering and Measurement, 08-09-September-2016. P. 1-10.
44. J. Zhang, P. Liu. Rational herding in microloan markets//Management Science. 2012. № 58 (5). P. 892-912.
45. O. V. Zozul'ov, K. A. Poltorak. A new approach to marketing management//Marketing in Ukraine. 2013. № 5 (80). P. 48-54.
46. Joint Meeting of ECOSOC and the Second Committee, Circular Economy for the SDGs: From Concept to Practice, 2018.
47. <https://www.crowdacting.org/blog/what-is-crowdacting>.

References

1. E. N. Bykovskaja, Ju. N. Kafijatullina, G. P. Harchilava. Sovremennye tendencii cifrovizacii innovacionnogo processa//Upravlenie [Management]. 2018. № 1 (19). T. 6. S. 38-43. (In Russian.)
2. N. Ja. Goloveckij, V. V. Grebenik. Fundamental'nye osnovy jekonomiki sovmestnogo potreblenija//Vestnik MU im. S. Ju. Vitte. Serija 1: «Jekonomika i upravlenie» [Vestnik MU im. S. Ju. Witte. Series 1: «Economics and Management»]. 2017. № 4 (23). P. 21-26. (In Russian.)
3. R. Kouz. Firma, ryнок i pravo. M.: Delo LTD, 1993. 192 p. (In Russian.)
4. L. A. Kuznecov. Model' innovacionnogo razvitiya v kontekste cifrovoj transformacii biznesa//Innovacii i investicii [Innovations and investments]. 2018. № 9. S. 30-32. (In Russian.)
5. E. V. Popov, K. Gercegeva, K. A. Semjachkov. Innovacii v institucional'nom modelirovanii dolevoj jekonomiki//Zhurnal institucional'nyh issledovanij [Journal of institutional studies]. 2018. Vol. 10. № 2. S. 25-42. (In Russian.)
6. E. V. Popov, A. Ju. Veretennikova. Dolevaja jekonomika. M.: Jurajt, 2020. (In Russian.)
7. V. L. Tambovcev. Osnovy institucional'nogo proektirovanija. M.: MGU im. M. V. Lomonosova, 2007. (In Russian.)
8. G. I. Tatenko, I. V. Zlobina. Osobennosti innovacionnogo processa v uslovijah perehoda k cifrovoj jekonomike//Materialy XIV Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. Menedzhment sovremennyh tehnologij v integrirovannyh strukturah [Materials of the XIV International Scientific and Practical Conference. Management of modern technologies in integrated structures]. Orel: Orlovskij gosudarstvennyj universitet im. I. S. Turgeneva, 2018. S. 82-86. (In Russian.)
9. Shering model' v cepjakh postavok: shag k cirkuljarnoj jekonomike. <https://raec.ru/upload/files/b2b-sharing-analytical-sept2020.pdf>. (In Russian.)
10. J. Shumpeter. Teorija jekonomicheskogo razvitiya. Kapitalizm, socializm, demokratija. M.: Jeksmo, 2007. (In Russian.)
11. A. Acquier, T. Daudigeos, J. Pinkse. Promises and paradoxes of the sharing economy: An organizing framework//Technological Forecasting and Social Change. 2017. № 125. P. 1-10.
12. A. Agrawal, C. Catalini, A. Goldfarb. The Geography of Crowdfunding (October 29, 2010). NET Institute Working Paper № 10-08. <https://ssrn.com/abstract=1692661>.
13. G. Ahlers, D. Cumming, C. Günther, D. Schweizer. Signaling in Equity Crowdfunding//Entrepreneurship Theory and Practice. 2015. № 39 (4). P. 955-980.
14. M. Albarède. Cartographie des acteurs de la consommation collaborative, ShaREvolution, 2015. https://www.entreprises.gouv.fr/files/files/directions_services/cns/ressources/9_38_cartographie_des_modeles_et_des_offres_de_consommation_collaborative.pdf.
15. G. Borello, V. De Crescenzo, F. Pichler. Factors for success in European crowdinvesting//Journal of Economics and Business. 2019. № 106. 105845.
16. Burtch Gordon, Ghose Anindya, Wattal Sunil. An Empirical Examination of the Antecedents and Consequences of Contribution Patterns in Crowd-Funded Markets (April 13, 2013). Information Systems Research, Forthcoming, <https://ssrn.com/abstract=1928168>.
17. S. Curtisa, O. Monta. Sharing economy business models for sustainability//Journal of Cleaner Production. 2020. Vol. 266. 121519.
18. A. Donini, M. Forlivesi, A. Rota, P. Tullini. Towards collective protections for crowdworkers: Italy, Spain and France in the EU context//Transfer, the European Review of Labour and Research. 2017. № 23 (2). P. 207-223.
19. B. Dreyer, F. Lüdeke-Freund, R. Hamann, K. Faccor. Upsides and downsides of the sharing economy: Collaborative consumption business models' stakeholder value impacts and their relationship to context//Technological Forecasting and Social Change. 2017. Vol. 125. P. 87-104.
20. F. Fréry, X. Lecocq, V. Warnier. Competing With Ordinary Resources//MIT Sloan Manage Rev. 56. 2015. P. 69-77.
21. Game theory: Analysis of conflict//By R. B. Myerson. Cambridge: Harvard University Press, 1997.
22. D. Geiger, M. Rosemann, E. Fieft, M. Schader. Crowdsourcing information systems-definition typology, and design//Proceedings of the 33rd International Conference on Information Systems, ICIS-2012.
23. M. Gleim, C. Johnson, S. Lawson. Sharers and sellers: A multi-group examination of gig economy workers' perceptions//Journal of Business Research. 2019. Vol. 98. May 2019. P. 142-152.
24. J. Hamari, M. Sjöklint, A. Ukkonen. The sharing economy: Why people participate in collaborative consumption//Journal of the Association for Information Science and Technology. 2015. № 67 (9). P.2047-2059.
25. Yu. Han, H. Huang. Predicting the success of entrepreneurial campaigns in crowdfunding: a spatiotemporal approach//Journal of Innovation and Entrepreneurship. 2020. № 9. 13.
26. O. Hart. Incomplete Contracts and Control Prize Lecture, Harvard University, USA, 2016 December 8. <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/hart-lecture.pdf>.
27. N. Heerschap, N. Pouw, C. Atme. Measuring online platforms//In cooperation with University van Amsterdam. 2018, December. 16 p. https://www.researchgate.net/publication/330182090_Measuring_online_platforms_In_cooperation_with_UvA.
28. A. Kittur, J. V. Nickerson, M. Bernstein, E. Gerber et al. The future of crowd work//In: Proceedings of the 2013 Conference on Computer Supported Cooperative Work Companion, San Antonio, TX, USA. ACM, 2013. P. 1301-1318.
29. B. Lang, E. Botha, J. Robertson, J. Kemper et al. How to grow the sharing economy? Create Prosumers//Australasian Marketing Journal, 2020.
30. E. Maier. Supply and demand on crowdlending platforms: connecting small and medium-sized enterprise borrowers and consumer investors//Journal of Retailing and Consumer Services. 2016. № 33. P. 143-153.
31. A. Margaryan. Understanding crowdworkers' learning practices. Presented at the 2016 Internet, Policy and Politics Conference, Oxford, UK.
32. B. Marr. Crowdworking: Is your job heading for the cloud?//Forbes. 2016. October 18. <https://www.forbes.com/sites/bernardmarr/2016/10/18/crowdworking-is-your-job-heading-for-the-cloud/#72b3a2e639d6>.
33. E. Mollick. The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study//Journal of Business Venturing. 2019. № 29 (1). P. 1-16.
34. D. Murillo, H. Buckland, E. Val. When the sharing economy becomes neoliberalism on steroids: unravelling the controversies//Technological Forecasting and Social Change. 2017. ol. 125 (C). P. 66-76.
35. J. Peña-Vincesa, K. Solakis, J. Guillenc. Environmental knowledge, the collaborative economy and responsible consumption in the context of second-hand perinatal and infant clothes in Spain//Resources, Conservation and Recycling. 2020. Vol. 159. August, 104840.
36. L. Piscicelli, T. Cooper, T. Fisher. The role of values in collaborative consumption: insights from a product-service system for lending and borrowing in the UK//Journal of Cleaner Production. 2015. № 97. P. 21-29.
37. E. Popov, A. Veretennikova, A. Safronova. Mathematical Support for Financing Social Innovations//Mathematics. 2020. № 8 (12). 2144.
38. R. Botsman, R. Rogers, What's In Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption. HarperBusiness, 2010. 304 p.
39. G. D. Saxton, O. Kishore, R. Oh. Rules of Crowdsourcing: Models, Issues, and Systems of Control//Information Systems Management. 2013. № 30. P. 2-20.
40. S. Miller. First Principles for Regulating the Sharing Economy//Harvard Journal on Legislation. 2016. № 147. <https://ssrn.com/abstract=2568016>.
41. V. De Stefano. The rise of the «just-in time workforce»: On demand work, crowdwork, and labor protection in the «gig economy»//Comparative Labor Law and Policy Journal. 2016. № 37 (3). P. 461-471.
42. J. J. Wallis, D. C. North. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970/S. L. Engerman, R. E. Gallman (eds.). Long-Term Factors in American Economic Growth. Chicago: University of Chicago Press, 1986. P. 95-161.
43. J. Wang, Q. Cui, Q. Wang, S. Wang. Towards Effectively Test Report Classification to Assist Crowdsourced Testing//International Symposium on Empirical Software Engineering and Measurement, 08-09-September-2016. P. 1-10.
44. J. Zhang, P. Liu. Rational herding in microloan markets//Management Science. 2012. № 58 (5). P. 892-912.
45. O. V. Zozul'ov, K. A. Poltorak. A new approach to marketing management//Marketing in Ukraine. 2013. № 5 (80). P. 48-54.
46. Joint Meeting of ECOSOC and the Second Committee, Circular Economy for the SDGs: From Concept to Practice, 2018.
47. <https://www.crowdacting.org/blog/what-is-crowdacting>.