

© Дарья Романовна Игошина  
доцент кафедры экономики, канд. экон. наук,  
Владимирский филиал РАНХиГС,  
г. Владимир

## ЭКОНОМИКА СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ: ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

**Аннотация:** в статье представлены подходы к определению экономики совместного потребления и основные предпосылки возникновения этого экономического феномена.

**Abstract:** Approaches to the definition of a sharing economy and the main premises of this economic phenomenon presents in this article.

**Ключевые слова:** экономика совместного потребления, новый экономический феномен, драйверы роста.

**Keywords:** sharing economy, new economic phenomenon, growth drivers.

В последнее время люди все чаще размышляют над вопросами защиты окружающей среды, сохранения природы в целом и различных ресурсов в частности (в том числе и полезных ископаемых), перехода к возобновляемым источникам энергии и т.д. Общество задумалось над тем, что количество потребляемых им товаров и услуг в разы превышает необходимую норму. Экономическая парадигма «общества потребления» потихоньку начала заменяться другими концепциями и моделями поведения. Возможно, новой экономической парадигмой однажды станет «общество совместного потребления».

Термин «совместное потребление», который уже укрепился в обороте, произошел от английского «the sharing economy» и имеет множество синонимов: долевая экономика, шеринговая экономика, экономика доверия, одноранговая (пиринговая) экономика.

Основная идея этого феномена заключается в том, что люди в стремлении сэкономить свои ресурсы (и одновременно ресурсы своей планеты) отказываются от прав собственности на определенные категории товаров и отдают предпочтение временному владению и использованию определенных продуктов.

Идея теории совместного потребления не нова. Хотя можно поспорить, уместно ли сейчас называть этот экономический феномен теорией, его принципы являются логическим продолжением теорий распределения благ, будь то теории справедливого распределения или эффективного. Во все времена умы великих ученых и мыслителей были заняты решением сложной задачи: каким образом распределить блага между всеми членами общества, чтобы, с одной стороны, это было справедливо, а с другой – всем этих благ хватило.

В настоящее время фокус в решении этой проблемы несколько сместился в сторону обеспечения членов общества всеми необходимыми товарами и услугами при одновременном сокращении потребляемых ресурсов, в том числе и природных. Экологи и различные представители «зеленых» быт тревогу: человечество потребляет природные ресурсы темпами, которые превышают естественные темпы их восстановления. В последнее десятилетие особую популярность получила концепция «устойчивого развития», т.е. стратегия социоприродного развития, которая

обеспечивает выживание и непрерывный прогресс общества и не разрушает окружающую природную среду, особенно биосферу.

Согласно выводу, к которому пришел независимый аналитический центр Global Footprint Network в докладе «A Big Foot on a Small Planet?» («Большой след на маленькой планете?»), для воспроизводства всех ресурсов, которые потребляет человечество в течение 1 года, планете требуется 1 год и 4 месяца. При этом страны с высоким уровнем дохода, как правило, имеют более высокую скорость потребления ресурсов<sup>1</sup>.

Идеи экономики совместного потребления перекликаются с концепцией экономики устойчивого развития и «экологии торговли» Пола Хокена, во многом поддерживая ее в том смысле, что шеринговая экономика, пусть и косвенно, способствует сокращению объемов производства ряда товаров и услуг, тем самым помогая сокращению эксплуатации различных ресурсов.

Рэйчел Ботсман и Ру Роджерс, соавторы книги «What's Mine Is Yours The Rise of Collaborative Consumption», опубликованной в 2010 году, определяют экономику совместного потребления как направление, основанное на «возможном доступе» к товарам и услугам, а не на «владении» активами, такими как время, пространство и навыки<sup>2</sup>. Таким образом, люди не покупают различные активы, а берут их в аренду.

Отсюда вытекает один из основных принципов экономики совместного потребления: обеспечение доступа к возможности воспользоваться товаром в течение ограниченного промежутка времени, а не привычное владение этим товаром. У одних людей есть активы, которые нужны другим (различное оборудование и инструменты, транспортные средства и недвижимость, навыки и умения, информация, свободное время), и они сдают их в аренду.

Стоит подчеркнуть, что нет ничего нового в стремлении обмениваться и совместно пользоваться товарами или услугами, такими как автомобили, специальные инструменты, знания. Однако до сих пор эти обмены носили в основном неформальный характер чаще всего между членами семьи, друзьями или соседями, т.е., в более общем смысле, между знакомыми.

Несмотря на то, что совместное использование благ - это такое же древнее явление, как человечество, совместное потребление и «шеринговая экономика» стали возможными только в эпоху интернета.

Развитие цифровой экономики значительно расширило возможности организации различных вариантов обмена. В настоящее время обмен может легко осуществляться между незнакомыми людьми более эффективно из-за более низких затрат на распространение, доступ к информации и логистику.

Как уже говорилось выше, в настоящее время используется широкий спектр названий и определений этого экономического явления. Такое множество терминов отражает трудность выработки точного единого определения нового способа обмена и торговли товарами и услугами. Термины «совместная экономика», «экономика совместного потребления» и «пиринговая экономика» употребляются как синонимы. Такие направления деятельности, как «краудсорсинг», «движение создателей» (the maker movement) и «совместные разработки» также попадают в этот перечень. Пространство совместной экономики «загрязняется» и размывается, определения искажаются, чтобы соответствовать различным направлениям деятельности<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> A Big Foot on a Small Planet? [Электронный ресурс]. URL: [https://conservation-development.net/Projekte/Nachhaltigkeit/DVD\\_10\\_Footprint/Material/pdf\\_Serie\\_Nachhaltigkeit/10\\_Footprint\\_en.pdf](https://conservation-development.net/Projekte/Nachhaltigkeit/DVD_10_Footprint/Material/pdf_Serie_Nachhaltigkeit/10_Footprint_en.pdf).

<sup>2</sup> Botsman R., Rogers R. What's Mine Is Yours The Rise of Collaborative Consumption [Электронный ресурс]. URL: [https://aerbook.com/books/Whats\\_Mine\\_Is\\_Yours-81525.html?social=1&retail=1&emailcap=0](https://aerbook.com/books/Whats_Mine_Is_Yours-81525.html?social=1&retail=1&emailcap=0).

<sup>3</sup> Botsman R. The Sharing Economy Lacks A Shared Definition [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>.

Несомненно, все эти термины имеют разные значения, частично их можно назвать взаимозаменяемыми. Но существуют общие аспекты, которые их объединяют.

Наверное, самой главной характеристикой, объединяющей все эти направления деятельности в экономику совместного потребления, является использование цифровых платформ, которые позволяют людям обмениваться товарами, услугами, ресурсами или опытом, которые ранее не использовались или использовались в недостаточной степени.

Экономика совместного потребления соответствует объему спроса на предложение излишних (недоиспользованных) активов или навыков через посредников с применением цифровых технологий быстро, эффективно и в больших масштабах.

Такой способ обмена позволяет потребителям становиться производителями или микропредпринимателями и связываться друг с другом, что приводит к дезинтермедиации<sup>4</sup> многих традиционных видов деятельности.

В большинстве случаев операции в рамках шергиновой экономики не приводят к смене собственника товара, поэтому такие платформы, как eBaу, используемые для продажи товаров, в том числе и подержанных, в режиме онлайн, исключаются из перечня примеров экономики совместного потребления.

Наиболее обобщенный опыт попыток дать определение экономики совместного потребления представлен в докладе «The Cost of NonEurope in the Sharing Economy» («Стоимость неевропейской экономики совместного потребления»), подготовленном Европейской парламентской исследовательской службой для Европейского парламента. Можно выделить более широкое определение экономики совместного потребления и более узкое.

**Широкое определение:** это социально-экономическая экосистема, основанная на совместном использовании человеческих и физических ресурсов. Она включает в себя совместное создание, производство, распространение, торговлю и потребление товаров и услуг различными людьми и организациями. Это направление экономики базируется на следующих аспектах: обмен, коллективные закупки, совместное потребление, долевое владение, разделение стоимости, кооперативы, совместные разработки, переработка, перераспределение, торговля подержанными товарами, аренда, заимствования, кредитование, модели на основе подписки, пиринговая экономика, микрофинансирование, микропредпринимательство, социальные медиа, социальное предпринимательство, краудфандинг, краудсорсинг, платформы открытых данных, пользовательский контент.

Более **узкое определение** соответствует стремлению в академических кругах попытаться определить сектор шеринговой экономики более конкретно. Сектор экономики совместного потребления, во-первых, должен включать в себя только транзакции «потребитель для потребителя» (модель C2C), исключая модели «бизнес для потребителя» (B2C), во-вторых, подразумевается, что экономика совместного потребления должна включать в себя только операции аренды, т.е. потребителю предоставляется временный доступ к товару, в-третьих, она должна оперировать только реальными физическими активами<sup>5</sup>.

Что касается широкого определения, то стоит отметить, что под него попадают и компании, работающие в рамках традиционных моделей. Эти компании адаптировали свои экономические модели и включили в них ставшую такой популярной концепцию

---

<sup>4</sup> Дезинтермедиация – ситуация, когда финансовые институты не имеют возможности выполнять свои посреднические функции и происходит отток денежных ресурсов за пределы национальной банковской системы.

<sup>5</sup> Goudin P. The Cost of Non-Europe in the Sharing Economy: Economic, Social and Legal Challenges and Opportunities [Электронный ресурс] // European Parliamentary Research Service. – 2016. – January. – С. 7-10. URL: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/558777/EPRS\\_STU\(2016\)558777\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/558777/EPRS_STU(2016)558777_EN.pdf).

«обмена». Например, принципы работы американской шеринговой компании ZipCar, которая использует свое приложение для предоставления услуг краткосрочной аренды автомобилей по принципу самообслуживания с почасовой оплатой, несильно отличаются от услуг, оказываемых традиционной фирмой проката автомобилей, которая также может включить в свой бизнес совместное использование транспортных средств.

Кроме того, возможно было бы более уместно назвать все это «экономикой аренды» или «экономикой доступа», так как владельцы, предлагающие недвижимость на Airbnb, на самом деле не делят свой дом с кем-то, а сдают его в аренду. Также Uber просто предлагает прокат автомобиля с водителем в обмен на оплату.

Можно очень долго рассуждать, что такое экономика совместного потребления и какие компании и бизнес-модели подходят под ее определение. Наверное, требуется еще некоторое время, чтобы дать этому экономическому феномену, популярность которого растет огромными темпами, точное емкое однозначное определение. Однако уже сейчас можно выделить некоторые аспекты, которые объединяют принципы работы многих компаний, в том числе и компаний-«единорогов»<sup>6</sup>, в новую, отличную от традиционной экономическую концепцию.

Отличительные особенности экономики совместного потребления:

- попытка максимально использовать активы, которые не используются вообще или используются частично;
- широко распространена модель арендных отношений;
- использование цифровых платформ и торговых площадок;
- переплетается с похожими секторами, но не являющимися частью экономики совместного потребления, например, PSS-моделями, в рамках которых предоставление продуктов сочетается с оказанием услуг;
- ориентация на потребительские рынки (т. е. одноранговые рынки или модели C2C, реже B2C), в отличие от рынков «бизнес для бизнеса», которые представляют собой отдельное явление (coopetition<sup>7</sup>) и последствия которых будут иметь совершенно другие экономические и политические результаты;
- процесс обмена продуктами опирается на равноправные отношения в силу того, что он происходит на добровольной основе и строится на доверии.

Таким образом, экономику совместного использования можно определить как деятельность по сокращению объемов неиспользования активов, сопровождающуюся использованием цифровых платформ или электронных торговых площадок для выявления масштабов реальных сделок по найму или аренде этих активов.

Как бы то ни было, экономика совместного потребления является сложной дефиницией, потому что поднимает ряд важных и противоречивых вопросов в экономической, социальной и экологической сферах.

Что послужило причиной зарождения и такого стремительного распространения такого социоэкономического феномена, как экономика совместного потребления?

Можно выделить несколько предпосылок, способствующих тому, чтобы человечество в целом и отдельные его представители в частности задумались над тем, что можно более эффективно использовать все имеющиеся в наличии активы.

#### 1. Технологии.

Развитие технологий является ключевым драйвером и предпосылкой экономики совместного потребления. Совместное использование активов не было бы возможным

---

<sup>6</sup> Единорог (Unicorn) – компания, рыночная капитализация которой равна 1 млрд. долл.

<sup>7</sup> Coopetition — взаимодействие компаний со схожими интересами, некое содружество, которое позволяет достичь лучших результатов в совместной работе, при этом компании остаются конкурентами.

без развития интернета, мобильных устройств и появления цифровых платформ, которые выполняют посредническую роль между поставщиком и потребителем, облегчая их контакт.

Основное новшество в общей бизнес-модели экономики совместного потребления заключается в том, что технологические платформы и мобильные приложения эффективно группируют спрос и предложение. Под «эффективностью» в данном случае подразумевается масштаб, скорость представления услуги, стоимость доступа к активам: чем больше пользователей насчитывает платформа, тем эффективнее становится ее работа, снижаются операционные издержки.

Появление и развитие социальных сетей также способствовало рождению этого феномена. Социальные сети стали местом, где люди объединились в различные сообщества, в рамках которых также осуществлялся некий обмен, взаимопомощь и прочее. Сообщества стали полноправным игроком в экономической сфере. Появились новые потребности и новые требования, специфичные для этих сообществ.

Наконец, развитие технологий породило множество так называемых финтех-стартапов. Компании, оказывающие финансовые услуги, разрабатывают платежные приложения, с помощью которых можно проводить небольшие одноранговые транзакции онлайн. Сервисы онлайн- или мобильных платежей развиваются параллельно с ростом электронной коммерции и цифровых платформ.

## 2. Стереотипы экономического поведения и ценности.

Изменения в экономическом поведении также способствуют появлению шеринговой экономики. Покупательная способность населения в развитых странах резко снизилась после финансового и экономического кризиса 2008 года. Многие стремятся найти дополнительный доход, а также снизить текущие расходы.

Кризис в сочетании с имеющимся резервом недоиспользованных активов, подкрепленный развитием различных приложений, позволяющих создавать «индивидуальные» сервисы, стал одной из предпосылок появления новой экономики.

В рамках экономики совместного потребления потребитель может легко стать поставщиком услуги и наоборот. Урбанизация также поспособствовала возможности обмена товарами и услугами между людьми. Все большее количество людей «сгруппировано» в городах, что упрощает обмен и снижает издержки, возникающие в его процессе: обмениваться свободными активами намного проще, если участники этой сделки живут в одном городе.

Зачем иметь в собственности автомобиль, на котором сложно добраться на работу, приходится прибегать к услугам общественного транспорта, решать проблему парковки и нести определенные расходы, связанные с его эксплуатацией, если все равно большую часть времени он простаивает? Для современного поколения намного важнее получить доступ к услуге – взять в аренду, вызвать такси и пр. Эта тенденция будет только усиливаться.

Кроме того, что меняются стереотипы экономического поведения, изменились также и культурные ценности. Осведомленность об экологических проблемах заставляет многих членов общества задуматься над масштабами потребления ресурсов и загрязнения окружающей среды. Попытка препятствовать усугублению этих проблем, пусть даже на индивидуальном уровне, приводит к стремлению более эффективно использовать все имеющиеся в наличии товары.

Продолжим пример с автомобилем. Зачем тратить огромное количество ресурсов на производство нескольких авто для нескольких индивидуальных потребителей, если можно обеспечить эффективный доступ нескольких потребителей к

одному автомобилю? Некоторые экономисты предсказывают, что в конечном итоге «экономика собственности» уступит «экономике доступа».

### 3. Финансовые мотивы.

Экономика совместного потребления опирается на ряд традиционных экономических моделей, которые она улучшила, модернизировала и оптимизировала. Однако рост популярности совместного использования товаров, которому способствуют новые технологии и продолжающееся влияние кризиса (рост безработицы, снижение покупательной способности), отражает общественное желание тратить свои финансовые ресурсы по-другому.

Все более популярной становится модель экономического поведения, которая возникла как некое дополнение к традиционной модели, присущей капиталистическим странам. Но размах шеринговой экономики заставляет думать, что эта новая модель становится настоящим конкурентом для традиционной модели.

Экономика совместного потребления получила свое распространение, потому что в сложившихся условиях люди в стремлении увеличить свой доход избегают необходимости инвестировать значительные средства в основные средства и оборотный капитал. В качестве «основных средств» в экономике совместного потребления выступает цифровая платформа или торговая площадка, доступ к которой стоит сравнительно дешево. В качестве «оборотного капитала» используются «недоиспользованные» активы. Более того, пользователи (потребители) получают выгоду от уменьшения цен, причиной чему является снижение операционных издержек платформами и отсутствие необходимости в значительном маркетинговом бюджете.

Подводя итог, следует отметить, что вопрос – каковы перспективы развития экономики совместного потребления – остается открытым. Экономисты всего мира разделились на два лагеря. Одни перечисляют успехи многочисленных райдшеринговых и каршеринговых стартапов (Uber, Lyft и др.) и делают прогнозы относительно будущих темпов роста в этой сфере, которые, согласно некоторым подсчетам, к 2025 году превысят 25 % в год, в некоторых секторах – 63 %<sup>8</sup>. Другие считают, что еще слишком рано говорить об экономике совместного потребления как о реальном секторе.

Как оценить количественный вклад шеринговой экономики в ВВП? Какие компании отнести к экономике совместного потребления? Как защитить с юридической точки зрения потребителей и поставщиков недоиспользованных активов? На все эти вопросы еще только предстоит найти ответ.

Как бы то ни было, согласно исследованию, проведенному Европейской комиссией, в 2013 году доход физических лиц, полученный в результате совместного использования активов в рамках шеринговой экономики, достиг 3,5 млрд. долл. во всем мире. Уже сейчас оборот в этом секторе экономики оценивается в 20 млрд. евро<sup>9</sup>.

Не вызывает сомнений тот факт, что в этой экономике наблюдается почти беспрецедентный рост, и она становится частью жизни все большего количества людей. Кроме того, этот экономический феномен свойствен не только для небольших инновационных стартапов. Крупные компании также осознали, что эта новая экономическая модель может быть привлекательной и эффективной для многих видов деятельности. В настоящее время многие известные компании инвестируют и покупают стартапы, работающие на принципах совместного потребления, обогащая тем самым свои производственные процессы и диапазон поставок.

---

<sup>8</sup> Goudin P. Указ. соч. С. 10.

<sup>9</sup> Там же. С. 16.

### Список литературы

1. A Big Foot on a Small Planet? [Электронный ресурс]. URL: [https://conservation-development.net/Projekte/Nachhaltigkeit/DVD\\_10\\_Footprint/Material/pdf\\_Serie\\_Nachhaltigkeit/10\\_Footprint\\_en.pdf](https://conservation-development.net/Projekte/Nachhaltigkeit/DVD_10_Footprint/Material/pdf_Serie_Nachhaltigkeit/10_Footprint_en.pdf).
2. Botsman R., Rogers R. What's Mine Is Yours The Rise of Collaborative Consumption [Электронный ресурс]. URL: [https://aerbook.com/books/Whats\\_Mine\\_Is\\_Yours-81525.html?social=1&retail=1&emailcap=0](https://aerbook.com/books/Whats_Mine_Is_Yours-81525.html?social=1&retail=1&emailcap=0).
3. Botsman R. The Sharing Economy Lacks A Shared Definition [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>.
4. Goudin P. The Cost of Non-Europe in the Sharing Economy: Economic, Social and Legal Challenges and Opportunities [Электронный ресурс] // European Parliamentary Research Service. – 2016. – January. – С. 7-10. URL: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/558777/EPRS\\_STU\(2016\)558777\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/558777/EPRS_STU(2016)558777_EN.pdf).