

УДК 33

*Афанасьев Сергей Алексеевич*

магистрант

Научный руководитель

*Макарова Ольга Юрьевна*

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства

и государственной службы при Президенте РФ»

г. Москва

DOI 10.21661/r-562171

## **ЭКОНОМИКА СОВМЕСТНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ: ЭВОЛЮЦИЯ И ОСОБЕННОСТИ**

*Аннотация:* экономика совместного использования или экономика платформ стала одной из ключевых тенденций современного рынка. В статье будет рассмотрено, как данный подход изменил привычные модели потребления товаров и услуг, а также взаимодействие между потребителями и поставщиками. Основное внимание будет уделено исследованию сутиности экономики совместного использования и факторам, способствующим ее развитию в различных секторах.

*Ключевые слова:* экономика совместного потребления, экономика шеринга, гиперпотребление, недозагруженное использование, B2B.

Экономика совместного потребления или экономика шеринга (*от англ. economy of collaborative consumption, sharing economy*), доступ к временному использованию, а не полное владением каким-либо благом. Однако такое временное владение, в большинстве случаев, подразумевает выплату владельцу данного блага. Главный принцип заключается в предоставлении заинтересованным лицам ресурсов, которыми они не владеют, лицами, у которых данный ресурс есть и есть в избытке (что подразумевает «простой» ресурс) [8].

Экономика совместного использования относится к социально-экономической системе, в которой отдельные лица и предприятия совместно используют ресурсы, такие как активы, навыки и услуги, для взаимной выгоды. Эта концепция приобрела известность в последние годы, революционизируя традиционные бизнес-модели. Экономика совместного использования разрушила множество секторов, позволив людям получить доступ к товарам и услугам без необходимости владения или крупных инвестиций.

По своей сути экономика совместного использования построена на принципах ресурсоэффективности, устойчивости и построения сообщества. Делясь недоиспользуемыми ресурсами, будь то свободная комната, поездка на автомобиле или специализированное оборудование, частные лица и предприятия могут сократить количество отходов, максимально эффективно использовать активы и способствовать возникновению чувства связи и сотрудничества.

Невозможно назвать дату зарождения экономики шеринга, но стоит отметить, что на рубеже XX–XXI веков данное направление начало развиваться быстрее.

Как отмечают Рэйчел Ботсман и Ру Рогерс, основополагающими принципами, которые лежат во многих примерах совместного потребления (аренда машин, жилья, перепродажа/продажа вещей и прочие варианты шерингов) являются четыре фактора [1]:

- критическая масса;
- недозагруженное использование (idle capacity);
- вера в общее;
- доверие между незнакомцами.

Совмешая воедино гиперпотребление, критическую массу, недозагруженности использования, веру в общее, доверие между незнакомцами мы получим идеальную синергию для быстрого развития экономики совместного потребления. В 1990–2010 гг. быстрые шаги технологической сферы мотивировало компании к выпуску все более новых и продвинутых товаров, для расширения своей части рынка за счет экспансии в продуктовом ассортименте. Люди начинали покупать большое количество товаров, которые им даже были и не особо нужны, но они стремились

за трендами. Из этого мы можем наблюдать, что продуктный мир набирал свою критическую массу, люди полностью не использовали и не используют большую часть приобретенных товаров, а какие-то из них совсем не используются.

На текущий момент экономика совместного использования переживает быстрый рост благодаря технологическим достижениям. Мобильные приложения и онлайн-платформы, упростили и оптимизировали операции совместного использования. Эти платформы позволяют пользователям связываться друг с другом, обеспечивают прозрачность и доверие, а также способствуют эффективному распределению ресурсов. Ниже на рис. 1 и 2 представлена эволюция интернета и развитие браузерных технологий.



Рис. 1. Лента времени «Развитие Интернета до Всемирной паутины» [3]

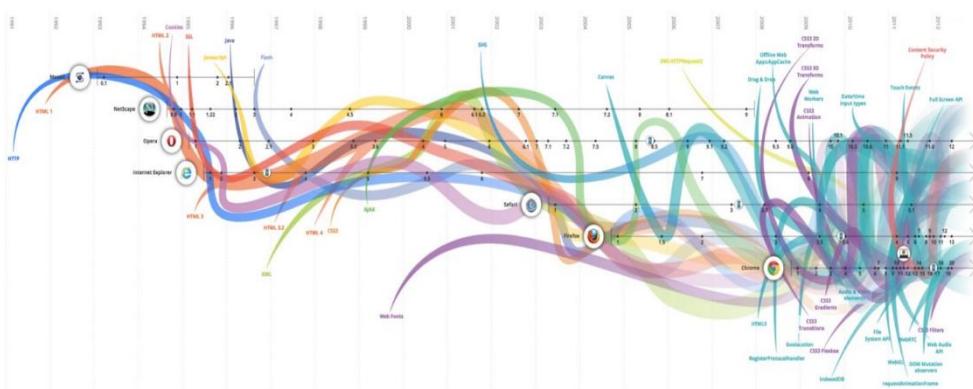


Рис. 2. Развитие браузерных технологий [5]

Например, платформы для совместных поездок, такие как Uber и Lyft, используют технологию GPS для соединения водителей и пассажиров, обеспечивая согласование в режиме реального времени и бесперебойные транспортные услуги [10; 11]. Это существенно нарушило традиционную индустрию такси и предоставило частным лицам доступную и удобную альтернативу.

Более того, изменение общественных ценностей сыграло значительную роль в росте экономики совместного использования. Потребители все больше обеспокоены устойчивостью и воздействием своего потребительского выбора на окружающую среду. Они также ищут экономически эффективные альтернативы, особенно во времена экономической неопределенности. Экономика совместного использования предлагает решения, соответствующие этим ценностям, и обеспечивает более доступный и устойчивый способ доступа к товарам и услугам.

Исследование, проведенное PwC, показывает, что, если в 2013 году компании из пяти секторов экономики, где новая бизнес-модель является наиболее распространенной, получат доход от продаж в размере 15 миллиардов долларов, то к 2025 году он вырастет до 335 миллиардов долларов, как можно видеть на рис. 3. Это говорит о том, что половина доходов на этих рынках будет приходиться на компании с моделью экономики совместного использования [6].

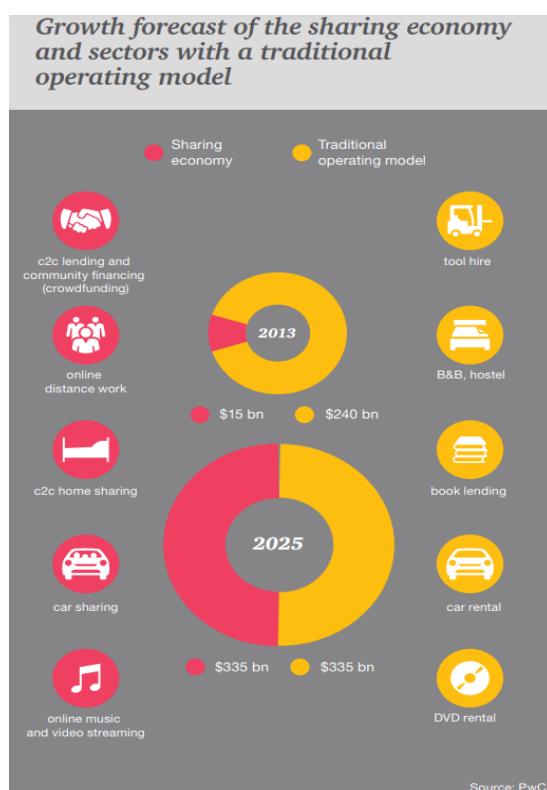


Рис. 3. Прогноз экономического роста экономики шеринга по сравнению с традиционной экономикой [6]

Экономика совместного использования проникла в различные сектора, изменив отрасли и поведение потребителей. В сфере B2C (бизнес-для-потребителя) в таких секторах, как транспорт, жилье и платформы P2P (peer to peer) кредитования (платформа, где инвестор может дать заем другому частному лицу или бизнесу через специальный онлайн-сервис кредитования), произошли значительные изменения.

В транспортном секторе платформы для совместных поездок, такие как Uber и Lyft, произвели революцию в мобильности, позволив отдельным лицам совместно ездить на личных автомобилях [10; 11]. Это привело к уменьшению пробок, снижению выбросов углекислого газа и повышению мобильности. А с другой стороны, резко увеличило капитализацию компаний (рис.4). Аналогичным образом, услуги обмена велосипедами и скутерами приобрели популярность в городских районах, предоставляя альтернативу традиционным видам транспорта.



Рис. 4. Изменение капитализации компании Uber с 2019 по 2024 годы [12]

В секторе размещения такие платформы, как Airbnb, позволили домовладельцам сдавать в аренду свободные комнаты или целые объекты недвижимости. Это предоставило альтернативные варианты традиционным отелям и позволило путешественникам познакомиться с местными сообществами более захватывающим образом [9]. Кроме того, платформы для совместного использования жилья предоставили отдельным лицам возможность монетизировать свои недостаточно используемые жилые помещения, получая доход и способствуя расширению экономических возможностей.

Развитие экономики совместного использования в России находится в русле мировых тенденций. Только за 4 года объем увеличился в 2,7 раза и показывает высокие темпы прироста (рис. 5).

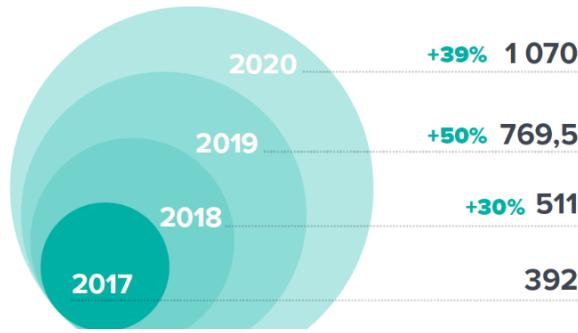


Рис. 5. Динамика экономики совместного потребления  
в России 2017–2020 гг., млрд руб [4]

Если рассматривать распространение шеринговой экономики по сектора, то, как видно на рисунке 6, подавляющая доля приходится на взаимные продажи через существующие платформы (главным образом Авито). Второе место по объему занимают P2P услуги. Платформы P2P-кредитования упростили как платежи, так и кредитование между частными лицами в обход традиционных финансовых учреждений. Это расширило доступ заемщиков к капиталу и позволило кредиторам получать привлекательную прибыль. Эти платформы создали более инклюзивную финансовую систему и предоставили альтернативу традиционным банковским услугам [6].



Рис. 6. Объем транзакция по секторам, млрд. руб., 2019–2020 гг. [4]

В то время как экономика совместного использования, ориентированная на потребителя, привлекла значительное внимание, сектор B2B также обладает огромным потенциалом для экономики совместного использования. Экономика совместного использования в B2B облегчает сотрудничество между предприятиями и предлагает возможности для снижения затрат, повышения эффективности и улучшения использования ресурсов [7]. На рис. 7 представлены некоторые сферы B2B сектора до и после внедрения элементов экономики совместного потребления.

Платформы B2B шеринга позволяют компаниям совместно использовать избыточные мощности или специализированные ресурсы. Например, платформы аренды строительной техники позволяют строительным компаниям временно получать доступ к дорогостоящей технике без необходимости владения ею. Это снижает затраты и повышает эффективность проекта. Разделяя ресурсы, предприятия могут оптимизировать использование активов и избежать капиталоемких инвестиций [2].

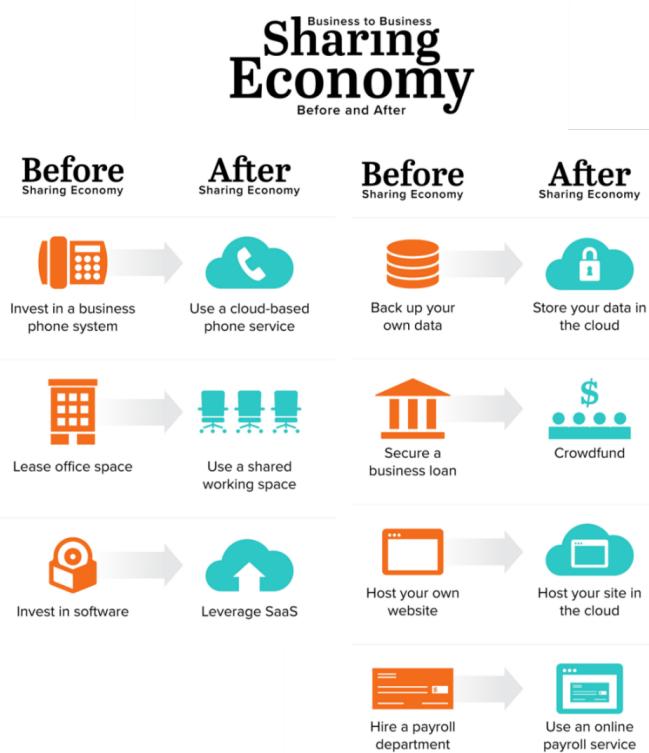


Рис. 7. Сфера шеринг-экономики в секторе B2B

Общие офисные помещения становятся все более популярными среди стартапов и фрилансеров. Эти помещения обеспечивают доступную и гибкую рабочую среду, позволяя предприятиям сотрудничать и совместно использовать ресурсы, такие как конференц-залы и все их удобства. Это не только снижает затраты для отдельных предприятий, но и способствует обмену знаниями и созданию сетевых возможностей.

Совместное использование логистических услуг с помощью таких платформ, как ShipBob, позволило малым и средним предприятиям получить доступ к недорогим и эффективным решениям для складирования, фулфилмента и доставки без необходимости создания собственной инфраструктуры [4] Это снижает затраты и повышает эффективность цепочки поставок, позволяя предприятиям сосредоточиться на своих ключевых компетенциях.

В заключение необходимо отметить, что экономика совместного использования изменила способы участия частных лиц и предприятий в экономической деятельности. С быстрым развитием технологий и изменением потребительских предпочтений экономика совместного использования получила развитие в различных секторах, включая сферу B2B. Используя возможности сотрудничества и совместного использования ресурсов, предприятия могут открывать новые возможности, стимулировать инновации и создавать более устойчивую экономику на будущее. Экономика совместного использования имеет потенциал для преобразования отраслей, улучшения распределения ресурсов и укрепления чувства общности и связи как между отдельными лицами, так и между предприятиями.

### ***Список литературы***

1. Botsman R. What's Mine Is Yours / R. Botsman, R. Rogers.
2. Brooks C. The State of the B2B Sharing Economy / C. Brooks [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.business.com/articles/b2b-sharing-economy/>
3. Эволюция Интернета от начала до наших дней и далее [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-interneta-ot-nachala-do-nashih-dney-i-dalee/viewer>

4. Шеринг-экономика. Россия 2020 от ТИАР-Центра (2021). Аналитический центр & Консалтинговая компания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tiarcenter.ru/sharing-report-2020/>
5. UI/UX-дизайн тренды – что будет радовать пользователей весь 2020 год? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://askusers.ru/blog/pravila/ui-trends-2020/>
6. PwC, Sharing or paring? Growth of the sharing economy [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.com/hu/en/kiadvanyok/assets/pdf/sharing-economy-en.pdf>
7. The Business Model for the Sharing Economy between SMEs [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wseas.us/journal/pdf/economics/2014/a125707-287.pdf>
8. Адакилос А.Д. Шеринговая экономика / А.Д. Адакилос, М.С. Чаус, А.А. Молдован [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sheringovaya-ekonomika/viewer>
9. Airbnb [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.airbnb.com/>
10. Lyft [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.lyft.com/>
11. Uber [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.uber.com/>
12. Uber – market capitalization [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://companiesmarketcap.com/uber/marketcap/>
13. Shipbob [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.shipbob.com/>