

ОПУБЛИКОВАТЬ СТАТЬЮ

в изданиях НИЦ "Социосфера"



[ПОДРОБНЕЕ](#)

СОЦИОСФЕРА

- *Российский научный журнал*
- *ISSN 2078-7081*
- *РИНЦ*
- *Публикуются статьи по социально-гуманитарным наукам*

PARADIGMATA POZNÁNÍ

- *Чешский научный журнал*
- *ISSN 2336-2642*
- *Публикуются статьи по социально-гуманитарным, техническим и естественно-научным дисциплинам*

[ПОДРОБНЕЕ](#)



СБОРНИКИ КОНФЕРЕНЦИЙ

- *Широкий спектр тем международных конференций*
- *Издание сборника в Праге*
- *Публикуются материалы по информатике, истории, культурологии, медицине, педагогике, политологии, праву, психологии, религиоведению, социологии, технике, филологии, философии, экологии, экономике*



[ПОДРОБНЕЕ](#)

ЭКОНОМИКА СОВМЕСТНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИИ

Е. Б. Дорошина

*Студентка,
ORCID 0000-0002-7492-6418,
Национальный исследовательский
университет «Высшая школа экономики»,
г. Москва, Россия*

Summary. The topic of sharing has become relevant in Russia with the development of rental services. This article analyzes the state of the joint consumption market in the country through the number and quality of companies serving different areas. The paper provides examples of earlier studies and compares their results with the current situation.

Keywords: sharing economy; rent; carsharing; business models.

Фразы «я могу себе это позволить» или наоборот «мы не можем себе этого позволить» создают ощущение достатка или бедности через покупательскую способность конкретного человека или семьи. Кто-то покупает новую машину, потому что может себе это позволить, а кто-то не может подарить ребёнку велосипед, потому что не может себе этого позволить. Границы между категориями «позволительности» иметь что-то в своей собственности могут размыться благодаря экономике совместного использования, которая активно развивается в 21 веке.

Данная экономическая модель базируется на обмене недоиспользованными ресурсами от помещений до человеческих навыков для получения денежной или неденежной выгоды [1]. Другими словами, это способ наиболее эффективно использовать уже имеющиеся в нашем распоряжении ресурсы. Легче всего это иллюстрируется примером аренды, которая позволяет разным людям временно владеть какой-то вещью, которая в ином случае пылилась бы без дела. У такой экономики есть ряд преимуществ: отсутствие налогов за владение собственностью, отсутствие расходов на поддержку и обслуживание купленного оборудования, развитие социального взаимодействия, возможность пользоваться благом, не приобретая его, что позволяет экономить и увеличивает доступность благ для более широкого круга пользователей [3, с. 70]. Такое потребление не только даёт возможность сэкономить на покупке и хранении какого-то предмета, но и косвенно способствует улучшению экологии. В первую очередь, это относится к местному транспорту. Эффективное использование транспорта снижает его воздействие на окружающую среду и уменьшает углеродный след [1, с. 282]. Однако развитие такой экономической модели затрудняется наличием транзакционных издержек. Майкл Мангер выделяет 3 составляющие этих издержек: триангуляционную информацию об участниках, их местонахождении и цене сделки, трансфер платежей и товаров, который должен быть максимально быстрый, и доверие как покупателя к продавцу, так и наоборот [4, с. 28]. Эти проблемы решаются с помощью специальных

сервисов, поддерживающих идею совместного использования. Компании создают пространство в виде сайта, где можно ознакомиться с информацией о товаре и владельце, убедиться в подлинности данных, договориться о цене. Также появляются рейтинги, отображающие через отзывы и оценки доверие к добропорядочным исполнителям. Ну и наконец, некоторые фирмы даже организуют собственную доставку вещей, чтобы участникам сделки не пришлось всё делать самостоятельно. Популяризацию идеи sharing-economy в России можно рассмотреть на примере сервисов из разных областей потребления, которые уже функционируют как минимум в Москве.

Сфера аренды вещей в России развита довольно слабо [5, с. 43]. Антонина Подгайская в своём исследовании отечественного опыта совместного потребления выделяет только 2 примера подобных сервисов: Sharyboo и Rentalist.me. Количество объявлений на них не превышает 200–400 штук, что очень мало в соотношении с населением страны. Сейчас оба этих проекта неактивны, зато в Интернете можно найти другие: next2u и polka.rent. На первом указано, что в Москве выложено 23 тысячи предложений об аренде, а в Санкт-Петербурге более 5 тысяч. Можно сказать, что, по сравнению со старыми данными, аренда вещей стала более известной, но, тем не менее, она очень сильно уступает продаже. На Avito объявлений о продаже личных вещей в Москве больше 8 миллионов. Однако перепродажа является частью не sharing-economy, а second-hand economy [2, с. 5]. Люди предоставляют постоянный, а не временный доступ к своим товарам, поэтому это уже не совместное использование, а передача из собственности в собственность. Кроме того, если продажа бывших в употреблении предметов домашнего хозяйства создаёт доход, который затем используется для покупки новых товаров, первоначальная сделка может не уменьшить выбросы углерода или другие воздействия на окружающую среду [2, с. 7]. Продажа личных вещей, которые перестали быть нужны, помогает эффективно использовать их потенциал. Так работают секонд-хенды и барахолки. Важным нюансом является то, что человек, продавший что-то своё для дальнейшего использования, может купить на эти деньги новую продукцию в магазине, а не приобретёт такую же недоиспользованную вещь. Таким образом, схема совместного использования вещей в России работает только на половину благодаря перепродажам и разовым арендам, например, фартуков и платьев на последний звонок или камер для съёмки мероприятий.

Другой сферой распространения модели sharing-economy стал транспорт. Если речь идёт об автомобилях, можно выделить 2 основные тенденции: carsharing и ridesharing. Первая позволяет компаниям (business-to-consumer model) или частным лицам (people-to-people model) сдавать в аренду машину для поездок в городе и за его пределами, чтобы минимизировать траты на обслуживание автомобиля или даже получить денежную прибыль [1, с. 283–287]. Если задать в карте «каршеринг» и открыть спи-

сок предложений по Москве, то можно заметить, что у многих точек оценка варьируется от 2 до 3, то есть хороших отзывов довольно мало, а сервисы с более высокими баллами чаще имеют на порядок меньше комментариев пользователей. Самыми популярными сервисами возможно назвать BelkaCar (372 отзыв в Google Картах, средняя оценка 3,3), Делимобиль (539 отзывов, оценка 2,3) и Яндекс.Драйв (нет конкретной точки, но машины есть по всей Москве). Расположение свободных машин можно увидеть на карте transport.mos.ru. Каршеринг позволяет заменить общественный транспорт на личный людям, которые не могут купить себе собственную машину, а также даёт возможность владельцам авто, которые практически его не используют, заработать деньги на его содержание. Однако, как можно заметить, даже самые известные платформы имеют средние и низкие оценки, что говорит о необходимости развития каршеринга в стране. Категория райдшеринга же подразумевает, что человек не получает доступ к управлению автомобилем, но может доехать куда-то вместе с водителем. Проект совместных поездок BlaBlaCar отмечается как довольно успешный и доступный для пользователей [3, с. 70–71]. Онлайн-сервис был основан во Франции, но получил распространение и в России. У официального сообщества компании во ВКонтакте более 500 тысяч подписчиков. Сервис позволяет найти попутчиков или водителей по всей стране. Приведу личный пример. Моя мама раз в месяц ездит из Пензы в Саратов по работе на своей машине. Чтобы не тратиться на бензин и в дороге было не скучно, она берёт 1–2 пассажиров на задние сидения, которых забирает около нашего дома, а в Саратове высаживает в центре прежде, чем поехать по делам. Такой схемой пользуется большое количество людей, что подтверждается более чем 10 миллионами скачиваний приложения BlaBlaCar и его рейтингом в Google Play 4,4 в 2017 году [5, с. 42] и уже 50 миллионами скачиваний на данный момент.

Третьим полем для совместного пользования является недвижимость. Выбор между съёмной квартирой и номером в отеле во время поездок зависит от цены и доверия. Если мы выбираем отдых в гостинице, то рассчитываем на наличие достойного сервиса, так как такие организации специализируются на сдаче жилья во временное пользование. Но гостиницы стоят дороже, потому что «должны назначать такую цену, которая покрывает закладную, коммунальные расходы, содержание зданий и заработную плату сотрудников» [4, с. 28], тогда как владельцы частных квартир уже оплатили всё сами. Эта схема работает только в том случае, если сдаваемая квартира является «временно простаивающими мощностями» [2, с. 28], то есть хозяин уехал на время в командировку или у него есть пустая комната. В случае же, если человек специально покупает квартиру для постоянной сдачи туристам, его расходы на её содержания будут такими же, как и у отеля, но в меньших масштабах. Такой бизнес не совсем относится к совместному использованию, как и перепродажа, однако в России он весьма популярен. Ранее объявления о сдаче жилья на короткий

срок можно было найти на Booking, но в марте сервис приостановил работу в России. Квартиры от собственника можно найти на Циан или Avito, там же можно снять и комнату. Когда речь идёт о съёме части квартиры, предполагается, что хозяин живёт там же, и именно такие объявления можно расценивать как экономику совместного использования. Также на этих сайтах некоторые ищут себе сожителя, чтобы можно было разделить плату за съём жилья. На Avito представлено около 12 тысяч объявлений комнат в Москве, однако часть из них относится к койко-местам в хостеле. Из этого можно сделать вывод, что в плане недвижимости идея sharing-economy пока не приобрела достаточной распространённости, но имеет все необходимые технические составляющие для развития.

Ход развития экономики совместного использования в России зависит от двух факторов: технического и человеческого. Сервисов в каждом из рассмотренных направлений потребления достаточно, чтобы обслужить потребности пользователей. Ушедшие с рынка проекты заменяются новыми, которые стараются привлечь внимание клиентов какими-то новшествами. В сфере райдшеринга свою нишу заняла иностранная компания, а вот аренда вещей развивается на локальных сайтах. Качество работы каршеринговых компаний наоборот пока под вопросом, учитывая разные отзывы пользователей, но количество проектов говорит о том, что тема аренды в стране развивается. Основная проблема совместного использования заключается скорее в привязанности к собственности у самих граждан. Количество объявлений о продаже превышает аренду, а сдача специально купленного жилья является целой отраслью бизнеса, а не стремлением уменьшить свои расходы на содержание квартиры. Всё это говорит о том, что сейчас новая модель экономики пользуется популярностью только у части населения и отказаться от зависимости от личного имущества получится ещё не скоро.

Библиографический список

1. Cohen, B., Kietzmann, J. (2014). Ride On! Mobility Business Models for the Sharing Economy. *Organization & Environment*, 27(3), 279–296.
2. Frenken, K., Schor, J. (2017). Putting the sharing economy into perspective. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 23, 3–10.
3. Лымарь Е. Н. Экономика совместного потребления в современной России // Вестник Челябинского государственного университета. 2018. №12. С. 67–72.
4. Мангер М. Завтрашний день 3.0. Трансакционные издержки и экономика совместного пользования. М.: Изд. Дом НИУ ВШЭ, 2021. 280 с.
5. Подгайская А. Экономика совместного потребления: зарубежный и отечественный опыт // Общество и экономика. 2017. № 2. С. 36–44.

СРОЧНОЕ ИЗДАНИЕ МОНОГРАФИЙ И ДРУГИХ КНИГ



*Два места издания Чехия или Россия.
В выходных данных издания
будет значиться*

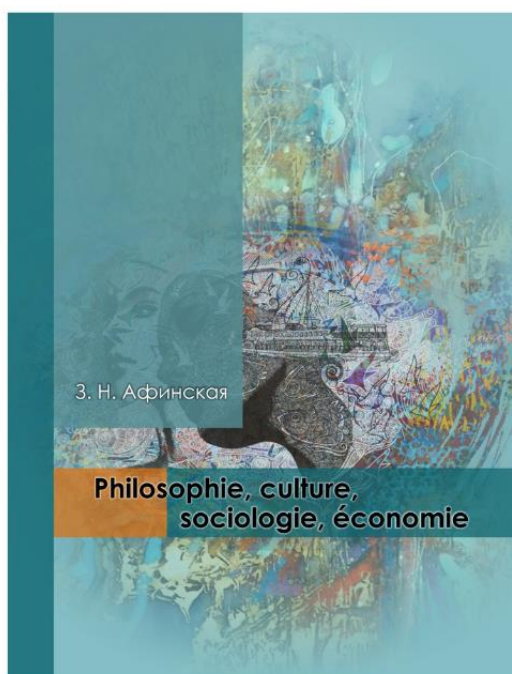
**Прага: Vědecko vydavatelské
centrum "Sociosféra-CZ"**

или

**Пенза: Научно-издательский
центр "Социосфера"**

РАССЧИТАТЬ СТОИМОСТЬ

- Корректурa текста
- Изготовление оригинал-макета
- Дизайн обложки
- Присвоение ISBN



У НАС ДЕШЕВЛЕ

- Печать тиража в типографии
- Обязательная рассылка
- Отсудка тиража автору