

оригинальная статья

## Модель шеринга как определяющий фактор функционирования современного бизнеса

Авдокушин Евгений Федорович  
Московский педагогический государственный университет,  
Россия, Москва  
<https://orcid.org/0000-0001-5878-9639>

Кузнецова Елена Геннадьевна  
Московский педагогический государственный университет,  
Россия, Москва  
<https://orcid.org/0000-0003-2933-2300>  
[elez.elena@gmail.com](mailto:elez.elena@gmail.com)

Поступила 08.03.2022. Принята после рецензирования 22.04.2022. Принята в печать 23.05.2022.

**Аннотация:** Модель шеринговой экономики получила широкое использование в функционировании современного бизнеса в различных отраслях. Повышенное внимание к этой модели со стороны теоретиков определяется тем, что они видят в ней элементы, способствующие трансформации капитализма как экономики, базирующейся на частной собственности и стимулирующей безудержное потребление. Внимание бизнеса эта модель привлекает тем, что ее использование способствует повышению эффективности предпринимательства, отвечает трендам на усиление социальной составляющей в бизнесе, повышение его экологичности, достижение целей устойчивого развития. Модель шеринга представляет собой достаточно сложную, комплексную структуру. В статье раскрывается использование понятия *шеринг* современными платформами организации бизнеса, структура шеринговой экономики, даются ее основные характеристики, особенности проявления, взаимодействие с рыночной экономикой. Шеринг охватывает нерыночные и рыночные модели организации и функционирования бизнеса, кооперационные, коллаборативные связи. В статье подчеркивается изначальная социальная сущность шеринга как экономики совместного потребления / использования, которая и привлекает большинство современных бизнесов и теоретиков социальной трансформации капитализма. Авторы показывают, что под вывеской шеринга часто скрываются псевдосоциальные, мимикрирующие под него модели с сугубо рыночными устремлениями и целями. Раскрывается взаимодействие шеринга с современными формами организаций бизнеса: цифровыми платформами и экосистемами, анализируется взаимосвязь и сопряжение шеринговых инструментов с концепцией ESG, циркуляционной, безотходной экономикой, ее экологичным, устойчивым развитием.

**Ключевые слова:** шеринг, экономика совместного потребления, экономика совместного использования, социальный рыночный шеринг, шеринговые платформы, экосистемы, бизнес-модель Uber, уберизация, циркуляционная, безотходная экономика, кооперативизм, партнерство, коллаборация, принципы ESG

**Цитирование:** Авдокушин Е. Ф., Кузнецова Е. Г. Модель шеринга как определяющий фактор функционирования современного бизнеса. *Вестник Кемеровского государственного университета*. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2022. Т. 7. № 2. С. 201–211. <https://doi.org/10.21603/2500-3372-2022-7-2-201-211>

Full article

## Sharing Model as a Determinant Factor of Modern Business

Evgeny F. Avdokushin  
Moscow Pedagogical State University, Russia, Moscow  
<https://orcid.org/0000-0001-5878-9639>

Elena G. Kuznetsova  
Moscow Pedagogical State University, Russia, Moscow  
<https://orcid.org/0000-0003-2933-2300>  
[elez.elena@gmail.com](mailto:elez.elena@gmail.com)

Received 8 Mar 2022. Accepted after peer review 22 Apr 2022. Accepted for publication 23 May 2022.

**Abstract:** The model of the sharing economy has become popular in various industries. This model transforms capitalism into an economy based on private property and unlimited consumption. As a result, it improves the efficiency of entrepreneurship, strengthens the social component of business, increases environmental awareness, and achieves sustainable development goals. The sharing model is a rather complex structure. It covers non-market and market models of organization, as well as business, cooperative, and collaborative ties. The original social essence of sharing was in the economy of joint consumption and use; however, nowadays various pseudo-social models with purely market goals often mimic as sharing. The article reveals the concept of sharing as it is used by business organization platforms, as well as its structure, main characteristics, and interaction with the market economy, e.g., digital platforms and ecosystems, Uber business models, ESG principles, etc.

**Keywords:** sharing, economics of co-consumption, sharing economy, social market sharing, sharing platforms, ecosystems, Uber business model, uberization, circular, waste-free economy, cooperativism, partnership, collaboration, ESG principles

**Citation:** Avdokushin E. F., Kuznetsova E. G. Sharing Model as a Determinant Factor of Modern Business. *Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Politicheskie, sotsiologicheskie i ekonomicheskie nauki*, 2022, 7(2): 201–211. (In Russ.) <https://doi.org/10.21603/2500-3372-2022-7-2-201-211>

## Введение

Цифровизация экономики в современных условиях способствовала появлению многих инноваций, связанных с функционированием и перестройкой инструментов, механизмов, моделей современного бизнеса. К числу таких инноваций можно отнести агрегацию предложений товаров и услуг, формирование и использование практически во всех сферах современной экономики платформенной организации бизнеса от маркетплейсов до экосистем. Цифровая платформа становится новой ступенькой в процессе: информатизация – информатизация – цифровизация – платформизация современной экономики [1, с. 85]. Платформенные экосистемы цифровой экономики представляют собой партнерства компаний, осуществляющих тесное взаимодействие принадлежащих им цифровых платформ, интегрируя различные системы, базы больших данных о потребителях и клиентах, деятельности организаций государственной власти. Среди заметных инноваций 2010-х гг. следует выделить модель экономики совместного потребления / использования (ЭСП / ЭСИ), которая получила существенную теоретическую разработку и практическое применение во многих странах. Разработчики модели часто трактуют ее как элемент формирующейся «новой» экономики [2]. При этом модель ЭСП многими теоретиками и практиками все больше отождествляется с шерингом. Различные бизнесы, стремясь выглядеть социальными, а не просто более эффективной рыночной структурой, провозглашают себя поборниками модели ЭСП, отождествляемой с шерингом. Между тем эти две модели, хотя и имеют некоторые внешние черты сходства, по сути являются совершенно различными.

Формальное сходство двух моделей состоит в провозглашении ими приверженности принципу социальности, в частности с концепцией ESG<sup>1</sup>, достижения эффективности, оптимизации деятельности, устойчивости развития и т. п. организаций, использующих эту модель в своей деятельности. Однако на практике к шерингу под лозунгом ЭСП / ЭСИ часто относят сделки, являющиеся обычной бизнес-деятельностью с устоявшимися формами коллаборации, называя их экономикой совместного использования. Внешне эти сделки напоминают элементы ЭСП и ЭСИ, но по сути не имеют к ней отношения.

К такого рода шерингу можно отнести большинство сделок в современной экономике, представляющей высокоспециализированную и кооперированную организацию производства и потребления. Камуфлируясь под модную модель ЭСП / ЭСИ, многие компании, находясь в рамках производственной кооперации друг с другом, стремятся показать себя креативными, инновационными, следующими самым современным трендам организации бизнеса, наращивая тем самым свой репутационный капитал. Однако за провозглашенными принципами стоят разные пути и механизмы их реализации, которые в результате оказываются противоположными или сходными только по форме, а не по содержанию.

В статье сделана попытка на основе использования общенаучных методов исследования – исторического, логического, сравнительного анализа – разграничить, классифицировать модели, которые разрабатываются и используются под общим определением шеринга и дать им соответствующую характеристику. Шеринговая модель в статье рассматривается не как самоцель, а как средство в достижении цели повышения эффективности всей экономики и ее устойчивого развития.

При этом важной задачей статьи (помимо классификации различных моделей шеринга – социальных, рыночных, смешанных, их характеристики и перспектив использования) является попытка разграничить, показать существенные различия между социальным шерингом, т. е. ЭСП / ЭСИ, и его рыночной интерпретацией, использующей его форму, но далекой от содержания. Анализируя феномен шеринга, необходимо выявить его основные параметры, не включая в его структуру мимикрирующие под него модели, иными словами, использовать ультимативное требование немодного в наше время классика – «прежде чем объединяться, надо решительно размежеваться».

## Модель ЭСП / ЭСИ

Модель ЭСП / ЭСИ – это социально ориентированная модель, прежде всего сегмента С2С и С2В. Модель ЭСИ – это сегмент, как правило, В2В и В2С. Модель ЭСП, как отмечается в докладе Всемирного экономического форума 2013 г. (ВЭФ), соответствует при следующих условиях:

<sup>1</sup> ESG: Environmental – экологичность, снижение негативного влияния на окружающую среду, ответственное и эффективное расходование ресурсов; Social – права человека, животных, защита окружающей среды; Corporate Governance – права сотрудников, структура корпоративного управления, прозрачность, корпоративная социальная ответственность.

- актив является ликвидным, т. е. может легко делиться и / или распространяться;
- актив имеет высокий «холостой ход», т. е. низкую частоту использования;
- активы связаны с высоким процентным соотношением расходов на доход или ими дорого владеть сразу из-за потенциальной стоимости;
- ограничения сбережений и / или доходов (например, предметов роскоши);
- активы, которые быстро устаревают;
- активы, которые не имеют спроса или ограничения предложения, или чья ценность увеличивается из-за того, что они являются общими<sup>2</sup>.

Таким образом, в ЭСП происходит своеобразная секьюритизация ряда маловостребованных активов, которые становятся общественно полезными. В результате повышается степень инклюзивного развития экономики. По определению Е. Ф. Авдокушина и Л. Г. Беловой, ЭСП – это модель инклюзивного развития современной экономики, вовлекающей в оборот многие невостребованные, «спящие» факторы производства и потребления [3].

Следует отметить, что критерии и сферы функционирования ЭСП в трактовке экспертов ВЭФ в основном сводятся к потребительской сфере. Однако эта модель не ограничивается рамками сферы потребления, а через систему обратных связей взаимодействует со сферой производства. Это модель ЭСП, которая является важной частью тандема или одной стороной медали модели ЭСП / ЭСИ. Если одна сторона этой «медали» – прежде всего отношения в сфере С2С и С2В, то другая – В2В и В2С, как правило.

Эти модели могут быть реализованы и часто применяются с использованием инструментов рынка. То есть модель «идеального» шеринга, в котором преобладает социальный характер, может носить в той или иной степени коммерческий мотив, который, однако, в ней не преобладает.

Как мы писали ранее, ЭСП – это в основном простая кооперация между физическими лицами по обмену, дарению, пользованию товарами и услугами. ЭСИ – это обмен продуктами, факторами производства, отходами от основной деятельности, услугами между юридическими лицами, вследствие чего, как правило, происходит отчуждение не собственности, а только результатов владения ею, и получение прибыли. Фактически это обычная товарная, возмездная сделка (рис. 1) [4, с. 8–9].

Как отмечается в исследовании Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК), «одним из общемировых трендов развития экономики совместного

потребления является переход модели шеринга в В2В-сегмент. Все больше компаний из самых разных отраслей (строительства, сельского хозяйства, энергетики, логистики, медицины) становятся пользователями шеринг-сервисов или создают свои собственные. Особое значение В2В-шеринг приобретает в цепях поставок. <...> В перспективе шеринг-модель может охватить все этапы цепи поставок от производства сырья до реализации готового продукта во многих отраслях»<sup>3</sup>.

Социальная составляющая в этих моделях не только преобладает, но и является основным мотивом действия. Эти модели многие исследователи объединяют под общим названием *шеринговая экономика*. Можно назвать ее моделью социального шеринга, используя эту часто применяемую дефиницию. В основе ЭСП / ЭСИ лежит кооперация домашних хозяйств, мелких бизнес-структур, их взаимодействие с промышленным, торговым бизнесом (например, в использовании отходов производства в ресторанном бизнесе), участие в цепочках регенерации продуктов в рамках рециркуляционной экономики (экономики полного цикла, безотходной экономики). Любая экономика является циркуляционной: добыча ресурсов – их переработка – изготовление продукта – потребление – отходы. Рециркуляционная экономика требует на каждом этапе этого процесса инновационных подходов к максимально эффективному использованию первичных ресурсов, минимизации отходов при производстве и нанесению минимального ущерба окружающей среде, экономному потреблению и тем более использованию отходов как постоянно возобновляемого ресурса.

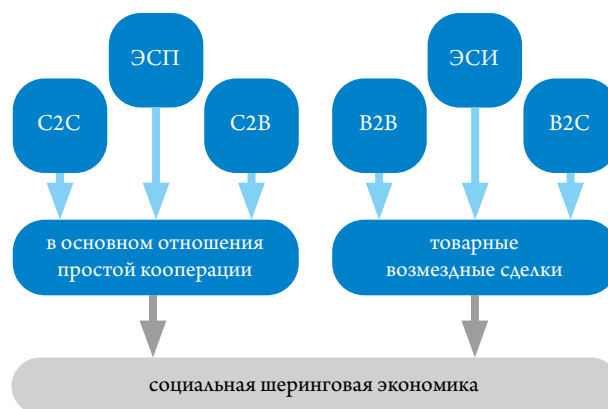


Рис. 1. Различия между экономикой совместного потребления (ЭСП) и экономикой совместного использования (ЭСИ)  
Fig. 1. Differences between the sharing economy of consumption and the sharing economy of use

<sup>2</sup> Young Global Leaders. Circular Economy Innovation & New Business Models Dialogue. Young Global Leaders Sharing Economy Dialogue Position Paper 2013. World Economic Forum 2013. URL: [https://www3.weforum.org/docs/WEF\\_YGL\\_CircularEconomyInnovation\\_PositionPaper\\_2013.pdf](https://www3.weforum.org/docs/WEF_YGL_CircularEconomyInnovation_PositionPaper_2013.pdf) (accessed 7 Mar 2022).

<sup>3</sup> Экономика совместного потребления в России 2020. Испытание на прочность. Февраль 2021. С. 18. URL: <https://raec.ru/upload/files/raec-sharing-economy-2020.pdf> (дата обращения: 07.03.2022).

## Модель рыночного шеринга

Наряду с моделью ЭСП / ЭСИ получила существенное развитие модель рыночного шеринга. Рыночный шеринг – инструмент использования простой кооперации участников процесса на основе арендных отношений; агрегация предложений товаров и услуг отдельных субъектов с их последующей доступной коммерциализацией на основе платформенных, алгоритмических решений; новая система «выжимания пота» с использованием ресурсов фриланса (разного рода уберы (Uber, Lyft), каршеринги и т.п.). Получение прибыли за счет концентрации имеющихся свободных, «спящих» факторов производства, услуг, личного имущества не только преобладает в этой модели, но и является ее основным мотивом и целью, хотя очень часто эта модель капитализма цифровых платформ, использования технологий больших данных (big data) камуфлируется под социальную, кооперативистскую модель, служащую интересам всего общества.

Модель Uber, как отмечают многие исследователи, дает ряд преимуществ в системе транспортного обслуживания населения (в скорости обслуживания, цене поездок). Однако эти плюсы достаются во многом за счет повышенной эксплуатации наемных (свободных) работников, которые не обладают многими правами, доступными наемным работникам, занятым в других сферах и отраслях экономики. Социальный шеринг, т.е. модель ЭСП / ЭСИ, не предполагает использование наемного труда, а тем более его эксплуатации. Эта модель имеет демократический, кооперативистский характер. Отношения частной собственности заменяются отношениями долевой, паевой собственности и ее совместного использования.

В модели Uber, представляющей сетевую организацию на основе цифровых технологий, которые многие исследователи отождествляют с шерингом, происходит агрегация собственников авто или его арендаторов. Сделки в модели Uber можно отнести к В2С, но с четкой целью сетевого агрегатора на получение прибыли без признаков благотворительности, присущей модели ЭСП / ЭСИ, даже учитывая сравнительно низкие цены на услуги по перевозке клиентов, хотя и достаточно часто со снижением качества услуги, нарушением правил дорожного движения и т.п. К основным проблемам, возникающим в процессе реализации модели Uber, как свидетельствует практика, можно отнести:

1. Достаточно тяжелые условия трудовой деятельности, в частности, несоблюдение режима труда и отдыха, сверхурочные работы, не всегда адекватная зарплата по результатам труда.

2. Трудовые отношения между сетевым агрегатором и работниками (свободными предпринимателями, партнерами) строятся без официального найма, водители

не находятся в штате. С ними заключается агентский договор, и следовательно нет социальных льгот и трудовых гарантий.

3. Нет не только профсоюзной организации, но и коллективов, профессионального сообщества, где можно пообщаться. Наиболее активные работники Uber создают свои сетевые сообщества.

4. Водителей часто раздражает т.н. алгоритмический менеджмент, постоянное слежение за ними, нахождение под контролем алгоритмов без их ведома и согласия<sup>4</sup>.

Один из конкурентов Uber, компания Lyft, стремится отойти от такой модели, заявляя, что она по сути не является транспортной компанией, а представляет сообщество людей, которые помогают друг другу добраться в какой-либо пункт назначения. Слоган Lyft представлен в духе ЭСП: *Твой друг с машиной*<sup>5</sup>. Однако, этот маркетинговый ход не может скрыть использование Uber-модели в этой компании.

Практически повсюду, где используется модель электронных платформ, они выступают не как работодатели, а как посредники (оттесняя более мелких посредников, монополизировав посредническую деятельность) и координаторы, которые сводят исполнителей и заказчиков через web-сайт либо бизнес и клиентов – с помощью геоинформационных сервисов. Часто платформы именуют себя информационными или рекламно-информационными сервисами, не вступающими с исполнителями в трудовые отношения и заключающие с ними договоры подряда. Таким образом происходит мимикрия под модель ЭСП с ее партнерской, товарищеской помощью, а не отношениями наемного труда. В результате нет трудовых отношений, а значит и трудовых гарантий, но при фактической частнособственнической эксплуатации наемного труда.

Рыночный шеринг развивается в русле потребительской модели общества посредством углубленного, инклюзивного потребления, включения широких слоев потребителей к тем или иным благам, услугам, которые ранее им были недоступны или малодоступны (например, транспортные услуги, аренда бизнес-офисов и т.п.). Рыночный шеринг работает на развитие современной модели потребительского общества, в то время как модель ЭСП / ЭСИ пытается реформировать эту модель, уйти от нее.

## Шеринговые платформы и экосистемы

Бурное развитие в начале XXI в. платформенной организации экономики способствовало появлению ряда исследований проблемы формирования и развития разного рода бизнес-экосистем: от экосистем маркетплейсов (торговых, промышленных, финансовых и др.) до экосистем т.н. бигтехов [5].

<sup>4</sup> Мельманн М., Хенфридссон О. Почему сотрудникам так не нравится алгоритмический менеджмент. *Ведомости*. 19.10.2019. URL: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2019/10/19/814084-menedzhment> (дата обращения: 07.03.2022).

<sup>5</sup> Подцероб М. Как конкурент Uber – компания Lyft воспользовалась уходом Трэвиса Каланика. *Ведомости*. 29.06.2017. URL: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2017/06/29/700975-lyft-uhodom-kalanika> (дата обращения: 07.03.2022).

Платформенная организация бизнеса в качестве элемента экосистемы присуща как некоммерческим шеринговым платформам (ЭСП / ЭСИ), так и их коммерческим платформам, как правило, далеким от идеалов ЭСП / ЭСИ. Используемая в современной бизнес-модели электронная платформа – это эффект масштаба агрегированных данных, классика любой торгово-промышленной системы. Крупное массовое производство, услуги позволяют использовать узкую специализацию и разделение труда, что повышает производительность всех применяемых ресурсов. Эффект масштаба достигается и за счет технологической специфики отдельных видов производства и услуг.

По мнению Л. К. Рейлье и Б. Рейлье [6], экосистемы на базе платформ – это предприятия, которые сочетают бизнес-модели с платформой. Такое сочетание имеет место в крупнейших мировых компаниях, таких как Apple, Google, Microsoft, Amazon, и является ключевым фактором успеха. После мирового финансового кризиса 2008 г. всего за 10 лет в десятку крупнейших компаний мира вошли 7 компаний, основанных на платформенной модели. Они подверглись серьезной реорганизации с целью включения платформенных бизнес-моделей. Например, экосистема Apple включает бизнес-модели: розничной торговли, торговых посредников, затраты – выпуск (межотраслевая модель) и платформенные модели. Последние растут более быстрыми темпами, чем другие составляющие экосистемы Apple [6].

Экономика шеринга изменяет показатели успешности бизнеса и традиционные бизнес-модели, не менявшиеся годами. Так, немецкий исследователь шеринга Х. Хейнрикс рассматривает совместное использование как модель экономики, которая открывает потенциально новый путь к устойчивому развитию и охране окружающей среды. Он утверждает, что процессы, характерные для сферы ЭСИ, могут как «встряхнуть», так и «укрепить обычный бизнес» путем постоянной реконфигурации разнородного спектра экономической деятельности [7]. ЭСП / ЭСИ порождает новую конкурентную среду, новые правила взаимодействия всех участников. Ряд зарубежных и российских авторов полагают, что ЭСП / ЭСИ постепенно становится новой бизнес-моделью развития территорий, которая развивается параллельно с закрепившимся трендом внедрения ИКТ в урбанизированной среде [8, с. 184]. Более того, уже можно говорить в недалеком будущем о «городах совместного потребления» (shareable city)<sup>6</sup>.

Традиционным предприятиям, как считают западные исследователи, необходимо сосредоточиться на пяти элементах, чтобы воспользоваться преимуществами моделей экономики совместного использования: непрерывное обучение, адаптируемость и гибкость, цифровизация, потребительский опыт, инновации [9, р. 161].

Современные организации должны иметь возможность использовать различные бизнес-модели в соответствии с требованиями рынка. Гибкость также учитывает эластичность организационных структур. Цифровая составляющая все больше присутствует во всех процессах организации: создание, предоставление и получение ценности. Цифровизация должна в конечном итоге предлагать персонализированное предложение, формировать личный потребительский опыт. Организациям необходимо найти решения, позволяющие переосмыслить потребление определенных продуктов или услуг. Инновации могут означать как новые продукты и услуги, так и реконфигурацию бизнес-моделей для расширения клиентской базы в наиболее выгодных условиях. Инновации бизнес-моделей должны идти в ногу с адаптацией к новым тенденциям, чтобы можно было создавать и предоставлять ценность с использованием новых технологий. Традиционные предприятия приспосабливаются к этой тенденции [9, р. 161].

Элементы шеринговой экономики начали внедряться в различные бизнес-модели в разных отраслях. Ярким примером является автомобильная промышленность, которая признала экономику совместного использования как фактор развития бизнеса и использовала модель там, где ее можно было применить. Сегодня многие производители автомобилей управляют собственными каршеринговыми операциями, а другие сделали стратегические инвестиции в новых участников: Avis в Zipcar, BMW в JustPark, сотрудничество BMW с Sixt DriveNow, запускающее сервис каршеринга в нескольких странах, служба DriveNow от BMW (предоставление автомобиля в качестве услуги аренды, а не передачи собственности), Daimler-Benz, разрабатывающий Car2Go. Эти компании рассматривают своих клиентов не как потребителей, а как партнеров. Корпорация General Motors инвестировала 3 млн долл. в сервис компании RelayRides (служба аренды автомобилей для частных лиц) в надежде, что человек, взявший автомобиль шевроле в аренду, полюбит эту марку и купит ее. Более того, чтобы стимулировать спрос, предусмотрен зачет стоимости аренды в плате за новый автомобиль.

Следует отметить, что компании явно лукавят, представляя потребителей как партнеров. Использование этого отождествления допустимо как маркетинговый ход, который, в частности, использовался основателем финансовой пирамиды Мавроди в своей рекламной компании (Леня Голубков – как партнер МММ). Называть партнерами лиц, осуществляющих временный доступ к тем или иным активам и услугам, это все равно, что считать уборщицу крупного банка партнером президента этого банка. В таких компаниях, как Uber, Lyft, Airbnb и т.п., это партнерство, при котором старший партнер

<sup>6</sup> Young Global Leaders. Circular Economy Innovation & New Business Models Dialogue...

не имеет практически никаких обязательств перед младшим партнером. Здесь допускается смешение категорий экономики совместного использования и экономики доступа (access economy), которые внешне похожи, но по сути существенно различаются.

Экономика совместного использования (потребительский сегмент) – это совместное сотрудничество, включающее систему взаимных связей, которые позволяют ее субъектам участвовать в тех или иных сделках посредством совместного использования товаров и услуг или использования доступа к активам. Например, использование жилого помещения, находящегося в совместном владении на определенный срок. Следует выделить промышленный сегмент ЭСИ, когда происходит кооперационное взаимодействие по обмену продуктами, например отходами производства для включения их в оборот регенерации. Здесь ЭСИ вступает в сферу интересов и функционирования рециркуляционной экономики, о которой упоминалось выше.

Экономика доступа – это обмен товарами и услугами, осуществляемыми на основе доступа, а не владения: спорадическая аренда вещей, средств производства, а не предложение их на время (бизнес-модель Uber, Lyft, Zipcar и т. п.).

Следует констатировать, что изменение бизнес-моделей предприятий в результате внедрения элементов экономики шеринга, экономики доступа и выборочное использование элементов ЭСП и ЭСИ в «производственной, бытовой и других сферах управления предприятием позволяет повысить конкурентоспособность промышленных предприятий в современных условиях рыночной экономики» [10, с. 241–242]. Шеринговая экономика усиливает конкуренцию на традиционных рынках и демократизирует доступ к услугам и продуктам. Успех инициатив демонстрирует жизнеспособность ее бизнес-моделей [11; 12].

Платформенный подход как определяющий тренд в организации и функционировании современного бизнеса не оставил в стороне и разработки в области исследования модели ЭСП / ЭСИ как специфической бизнес-экосистемы. Так, автор статьи «Коллаборативная экономика: причина номер 8, по которой экосистемы – это будущее» Дэвид Киш считает, что экосистемы, представляющие собой самоорганизующиеся целевые сети, будут формироваться на основе потребностей потребителей в различных отраслях. Поэтому понимание экосистемы имеет решающее значение как для бизнес-

стратегов, так и для предпринимателей и частных лиц. Экосистемы – конечная цель разрушительных сценариев и будущее бизнеса<sup>7</sup>.

В публикации Deloitte 2015 г.<sup>8</sup> об изменяющемся характере экосистем современного бизнеса дается градация трех типов платформ, используемых в ЭСП:

- 1) платформы агрегирования (Aggregation Platforms), которые облегчают транзакции, подключают пользователей к ресурсам, как правило, работают по модели «ступица и луч» (Hub and Spoke);
- 2) социальные платформы (Social Platforms), которые способствуют социальному взаимодействию, связывают людей с сообществами, способствуют развитию ячеистых сетей взаимоотношений;
- 3) мобилизационные платформы (Mobilization Platforms), которые способствуют мобилизации, побуждают людей к совместным действиям, стремятся к установлению долгосрочных отношений для достижения общих целей совместного использования.

Развитие экосистем шеринговой экономики в трактовке ее западных исследователей предстает как динамический процесс, меняющий саму экономику шеринга и ее экосистему вследствие изменения конъюнктуры рынка, предпочтений клиента и потребителя. По мнению Джеффри Хойло, автора статьи «Будущее промышленных экосистем: построенные на платформе и совместной экономике», в основе отраслевых экосистем лежат платформа и ЭСИ. Отраслевые экосистемы – это динамичные образования, которые могут меняться в зависимости от потребностей клиентов и рынка, масштабироваться для удовлетворения объемов и спроса и развиваться, чтобы быть устойчивыми, инновационными и открытыми перед лицом сбоев, конкуренции и изменений<sup>9</sup>.

Каждый из элементов будущего отраслевых экосистем на рис. 2<sup>10</sup> дополняет и усиливает другой, создавая мультипликативный эффект платформы, который приводит к улучшению инноваций, интеллектуальности, клиентскому опыту и доверию. Характерно, что в упомянутой статье Дж. Хойло и во многих зарубежных исследованиях подход к шерингу (ЭСП / ЭСИ) трактуется как сугубо рыночный подход, как разновидность бизнес-модели с элементами ЭСП, такими как коллаборативность, простая кооперация, сетевой характер с упором на ее бизнес-эффективность, при фактическом игнорировании социального характера, который изначально закладывался в ее понимание и использование [3].

<sup>7</sup> Kish D. The Collaborative economy: no 8 reason ecosystems are the future. 1 Jun 2015. URL: <https://www.thenextevolution.com/2015/06/01/the-collaborative-economy-no-8-reason-ecosystems-are-the-future/> (accessed 7 Mar 2022).

<sup>8</sup> Hagel J. The power of platforms. 16 Apr 2015. URL: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/focus/business-trends/2015/platform-strategy-new-level-business-trends.html> (accessed 7 Mar 2022).

<sup>9</sup> Hojlo J. The future of industry ecosystems: built on the platform and sharing economy. 23 Sep 2020. URL: <https://blogs.idc.com/2020/09/23/the-future-of-industry-ecosystems-built-on-the-platform-and-sharing-economy/> (accessed 7 Mar 2022).

<sup>10</sup> Ibid.



Рис. 2. Мультипликационный подход к экосистеме ЭСИ  
Fig. 2. A multiplier approach to the sharing economy ecosystem

В качестве примеров шеринговой экономики, в основном как экономики совместного использования, коллаборативной экономики, приводятся компании Amazon, Facebook, Google и др. Эти компании действительно представляют собой экосистемы, выросшие на базе якорной платформы и интегрировавшие ряд других платформ, создав соответствующую инфраструктуру с высокой степенью сотрудничества. Однако относить эти компании к модели экономики совместного использования – большая натяжка. В данном случае имеет место вертикальная коллаборация, кооперация компаний с коллективно возникшими устремлениями, далекими от идеалов шеринга как экономики совместного потребления / использования. Компании типа Amazon, Google и т.п. – это компании эпохи платформенного цифрового капитализма, использующие сетевой эффект, цифровые технологии, склонные к монополии не меньше, чем традиционные корпорации эпохи развитого капитализма. Их глубокое проникновение в современную социальную жизнь не дает существенных оснований относить их к компаниям социальной шеринговой экономики. Они формируют новое качество рынка, когда не производитель приспособляется к спросу, а потребитель. Последний посредством алгоритмических технологий, деятельности маркетологов и пиарщиков фактически хочет то, что навязывает ему производитель, диктующий ему модели поведения, потребления и жизни в целом.

Рыночный шеринг, базирующийся на платформенных решениях обмена и потребления приводит не к большей свободе потребления в разумных объемах, а к его монополизации в руках агрегаторов и тотальному контролю. Агрегаторы, оптимизирующие процесс потребления, включая в него ряд ранее не используемых факторов,

сам процесс потребления превращают в товар, управляя и всемерно коммерциализируя его. Фактически модель рыночного шеринга прямо противоречит принципам, идеологии ЭСП, в частности, представленной в работах Р. Ботсман [13], направленных против консьюмеристских основ современного общества развитых стран или стремящихся их сформировать.

Рассматривая шеринговую экономику как экосистему, зарубежные исследователи переносят общие принципы формирования экосистем на шеринговую экосистему, не уделяя особого внимания его определяющей составляющей – социальному характеру, на котором и формируется вся экономика шеринга. Как отмечает Е. Н. Лымарь, в настоящее время «происходит смена ценностей в обществе – переход от бренд-зависимости к экономии в поиске материальной выгоды. Значимыми становятся такие понятия, как экология, доверие, общение. Экономика совместного потребления дает возможность общения, основанного на доверии, а также на экономии ресурсов и, как следствие, поддержания экологического баланса» [14, с. 69].

Экономика шеринга – ЭСП / ЭСИ – в условиях развития цифровой трансформации современного общества объективно подвержена появлению в ее структурах в той или иной степени развитых платформенных организаций, становящихся основой их формирующихся экосистем. Однако вряд ли все сегменты ЭСП / ЭСИ могут трансформироваться в экосистемы. В сегменте ЭСП, например, ее одноранговые модели вряд ли способны к созданию подобных образований. Лишь более сложные системы ЭСП могут в отдельных случаях претендовать в основном на создание протоэкосистем. Другое дело – сегмент шеринга – ЭСИ, здесь создание экосистем представляется магистральным путем организации и развития этой модели, достаточно сложной и многоликой. Здесь понятно внимание западных исследователей к созданию и использованию экосистем в этой сфере. Однако не следует смешивать элементы простой или сложной кооперации, коллаборации, свойственные большинству бизнес-процессов, с шерингом и, выдавать модели коммерческих платформ т.н. экономики доступа (типа Uber, Airbnb, Facebook, Сбер и т.п.) за экосистемы шеринга.

### Шеринг и рециркуляционная экономика

То, что выдается за шеринг (ЭСИ) многими западными исследователями в большей степени относится к модели рециркуляционной (циркулярной, циркуляционной, замкнутого цикла и т.п.) экономики, где ЭСП / ЭСИ предстает как ее составная часть, но не определяет цифровую экосистему как шеринговую (рис. 3).

Шеринг, как отмечалось выше, включает модель ЭСП / ЭСИ как рециркуляционную безотходную экономику, т.е. экономику замкнутого цикла. Если ЭСП – это экономика, в основном нацеленная на оптимизацию потребления



Рис. 3. Модель циркулярной экономики [15, с. 15]  
Fig. 3. Circular economy model [15, p. 15]

ее отдельных элементов в сфере потребления, сродни потребительской кооперации с ярко выраженным социальным характером, то ЭСИ – это сфера шерингового производства, оптимизации хозяйственной системы в целом, где основной характеристикой является коллаборация, кооперация в области вторичного использования, переработки тех или иных материальных, невозобновляемых ресурсов. Обе модели имеют свой позитивный социальный заряд. Но ЭСП действует в большей степени на микроуровне, а ЭСИ – на макроуровне, т. е. как экономика эффективного использования материальных ресурсов, развития возобновляемых и невозобновляемых ресурсов, индустриальной экологии. Модель ЭСИ в значительной степени опирается на механизмы действия рециркуляционной, безотходной экономики и приобретает самостоятельное значение в рамках развития коллаборативных, кооперационных отношений.

Согласно определению Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), «циркулярная экономика представляет собой совокупность бизнес-моделей, замыкающих, замедляющих и сужающих продуктовые и материальные потоки для сокращения конечного объема потребления исчерпаемых ресурсов. К таким бизнес-моделям относятся замыкание поставок, восстановление ресурсов, продление срока жизни продукции, совместное пользование и продуктивно-сервисные модели» [16, с. 117].

Исследователи из Сингапура Адриан Куах и Пэнджи Ван [17] выделяют 4 подхода ряда западных авторов при рассмотрении рециркуляционной экономики:

- 1) совместное использование или совместное потребление, при котором сообщество координирует приобретение и распределение ресурса за плату или другую компенсацию [18];
- 2) переработка, при которой использованные материалы обрабатываются, чтобы сделать их пригодными для повторного использования [19];
- 3) восстановление, при котором восстанавливаются изношенные, поврежденные или вышедшие из эксплуатации изделия [20];
- 4) расширение срока службы продукта, при котором продукты в конечном итоге рассчитаны на более длительный срок службы [21].

Циркулярная экономика является частью политики ЕС по реализации повестки дня в области ресурсоэффективности, установленной в рамках стратегии «Европа-2020» для интеллектуального, устойчивого и инклюзивного роста<sup>11</sup>. И модель шеринга – это модель инклюзивного развития современной экономики, вовлекающей в оборот многие невостребованные «спящие» факторы производства и потребления [3].

В рециркуляционной экономике минимизации потребления первичного сырья и объема перерабатываемых ресурсов и неизбежных отходов, отправляемых на уничтожение (захоронение), встает вопрос: а каким образом достигается эта минимизация, как наиболее эффективно использовать эти ресурсы? И здесь использование принципов модели шеринга можно рассматривать как один из инструментов по достижению искомого результата. При этом важным инструментом использования шеринга (ЭСП / ЭСИ) является превращение потребителя в пользователя товара, возвращаемого после периода его использования производителю, который, в свою очередь, на его основе либо создает другой продукт с использованием старых, но сохраняющих потребительскую стоимость элементов, блоков, конструкций и т. п., либо его утилизирует. Этот процесс предполагает трансформацию потребителя в пользователя, ответственного за экологию, окружающую среду, нацеленного на дружественное, бережливое отношение к невозобновляемым ресурсам. И в этом смысле использование модели шеринга (ЭСП / ЭСИ) должно быть важным фактором на пути достижения генеральной цели – устойчивому развитию экономики и общества.

## Заключение

Экономика шеринга достаточно сложная, нелинейная структура, требующая мультипликативного подхода к ее исследованию. С одной стороны, она представляет ряд традиционных социально-экономических отношений, дополненных цифровыми технологиями. А с другой – имеет инновационный характер, воздействующий на всю

<sup>11</sup> Take Action for the Sustainable Development Goals. *Sustainable Development Goals*. URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/> (accessed 7 Mar 2022).



современную экономику в области повышения ее социальной, эффективности, экологичности. В основе инструментария шеринга, его сущности, в какой бы сфере он не использовался, лежит социальная составляющая, либо декларируемая, либо реальная. В частности, концепция ESG и ее внедряемые принципы в деятельность современного бизнеса достаточно органично вписываются, сопрягаются с моделью социального шеринга.

Модель шеринга – это та часть цифровой экономики, которую можно рассматривать как модель *традиционные отрасли плюс Интернет*, т. е. цифровизацию традиционной сферы, в частности сферы услуг. Цифровизация способствует формированию нового взгляда на сферу услуг, ее субъекты и механизмы. ИКТ способствуют новому обобществлению труда, капитала, информации, технологий и в целом производства. Определенную роль в этом процессе играет и ЭСП, которая может рассматриваться как форма распределенной экономики – открытой, децентрализованной, сетевой. ЭСП соответствует объективному процессу движения от вертикальных структур, скрепляемых традиционными связями частной собственности с ее институтами, к горизонтальным, основанным на добровольном, осознанном консенсусе участников этих отношений.

Трактовка ЭСП как новой экономической модели становится плодотворной только при условии понимания ее сущности как симбиоза с ЭСИ в ее производственном контексте. Шеринг-экономика – это ЭСП как экономика не только различных потребительских сервисов, но и производства на основе этой модели: потреблять не только то, что уже произведено или производится здесь и сейчас, но и вновь произведенные материальные продукты как результат регенерационного производства. Только в сочетании ЭСП и ЭСИ шеринг, основанный только на обмене, потреблении, в перспективе так и останется зоной «культуры бедности» или сферой деятельности нижней части среднего класса, домохозяйств со сравнительно скромным достатком, пожилых людей, матерей-одиночек.

Платформенная организация современного бизнеса, ее трансформация в экосистемы также использует инструменты и идеалы социального шеринга, встраивая их как связующее звено в организацию партнерских отношений в рамках экосистем. Однако социальный шеринг (ЭСП / ЭСИ) в этих моделях, как правило, коммерциализируется, фактически вступает в подчинение сугубо рыночной организации производства и потребления, выступает как инструмент камуфлирования имманентно присущих рынку традиционных принципов и целей. Платформенные решения развития сферы услуг типа Uber, Lyft, Airbnb и т. п., которые выдаются многими исследователями их деятельности за образцы шеринговой модели, в своей основе являются его антиподом, лжешерингом, его симулякрот. Шеринг в версии Uber и весь процесс т. н. уберизации – это эффективный хайп суррогата ЭСП.

Процесс «уберизации» – это одна из ловушек цифровизации, когда прогрессивные технологии ИКТ используются для сохранения в модифицированных формах инклюзивной эксплуатации ресурсов (от материальных до человеческих), поощрения массового потребления, роста консюмеризма. В нем отсутствует социальная ответственность, наблюдается стремление к монополии (под видом отхода от монополии посредников к монополии платформ), поощряется несправедливая конкуренция, уход от налогов.

В целом модель шеринга можно рассматривать как новую, современную модель кооперативизма в условиях цифровизирующейся экономики. Социальная модель шеринга (ЭСП / ЭСИ) существует на периферии современной экономики, не занимая в ней существенного места, но оказывая заметного влияния на ее дизайн. В то же время социальная основа шеринга приспособляется к цифровым реалиям рыночной экономики, ассимилируется ею, трансформируя ее, но не изменяя ее глубинной сущности.

Переход к новой экономической модели не прост и вряд ли сможет реализоваться в ближайшее время. Процесс перехода представляет выбор между материальным и потребительским эгоизмом и социально-экономической моделью экономики с нацеленностью на рациональное производство и потребление. Реализация этой дихотомии в пользу второй составляющей уже началась в рамках процессов ESG, активизации процессов регенерации, «зеленого перехода» и других процессов. Для ускорения приближения к новой модели развития необходима популяризация ее успешных образцов, их внедрение и массовое распространение.

**Конфликт интересов:** Авторы заявили об отсутствии потенциальных конфликтов интересов в отношении исследования, авторства и / или публикации данной статьи.

**Conflicting interests:** The authors declared no potential conflicts of interests regarding the research, authorship, and / or publication of this article.

**Критерии авторства:** Е. Ф. Авдокушин (70 %) раскрыл использование понятия *шеринг* современными платформами организации бизнеса, структуру шеринговой экономики, разработал ее основные характеристики, особенности проявления, взаимодействие с рыночной экономикой, проанализировал взаимосвязь и сопряжение шеринговых инструментов с концепцией ESG, циркуляционной, безотходной экономикой, ее экологичным, устойчивым развитием. Е. Г. Кузнецова (30 %) раскрыла взаимодействие шеринга с современными формами организаций бизнеса: цифровыми платформами и экосистемами.

**Contribution:** E. F. Avdokushin (70%) studied the concept of sharing in the narrative of business organization platforms and described the structure of the sharing economy, its main characteristics, and interaction with

the market economy, as well as analyzed its relationships with the idea of Environmental, Social, and Corporate Governance. E. G. Kuznetsova (30%) revealed the interaction of sharing with such modern forms of business organizations as digital platforms and ecosystems.

**Финансирование:** Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта

№ 20-010-00180 «а» «Теоретические и методологические основы экономики совместного потребления и возможности ее реализации в РФ».

**Funding:** The study was supported by the Russian Foundation for Basic Research as part of research project No. 20-010-00180 "a" "Theoretical and methodological foundations of the sharing economy and the possibility of its implementation in the Russian Federation".

## Литература / References

1. Авдокушин Е. Ф., Кузнецова Е. Г. Экосистемы шеринговой экономики. *Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право»*. 2021. № 4. С. 83–100. <https://doi.org/10.28995/2073-6304-2021-4-83-100>
2. Авдокушин Е. Ф., Кузнецова Е. Г. Ecosystems of the sharing economy. *RSUH/RGGU Bulletin "Economics. Management. Law" Series*, 2021, (4): 83–100. (In Russ.) <https://doi.org/10.28995/2073-6304-2021-4-83-100>
3. Шваб К. Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо, 2018. 285 с.
4. Schwab K. *The fourth industrial revolution*. Moscow: Eksmo, 2018, 285. (In Russ.)
5. Авдокушин Е. Ф., Белова Л. Г. Экономика совместного потребления – формирующийся сегмент новой экономики. Часть первая. *Вопросы новой экономики*. 2018. № 2. С. 4–14.
6. Avdokushin E. F., Belova L. G. The economy of joint consumption as the emerging segment of new economy. Part one. *Voprosy novoi ekonomiki*, 2018, (2) (46): 4–14. (In Russ.)
7. Авдокушин Е. Ф., Кузнецова Е. Г. Экономика совместного потребления: сущность и некоторые тенденции развития. *Экономический журнал*. 2019. № 2. С. 6–19. <https://doi.org/10.24411/2072-8220-2019-00010>
8. Avdokushin E. F., Kuznetsova E. G. Economics of joint consumption: essence and some development trends. *Ekonomichesky Zhurnal*, 2019, (2): 6–19. (In Russ.) <https://doi.org/10.24411/2072-8220-2019-00010>
9. Авдокушин Е. Ф. Формирование и развитие цифровых экосистем. *Вопросы новой экономики*. 2021. № 4. С. 4–12. [https://doi.org/10.52170/1994-0556\\_2021\\_60\\_4](https://doi.org/10.52170/1994-0556_2021_60_4)
10. Avdokushin E. F. Formation and development of digital ecosystems. *Voprosy novoi ekonomiki*, 2021, (4): 4–12. (In Russ.) [https://doi.org/10.52170/1994-0556\\_2021\\_60\\_4](https://doi.org/10.52170/1994-0556_2021_60_4)
11. Reillier L. C., Reillier B. *Platform Strategy: how to unlock the power of communities and networks to grow your business*. Routledge, 2017, 240.
12. Heinrichs N. Sharing economy: A potential new pathway to sustainability. *GAIA*, 2013, 22(4): 228–231. <https://doi.org/10.14512/gaia.22.4.5>
13. Юрасов Р. А. «Умная экономика» и «экономика совместного потребления» – феномены современного регионального развития. *Проблемы и перспективы экономического развития регионов: сб. ст. Всерос. науч.-практ. конф. (Грозный, 27 апреля 2017 г.)* Грозный: Чеченский гос. ун-т, 2017. С. 182–185.
14. Yurasov R. A. Smart and sharing economy as a phenomenon of the new regional development. *Problems and prospects of economic development of regions: All-Russian Sci.-Prac. Conf., Grozny, 27 Apr 2017*. Grozny: Kadyrov CHSU, 2017, 182–185. (In Russ.)
15. Barbu C. M., Bratu R. S., Sirbu E. M. Business models of the sharing economy. *Review of International Comparative Management*, 2018, 19(2): 154–166. <https://doi.org/10.24818/RMCI.2018.2.154>
16. Гостилов А. О., Иванов К. А. Повышение конкурентоспособности промышленных предприятий и экономика совместного потребления. *Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент*. 2019. Т. 9. № 3. С. 236–243.
17. Gostilovich A. O., Ivanov K. A. Improving the competitiveness of industrial enterprises and the sharing economy. *Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika. Sotsiologiya. Menedzhment*, 2019, 9(3): 236–243. (In Russ.)
18. Martin C. J. The sharing economy: A pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism? *Ecological Economics*, 2016, 121: 149–159. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2015.11.027>
19. Schor J. Debating the sharing economy. Great Transition Initiative. *Toward a Transformative Vision and Praxis*. Oct 2014. URL: <https://greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy> (accessed 7 Mar 2022).
20. Botsman R. Sharing's not just for start-ups. *Harvard Business Review*, 2014, 92(9): 23–25.
21. Лымарь Е. Н. Экономика совместного потребления в современной России. *Вестник Челябинского государственного университета*. 2018. № 12. С. 67–72. <https://doi.org/10.24411/1994-2796-2018-11207>
22. Lymar E. N. Economics of joint consumption in modern Russia. *Bulletin of Chelyabinsk State University*, 2018, (12): 67–72. (In Russ.) <https://doi.org/10.24411/1994-2796-2018-11207>

15. Рязанова О. Е., Золотарева В. П. Циркулярная экономика. М.: Кнорус, 2021. 118 с.  
Riazanova O. E., Zolotareva V. P. *Circular economy*. Moscow: Knorus, 2021, 118. (In Russ.)
16. Кудрявцева О. В., Митенкова Е. Н., Солодова М. А. Циркулярная экономика как инструмент устойчивого развития России. *Экономическое возрождение России*. 2019. № 3. С. 115–126.  
Kudryavtseva O. V., Mitenkova E. N., Solodova M. A. Circular economy: prospects for sustainable development in Russia. *Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii*, 2019, (3): 115–126. (In Russ.)
17. Kuah A. T., Wang P. Circular economy and consumer acceptance: An exploratory study in East and Southeast Asia. *Journal of Cleaner Production*, 2020, 247. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.119097>
18. Belk R. You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online. *Journal of Business Research*, 67(8): 1595–1600. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.10.001>
19. Hamzaoui-Essoussi L., Linton J. D. Offering branded remanufactured/recycled products: at what price? *Journal of Remanufacturing*, 2014, 4(1). <https://doi.org/10.1186/s13243-014-0009-9>
20. Hazen B. T., Mollenkopf D. A., Wang Y. Remanufacturing for the circular economy: An examination of consumer switching behavior. *Business Strategy and the Environment*, 26(4): 451–464. <https://doi.org/10.1002/bse.1929>
21. Tse T., Esposito M., Soufani K. Why the circular economy matters. *European Business Review*, 2015, 11: 59–63.