



Экономика совместного потребления: мыльный пузырь или экономика будущего¹

Надежда Батова, Ирина Точицкая, 2020

BEROC Green Economy Policy Paper Series, PP no.12

Резюме

В работе рассмотрены основные экономические, экологические и социальные факторы и необходимые условия для становления и развития экономики совместного потребления. Представлена классификация основных бизнес-моделей организации шеринговой экономики, как по принципам владения активами, так и по формам взаимоотношений участников. Систематизированы основные проблемы шеринговой экономики и направления ее регулирования. Выявлены тенденции и национальные особенности развития шеринговой экономики в Беларуси в таких ключевых отраслях как транспорт – каршеринг, байкшеринг, кикшеринг, карпулинг; краткосрочная аренда помещений – жилых и офисных (коворкинг); краудфандинг; продажа товаров в сфере C2C; аренда вещей по модели P2P; онлайн-биржи самозанятых исполнителей (фриланс); фудшеринг; представлены наиболее яркие примеры.

JEL: D1, D2, D3, K23, L1, L2, L5, L8, L9, M2, N7, O3, R4.

Ключевые слова: шеринговая экономика, совместное потребление, шеринговые онлайн-платформы, регулирование, Беларусь.

Содержание

1.	Введение.....	2
2.	Факторы и условия развития совместного потребления.....	2
3.	Бизнес-модели шеринговой экономики.....	4
4.	«Обратная сторона» шеринговой экономики.....	6
5.	Особенности регулирования шеринговой экономики.....	9
6.	Тенденции и перспективы развития экономики совместного потребления в Беларуси	10
7.	Выводы и рекомендации.....	16
	Литература.....	18

© Центр экономических исследований БЕРОК

© Belarusian Economic Research and Outreach Center

¹ Данная публикация предназначена для широкой аудитории читателей, и является двенадцатой из серии работ, выполняемых в рамках Проекта по развитию зеленой экономики Центра экономических исследований BEROC, финансируемого SIDA.

1. Введение

С древнейших времен, с появлением натурального обмена люди делились друг с другом имеющимися благами, и только с развитием технологий общество вернулось к этой практике. При этом современный обмен вещами и услугами не ограничивается узким кругом общения конкретного человека, а расширился до глобальных масштабов. Впервые, научно обоснованную концепцию совместного потребления предложили экономисты Рэйчел Ботсман и Ру Роджерс в книге «What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption» (*Botsman, Rachel, 2010*). Эта идея, получившая название sharing economy (экономика совместного потребления), в 2011 г. была отнесена журналом Time к числу десяти идей, которые изменят мир (*Walsh, 2011*).

На этапе зарождения экономики совместного потребления, ожидалось, что результатом ее развития будет ответственное снижение гиперпотребления и построение социальных связей. В тоже время за десять лет развития основные ее приоритеты сместились в сторону удобства, цены и транзакционной полезности, благодаря чему экономика совместного потребления в большей степени стала соответствовать термину экономика, что подтверждает успешность и экономическую эффективность данной концепции. Согласно прогнозу PricewaterhouseCoopers (PwC), сделанному в 2015 г. онлайн-платформы, позволяющие людям и компаниям совместно использовать принадлежащие им ресурсы, к 2025 г. создадут рынок с объемом в 335 млрд долл. США, охватив половину секторов экономики (против 5 % в 2013 г.) (*PwC, 2015*). Однако, несмотря на большой потенциал шеринговой экономики, по мере ее развития усиливались и дискуссии относительно связанных с ней проблем и методов их решения, включая вопросы трудового права (например, кто относится к работникам, должна ли работать система социальных гарантий), налогообложения, контроля и безопасности участников, дискриминации, недобросовестной конкуренции и др.

Экономика совместного потребления также становится все более популярной в Беларуси. В связи с этим данная работа ставит своей целью не только описание ее развития в стране и за рубежом, но и привлечения внимания к вопросам ее регулирования. Оно должно как стимулировать рост шеринговой экономики, так и нивелировать негативные моменты, связанные с ее «обратной стороной». Изложение работы построено следующим образом: во втором разделе представлены факторы и условия развития экономики совместного потребления, в третьем – даны характеристики основных бизнес-моделей шеринговой экономики; в четвертом – представлены вызовы и проблемы ее становления, в пятом – особенности регулирования, в шестом – особенности и перспективы развития экономики совместного потребления в Беларуси. В заключении содержатся основные выводы.

2. Факторы и условия развития совместного потребления

Совместное потребление представляет собой новую модель взаимоотношений, базирующуюся на природе поведенческой экономики. В ее основе лежит тезис относительно того, что обмен теми или иными товарами и услугами является более эффективным, чем обладание ими. Реализация данной модели обеспечивает доступ к вещам, обладать которыми может быть непрактично и/или дорого, позволяя с одной стороны сократить расходы на их приобретение, а с другой – получить дополнительный доход от предоставления их в пользование (*Авдокушин, 2019; Швед, 2018*).

Необходимыми условиями развития экономики совместного потребления, базирующейся на принципах равенства, саморегулирования, экологичности, рациональности, открытости, гибкости, прозрачности и общественной полезности является наличие веб-платформы, а также доверие и репутация. *Цифровые веб-платформы*, позволяют в реальном времени измерять свободные материальные и нематериальные активы и обеспечивать возможность их гибкого динамического соединения с теми, кто в них нуждается. Встроенные системы рейтингов, обзоров и отзывов должны мотивировать честность владельцев и потребителей, а также помогать формировать сообщества по интересам. *Доверие* в данной модели

потребления обеспечивается требованиями загрузки в шеринговые приложения персональных данных, в т.ч. паспорта, водительского удостоверения, номера кредитной карты, а *репутация* определяется методом экспертных оценок (рисунок 1).

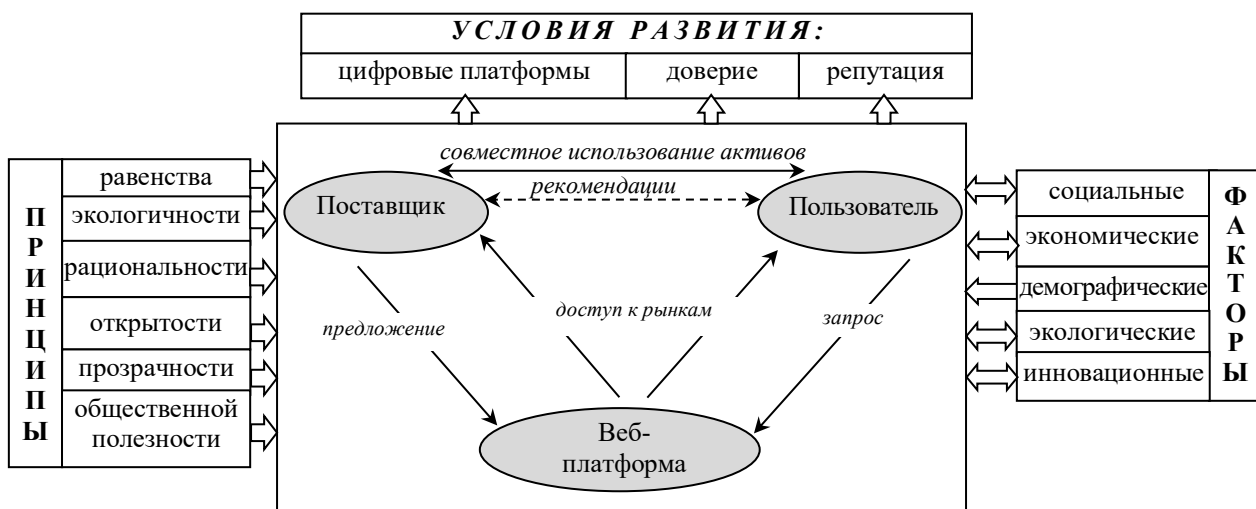


Рисунок 1 – Условия, принципы и факторы развития совместного потребления

Примечание. Рисунок составлен авторами на основе собственных исследований.

Важность данных условий в становлении совместного потребления подтверждается результатами глобального опроса респондентов из 58 стран «Trust in Advertising Survey» согласно которому 84 % опрошенных доверяют устным рекомендациям друзей и семьи, а 68 % респондентов – мнениям незнакомых потребителей, опубликованным в интернете (*Nielsen, 2013*). В исследовании «Entering the trust age» пользователи BlaBlaCar при условии наличия у них полного профиля личной информации получили рейтинг доверия, сопоставимый по уровню с членами семьи – 88 % (*Mazzella, 2016*).

Важность *социальных* факторов в развитии модели совместного потребления обоснована итальянскими учеными И. Пейс и Г. Провази, которые связывали ее быстрый рост с необходимостью заполнения социального вакуума, обусловленного провалами рынка и государства, посредством введения новых совместных форм взаимоотношений, способных встраивать не только экономические отношения, базирующиеся на экономических выгодах, но и социальные взаимосвязи (*Pais, 2015*). В процессе эволюции модель совместного потребления, основанная на общественном взаимодействии, трансформировалась в коммерческий сектор, где наибольшим спросом пользуются сервисы, позволяющие не только сэкономить денежные средства, но и минимизировать общение.

Сложившиеся тенденции изменения численности и структуры населения (*демографические факторы*) оказывают существенное влияние на состав потребителей, способствуя развитию шеринговой экономики. По результатам глобального опроса в общей совокупности ее участников 35 % составляют потребители поколения Y² и 7 % – поколения Z³ (*Nielsen, 2014*). Экономика совместного потребления может стать все более востребована также в связи с увеличением доли среднего класса⁴, а также ростом доходов женщин и их вклада в увеличение общего располагаемого дохода. Прогнозируемый рост численности пожилых людей, в свою очередь, будет приводить к тому, что все больше их число захочет получать дополнительный доход или продолжить участие в жизни общества (*Rinne, 2019*).

² люди, родившиеся в период с 1982 по 2004 г.

³ люди, родившиеся в 1996 г. и позже.

⁴ по данным исследований World Economic Forum влияние среднего класса в ближайшем десятилетии усилится по причине его удвоения

Особая роль в развитии экономики совместного потребления принадлежит *инновационным технологиям*. Появление смартфонов и мобильных приложений, пиринговых⁵ сетей и технологий реального времени радикально изменило поведение и культуру потребления огромного количества людей.

Экономика совместного потребления не только развивается под воздействием социальных, экономических, экологических, демографических и инновационных и других факторов, но и сама влияет на различные стороны экономического роста. Под ее воздействием создаются рынки продуктов и услуг, которые раньше считались «немонетизируемыми», повышается эффективность использования ресурсов и минимизируются отходы, и как следствие увеличивается эффективность экономики в целом (*French, 2015*). Расширение сферы совместного потребления стимулирует качественное изменение и развитие традиционных отраслей, которые для обеспечения конкурентоспособности вынуждены становиться похожими на шеринговые платформы. Так, в условиях конкуренции с компаниями Uber и Lyft, таксопарки стали разрабатывать мобильные программы позволяющие пассажирам видеть ближайшие автомобили и их водителей, давать им оценку, просматривать рейтинги, а также делать заказы, не созваниваясь с диспетчером.

Развитие совместного потребления стимулирует обмен знаниями и опытом, создание локальных распределительных сетей, формирование ответственного потребления, инфраструктуры экологически дружелюбного образа жизни, базирующегося на цифровых технологиях, а также представляет специфическую форму цифровизации рабочих мест, кардинально меняя качество жизни населения (*Нукитина, 2018*).

Внедрение данной экономической модели позволяет снизить ущерб природе и окружающей среде. Эти выводы подтверждаются как научными исследованиями (*Fremstad, 2018*), так и данными независимых агентств и отдельных шеринговых сервисов. В частности, согласно результатам исследования независимого французского агентства Le BIPE «Zero Empty Seats», благодаря сервису BlaBlaCar в 2018 г. было сэкономлено 1,6 млн т выбросов вредных веществ, к 2023 г. этот показатель прогнозируется на уровне 6,4 млн т (*Seldon News, 2019*).

3. Бизнес-модели шеринговой экономики

В рамках шеринговой экономики выделяют различные модели совместного ведения бизнеса. В частности, эксперты Credit Suisse выделяют три типа взаимоотношений в рамках модели совместного бизнеса: *частные лица*, продающие или арендующие свои собственные товары и услуги (Airbnb, TaskRabbit); *платформы членства*, которые позволяют людям легко арендовать предметы или получить доступ к услугам (Zipcar, eLance); *совместные сайты*, на которых люди обмениваются в основном нематериальными услугами, такими как обзоры продуктов (TripAdvisor, Yelp) или знания (Wikipedia), а также более материальными вещами, такими как финансирование (Kickstarter, Lending Club) (*Kindergan, 2015*).

В зависимости от того, кто владеет активом, устанавливает цену и определяет другие условия сделки, выделяют следующие три группы веб-платформ:

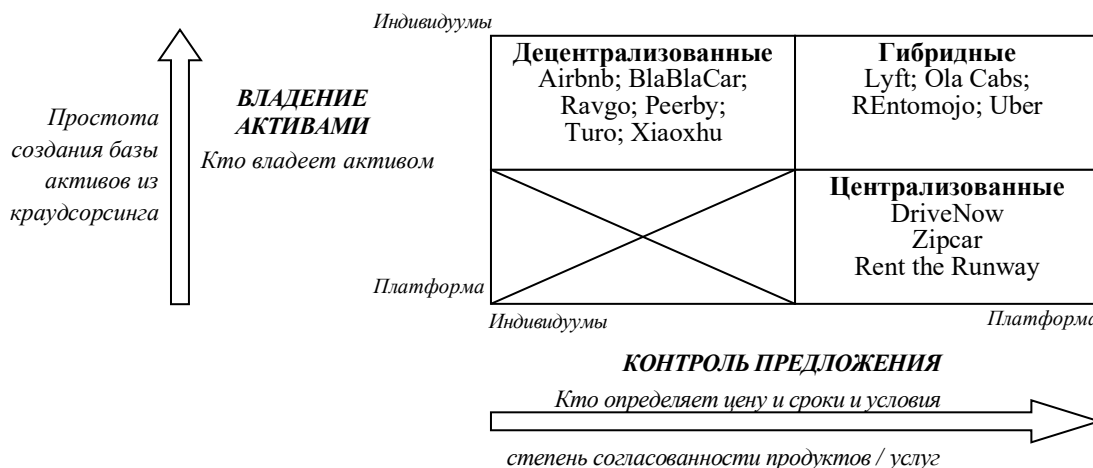
децентрализованные – владелец актива устанавливает условия и предлагает актив непосредственно пользователю, в то время как платформа позволяет осуществить транзакцию в обмен небольшое вознаграждение (Airbnb; BlaBlaCar и др.). Первоначальные капитальные затраты на запуск невелики, но платформа должна привлекать поставщиков, чтобы обеспечить достаточное предложение.

централизованные – сервис сам владеет активом, что позволяет устанавливать цену и контролировать качество предоставляемых продуктов и услуг (DriveNow, Zipcar, Rent the Runway). Высокие затраты на масштабирование бизнес-модели требуют значительных

⁵ В технологиях пиринг (от англ. peering — соседство) означает одноранговую или децентрализованную оверлейную компьютерную сеть, основанную на равноправии участников. Часто в такой сети отсутствуют выделенные серверы, и каждый узел (peer) выполняет одновременно функции и клиента, и сервера.

первоначальных затрат, а обеспечение эффективного функционирования возможно при условии достижения высокой степени использования;

гибридные – владельцы активов предлагают услугу с ценой и стандартами, установленными сервисом. Ответственность и риск децентрализованы, а стандартизация и уровень обслуживания централизованы (Uber, Lyft и др.). При этом первоначальные затраты невелики, а подбор поставщиков услуг имеет решающее значение (*Wallenstein, 2017*) (рисунок



2).

Рисунок 2 – Взаимоотношения участников в рамках шеринговых бизнес-моделей

Примечание. Рисунок составлен по данным экспертов BCG analysis (*Wallenstein, 2017*).

По формам взаимоотношений участников бизнес-модели шеринговой экономики (*PwC, 2015; Gesing, 2017; Uenlue, 2017, Berthold, 2019*) разделяются на три группы: C2C; B2B; B2C (таблица 1).

Таблица 1 – Формы взаимоотношений участников в рамках шеринговых бизнес-моделей

Бизнес-модель	Основные характеристики	Особенности	Модель взаимодействия	Существующие компании
P2P Peer-to-peer	C2C consumer to consumer	потребители напрямую взаимодействуют друг с другом		BlaBlaCar, Relay Rides, Airbnb, Uber, Rent-a-Par, TaskRabbit, Neighbor Goods и др.
	B2B business to business	компании предоставляют производственную технику или услуги другим компаниям		On-demand staffing, Machinery Link Solutions, Yard Club
B2C business to consumer	бизнес оказывает услуги потребителю, используя новые технические возможности, делая продукты удобными для использования клиентами	Компании практически не взаимодействуют с потребителем лицом к лицу, взаимодействие осуществляется благодаря онлайн-платформе.		3DHubs; Tool Library и др.

Примечание. Таблица составлена авторами на основании собственных исследований

Наиболее известной моделью экономики совместного потребления является модель «peer-

на-реер (P2P)», в рамках которой потребители (C2C) и компании (B2B) напрямую взаимодействуют друг с другом. При этом товары или услуги распределяются между участниками, а сама шеринговая компания не производит ни товаров, ни услуг, выступая в роли посредника между спросом и предложением. Примерами моделей типа C2C являются платформы, объединяющие туристов или других путешественников и частных домовладельцев с целью предоставления жилья и др. В рамках модели B2B выступать поставщиком оборудования, рабочих мест или других товаров или услуг для компаний может быть любая другая компания, которая разделяет свои собственные активы. В рамках модели B2C компания не только предоставляет платформу для направления спроса, но и поставляет товар или услугу. Примерами такого взаимодействия являются каршеринговые компании, а также любые интернет-компании по аренде одежды, игрушек и других товаров. С учетом того, что компании, предлагающие товары в аренду существуют уже давно, то в бизнес-моделях B2C граница между традиционной и шеринговой экономикой зачастую размыта. Следует учитывать, что если бронирование товара или услуги на платформе просто предшествует личному взаимодействию, то данная компания не относится к шеринговой экономике, основным условием которой является налаживание процессов взаимодействия с клиентом на основе современных коммуникационных технологий и устройств, таких как интернет, мобильные приложения, смартфоны или компьютеры. Шеринговые компании B2C, практически не взаимодействуют с потребителем лицом к лицу.

Эксперты компании Collaborative Economy Honeycomb (*Owyang, 2016*) разработали общую модель шеринговой экономики, представив взаимодействие отраслей в форме сот, которые по своей природе обладают уникальными качествами: эластичностью и устойчивостью, сочетание которых во многом обеспечивает эффективность экономики совместного потребления (рисунок 3).



Рисунок 3 – Общая модель шеринговой экономики

Примечание. Рисунок составлен авторами на основе данных экспертов Crown Companies (*Owyang, 2016*).

4. «Обратная сторона» шеринговой экономики

Несмотря на то, что до сих пор ведутся дискуссии относительно того, что понимать под шеринговой экономикой, несомненным является то, что она все больше внедряется в повседневную жизнь, меняя ее и становясь неотъемлемой частью. По мнению Джереми Рифкина, развитие шеринговой экономики обеспечило трансформацию, качественный переход к экономике нового типа, распространившись не только в виртуальном мире, где обмен информацией уже разрушил музыкальную, газетную и книжную индустрии, но и на физический мир. «Теперь вместо продавцов и покупателей у вас есть поставщики и пользователи; вместо

рынков у вас есть сети; вместо собственности у вас есть доступ. Это и есть трансформация. Вместо потребительства у вас есть устойчивость» (Rifkin, J., 2014, 2018).

В рамках данной трансформации внедрение шеринговых бизнес-моделей в традиционные отрасли оказывает положительное воздействие на их развитие, создавая новые возможности, приводя к усилению конкуренции и повышению качества предлагаемых товаров и услуг, и как следствие к расширению потребительского выбора. Для пользователей шеринговая экономика также, на первый взгляд, приносит одни выгоды, так как они не только имеют возможность платить меньше за нужные товары, услуги или знания, но и, в свою очередь, в качестве поставщиков предлагать их, получая доход. Однако в последние годы все очевиднее становятся проблемы, связанные с развитием экономики совместного потребления, которые требуют решения и переосмысления упрощенного подхода к тому, кто является выигравшим, а кто проигравшим.

Безопасность данных

Практически все шеринговые онлайн-платформы для оптимальной работы в них требуют создания личного кабинета с персональными данными, включая информацию о кредитных картах. Это приводит к тому, что проблема конфиденциальности их использования становится все более актуальной. Пользователи онлайн-платформ должны быть защищены как от продажи личной информации третьим лицам, так и от их похищения хакерами. В связи с этим в рамках шеринговых бизнес-моделей все большее внимание привлекает вопрос о том, насколько хорошо реализуются мероприятия по обеспечению безопасности и защиты личной информации.

В 2016 г. хакеры получили доступ к более чем 600 000 именам и номерам американских водителей, а также к личной информации 57 миллионов пользователей Uber по всему миру, включая адреса электронной почты и номера мобильных телефонов (UChain, 2018).

Обеспечение конкуренции

Десятилетний опыт развития экономики совместного потребления свидетельствует о том, что успешные шеринговые бизнес-модели стремятся к монополии или олигополии захватывая все большее число потребителей для обеспечения роста объемов оказываемых услуг. Вследствие ужесточения конкурентной борьбы у традиционных форм ведения бизнеса наблюдается сокращение доходов, или они даже несут убытки, что может оказывать негативное влияние на целые отрасли и экономику в целом.

Критики шеринговой экономики обращают внимание на то, что в данной бизнес-модели нет ничего новаторского или нового, это просто капитализм, в его самой голой форме. «По своей сути экономика совместного потребления представляет схему, которая позволяет переложить риски с компаний на работников, препятствует организации труда и гарантирует получение большой прибыли с низкими постоянными издержками, т.е. под прикрытием инноваций шеринговые компании лишают рабочих защиты, снижают заработную плату и нарушают законодательство» (Asher-Schapiro, 2014).

К негативным последствиям внедрения шеринговой экономики также относят то, что повышение эффективности привлечения работников к клиентам через интернет-приложения приведет к снижению цен и, следовательно, доходов, в то время как новые прибыли будут поглощены небольшой группой компаний Кремниевой долины, создавших платформы, вместе с их акционерами (Wenjun Jing, Baowen Sun, 2018).

Особенно часто звучат обвинения в недобросовестной конкуренции. Принципы организации шеринговых компаний позволяют им избегать налогов, лицензионных сборов, расходов на обучение персонала, страховых взносов (на пенсионное или социальное страхование) и управленческих расходов, создавая таким образом почву для недобросовестной конкуренции с традиционными отраслями.

Подтверждением этому являются частые судебные разбирательства с компанией Uber, которая в своей работе не руководствуется общепринятыми подходами в сфере организации

пассажиры перевозок, что позволяет получать дополнительные конкурентные преимущества. По этой причине до сих пор есть страны, в которых сервис Uber недоступен или крайне ограничен в использовании (BBC News, 2019).

Сервис краткосрочной аренды Airbnb существенно изменил рынок недвижимости большинства туристических городов, способствуя развитию сегмента предпринимателей, приобретающих жильё исключительно для предоставления в краткосрочную аренду, при этом предлагаемые апартаменты зачастую не в полной мере отвечают требованиям в области санитарии и безопасности, а также ожиданиям туристов. К тому же Airbnb в ряде городов привел к росту цен и сокращению предложения квартир в долгосрочную аренду.

Уплата налогов

Шеринговая экономика дает возможность получения дополнительного дохода при условии предоставления в пользование другим людям того, что у тебя есть. Однако при этом часто происходит смешивание понятий экономики совместного использования (Sharing Economy) и экономики свободного заработка (Gig Economy), так как обе они направлены на увеличение дохода. В результате проблема уклонения от уплаты налогов приобретает все большие масштабы. Многие пользователи онлайн-сервисов проявляют низкую налоговую дисциплину и не платят налоги с доходов от шеринга. Органы государственного управления различных стран высказывают озабоченность по этому поводу, а также указывают на отсутствие доступа к данным о получателях доходов от шерингового бизнеса.

Социальные гарантии

Кроме того, в рамках шеринговой экономики остро стоят вопросы, связанные с условиями труда и отсутствием социальных гарантий, поскольку работники не имеют доступа к таким основным инструментам социальной защиты, как минимальная заработная плата и страхование по безработице.

Шеринговые транспортные компании подвергаются жесткой критике за свое отношение к водителям-сотрудникам после того, как во многих странах прошли многочисленные протесты против снижения зарплат, увольнений без предупреждения и др. (Business Insider, 2019).

Высказывается также мнение о том, что шеринговые платформы и технологии усиливают неравенство и подталкивают нас к “рабской” экономике, где большие группы низкооплачиваемых и экономически незащищенных работников будут всю жизнь, предоставлять всевозможные мелкие услуги для богатой элиты (Frenkel, K., Schor, J., 2017).

Система рейтингов и обмен данными о недобросовестных пользователях и мошенниках

Система рейтингов, призванная контролировать как качество предоставляемых услуг, так и оценивать потребителей стала использоваться как средство борьбы с конкурентами и дискриминации определенных категорий пользователей и поставщиков (Frenkel, K., Schor, J., 2017). К тому же отсутствие механизма обмена данными о недобросовестных пользователях и мошенниках вредит онлайн-платформам, увеличивая уязвимость шеринговой экономики.

Наиболее ярким примером тому являются знаменитые скваттеры Airbnb, которые ранее обманули Kickstarter на сумму 40 000 долларов. Обмен данными между этими платформами мог бы предотвратить повторение инцидента (Skift, 2014).

Высказывается мнение, что для решения вышеназванных проблем необходимо усилить регулирование шеринговой экономики. (Koopman et al., 2015). Однако при этом необходимо иметь в виду, что нормативная база, разработанная для «старой экономики» не в полной мере подходит для экономики совместного потребления, которая основана на других бизнес-моделях и принципах. Поэтому очень важно, чтобы, выработывая «правила игры» для шеринговой экономики и обеспечивая выполнение правовых норм, государство не создавало барьеры для доступа в данный сектор новых участников и внедрения инноваций.

Таким образом, будущее экономики совместного потребления зависит от того, в каком направлении ее участники, включая регуляторов, будут двигаться:

- сохранятся первоначальные приоритеты развития, такие как ресурсоэффективность, устойчивость и общность, или же преследование краткосрочных целей приведет к их размыванию и усилению противоречий между шеринговой экономикой и традиционным бизнесом;
- получится ли выстроить взаимовыгодную систему контроля с целью обеспечения прозрачности и ответственности участников, либо сохранятся элементы теневой экономики, дискредитирующие принципы экономики совместного потребления.

5. Особенности регулирования шеринговой экономики

Мировой опыт свидетельствует, что существующие подходы к регулированию шеринговой экономики значительно различаются как по уровню контроля: от жесткого до либерального, так и по принципам его реализации: сверху вниз (государственное регулирование) или снизу вверх (саморегулирование) (FTC, 2016). Оптимальным представляется сочетание этих подходов. Действующие механизмы саморегуляции онлайн-платформ (такие как система двухсторонних рейтингов, проверки репутации, формирования доверия и др.), содействуют защите пользователей, и тем самым позволяют органам государственного управления внедрять механизмы регулирования с некоторым временным лагом исходя из сложившихся тенденций развития различных сфер шеринговой экономики и выявленных проблем взаимодействия участников. При этом разрабатываемые в странах меры государственного регулирования направлены на то, чтобы, с одной стороны, учитывать специфику экономики совместного потребления и не сдерживать ее инновационное развитие, а с другой – противодействовать недобросовестной конкуренции и гарантировать потребителям высокое качество и безопасность предоставляемых услуг.

Таким образом, выработка оптимальной регулирующей политики и обеспечения устойчивого развития экономики совместного потребления возможна лишь при обеспечении тесного взаимодействия органов государственного управления с участниками шеринговой экономики, что и происходит в последние годы.

Некоторые шеринговые платформы стали брать на себя ответственность за уплату ряда налогов. В частности, сервис Airbnb взимает НДС или его эквивалент (например, налог на потребление в Японии) на услуги, оказываемые в странах, где поддерживается электронная система платежей. В данный момент это все страны Евросоюза, Швейцария, Норвегия, Исландия, ЮАР, Япония, Албания и Китай (Airbnb, 2020). Кроме того, начиная с 2018 г. заключаются соглашения с правительствами о сборе и перечислении местных налогов от имени хозяев, представленных на площадке сервис Airbnb, при этом расчет и их взимание с гостей происходит во время бронирования.

Дания в 2018 г. стала первой страной, в которой налоговые органы напрямую взаимодействуют с шеринговыми платформами. На основе соглашения, подписанного между Skat (датский национальный налоговый орган) и Airbnb (международный сервис по аренде жилья), информация о полученных доходах от сдачи жилья через сервис Airbnb, напрямую передается в налоговые органы. Кроме того, данным соглашением были предоставлены налоговые льготы на арендный доход: для постоянного жилища сумма, которую домовладельцы могут заработать до уплаты налога, будет увеличена с 24 000 до 28 000 крон. Для тех, кто сдает летние дома, безналоговый порог будет увеличен до 40 000 крон с предыдущих 21 900 крон. Когда доход от аренды превысит эти суммы, он будет облагаться налогом. При этом ограничено количество дней (не более 70 в год), которые можно сдавать в аренду свой дом (The Local, 2018).

Формируется новый тип взаимоотношений между работником и работодателем, происходят изменения в сфере организации труда и обеспечения безопасности сотрудников. В частности, в отдельных штатах США уже принято или готовятся изменения в трудовой кодекс, согласно

которым уравниваются права наемных работников и подрядчиков шеринговых компаний. Следует учитывать, что для потребителей такие изменения могут привести к росту цен вследствие увеличения издержек шеринговых компаний.

В Калифорнии (США) 11 сентября 2019 г. одобрен знаковый законопроект⁶ California Assembly Bill 5, согласно которому исполнитель работ, в том числе привлеченный посредством онлайн-сервиса, приравнивается к сотруднику в случае если компания осуществляет контроль над тем, как он выполняет свои задачи или если его работа является частью обычной деятельности компании (Bergman, 2020).

Компания Uber в 2019 г. впервые опубликовала открытый отчет по деятельности направленной на обеспечение безопасности своих сотрудников, причем не только в сфере дорожного движения, но и предотвращения различного рода злоупотреблений, а также гендерного, сексуального и бытового насилия (Uber, 2019).

Ведется работа по стандартизации шеринговых бизнес-процессов, вырабатываются согласованные на международном уровне принципы работы, учитывающие интересы потребителей, бизнеса и государства.

В 2017 г. были разработаны руководящие принципы и рамочные основы для принятия решений и разработки политики в сфере экономики совместного потребления с целью рассмотрения ключевых вопросов, связанных с социальными, экологическими и экономическими последствиями ее развития и использования предоставляемых возможностей – IWA-27:2017. В настоящее время для разработки международных стандартов в этой области (ISO/TC 324) создан специальный технический комитет, одним из первых шагов которого будет определение согласованных на международном уровне принципов и терминологии, а после будут разработаны стандарты для функционирования и управления шеринговыми платформами (Naden, Cl., 2019).

Как показывает мировой опыт, только при условии сочетания методов государственного контроля и саморегулирования экономики совместного потребления возможно максимальное использование преимуществ шеринговой экономики и нивелирование ее недостатков.

6. Тенденции и перспективы развития экономики совместного потребления в Беларуси

Как уже отмечалось ранее, развитие шеринговых бизнес-моделей оказывает значительное влияние на развитие традиционных отраслей существенным образом меняя условия конкуренции, стратегию завоевания рынка и т.д., как в глобальном масштабе, так и на уровне экономик отдельных государств.

В Беларуси, как и во всем мире, именно в сфере *пассажирских перевозок* экономика совместного потребления получила наибольшее развитие и в настоящее время находится в стадии роста, во многом обусловленного появлением новых компаний и технологий. Одной из первых на белорусский рынок вышла компания Uber в 2015 г., затем Яндекс Такси в 2016 г. В июне 2018 г. они, сохранив свои бренды, перешли на единую технологическую платформу для водителей на базе «Яндекс. Таксометр». Сейчас сервис доступен не только в г. Минске и во всех областных городах (Брест, Витебск, Гомель, Гродно, Могилев), но и в Барановичах, Бобруйске, Борисове, Жодино, Лиде и Речице. Ожидается приход на белорусский рынок эстонской международной компании Volt⁷ – платформы, которая подразумевает не только такси, но и доставку еды и аренду электросамокатов.

За пять лет работы в новых экономических условиях, обусловленных выходом на рынок шеринговых компаний, сфера пассажирских перевозок претерпела значительные изменения. С одной стороны, потребители отмечают положительные изменения, заключающиеся в

⁶ вступил в действие с 01.01.2020 г.

⁷ Первоначальное название компании – Taxify. Действует в разных регионах планеты: Европа, Азия, Африка, Северная Америка, Австралия.

повышении качества оказываемых услуг и их доступности по ценовому параметру. С другой стороны, традиционные перевозчики оценивают последствия выхода на рынок новых игроков как разрушительные, приведшие к сокращению заказов и рабочего времени таксистов, и как следствие доходов и прибыли компаний (Зенькевич, 2020).

В тоже время, если ранее считалось, что шеринговые платформы должны регулироваться так же, как и традиционные отрасли; то по мере развития экономики совместного потребления стало понятно, что такой подход нуждается в корректировке, поскольку он сдерживает внедрение инноваций, сужает потребительский выбор и ограничивает конкуренцию.

Министерством транспорта и коммуникаций проводится работа, направленная на унификацию требований к различным субъектам рынка перевозок пассажиров легковыми автомобилями. Так, вступившие в действие 23 января 2018 г. изменения в Закон Республики Беларусь «Об автомобильном транспорте и автомобильных перевозках»⁸ разрешают использование электронных информационных систем при выполнении перевозок пассажиров автомобилями-такси, а особые требования к ним были закреплены Правилами автомобильных перевозок пассажиров⁹ (Консультант, 2018). С 26 февраля 2018 г.¹⁰ был введен уведомительный порядок начала осуществления деятельности по предоставлению услуг по перевозкам пассажиров и багажа автомобильным транспортом.

Министерство антимонопольного регулирования и торговли (МАРТ) поддерживает развитие конкуренции в сфере пассажирских перевозок. Руководствуясь принципом невмешательства, позволяет рынку самостоятельно регулировать цены, контролируя лишь обеспечение равного доступа на рынок и равных стартовых условий для всех участников (Мурашко, 2020).

Однако в ряде случаев законодательство оказывается недостаточно гибким и может сдерживать развитие данной сферы. Например, в связи с тем, что Министерство транспорта приравнивало сервис-агрегаторы к диспетчерам такси, у налоговых органов возникли вопросы к таксистам, работающим с мобильными агрегаторами (Uber и Яндекс), относительно оказания услуг по перевозке пассажиров и принятию наличных денег без кассового аппарата, совмещенного с таксометром. Ранее для работы с наличными водителям достаточно было только наличие кассового аппарата, поскольку стоимость поездки определяется не как у обычных такси, и видна пользователю до подтверждения заказа автомобиля (AUTO.TUT.BY, 2020).

Белорусский рынок каршеринга пока не насыщен, практически не развит в областных центрах (исключение составляет г. Гомель, в котором такие услуги с марта 2020 г. предоставляет компания Anytime) и только зарождается в столице. В Минске действуют четыре каршеринговые компании представляющие сервис краткосрочной аренды автомобиля без водителя со свободной зоной парковки: West Group, Везуха клуб, Anytime, Hello. Взаимоотношения между оператором каршеринга и клиентом регулируются Пользовательским соглашением и Договором присоединения. Благодаря оборудованию, установленному в машинах, отслеживается не только местоположение, но и особенности управления автомобилем, контролируется соблюдение скоростных режимов и т.д. Сравнительные характеристики компаний представлены в таблице 3.

Сдерживающими факторами развития каршеринга является недостаток количества таких машин для потребностей г. Минск, ограничения сервиса, так как регистрация в программе требует значительного времени, выбранная машина может оказаться на отдаленном расстоянии, а при попадании в ДТП придется платить крупный штраф компании. Для обеспечения сбалансированности рынка, согласно прогнозам экспертов, основанных на оценках сопоставления темпов развития и стоимости услуг в столицах и крупных мегаполисах других

⁸ от 17.07.2017 г. № 50-3 «О внесении дополнений и изменений в Закон Республики Беларусь

⁹Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 августа 2018 г. № 636.

¹⁰ Декрет от 23.11.2017 г. № 7 «О развитии предпринимательства»

стран, численность каршеринговых автомобилей в г. Минске должна увеличиться как минимум вдвое, что позволит обеспечить снижение стоимости проезда примерно на 20 %.

Таблица 3 – Основные характеристики транспортных шеринговых компаний

	Наименование компании					
	Каршеринг				Байкшеринг	
	West Group ¹¹	AnyTime ¹²	Везуха клуб	Hello	Kolobike	Velosmart
Брендинг машины	Нет	Да	Да	Да	Да	Да
Выход на рынок, год	2017	2018	2018	2019	2019	2020 (план)
Количество транспортных средств, ед.	30	360	115	60 (вырастет до 150 в 2020 г.)	3 тысячи велосипедов, 300 электровелосипедов	1500 ед. в г. Минске; около 100 ед. – в регионах
Состав автомобильного парка	Skoda Rapid, VW Polo, Hyundai Solaris, Kia Rio	Geely Emgrand 7 Volkswagen Polo	Ravon R2 KIA Rio X-Line	Volkswagen Polo Sedan	Gogobike, Китай	Aist Tracker 2.0; Мотовелозавод Беларусь
Требования к клиентам (возраст / стаж)	19 лет / 1 год – эконом класс 20 лет / 2 года – премиум класс	19 лет / 1 год	20 лет / 1 год	19 лет / 1 год	18 лет	нет данных
Ограничения по территории использования / парковки	Нет, можно на всей территории Беларуси / Минск				г. Минск ¹³ / без парковочной станции	г. Минск, г. Брест, г. Гродно/ на парковочных станциях

Примечание. Таблица составлена авторами по данным открытых интернет источников по данным доступным на 16.01.2020 г.

На рынке пассажирских перевозок доступны также сервисы *BlaBlaCar.ru*, *Carpool.by*, *podvezi.by*, *gocar.by* позволяющие найти водителей или попутчиков не только для ежедневных совместных поездок, но и для путешествий как по Беларуси, так и за рубеж. Сервис популярен во многих странах основной его принцип состоит в том, что он не должен быть направлен на извлечение выгоды, т.е. деньги от пассажиров должны лишь покрывать стоимость поездки, и не превышать ее. Несмотря на популярность совместных поездок в мире в Беларуси, так называемый карпулинг считается осуществлением предпринимательской деятельности (со стороны водителя), которая подлежит налогообложению.

Оценивая развитие шеринга в сфере пассажирских перевозок, можно сделать вывод о том, что популяризация экологически дружелюбного образа жизни оказывает и в перспективе усилит свое положительное влияние, однако при этом основным фактором будет оставаться экономическое преимущество. В тоже время массового перехода к совместному использованию автомобилей в ближайшей перспективе не прогнозируется, что во многом определяется отсутствием традиций совместного потребления и менталитетом населения – большинство потребителей просто не готовы отказаться от владения автомобилем.

Начиная с 2019 г. в Минске появился настоящий *байкшеринг*. Пока в данном сегменте работает только одна компания *Kolobike*, предоставляющая велосипеды по бесстыночному принципу. Однако с наступлением нового велосезона–2020 ожидается появление новых игроков, в том числе и государственного *Velosmart*. Преимущество данных сервисов заключается в предоставлении права аренды без оформления бумажных договоров, возможности дистанционного бронирования и уведомления о неисправностях, а также в

¹¹ Также занимается традиционным прокатом автомобилей.

¹² Российская компания, пришла на белорусский рынок в 2018 г. за счет поглощения первой отечественной каршеринговой компании DriveTime.

¹³ В феврале 2020 г. объявлен старт продаж франшизы в регионах.

отсутствии централизованных стоянок транспортных средств. Сдерживающими факторами развития данного направления выступают возможные ошибки в работе приложений и геолокации транспорта, ограничения по скорости движения, недостаточно развитая городская инфраструктура.

В Беларуси также есть шеринг электровелосипедов, электромопедов и электросамокатов (*Kolobike, Eleven, Ямото Самокато*), так называемый кикшеринг. При этом именно появление данного сегмента показало, насколько увеличилась скорость реагирования регуляторов. В частности, данный сервис был запущен в г. Минске в июле 2019 г., а уже в августе 2019 г. наблюдалась жесткая конфронтация между участниками дорожного движения и представителями ГАИ относительно критериев отнесения электросамокатов к средствам персональной мобильности или спортивному инвентарю и условий их использования.

Популярность данных направлений шеринга (байкшеринг и кикшеринг), которые являются экологичными, мобильными и доступными будет расти в Беларуси, несмотря на ярко выраженную сезонность. Именно с развитием экономики совместного потребления в данном сегменте возможно достижение запланированных Национальной концепции по развитию велосипедного движения до 2030 г. показателей по использованию велосипедов или средств персональной мобильности (гироскутеры, сигвеи и моноколеса, электросамокаты, электровелосипеды). В частности, предполагается, что доля использования этого транспорта к 2030 г. в городах с численностью населения 50 тыс. человек и более должна вырасти до 8-10 %; с меньшей численностью и в поселках городского типа - до 15-20 %; в агрогородках и сельских населенных пунктах - свыше 40 % (*БЕЛТА, 2018*).

Шеринговая экономика позволяет людям делиться вещами, однако в Беларуси развитие данного направления существенно сдерживается требованиями законодательства. Несмотря на то, что список видов деятельности граждан, не требующих регистрации в качестве индивидуального предпринимателя расширяется¹⁴ частные лица по-прежнему не могут без ограничений сдавать свои вещи напрокат. Таким образом, действующие в Беларуси платформы по обмену вещами не соответствуют принципам P2P (peer-to-peer, т.е. «равный равному»).

Онлайн-площадка аренда.бел – изначально разработана для предоставления возможности делиться вещами обычным людям. Однако во избежание нарушения законодательства для решения сложившейся проблемы арендодателям предлагается заключать договор комиссии с собственником платформы который сдает товар и уплачивает за него подоходный налог, что существенно сдерживает активность пользователей (Аренда.бел, 2017). Как следствие все объявления, размещенные на площадке, поданы не от физических, а от юридических лиц. Перспективное развитие данного направления по оценкам участников рынка видится в создании специализированной компании, которая принимала бы имущество в доверительное управление и администрировала бы процесс аренды (Семилетов, В.).

Белорусский стартап Keerle запустил сервис, который позволяет отдавать на безвозмездной основе, сдавать в аренду или продавать редко используемые вещи друзьям из Фейсбука, а также у друзьям-друзей (второй круг). Такое ограничение круга пользователей позволяет с одной стороны облегчить учет имущества и напоминает о том, кто арендовал у пользователя ту или иную вещь, а с другой способствует формированию доверия.

В социальной сети Вконтакте создано сообщество «Отдам даром», объединившее свыше полумиллиона подписчиков. В развитие данной инициативы создан сервис Give Away. Если в соцсети нужно было первым успеть забрать интересующую вещь, то теперь ее нужно приобретать на аукционе за внутреннюю валюту (Citydog.by, 2019).

Проект «Зеленая шафа» создан Центром экологических решений с целью популяризации мероприятий, основанных на концепции «Ноль отходов», а также помощи как физическим, так и юридическим лицам придерживаться экологических принципов и подходов. В рамках проекта можно не только получить в краткосрочное

¹⁴ Последние изменения внесены 19.09.2017 г. в рамках Указа № 337 «О регулировании деятельности физических лиц»

пользование вещи, необходимые для проведения различных мероприятий (стулья, проекторы, термосы и пр.), но и выступить партнером проекта, предоставив свое имущество для передачи в аренду (Центр экологических решений, 2020).

В июле 2019 г. компания А1 запустила имиджевую акцию по шерингу зонтов в г. Минске, в рамках которой зонты предоставлялись бесплатно в безлимитное пользование, после которого их можно было оставить в видном месте: у входа в кафе, на станцию метро, возле автобусной остановки и др. Акция была поддержана горожанами, которые также пополняли корзины с зонтами в рамках проекта. По мнению организаторов, кроссинг зонтов в перспективе может стать частью городской инфраструктуры (Бределев, 2019).

Лидерами по продаже ненужных и/или бывших в употреблении вещей являются сервисы *Kufar.by* и *av.by*. В соответствии с белорусским законодательством физическое лицо вправе продавать личные вещи другим лицам, однако такая торговля не должна превращаться в предпринимательскую деятельность.

Развитие вторичного использования вещей в перспективе окажет существенное влияние на сферу торговли¹⁵ и вынуждает не только мировые бренды, но и белорусский ритейл внедрять элементы шеринговой экономики в свою деятельность.

Elema в 2018 г. проводила акцию по приему курток и пальто в чистом виде в обмен на купон, дающий право купить любое изделие марки со скидкой 20%. Все собранные вещи были переданы организациям, которые уполномочены перерабатывать данное сырье (Elema, 2018).

Mark Formelle совместно с KaliLaska запустили благотворительный проект «Полка (не)нужных вещей», где можно оставить любую одежду кроме обуви, нижнего белья, чулочно-носочных изделий и аксессуаров, получив в качестве приятного бонуса купон на покупки в интернет-магазине. Собранные вещи передаются многодетным семьям, опекунам, людям в сложной жизненной ситуации и социальным организациям разных направлений (Mark Formelle, 2019).

Фудшеринг это эффективный способ предотвратить образование значительного объема пищевых отходов. В Беларуси данное направление получает свое развитие пока только через социальные сети.

Вконтакте созданы и действуют в г. Минске¹⁶ и других городах¹⁷ группы: «Фудшеринг. Отдам даром еду» в рамках которых люди добровольно и безвозмездно отдают продукты и готовые блюда хорошего качества, в том числе во вскрытых упаковках. В группе введен запрет на распространение продуктов с истекшим сроком годности, подпорченных продуктов, алкоголя и лекарственных препаратов.

*В Telegram действует бот раздачи бесплатной еды «Забрать еду». Пока к этому проекту присоединился только веганский фаст-фуд *Monkey Food*. Проект является благотворительным и рассчитан на уязвимые слои населения, именно по этой причине при регистрации необходимо указать свой социальный статус: многодетная семья, группа инвалидности, бездомный, затруднительное социальное положение, другое.*

*В сети Instagram о деятельности своего проекта информируют создатели инициативы *PISHCHA*, реализующие идею продовольственного банка в Беларуси. Проект направлен на предотвращение образования пищевых отходов у производителей и ритейла, обеспечивая перераспределение пищевых ресурсов нуждающимся.*

С точки зрения законодательства фудшеринг является достаточно уязвимым. Действующие в настоящее время проекты не зарегистрированы официально. Волонтеры могут нарушить условия хранения, что приведет к порче товаров, при этом вся ответственность перед потребителем за качество передаваемых продуктов остается на донорах продовольствия. Для реализации потенциала фудшеринга в Беларуси необходимо не только развитие цифровых платформ и обеспечение технологических условий хранения и распределения продовольствия,

¹⁵ Мировой потребительский сектор, и в частности розница, по оценкам экспертов в 2019 г. потерял около 1 млрд долл. США из-за развития сервисов по аренде вещей.

¹⁶свыше 13 000 участников.

¹⁷численность участников незначительная (около 300 чел. в г. Могилеве, около 100 чел. в Витебске).

но и проработка вопросов государственного регулирования, прежде всего согласование требований санитарно-гигиенических норм и норм налогообложения данной сферы.

В сфере шеринга жилья, белорусы активно пользуются известными международными платформами, а в сфере аренды офисного пространства все большее распространение получает развитие коворкинг, представляющий собой пространство, в котором место для работы может арендовать любой желающий на любой период – день, месяц, год. Первые такие площадки в г. Минске появились в 2012 г.¹⁸ и к настоящему времени их численность составляет около двадцати. На рынке недвижимости предлагаются как отдельные рабочие места, так и целые конференц-залы площадью от 30¹⁹ до 3000²⁰ кв. м и различной стоимостью (от бесплатных²¹ до премиум-сегмента²²), расположенные в г. Минске и областных центрах, организованные как в офисном (их большинство), так и нестандартном формате (например, рабочие места для швей²³, парикмахеров²⁴, так называемые быюти-коворкинги и др.). Отдельную нишу занимают коворкинги, создаваемые коммерческими банками для своих бизнес-клиентов.

Первый Беларуси банковский коворкинг открыл в Альфа-банк в г. Минск к 2019 г. Многофункциональное пространство носит название «Альфа-Бизнес Хаб» и является частью экосистемы банка (Альфа-банк, 2019).

В мировом масштабе доля коворкингов не превышает 10 % рынка офисной недвижимости, однако в ближайшие пять лет, по оценкам экспертов, рынок так называемых «гибких офисов» будет прирастать в среднем на 25-30 % в год, что позволяет прогнозировать положительные темпы роста данного сегмента и в Беларуси.

Шеринговая экономика в сфере финансов проявилась в форме краудфандинга, представляющего собой коллективное сотрудничество людей, добровольно объединивших свои деньги или другие ресурсы через интернет, которое может быть реализовано в форме инвестиционной модели либо в форме площадки благотворительной и социальной направленности, где сбор средств не подразумевает извлечение прибыли вкладчиками. Действующее в Беларуси законодательство не дает четкого юридического определения краудфандинга, но в тоже время признает его одним из способов инвестирования.

В частности, Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы в рамках обеспечения цифровой трансформации национальной экономики предусматривается развитие интернет-платформ (краудфандинга) в качестве инструмента взаимодействия потребителей и производителей товаров и услуг, инвесторов и соискателей инвестиций (Pravo.by, 2017).

В стране действуют две онлайн-площадки (Улей и Талака), направленные в основном на реализацию социальных, образовательных проектов, идей, связанных с народным искусством, литературой и технологиями.

Ulej (основана в 2015 г.) – действует принцип финансирования «все или ничего» согласно которому в случае, когда собранная сумма оказывается меньше заявленной, деньги возвращаются инвесторам, а при успешной краудфандинговой кампании, автор получает деньги на основе договора дарения. Если полученная сумма превысит 4 947 руб., автору необходимо будет с этой суммы денег заплатить подоходный налог в размере 13%, а интернет-площадка получает доход в 10 % с каждого успешного проекта (9,5% идет на нужды «Улья», а 0,5% – комиссия банку (Ulej, 2020).

Talaka (основана в 2013 г.) – ее особенность заключается в дополнительных возможностях инвестирования проектов: даже если проект не собрал 100%

¹⁸Первый коворкинг был открыт в 2005 г. в Сан-Франциско программистом Брэдом Ньюбергом.

¹⁹ «Sprase Pear.by»

²⁰ «ТАКЕОФФ»

²¹на базе научной библиотеки БНТУ «КБ–16»

²² Офис 13

²³ «Швейный Офис», г. Брест

²⁴ Life's work, г. Минск и др.

финансирования, это не означает провал; проект считается успешным при сборе 50% и более необходимых денежных средств (Talaka, 2020).

Для расширения возможностей краудфандинга в Беларуси необходима адаптация законодательства, упрощающая участие юридических лиц, как в качестве авторов, так и спонсоров проектов. Особое внимание должно быть уделено проработке вопросов выхода на внешние финансовые рынки и привлечение средств иностранных инвесторов.

Шеринговая экономика развивается также в сфере P2P услуг, которые отдельные граждане предоставляют посредством онлайн-платформ, создавая новые возможности для получения работы и заработка с соблюдением принципов автономности и гибкости использования рабочего времени. В этом случае шеринговая экономика тесно переплетается с «гиг-экономикой» (Gig Economy) – экономикой свободного заработка. В тоже время возникают угрозы уменьшения стоимости выполняемых работ и доходов поставщиков услуг за счет роста конкуренции, а также снижения уровня защищенности работника.

В Беларуси на рынке услуг наряду с глобальными, действуют и национальные платформы. В частности, сервисы *Kabanchik.by*, *freelancehunt.by* позволяют искать исполнителей в различных сферах, *Mentor.by* представляет собой большой открытый каталог взаимовыгодных предложений, так называемый рынок знаний и др. Согласно белорусского законодательства фрилансеры могут работать: по договору подряда в этом случае налог уплачивает наниматель, через оформление ИП с уплатой единого налога, либо с применением общей (налог в 16% от прибыли) или упрощенной (5% от выручки без уплаты НДС или 3% с уплатой) системы налогообложения; как самозанятые, уплачивающие единый налог или как ремесленники оплачивающие специальный сбор. Однако при условии выполнения работы через онлайн-платформы налогообложению подлежат все транзакции средств, даже в том случае, если это была предоплата за работу, которая не была выполнена и средства были возвращены заказчику.

Развитие информационно-коммуникационных технологий и глобальная цифровизация экономики способствуют не только развитию фриланса, доля которого на рынке труда постоянно расширяется, но и видоизменяют традиционную сферу занятости – компании, где не является обязательным присутствие работника в офисе, переходят на удаленный принцип работы.

В Беларуси с 28 января 2020 г. вступили в действие изменения в Трудовой кодекс, согласно которым введено понятие дистанционная работа, а работникам ее осуществляющим предоставляются все социально-трудовые гарантии, предусмотренные трудовым законодательством.

В целом, шеринговая экономика в Беларуси развивается в соответствии с мировыми трендами, а на этапе своего становления и определения условий взаимодействия с традиционными секторами экономики сталкивается с проблемами присущими всем странам, находящимся на начальной стадии внедрения шеринговых бизнес-моделей.

7. Выводы и рекомендации

Экономика совместного потребления является одной из самых быстроразвивающихся сегментов мировой экономики, темпы роста которой не замедляются. Наиболее вероятно, что в Беларуси ее дальнейшее развитие будет происходить как за счет прихода на внутренний рынок действующих глобальных и национальных игроков и расширения спектра предоставляемых ими услуг в различных сферах экономики, так и за счет роста географической доступности использования онлайн-сервисов, прежде всего, в областных и районных центрах, а также появления новых участников в различных демографических группах.

Максимально ориентированная на потребителя, учитывающая его индивидуальные требования шеринговая экономика в Беларуси имеет большой потенциал развития. Предпосылками для роста потребительского спроса в данной сфере будут являться не только экономия и удобство, но и доступность онлайн-технологий. По данным Национального статистического комитета Беларусь характеризуется высоким уровнем

проникновения интернета (83 % населения имеют доступ к интернету), а около 45 % или 4,3 млн жителей страны согласно исследованию e-data.by²⁵ когда-либо приобретали товар онлайн. Эти факторы в совокупности с высоким уровнем развития мобильного интернета и сервисов онлайн-платежей создают благоприятные условия для развития экономики совместного потребления в Беларуси.

Если на первых этапах становления шеринговых онлайн-платформ считалось, что их деятельность должна регулироваться так же, как и традиционные отрасли; то по мере развития экономики совместного потребления стало понятно, что такой подход нуждается в корректировке, поскольку он сдерживает внедрение инноваций, сужает потребительский выбор и ограничивает конкуренцию. Несмотря на некоторые изменения в нормативно-правовой базе, до сих пор в Беларуси наблюдается отставание регуляторной среды от динамики развития шеринговой экономики, что создает дополнительные риски для бизнеса. С учетом мирового и отечественного опыта для обеспечения устойчивого развития экономики совместного потребления необходимо:

Повышение осведомленности относительно возможностей, а также экономических, экологических и социальных преимуществ шеринговой экономики. Это будет способствовать распространению и популяризации шеринговых бизнес-моделей, а также формированию системы информационного просвещения.

Содействие обеспечению равных условий конкуренции традиционной и шеринговой экономики с учетом специфики бизнес-моделей последней.

Реализация мер по укреплению безопасности, доверия и защите прав участников шеринговой экономики. При этом необходимо выработать нормативно-правовые акты, требования к безопасности, критерии и стандарты с учетом разработанных ISO Руководящих принципов и основ для экономики совместного потребления IWA 27:2017, а также рекомендаций специального технического комитета ISO/TC 324 «Экономика совместного потребления» и наладить механизмы контроля за их соблюдением.

Рассматриваемый Национальным собранием во втором чтении проект Закона Республики Беларусь «О защите персональных данных» должен также принимать во внимание развитие шеринговых платформ, содержащих большие объемы личной информации. Например, как это учитывает Общий регламент защиты персональных данных (General Data Protection Regulation) Европейского союза.

Развитие сотрудничества шеринговых онлайн-платформ с налоговыми службами. Необходимо на законодательном уровне закрепить такое взаимодействие, однако при этом, устанавливаемые правила и нормы налогообложения должны учитывать специфику экономики совместного потребления и быть пропорциональны масштабу деятельности.

Включение шеринговой экономики в стратегии и планы национального, регионального, городского и местного развития позволит обеспечить ее инфраструктурную поддержку со стороны органов государственного управления, городских и местных властей.

Создание объединения (консультационного совета) представителей шеринговой экономики для ведения открытого диалога с органами государственного управления относительно выработки общих правил развития данного сектора экономики, по вопросам изменений в законодательстве, урегулирования спорных вопросов и др.

²⁵ март 2018 г.

Литература

- Asher-Schapiro A. (2014). Against Sharing / Avi Asher-Schapiro, Sept. 19, 2014. - <https://www.jacobinmag.com/2014/09/against-sharing/>
- AUTO.TUT.BY (2020). Таксистов «Яндекс» и «Убер» массово вызывают в налоговые. Им придется работать по новым правилам. <https://autogrodno.by/22-news/2/18999-taksistov-massovo-vyzyvayut-v-nalogovye.html>
- BBC News (2019). Uber promises changes to avoid Germany ban / Chris Fox. – 20 December 2019. – <https://www.bbc.com/news/technology-50865154>
- BCG (2017). Wallenstein, J., Shelat U. What's next for the sharing economy? / Judith Wallenstein and Urvesh Shelat. – The Boston Consulting Group, Oct. 4, 2017. – <https://www.bcg.com/publications/2017/strategy-technology-digital-whats-next-for-sharing-economy.aspx>
- Bergman, A. (2020). How California Assembly Bill 5 Affects The Gig Economy / Adam Bergman // Forbes. Jan 10, 2020. – <https://www.forbes.com/sites/forbesfinancecouncil/2020/01/10/how-california-assembly-bill-5-affects-the-gig-economy/#2c95198c7bf9/>
- Berthold G. (2019). B2B Sharing: The next step for the Sharing Economy? / Gerhard Berthold // LEAD. Innovation Management, Feb. 28, 2019. – <https://www.lead-innovation.com/english-blog/b2b-sharing/>.
- Botsman, R. (2010). What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption / Rachel Botsman, Roo Rogers. – Harper Business, 2010. – 304 p.
- Business Insider (2019). Driver protests, bans and fighting with the competition: how Uber and other ride-hailing apps are holding up around the world / Alba Asenjo and Ruqayyah Moynihan // Business Insider, May 10, 2019. – <https://www.businessinsider.com/how-uber-and-other-ride-hailing-apps-are-holding-up-around-the-world-2019-5>
- Citydog.by (2019). Минский стартап продвигает шеринг-экономику в Беларуси. Вот что из этого получается // Citydog.by, 30.04.2019. - <https://citydog.by/post/give-away-startup/>
- Elema (2018). Поменяй старое на новое / Elema. Новости, 27.03.2018. - <https://elema.by/company/news/pomenyay-staroe-na-novoe/>
- Fremstad (2018). The Environmental Impact of Sharing: Household and Urban Economies in CO2 Emissions / Fremstad, Anders & Underwood, Anthony & Zahran, Sammy. // Ecological Economics. 2018. – March. – P. 137-147.
- French, L. (2015). Sharing economy shakes up traditional business models / Laura French // The New Economy. – April 13th, 2015. – <https://www.theneweconomy.com/business/the-sharing-economy-shakes-up-traditional-business-models>
- Frenkel, K., Schor, J. (2017). Putting the Sharing Economy into Perspective / Koen Frenkel, Juliet Schor // Environmental Innovation and Societal Transitions. – 2017. - <http://dx.doi.org/10.1016/j.eist.2017.01.003>
- FTC (2016). The “Sharing” Economy Issues Facing Platforms, Participants & Regulators / A Federal Trade Commission Staff Report, November 2016. – https://www.ftc.gov/system/files/documents/reports/sharing-economy-issues-facing-platforms-participants-regulators-federal-trade-commission-staff/p151200_ftc_staff_report_on_the_sharing_economy.pdf
- Gesing, B. (2017). Sharing economy logistics. Rethinking logistics with access over ownership / Ben Gesing / Powered by DHL Trend Research, May 2017. – P. 30.
- Kindergan, A. (2015). CREDIT SUISSE: By 2025, companies could rake in \$335 billion a year from people 'sharing' / Ashley Kindergan // Business Insider, Nov 17, 2015. – <https://www.businessinsider.com/credit-suisse-sharing-economy-revenue-335-billion-by-2025-2015-11>.

- Koopman, C. (2015). The Sharing Economy and Consumer Protection Regulation: The Case for Policy Change / C. Koopman, M. Mitchell, A. Thierer, // Journal of Business Entrepreneurship & Law. – 2018. – Vol. 8, № 2. – P. 529–545.
- Tura, N. (2018). Exploring Problems Associated With the Sharing Economy / Nina Tura, Taneli Vaskelainen // Electronic Journal of Business Ethics and Organization Studies. – 2018. – № 1. – P. 37-45.
- Mark Formelle (2019). Правила «Полки ненужных вещей». - https://markformelle.by/info/about/novosti/polka_ne_nuzhnykh_veshchey/
- Mazzella, F. (2016). Entering the trust age / Frédéric Mazzella, BlaBlaCar, June 2016. – <https://blog.blablacar.com/wp-content/uploads/2016/05/entering-the-trust-age.pdf>.
- Naden, Cl. (2019). Sharing economy gets boost with new ISO international committee / Clare Naden, July 3 2019. - <https://www.iso.org/news/ref2404.html>
- Nielsen (2013). Global Trust in Advertising and brand messages. Report. 2013. – <https://www.nielsen.com/us/en/insights/report/2013/global-trust-in-advertising-and-brand-messages/#>
- Nielsen (2014). Is sharing the new buying? Reputation and trust are new emerging as new currencies. – May, 2014. – <https://www.nielsen.com/wp-content/uploads/sites/3/2019/04/Nielsen-Global-Share-Community-Report.pdf>
- Owyang, J. (2016). Honeycomb 3.0: The Collaborative Economy Market Expansion / jeremiah_owyang, March 10, 2016. - <https://web-strategist.com/blog/2016/03/10/honeycomb-3-0-the-collaborative-economy-market-expansion-sxsw/>
- Pais, I. (2015). Sharing economy: A step towards the re-embeddedness of the economy? / Ivana Pais & Giancarlo Provasi // Stato e mercato, Società editrice il Mulino. – 2015. – Issue 3. – P. 347-378.
- Pravo.by (2017). Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы / утверждена Указом Президента Респ. Беларусь 31.01.2017 г, № 31 - <http://www.pravo.by/document/?guid=12551&p0=P31700031>
- PwC (2015). Sharing or paring? Growth of the sharing economy / PriceWaterhouseCoopers Magyarország Kft, 2015. – <https://www.pwc.com/hu/en/kiadvanyok/assets/pdf/sharing-economy-en.pdf>
- PwC (2015). The Sharing Economy. Consumer Intelligence Series. – PwC, 2015. – https://www.pwc.fr/fr/assets/files/pdf/2015/05/pwc_etude_sharing_economy.pdf.
- Rifkin, J. (2014). The zero marginal cost society : the internet of things, the collaborative commons, and the eclipse of capitalism / Jeremy Rifkin. - Palgrave Macmillan, 2014 - 280 p.
- Rifkin, J. (2018). Powerful speech on the rise of the Sharing Economy - Jeremy Rifkin. - <https://www.youtube.com/watch?v=3KT69iNCwC8>
- Rinne, A. (2019) 4 big trends for the sharing economy in 2019 / April Rinne / World Economic Forum. Jan 04, 2019 – <https://www.weforum.org/agenda/2019/01/sharing-economy/>
- Seldon News (2019). Исследование BlaBlaCar: четыре сценария развития карпулинга помогут сократить объем выбросов CO2 до 6,4 млн тонн к 2023 году // Seldon News. – 28 марта 2019 г. – <https://news.myseldon.com/ru/news/index/206702038>
- Skift (2014). What the Airbnb Squatter Says About the Sharing Economy / Carolyn Said, Jul 27, 2014. - <https://skift.com/2014/07/27/what-the-airbnb-squatter-says-about-the-sharing-economy/>
- Talaka (2020). Семь фактов о Talaka. - <https://www.talaka.org/hello>
- The Local (2018). In world first, AirBnB to report income directly to Danish authorities, 18 May 2018. - <https://www.thelocal.dk/20180518/in-world-first-airbnb-to-report-income-directly-to-danish-authorities>
- Uber (2019). Uber Delivers U.S. Safety Report / Uber Newsroom, Dec 5, 2019. – <https://www.uber.com/newsroom/2019-us-safety-report/>
- UChain (2018). The next generation Distributed smart network blockchain for the sharing economy / UChain White Paper V 1.0. – <https://neironix.io/documents/whitepaper/5393/uchain-whitepaper-dbe5656d6c.pdf>

- Uenlue (2017). 14 elements of Sharing Economy Business Models Murat Uenlue // Innovation Tactics, 2017. – <https://www.innovationtactics.com/sharing-economy-business-model/>
- Ulej (2020). Как работает Улей? - <https://ulej.by/work>
- Wallenstein (2017). Hopping Aboard the Sharing Economy / Judith Wallenstein and Urvesh Shelat. – The Boston Consulting Group, Aug. 22, 2017. – http://image-src.bcg.com/Images/BCG-Hopping-Aboard-the-Sharing-Economy-Aug-2017_tcm9-168558.pdf
- Wallenstein (2017). Learning to Love (or Live with) the Sharing Economy / Judith Wallenstein and Urvesh Shelat. – The Boston Consulting Group, 2017. – http://image-src.bcg.com/Images/BCG-Learning-to-Love-%28or-Live-with%29-the-Sharing-Economy-Sep-2017_tcm9-169174.pdf
- Walsh, B. (2011). Sharing. Today's Smart Choice: Don't Own. Share / 10 Ideas That Will Change the World / Bryan Walsh // Time. – 2011. – Mar, 17. http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2059521_2059717,00.html
- Wenjun, J. (2018). Negative externalities in the sharing economy: sources, paths and recommendations» / Jing Wenjun, Sun Baowen // International Journal of Crowd Science. – 2018. Vol. 2 Issue: 2, pp.149-163, <https://doi.org/10.1108/IJCS-08-2018-0016>
- Авдокушин, Е.Ф.(2019). Экономика совместного потребления: сущность и некоторые тенденции развития / Е.Ф. Авдокушин, Е.Г.Кузнецова // Экономика и бизнес. – 2019. – №2. – С. 6–19.
- Альфа-Банк (2019). Добро пожаловать в ваш бесплатный офис в центре Минска! / Альфа-Now, 11 апр. 2019. - <https://www.alfabank.by/articles/dobro-pozhalovat-v-vash-besplatnyy-ofis-v-tsentre-minska/>
- Аренда.бел (2017). ПУБЛИЧНАЯ ОФЕРТА заключения договора комиссии с использованием Интернет-ресурса www.аренда.бел. – Аренда.бел // <https://аренда.бел/%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5-%D1%81%D0%BE%D0%B3%D0%BB%D0%B0%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5/>
- БЕЛТА (2018). Концепция о развитии велодвижения реализуется в Беларуси: ездить будут чаще и безопаснее // БЕЛТА, 21 февр. 2018 - <https://www.belta.by/society/view/kontseptsija-o-razvitii-velodvizhenija-realizuetsja-v-belarusi-ezdit-budut-chasche-i-bezopasnee-290950-2018/>
- Бренделев, Н. (2019). К столичному шерингу зонтиков присоединились горожане / Н. Бренделев // Минск-новости: информационный городской портал, 18 июля 2019 г. – <https://minsknews.by/posle-dozhdichka-v-chetverg-velcom-a-l-zapustil-v-stolitse-shering-zontov/>
- Зенькевич, В. (2020). "Мы не собираемся блокировать проспекты, это не наша цель". Что не устраивает протестующих таксистов / В. Зенькевич // Автобиз, 23 янв. 2020 г. – <https://www.abw.by/novosti/law/213449>
- Консултант (2018). Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30.06.2008 № 972(ред. от 31.08.2018)"О некоторых вопросах автомобильных перевозок пассажиров"
- Мурашко, П. (2020). МАРТ о протестующих таксистах: Мы не будем вмешиваться в тарифы служб / П. Мурашко, 21 янв. 2020 г. – <https://auto.tut.by/news/road/669605.html>
- Никитина, Б.А. (2018). Влияние циркулярной и шеринговой экономики на качество жизни населения и формирование инновационных рабочих мест в современном обществе / Б.А. Никитина, В.Б. Звоновский // Проблемы разхвития предприятий: теория и практика. – 2018. – Том 3. – С. 79–85. – https://elibrary.ru/download/elibrary_36547978_25760934.pdf
- Центр экологических решений (2020). Сервис аренды вещей «Зяленая шафа». – <https://ecoidea.by/ru/shafa>
- Швед, В.В. (2018). Особенности шеринговой экономики на Украине / В.В. Швед, С.Л.

Яблочников // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2018. – № 2. – С. 75–80.