

## ШЕРИНГ И ПУЛИНГ КАК ПРИЧИНЫ ПРОДОЛЖЕНИЯ ТЕРЦИАРИЗАЦИИ ЭКОНОМИК ВЫСОКОРАЗВИТЫХ СТРАН

© 2014 В.А. Перепёлкин\*

**Ключевые слова:** издержки владения, издержки пользования, право владения, право пользования, совместное пользование, продукция, пулинг, собственность, трансакционные издержки, услуга, шеринг.

Изучаются причины получившего достаточно широкое распространение в высокоразвитых национальных экономиках отказа от приобретения в собственность вещественных благ и замены услугами по пользованию ими. Показано, что в современных условиях совместное пользование благом во многих случаях эффективнее и выгоднее, чем основанное на праве частной собственности обладание им.

Появление в 1980-е гг. в Западной Европе практики car-sharing, или совместного пользования автомобилями, принято связывать с осознанием нерациональности того, что находящийся в собственности отдельного домохозяйства автомобиль преимущественно стоит без движения. Совместное использование одного или нескольких автомобилей группой людей позволяет им не только разделить между собой соответствующие издержки, но и уменьшить количество необходимых средств передвижения, этим положительно повлияв на экологическую и транспортную обстановку в районе проживания. Получившая довольно широкое распространение инициатива подобной взаимопомощи автомобилистов была замечена и оценена предпринимателями, трансформировавшими ее в бизнес-услугу. Профессионализация автошеринга позволила увеличить гибкость предложения, которое стало обеспечиваться благодаря системе регистрации и резервирования через Интернет, автоматическому оформлению данных о поездке и расчету его стоимости на основе сведений GPS-навигатора, электронных карт доступа к автомобилю. Работающая в Северной Америке и Великобритании фирма Zipcar, обладая парком в 8 тыс. автомобилей, предоставляет их в краткосрочную аренду по принципу самообслуживания с почасовой оплатой, включающей в себя стоимость топлива, технического обслуживания, парковки и страховки. Плата при вступлении в клуб Zipcar составляет 25 долл., годовой членский взнос - 60 долл., средняя часовая стоимость аренды - 7,5 долл., изменяясь

в зависимости от населенного пункта, дня недели, времени дня, модели автомобиля. В отличие от классической аренды предлагаемая концерном Daimler и компанией Europcar в ряде городов Германии, Франции, США и Канады услуга mobile rental service, в народе называемая car2go, не предполагает нахождения автомобилей на специальных парковках. Для ее получения достаточно разовой регистрации с приобретением чипованного водительского удостоверения и пин-кода. Оснащенные GPS-навигацией и телефонией для связи с отделом обслуживания и клиентами двухместные миникары Smart могут быть оставлены и, соответственно, обнаружены пользователями в любом месте города. При необходимости автомобиль резервируется заранее, оплата сделанных поездок осуществляется в конце месяца.

Велосипеды, по мнению многих жителей стран Западной Европы представляющие собой альтернативное автомобилям средство передвижения, также предоставляются в пользование по похожей схеме в Берлине, Мюнхене, Париже, Лондоне, Брюсселе, Копенгагене и других крупных городах региона. Согласно применяемой Германским объединением железных дорог правилам системы call a bike, клиент на стоянке проходит регистрацию по телефону, получает электронный ключ, высвобождает из замка велосипед специальной конструкции с логотипом Deutsche Bahn, а по окончании поездки оставляет его в удобном месте. Поминутно рассчитываемая оплата автоматически списывается непосредственно с банковской карты или со

---

\* Перепёлкин Вячеслав Александрович, доктор экономических наук, доцент Самарского государственного экономического университета. E-mail: slavaap@rambler.ru.

счета сотового телефона клиента. Значительный потенциал продолжения замены продажи средств передвижения (уже сегодня 43% семей в Берлине не владеют автомобилем) перед оказанием описанных услуг по обеспечению мобильности заключается в их более тесной интеграции с общественным транспортом. В частности, с этой целью стоянки предоставляемых в пользование велосипедов располагаются вблизи оживленных городских перекрестков, у станций метро и железнодорожных вокзалов. Другим резервом расширения транспортного шеринга является активное включение в его клиентскую базу частных и государственных организаций, предпочитающих аренду обладанию собственностью.

Наряду с несением ответственности за сохранность и рациональное использование объекта собственности, как тягостный долг может восприниматься и связанная с ним потребительская деятельность, когда, например, человеку принадлежит квартира, но он не живет в ней. С одной стороны, как собственнику ему присуще стремление исключить доступ к принадлежащему ему благу посторонних лиц, а с другой стороны, нет стремления к продолжительному личному контакту с объектом частной собственности. В такой ситуации разумно будет в обмен на получение дохода передать право пользования благом заинтересованным в этом лицам, делегировав им исполнение части прав собственника. Отдав квартиру в доверительное управление риелторской фирме, собственник наряду с правом пользования осознанно ограничит и свое право распоряжения ею, сохраняя главным образом право владения. На время действия заключенного с риелтором или квартиросъемщиком договора полнота собственности утрачивается как в правовом, так и в экономическом отношении, поскольку часть функций собственности будет реализовываться другими лицами. Включение вещественного блага в рыночный оборот происходит через продажу по меньшей мере права на временное пользование им. Тем самым имеет место предложение услуги по проживанию, предпосылка предоставления которой - квартира. Выступая альтернативой покупке жилья, данная услуга является замещающей по отношению и к продукции, и к собственности.

Признавая вслед за Рональдом Коузом собственностью не ресурсы, не факторы производства, а возникающий по отношению к ним пакет

прав и обязанностей, следует учитывать присутствующий у собственника интерес к оптимизации издержек, возникающих в связи с выполнением присущих ему функций. Противоположная праву извлечения выгоды обязанность принять на себя издержки является предметом особого анализа для рационально действующего собственника. Здесь наряду с расходами на приобретение нужно принимать в расчет весомые для принятия решения об использовании заменяющих услуг трансакционные издержки, а также издержки пользования и издержки владения. Как известно, трансакционные издержки имеют достаточно сложную структуру и складываются из издержек установления деловых контактов, связанных, например, с поиском информации, консультированием, поездками; издержек заключения договоров, таких как расходы на ведение переговоров, на фиксацию достигнутых договоренностей; издержек исполнения, в частности издержек управления производственным процессом; издержек контроля, возникающих в связи с обеспечением оговоренных качества и сроков, конфиденциальности информации, с согласованием количественных и ценовых параметров; издержек приспособления, вызываемых необходимостью адаптации к происходящим изменениям<sup>1</sup>.

Практика показывает, что при замене покупки продукции аналогичными по потребительскому назначению услугами трансакционные издержки, как правило, увеличиваются. Присущее многим услугам непостоянство качества, приводящее к повышенным требованиям к опыту и квалификации производителя, в сочетании с пока сравнительно малым предложением заменяющих продукцию услуг заметно усложняет, а значит, и удорожает процесс их выбора на рынке. Здесь заключение многих договоров, в том числе договора найма, обычно предполагает внесение залога либо поручительство. В силу действия в отношении большинства услуг принципа совпадения места и времени их производства и потребления клиент имеет дополнительные расходы из-за участия в процессе исполнения договора носителя предложения. Сравнительно велики при услугах издержки контроля, так как приходится тщательнее и чаще отслеживать надлежащее состояние получаемых результатов и применяемых вещественных средств, в частности, при осуществлении сделки аренды. Издержки приспособления бывают значительными при

долгосрочных связях, когда, например, предоставленное программное обеспечение нуждается в регулярном обновлении.

Привлекательность отказа от приобретения в собственность вещественных благ в состоянии придать более частое обращение к услугам по сравнению с заменяемой ими продукцией. Широко отмечаемое на практике превосходство в интенсивности пользования вещественными благами, получаемыми в рамках договора найма, перед ними же, но находящимися в собственности, позволяет не только рассчитывать на меньшие транзакционные издержки при осуществлении замещающих услуг, но и на меньшие величины издержек пользования. Являясь по характеру своего изменения переменными, издержки пользования благом по мере роста количества производимых с ним действий увеличиваются, а в своих средних величинах - оптимизируются. Приобретаемая продукция накладывает на собственника обязанности распоряжения, содержания в исправном состоянии, сбора и утилизации возникающих отходов, отчего при редком использовании вещественного блага целесообразным становится его получение через услугу найма, дающее этим дополнительный импульс расширению третичного сектора (сектора услуг) в экономиках высокоразвитых стран.

Относимые к постоянным издержки приобретения, транзакционные издержки и издержки владения слабо связаны с частотой пользования, поскольку их общие величины не зависят от количества актов, совершенных с находящимся в собственности благом. Например, размер входящих в издержки владения выплат по страхованию автотранспорта никак не связан с числом сделанных поездок. Поэтому стремящийся к максимизации полезности рационально действующий собственник часто оказывается экономически заинтересован либо в интенсивной эксплуатации принадлежащего ему автомобиля, либо в доступе к данному благу через совершение сделки найма, освобождающей его от целого ряда тягостных обязанностей.

При значительных по величине издержках обладания правом собственности очевидной становится целесообразность интенсификации пользования, достижению высокой степени которой нередко препятствуют ограничения, налагаемые существующими правовыми нормами. Кроме того, увеличение частоты использования

блага единственным собственником - физическим лицом имеет естественные пределы, определяемые для него необходимостью и возможностями потребления. Потенциал интенсификации применения блага намного больше, если отношения собственности позволяют расширить круг имеющих доступ к нему на регулярной основе. Вариантами обеспечения этого являются совместный попеременный доступ многим пользователям (например, предоставление бытовой техники напрокат) и совместный параллельный доступ также многим пользователям (например, при проведении коллективных поездок на одном транспортном средстве).

Целью интенсификации индивидуального пользования выступает главным образом повышение отдачи от понесенных постоянных издержек за счет усиления эксплуатации блага. Так, учащая поездки, собственники автомобилей при практически прежних величинах транзакционных издержек и издержек владения нарастят количество преодоленных километров пути, при этом сокращая срок службы своих транспортных средств. В случае же совместного использования автомобилей тот же километраж в расчете на одного человека можно обеспечивать меньшим количеством транспортных средств, сокращая этим издержки приобретения. Сверх того, при совместном параллельном применении автопарка есть значительный потенциал экономики на издержках пользования благодаря более полной загрузке средств передвижения. Таким образом, цели интенсификации пользования объемнее и сложнее при совместном его осуществлении, нежели при индивидуальном, а ожидаемые выгоды выглядят предпочтительнее.

На практике высокая интенсивность использования блага достигается посредством найма или через формы совместного доступа к благу, такие как шеринг (sharing) и пулинг (pooling). Общим предметом сделки здесь выступает предоставление доступа к благу без передачи права собственности на него. Возникают отношения по поводу производства и потребления услуги, где вещественное благо выступает предпосылкой для ее оказания. Оставаясь в собственности наймодателя, вещественное благо тем не менее оказывается доступным получающему услугу пользователю, стремящемуся извлечь из этого выгоду для себя. Для пользователя интенсификация применения блага целесообразна до тех пор, пока предельные издержки не

превысят предельную выручку. При этом с увеличением времени найма интенсивность пользования, как правило, уменьшается. При осуществлении долгосрочного пользования на основе заключения лизингового соглашения нередко происходит смена собственника, когда объект соглашения в итоге выкупается у лизинговой компании. Тем не менее по-прежнему главным предметом сделки остается предоставление услуги, в силу чего сфера действия отношений собственности сужена: они присутствуют применительно к факторам производства, но не к изготавливаемому продукту.

Положительным результатом замены купли-продажи вещественных благ услугами по пользованию ими выступает возникновение у производителя-наймодавца прямой заинтересованности в изготовлении долговечной, ремонтпригодной, экономичной в применении продукции. Особенно важно данное обстоятельство для применения форм совместного пользования благами, при которых возможности интенсифицировать указанный процесс наиболее велики. Одновременное либо попеременное пользование благом (соответственно, коллективный просмотр передач по телевизору либо очередное использование стиральной машины) при шеринге в состоянии принести ряд экономических и неэкономических выгод, таких как разделение цены приобретения, постоянных издержек и риска ремонта на нескольких пользователей, снижение удельной нагрузки на окружающую среду вследствие меньшего количества единиц блага, приходящихся на фиксированный объем выполненной работы (наблюдается, например, внутри группы ремесленников, приобретших вскладчину для общего пользования металлообрабатывающий станок).

Еще более весомые выгоды в состоянии принести пулинг, имеющий место при создании фонда из нескольких разных благ, доступ к которому открыт для группы пользователей. Эффективное применение нацеленных на совместное пользование услуг предполагает достаточно высокую степень согласованности действий потребителей, достигаемую путем рациональной организации взаимовыгодного сотрудничества между ними.

Согласно логике обеспечения экономической эффективности в центре внимания хозяйствующего субъекта должно находиться не обладание собственностью на благо, а коэффи-

циент его полезного действия при применении. Из этого и следует исходить, выявляя причины наблюдаемой на рынке замены покупки в собственность приобретением права пользования благом. В современной рыночной экономике изготовлению и продаже продуктов предшествует определение потребностей потенциальных клиентов, а впоследствии установление тесных продолжительных двусторонних связей с ними. Поддержание конкурентоспособности требует максимизации выгоды клиентов от пользования выпускаемым продуктом, отсюда и проистекает указанная последовательность в принятии решений на микроэкономическом уровне. Раньше, не желая в одиночку действовать с купленным продуктом, клиенты требовали сопровождающего сервиса, теперь многие хотели бы платить лишь за фактическое потребление. Экономически грамотные потребители все чаще задаются вопросом: есть ли смысл иметь в собственности, например, автомобиль, когда большую часть времени он находится на стоянке? Нередко оказывается выгоднее оплачивать время реальных поездок, предоставив остальные заботы другим лицам.

Если на передний план выходит пользование, то заменяющие обладание собственностью услуги становятся весьма востребованы, в том числе по причине сокращения сроков жизненного цикла большинства продуктов. Так, значительная часть продуктового ряда электроники и программного обеспечения в силу быстрого прогресса применяемых при их создании технологий полностью обновляется в течение пяти лет. Сегодня творчество нового способно в короткий срок превратить предшествовавшую версию продукта в непригодный для употребления анахронизм. Экономическая целесообразность владения регулярно подвергающимся подобным инновационным преобразованиям благом при его высокой стоимости сомнительна, оттого предпочтительнее выглядит вариант пользования на условиях найма.

<sup>1</sup> Ahlert D., Blaich G., Evanschitzky H. Systematisierung von Dienstleistungsnetzwerken // Dienstleistungsnetzwerke. Wiesbaden, 2003. P. 37; Савинова В.А. Конкурентная среда в банковской системе РФ как предпосылка концентрации банковского капитала // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. №10. С. 61.

Поступила в редакцию 07.11.2013 г.