

М.А. ШАТКИН, Л.С. ЯКОВЛЕВ

ТРАНСФОРМАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ И ВЛАСТИ В ШЕРИНГОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

ШАТКИН Максим Александрович – кандидат философских наук, преподаватель (shatkinma@gmail.com); ЯКОВЛЕВ Лев Сергеевич – доктор социологических наук, профессор (lionel1801@bk.ru). Оба – кафедра социологии, социальной политики и регионоведения Поволжского института управления им. П.А. Столыпина – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Саратов, Россия.

Аннотация. Шеринг как совокупность практик обмена благами и услугами возникает в годы становления цифровой экономики, когда представление о неограниченной частной собственности перестает отвечать условиям производства и потребления товаров и услуг. Шеринговые платформы обеспечивают взаимный доступ индивидов к частным ресурсам посредством цифровых технологий. «Совместному потреблению» шеринга присуще противоречие между некоммерческим характером доступа к частным ресурсам и коммерческим характером организации платформы. В сфере регулирования это выражается в том, что платформы выступают в роли коммерческого регулятора социальных отношений, одновременно обеспечивая некоммерческий характер взаимодействия между пользователями, защиту своих интересов и легитимацию своей регулятивной деятельности в глазах пользователей. Перспектива связана с развитием технологий по типу блокчейна.

Ключевые слова: шеринговая экономика • шеринговые платформы • совместное потребление • собственность • власть

DOI: 10.31857/S013216250008322-7

Введение. Цель статьи – изучение построения и регулирования отношений в рамках цифровых платформ (сервисов), обеспечивающих горизонтальное взаимодействие по поводу кратковременного доступа к находящимся в личной собственности ресурсам (жилые помещения, автотранспорт, бытовые инструменты, свободное время, экспертные знания и пр.). Эти сервисы, именуемые «шеринговыми платформами» (ШП), являются элементами «экономики платформ» [Devolder, 2019; Codagnone et al., 2019]. «Шеринговая экономика» (sharing economy – ШЭ) – понятие, введенное для социально-экономических практик и отношений, обеспечиваемых данными платформами и связанных с кратковременным доступом к частным ресурсам [Pedroni, 2019]. Изучение ШЭ отличается разнообразием подходов к ее определению, границам и структуре. К 2018 г. зафиксировано 67 определений ШЭ [Ranjbari et al., 2018], без учета альтернативных названий – трастовая экономика, экономика горизонтальных связей (peer-to-peer economy), совместная экономика (joint economy), экономика сотрудничества (collaborative economy), совместное потребление (collaborative consumption), долевая экономика, экономика (совместного) участия [Ревенко, 2018].

ШЭ пересекается с экономикой краткосрочных услуг (gig economy, on-demand economy), которая представлена типичными ШП (например, российская платформа YouDo, предусматривающая систему взаимных отзывов заказчиков и исполнителей) и сервисами поиска частных специалистов, в которых исполнитель не может оценивать заказчика. Этот сектор ШЭ пользуется вниманием исследователей еще и потому, что краткосрочный доступ к низкооплачиваемой рабочей силе в условиях конкуренции исполнителей зачастую принимает характер эксплуатации. Некоторые авторы определяют ШЭ как взаимодействия потребителей по открытию друг другу временного доступа к недоиспользуемым физическим

активам, в том числе за деньги [Frenken, Schor, 2017: 4–5], что формально исключает рынок краткосрочных услуг из ШЭ.

В число ШП иногда (ошибочно, на наш взгляд) включают коммерческие (business-to-client, B2C) интернет-сервисы, в которых по запросу клиентов предоставляется краткосрочный доступ к ресурсам (например, Яндекс.Драйв, Яндекс.Такси). Подобные сервисы по сути представляют собой развитие форм обмена товарами и услугами доцифровой эпохи, в то время как для ШП характерны механизмы регулирования поведения участников, направленные на обеспечение доверия к незнакомцу [Schor, Fitzmaurice, 2015]. Яндекс-такси лишь внешне схоже с шеринговой платформой. Ее использование сопряжено с оплатой поездки, на ней в прямые отношения вступают владелец автомобиля и совершающий поездку человек. Только наличие агрегатора¹ отличает эту ситуацию от случая, когда человек поднимает руку, а водитель решает, подвезти его или нет, взяв за это плату или нет. При шеринге ситуация принципиально отличается от Яндекс-такси и автостопа, где водитель целенаправленно стремится к оказанию платных услуг (в отличие от шеринговых отношений на платформе BlaBlaCar, где он берет попутчиков в планируемую по личным нуждам поездку).

Разнообразие форм доступа к ресурсам ШЭ привело к тому, что в англоязычной литературе для уточнения типа взаимодействия используются выражения P2P, C2C, B2C и т.д. Использование подобных аббревиатур вызвано в том числе многозначностью слова *share*, которое в основном значении «поделиться» отсылает к внерыночной практике совместного использования ресурсов (жилище, провизия, бытовые инструменты), например в семье. Эта многозначность приводит к тому, что под *sharing* начинают видеть универсальное явление, укорененное в человеческой природе [Davies et al., 2017], основу новой социальности, что порождает попытки найти в ШЭ посткапиталистический и коммунаристский потенциал в противовес рыночным отношениям.

Заимствование таких терминов требует осторожности в силу различия грамматических форм в английском и русском языках. Последний не предполагает образования отглагольного существительного от «поделиться», по аналогии с английским герундием *sharing*. Отсюда риски концептуальной неточности, нежелательных ассоциаций (с понятиями «долевая экономика», «долевое строительство»). Опыт включения в русский язык современной англоязычной социальной, экономической и технической терминологии оправдывает использование слова «шеринг» (и производных) для обозначения социально-экономических практик и отношений, описанных выше. В качестве примера можно взять немецкий язык, в который прочно вошло выражение «Die Sharing Economy» [Engels et al., 2018].

Выделяются исследования, посвященные отдельным сторонам ШЭ: приватности [Lutz et al., 2018], механизмам обеспечения доверия [Möhlmann, Geissinger, 2018], репутации [Teubner et al., 2017], мотивации [Hawlitschek et al., 2018]. Ряд работ связан с теоретическим осмыслением ШЭ на основе институционального подхода [Mair, Reischauer, 2017], социальной практики П. Бурдьё [Herbert, Collin-Lachaud, 2017], подхода Т. Шацки и Р. Коллинза [Fraanje, Spaargaren, 2019], с созданием концептуальных и организационных моделей ШЭ [Netter et al., 2019]. Одной из черт экономики платформ выступает сознательное желание трансформировать общество в направлении децентрализованных и постбюрократических организаций [Acquier et al., 2017: 5], а условием ее успеха считается (социальное) экспериментирование на всех уровнях [Boons, Vocken, 2018].

Представляется правомерным понимать под «шеринговыми платформами» области социального пространства, конструируемые взаимодействиями по поводу совместного использования ресурсов, технических объектов, прав, возникающих и функционирующих в экономических отношениях. Создание таких платформ возможно только в условиях

¹ Компания, осуществляющая прием и (или) передачу заказов на перевозку пассажиров и багажа легковым такси на основании договора с перевозчиком об оказании информационно-диспетчерских услуг.

цифровой экономики, хотя принципы шеринга можно проследить в социальных практиках предшествующих эпох.

Шеринговая экономика: переосмысление понятия собственности. Начнем с принципиальных различий между шеринговой экономикой и экономикой традиционных социальных сетей. Российские авторы [Градосельская, 2004] показывают, что экономика социальных сетей в конце XX – начале XXI в. охватила значительную часть российских домохозяйств, прежде всего на селе. Принципиальное отличие этих форм отношений от шеринговых не столько в том, что они присущи «экономике выживания» в условиях скудных ресурсов, но в том, что они порождаются на основе традиции, а не осознанного поведения самостоятельных агентов экономических взаимодействий. Как таковые, эти отношения могут интегрироваться по модели «клеточной глобализации» [Виноградский, Яковлев, 2009] в современные общественные отношения, но это будет означать лишь их внешнюю адаптацию к изменившимся условиям, не предполагающую внутренних изменений.

Принципиальная новизна шеринговой экономики обусловлена тем, что в основе перехода к ней лежит кардинальный пересмотр понятия собственности. Советская традиция противопоставляет общественную и частную собственность. Историко-географически, тем более теоретически возможные различия в типах собственности этим далеко не исчерпываются. Реализованные, например, в Югославии, Израиле, Аргентине модели рабочего самоуправления представляли различные вариации жизнеспособной коллективной собственности. На наш взгляд, ШЭ может быть рассмотрена в этом контексте как одна из интерпретаций понятия частной собственности, в рамках которой пользование ею другим человеком накладывает на ее владельца некие ограничения.

Цифровая экономика демонстрирует ограниченность «классического» понимания собственности, идущего от эпох, когда складывалось массовое производство и овеществление труда носило предметный, наглядно очевидный характер. Сегодня тиражирование продукта не предполагает существенных затрат; ценны инновации и создание инфраструктур. Кардинально изменились отношения по поводу владения вещами. Во-первых, набор используемых людьми вещей за два последних века вырос в десятки раз. Во-вторых, сроки их использования сократились в силу морального устаревания и удешевления массового производства. При использовании модели «классической» собственности человек вынужден приобретать немало вещей, которыми пользуется лишь несколько раз. Единичное присвоение многих вещей невыгодно, если они быстро устаревают и предполагают фрагментарное использование. Отсюда необходимость отношений типа шеринга.

Шеринг не следует отождествлять с арендой: арендатор скорее не активный агент, а потребитель. Собственник предоставляемых в аренду вещей и объектов обладает ими чаще всего потому, что собирается извлечь из них выгоду. Если он приобрел несколько квартир, то, как правило, не собирается жить в них по очереди, а либо рассматривает их как капиталовложения на предмет потенциальной выгоды при продаже, либо сдает внаем. Это к шерингу не имеет отношения. Если же человек высоко мобилен, ему удобнее включиться в сеть, позволяющую в случае поездок получать временное жилье, расплачиваясь за это предоставлением собственного жилища на время своего отъезда таким как он, нуждающимся. В пространстве классических рыночных отношений он должен был бы заключать договоры о сдаче и найме, получать и платить арендную плату. С точки зрения снижения экономических и социальных издержек шеринг – наиболее рациональный выбор.

Шеринговые платформы: вопросы легитимации власти над пользователями. ШП являются грандиозными по масштабу сетями краткосрочных социальных связей, направленных на снижение стоимости частного потребления или содержания находящихся в личной собственности ресурсов. Удовлетворение частных потребностей – главный смысл ШП, в связи с чем они вписаны в социально-культурный и экономический контекст общества потребления. В то же время ШП представляют собой попытку снижения экономических и экологических издержек индивидуального потребления за счет совместного доступа к частным ресурсам: не единичное использование, а разделение потребления с незнакомцем.

Предпосылкой возникновения ШЭ является глубокое проникновение консьюмеризма и рыночных отношений в поведение индивидов и в традиционные институты. В рамках «гиперпотребительства» как третьей фазы общества потребления социальные отношения во всех сферах (семья, политика, религия, занятость) становятся неустойчивыми и кратковременными под влиянием принципов «самообслуживания», включая мобильность, слабые социальные связи, подсчет выгод и издержек. «Рынок стал ... моделью и перспективой, которая управляет всеми – или почти всеми – социальными отношениями» [Lipovsky, 2011: 33].

Здесь требуется терминологическое отступление. В английском и русском языках сфера частной жизни и частных интересов гражданина охватывается термином частный, private. Несмотря на возрастающий интерес к проблемам приватности как в науке, так и в политике государства, пока еще нет четкого терминологического различия между аспектами частной жизни, которые в основном являются внеэкономическими и требуют защиты от вторжения (жилище, переписка, религиозные и политические взгляды, передвижения, дружеские, родственные, сексуальные связи), и теми, что связаны с воспроизводством индивида и его деятельностью как агента социального и экономического обмена, претендующего на часть общих материальных благ. Мы предлагаем использовать слово «приватное» для обозначения внеэкономических аспектов жизни индивида и «партикулярное» (далее – «частное») для определения сферы его социально-экономических интересов, соприкасающихся с общественными нуждами и интересами. Объективную потребность в их разграничении демонстрирует ситуация в российском ЖКХ. В СССР жилье воспринималось преимущественно как «предоставляемое» государством в пользование (именно *предоставляемое*, а не арендуемое квартиросъемщиком, с акцентом на право пользования социальными благами, а не на отношения найма). Прямым следствием этой установки стали современные трудности с функционированием ТСЖ и других форм реализации ответственности граждан за неделимую собственность, необходимо возникающие в многоквартирных домах. Эта собственность продолжает восприниматься как «ничья», бывшие квартиросъемщики усвоили, что им принадлежат лишь площади, начинающиеся от дверей на лестничные площадки.

Маркетизация государства приводит к тому, что удовлетворение частных потребностей и интересов граждан становятся их приватной задачей; они «неприкосновенны» в двух смыслах: потребности граждан в социальном благополучии не касаются государства, а источник богатств экономических элит не должен интересовать широкую публику. Важным следствием того, что государство и другие социальные институты перестают выполнять функции заботы о гражданах и участниках в форме бесплатного или сравнительно дешевого доступа к ресурсам, необходимым для удовлетворения их частных нужд, становится необходимость создания альтернативных горизонтальных сетей, обеспечивающих взаимный доступ к частным ресурсам и тем самым их совместное потребление [Ertz et al., 2017: 10]. С точки зрения индивида, дешевый и безопасный доступ к материальным благам обеспечивается не верностью религиозным убеждениям, политическим кредо, патриотическим лозунгам, классовым, национальным, профессиональным и иным групповым интересам, преданностью начальнику, лидеру или пророку, а адекватным поведением в рамках ШП. ШЭ обеспечивает независимость индивида от внешних символических требований как условия доступа к ресурсам очевидного эмансипационного потенциала [Tucker, 2018]. Значение этого доступа предстоит изучить.

Откровенно утилитарный характер ШЭ и приоритет материальных мотивов участия в ней [Hawlitschek et al., 2018; Böcker, Meelen, 2017] побуждают операторов и участников платформ «облагораживать» ШЭ через придание ей символического наполнения – инструмента создания новых социальных связей, возрождения чувства принадлежности, обеспечения экологической устойчивости, дружелюбия, добросовестности, свободы, творчества, что, в свою очередь, отражает такие ценности, как холизм, воображение, органичность, сочувствующую любовь и благородство, возвращающие человека в романтический

рай взаимного доверия и гармонии с природой [Makkar, 2019]. Налицо идеологическое противоречие социальной модели ШП, которые, выполняя утилитарные функции, позиционируются в качестве социальных сил, преследующих общезначимые цели.

Тем не менее частное (хотя и совместное) потребление как задача ШЭ часто служит основанием для упреков, что она способствует монетизации межличностных отношений в сферах, где ранее господствовала логика внеэкономического обмена [Schor, Fitzmaurice, 2015], и ослаблению социальных связей. Совместное потребление возникает при появлении возможности снижения издержек – как издержек кратковременного доступа к необходимым ресурсам, так и их содержания и использования владельцем. Эти издержки могут иметь материальный (стоимость междугородней поездки) и социальный характер (необходимость разделения политических, религиозных, профессиональных убеждений и стандартов поведения, вынужденного терпения некомфортных социальных отношений).

Снижение социальных издержек обеспечивается цифровым характером части платформенных взаимодействий, который выступает в роли фильтра от избытка эмоций, психического и физического давления и агрессии. В силу этого экономика краткосрочных услуг, несмотря на низкий уровень доходности, привлекательна для исполнителей заданий, не требующих физического общения с заказчиками. Можно предположить (в качестве рабочей гипотезы), что в рамках ШП происходит не столько замена сильных социальных связей монетизированными слабыми, сколько очищение слабых связей (связанных с удовлетворением частных потребностей) от издержек, характерных для сильных (зависимость, давление, вторжение в приватность одного участника или навязчивое раскрытие приватности другого).

Коммерциализация некоммерческого: укрепляют ли шеринговые платформы социальные связи? В снижении материальных издержек особую роль играет сохранение некоммерческого характера горизонтальных связей, что снижает налоговые издержки. Например, алгоритмы платформы Blablacar предлагают водителям, ищущим попутчиков, «справедливую цену» поездки для пассажиров и устанавливают потолок ее повышения. Здесь водитель берет попутчиков для снижения расходов на поездку, а не ради прибыли. Если характер поездок водителя даст повод считать, что они несут коммерческий характер, его аккаунт блокируется (аналогичные механизмы в платформе Uber [Rosenblat, Stark, 2016]). В рамках ШП трудно получить ощутимый доход [Morell et al., 2016] в силу конкуренции и преобладания среди пользователей ШП лиц с низкими доходами [Van Doorn, 2017], устанавливающих низкие цены на задания или соглашающихся с ними.

В то же время ШП организационно являются коммерческими предприятиями, что определяет институциональную особенность (и вместе с тем противоречие) социальной модели ШП: частное и, как правило, некоммерческое взаимодействие индивидов, направленное на удовлетворение их потребностей посредством совместного использования частных ресурсов, организуется сервисами, преследующими коммерческие интересы. Это противоречие обуславливает асимметричный характер взаимоотношений коммерческой платформы с некоммерческим «социальным обменом» между ее клиентами [Laamanen et al., 2018: 51]. Социальная модель ШП предполагает активную роль в регулировании связанных с совместным потреблением социальных взаимодействий со стороны коммерческих сервисов, устанавливающих нормы и границы этих взаимодействий.

В России выстраивание трастовых отношений сопряжено с трудностями исторического и социокультурного порядка. Отношения, связанные с экономикой социальных сетей, существовали в России задолго до появления ШП. В России, Китае и некоторых других странах государство пыталось использовать соседскую общину в фискальных целях, что означало конструирование форм вынужденной коллективности, опиравшихся на традиционный коллективизм аграрных культур. Но если в Китае эти попытки осуществлялись на протяжении двух тысячелетий, то в нашей стране соответствующие процессы были существенно менее длительными и не столь последовательными.

В итоге у российского населения сложилась модель патерналистского сознания, предполагающая дистанцированность от государства и в то же время доверие к нему в критических ситуациях. Экономика социальных сетей долгое время была в России экономикой выживания, не предполагавшей выхода за рамки базовых потребностей людей. Эти отношения парадоксально на первый взгляд сочетали честность в одних случаях с высоким уровнем готовности к злоупотреблениям в других. Но парадокса здесь нет, если исходить не из абстрактных норм индивидуалистической этики, а из морали, адекватной экономикам выживания. Терпимость абсолютного большинства населения к случаям «выноса» ценностей с предприятий, «блата» в торговле и обслуживании объяснялась восприятием подобных действий как обеспечивающих элементарное выживание. Речь идет, по сути, о внеэкономических отношениях, хотя для определенных категорий лиц они служили источником наживы, а в дальнейшем стали компонентом первоначального накопления капитала. Поэтому сегодня нельзя механически переносить на российскую почву формы организации социальных взаимодействий, эффективных в США и странах Европы, как, впрочем, в Китае. Но сфера шеринга может стать пространством модернизации менталитета российского общества.

Социальные и организационные противоречия шеринговых платформ. Организация горизонтального доступа к частным ресурсам на базе коммерческих сервисов обуславливает наличие трех задач регулятивной деятельности ШП: 1) формирование доверия между незнакомыми индивидами и снижение рисков асоциального поведения; 2) профилактика форм взаимодействия участников, которые могут нанести ущерб коммерческим интересам ШП; 3) признание участниками полномочий ШП регулировать их поведение и извлекать коммерческую выгоду из частных взаимодействий. Рассмотрим эти задачи.

1. Проблема формирования взаимного доверия участников ШП с помощью разных механизмов – предмет ряда исследований [Hawlitschek et al., 2016; Celata et al., 2017; Möhlmann, Geissinger, 2018]. Неадекватное, недобросовестное, порой преступное поведение отдельных участников платформ, особенно в условиях вакуума государственного регулирования, является одним из главных рисков для участников шеринга и для самих платформ. Негативный опыт взаимодействия с незнакомцем через цифровые платформы часто становится основанием недоверия к платформам [Ranzini et al., 2017: 55]. ШП решают задачу профилактики асоциального поведения через верификацию пользователей, раскрытие приватности, создание системы взаимных качественных отзывов, количественных оценок и формируемой на основе полученных оценок репутации, а также блокирование пользователей, нарушающих правила ШП. Частью регулирования поведения клиентов является их взаимный контроль, «наблюдение многих за многими» [Дудина, 2018: 22], призванное обеспечить равное и уважительное отношение участников шеринга друг к другу.

Очевидное с точки зрения теории суждение, что горизонтальное частное (peer-to-peer) взаимодействие отличается от взаимодействия в коммерческой модели «бизнес-клиент», не всегда валидно для части участников шеринга. Вступая в коммерческие отношения с ШП, клиенты (как правило те, кто оплачивают доступ к ресурсам) переносят коммерческие отношения в горизонтальное взаимодействие, продолжая играть роль клиента, «который всегда прав», либо роль работодателя, который «прав» еще чаще. Отзывы участников ШП рисуют портреты попутчиков и заказчиков, видящих в водителях и исполнителях наемных рабочих. Они задерживают водителя и других пассажиров в поездке, не могут четко сформулировать задания исполнителю, затем предъявляют претензии в том, что они исполнены не так, как требовалось, требуют от исполнителя скидок, льгот, дополнительных услуг, а если исполнитель неосторожно пообещал выполнить заказ быстрее или в большем объеме, чем указано в задании, превращают уступку в требование, – и горе исполнителю, если он или она его не выполнят.

Исключение из совместного потребления потребительского отношения к другим участникам осложняется не только распространением консьюмеризма, но и бизнес-моделью ШП, требующей увеличения числа клиентов, оплачивающих доступ к предлагаемым

ресурсам. В то же время развитие коммерческой модели взаимодействия клиентов противоречит интересам ШП (см. ниже), в связи с чем они демонстрируют ограниченные усилия по его декоммерциализации. Инструментом стала услуга взаимных отзывов клиентов ШП, которая дает информацию о личности участников и дисциплинирует их: возможность произвольных суждений ограничена гарантированным зеркальным ответом.

2. Главным риском для бизнес-модели ШП является то, что пользователи договорятся о шеринге в обход платформы, лишив ее комиссии. Логика снижения издержек в совместном потреблении делает такое поведение клиентов ШП наиболее рациональным. Отзывы участников YouDo дают примеры индивидуальных предпринимателей, которые покидали платформу, как только находили постоянных клиентов. Коммерческие фирмы, обеспечивающие более дешевые услуги, сопровождающиеся предусмотренными законодательством о защите прав потребителей гарантиями, является критической угрозой для ШП. Поэтому жизненно важной задачей ШП является стерилизация взаимодействия между клиентами, а именно лишение их возможности перевести взаимодействие в коммерческую форму либо установить личные постоянные социально-экономические связи. Для этого ШП применяют: 1) скрытие контактных данных клиентов вплоть до момента подтверждения заказа или бронирования, 2) модерацию личной переписки между пользователями, которые лишены права на приватность в рамках платформы, 3) алгоритмизированное наблюдение за характером открытия доступа к ресурсам (например, характер поездок, заявленных на Blablacar), 4) запрет клиентам договариваться об исполнении заданий за пределами платформы (YouDo). ШП последовательно пытаются минимизировать воздействие на себя со стороны внешнего регулирования [Graham et al., 2017] и со стороны пытающихся самоорганизоваться пользователей [de Vaujany et al., 2019], превращаясь в замкнутые экономические системы, предпочитающие решать возникающие конфликты внутренним арбитражем.

Попытки современных ШП регулировать взаимодействия клиентов через вмешательство и контроль каждого шеринга ряд авторов воспринимают как тоталитарную антиутопию в плане осуждения глубокого вторжения в частную сферу индивидов и в связи с оценкой этих попыток как утопических. По данным эмпирических исследований, участники ШП склонны следовать социальным нормам горизонтального взаимодействия только в рамках шеринга, не перенося их в другие сферы жизни [Dang Nguyen et al., 2018a]. Здесь можно видеть организационное противоречие в регулировании ШП: попытки подчинить частное некоммерческое взаимодействие коммерческим интересам посредника не имеют устойчивой институциональной основы и не приносит желаемых результатов.

Эта проблема разрешима, прежде всего, на основе максимально широкого применения технологий типа блокчейна. Если фиксируется каждая транзакция – на технологическом, не организационном уровне, контроль утрачивает персонализацию и перестает со временем восприниматься как признак тоталитарной системы. По сути, репутационный контроль имел место во всех традиционных сообществах; блокчейн не привносит здесь что-то новое, лишь устраняет произвол, злоупотребления. Однако, как показывают предварительные исследования, технология блокчейна может обеспечить доверие между пользователями платформ и доверие пользователей к платформе только в случае, если у пользователей уже есть доверие к технологии блокчейна [Hawlichschek, 2019], что ставит перспективный вопрос о зависимости новых форм социально-экономического взаимодействия от того, какие технологии приобретут статус источника достоверного знания.

3. Организационное противоречие в регулировании взаимодействий участников ШП вскрывает потребность в институциональных инструментах воздействия на поведение их клиентов. Помимо алгоритмов, лишаящих клиентов возможности договориться о шеринге без уплаты комиссии, ШП используют и другие механизмы для принятия клиентами своих асимметричных отношений с ШП и признания правомерности их требований. Одним из таких механизмов является мимикрия ШП под традиционные институты [Zvolaska et al., 2019], в частности, через функции арбитража. ШП (например, Airbnb, Blablacar)

позиционируют себя в качестве «сообществ», члены которых разделяют ценности равенства, уважения, доверия, а также современного образа жизни. В рамках такой риторики оплата услуг ШП приобретает символическое значение взноса на поддержание и развитие сообщества, преодоление границ между людьми и экологическую устойчивость. Показательно, что ШП YouDo, которая не использует институциональную риторику, позиционируя себя только как сервис и откровенно преследуя коммерческие интересы, чаще сталкивается с негативными отзывами, чем другие ШП.

Легитимация коммерческих интересов ШП, побуждающая их сопровождать регулирование совместного потребления институциональной риторикой, логически завершает построение социальной модели ШЭ. Вместо доступа индивидов к общим ресурсам взамен на принадлежность к традиционным институтам и следование утверждаемым ими ценностям ШЭ предлагает доступ индивидов к частным ресурсам друг друга взамен на менее затратное поддержание коммерческих интересов ШП, заявляющих о следовании коммунитаристским ценностям.

Заключение. Неоднозначность социальных впечатлений является одним из вызовов ШП, ограничивающим признание реализуемых ими отношений обществом и их участниками. Обеспечение совместного потребления частных ресурсов требует от ШП профилактики асоциального поведения, максимизации числа поставщиков и потребителей ресурсов. Это обуславливает асимметрию взаимоотношений ШП и их клиентов. Последняя осложняется тем, что, будучи объектом наблюдения со стороны ШП, пользователи являются активными субъектами взаимного социального контроля, обеспечивающего безопасность взаимодействий. Постоянное включение в ШП клиентов с разным уровнем доверия обуславливает потребность в объективной информации о потенциальном поставщике или потребителе ресурсов не только в рамках данной ШП (где этот индивид может быть новичком), но и из других платформ. Несмотря на препятствия со стороны ШП экспорту рейтингов пользователей [Prassl, Risak, 2017; Suzor, 2018], становящийся реальностью образ городских и междугородних пространств, насыщенных частными ресурсами, находящимися в краткосрочной аренде, предполагает объективную заинтересованность добросовестных участников шеринга в установлении всеобщего, кросс-платформенного рейтинга клиентов ШП, отражающего историю того, сколь ответственно индивид пользовался чужими ресурсами и насколько качественные ресурсы он предлагал. Эта заинтересованность – не только вызов для власти отдельных платформ, но и подводит к вопросу о потенциальной связи между ШЭ и «обществом наблюдения», которое может стать результатом массового запроса индивидов, разделяющих частные ресурсы и заботящихся о их сохранности, о своей социальной репутации как надежных партнеров. Изучение данного вопроса требует отдельного рассмотрения в последующих исследованиях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ [REFERENCES]

- Виноградский В.Г., Яковлев Л.С. Адаптивные руральные структуры в контексте системного понимания глобализации // Журнал социологии и социальной антропологии. 2009. № 2. С. 113–129. [Vinogradsky V.G., Yakovlev L.S. Adaptive Rural Structures in the Context of Comprehensive Understanding of Globalization. *Zhurnal sotsiologii i sotsialnoy antropologii* [The Journal of Sociology and Social Anthropology]. 2009. No. 2: 113–129. (In Russ.)]
- Градосельская Г.В. Сетевые измерения в социологии: Уч. пос. / Под ред. Г.С. Батыгина. М.: Издательский дом «Новый учебник», 2004. [Gradoselskaya G.V. (2004) *Network Dimensions in Sociology*. Textbook. Ed. by G.S. Batygin. Moscow: Izdatelskiy dom «Novyi uchebnik». (In Russ.)]
- Дудина В.И. От паноптика к панспектру: цифровые данные и трансформация режимов наблюдения // Социологические исследования. 2018. № 11. С. 17–26. [Dudina V.I. From Panopticon to Panspectron: Digital Data and Transformation of Surveillance Regimes. *Sotsiologicheskie issledovaniya* [Sociological Studies]. 2018. No. 11: 17–26. (In Russ.)]. DOI: 10.31857/S013216250002782-3.
- Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002. [Polanyi K. (2002). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of our Time*. St. Petersburg: Aleteya. (In Russ.)]

- Ревенко Н.С. Новые контуры цифровизации за рубежом и в России: экономика совместного потребления // Экономика. Налоги. Право. 2018. Т. 11. № 2. С. 103–110. [Revenko N.S. (2018) New Contours of Digitalization Abroad and in Russia: the Economy of Collaborative Consumption. *Ekonomika. Nalogi. Pravo* [Economics, Taxes & Law]. Vol. 11. No. 2: 103–110. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2018-11-2-103-110.
- Acquier A., Daudigeos T., Pinkse J. (2017) Promises and Paradoxes of the Sharing Economy: An Organizing Framework. *Technological Forecasting and Social Change*. Vol. 125: 1–10. DOI: 10.1016/j.techfore.2017.07.006.
- Böcker L., Meelen T. (2017) Sharing for People, Planet or Profit? Analyzing Motivations for Intended Sharing Economy Participation. *Environmental Innovation and Societal Transitions*. Vol. 23: 28–39.
- Boons F., Bocken N. (2018) Towards a Sharing Economy – Innovating Ecologies of Business Models. *Technological Forecasting and Social Change*. Vol. 137: 40–52. DOI: 10.1016/j.techfore.2018.06.031.
- Celata F., Hendrickson C.Y., Sanna V.S. (2017) The Sharing Economy as Community Marketplace? Trust, Reciprocity and Belonging in Peer-to-peer Accommodation Platforms. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*. Vol. 10. No. 2: 349–363. DOI: 10.1093/cjres/rsww044.
- Codagnone C., Karatzogianni A., Matthews J. (2019) *Platform Economics: Rhetoric and Reality in the «Sharing Economy»*. Bingley, UK: Emerald Publishing.
- Dang Nguyen G., Dejean S., Jullien N. (2018) Do Open Online Projects Create Social Norms? *Journal of Institutional Economics*. Vol. 14. No. 1: 45–70. DOI: 10.1017/S1744137417000182.
- Dang Nguyen G., Dejean S., Jullien N. (2018) Do Sharing Economy Platforms Foster Trust in Others? Evidence from a Survey Experiment. *Economics Working Paper Archive* (University of Rennes 1 & University of Caen). URL: <https://ideas.repec.org/p/tut/cremwp/2018-13.html> (accessed 20.03.19).
- Davies A.R., Donald B., Gray M., Knox-Hayes J. (2017) Sharing Economies: Moving beyond Binaries in a Digital Age. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*. Vol. 10. No. 2: 209–230. DOI: 10.1093/cjres/rsx005.
- de Vaujany F.-X., Leclercq-Vandelannoite A., Holt R. (2019) Communities versus Platforms: The Paradox in the Body of the Collaborative Economy. *Journal of Management Inquiry*. DOI: 10.1177/1056492619832119.
- Devolder B. (ed) (2019) *The Platform Economy. Unraveling the Legal Status of Online Intermediaries*. Cambridge; Antwerp; Chicago: Intersentia.
- Engels B., Demary V., Rusche Ch., Busch Ch., Haucap J., Kehder Ch., Loebert I. (2018) *Sharing Economy im Wirtschaftsraum Deutschland. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie*. URL: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Studien/sharing-economy-im-wirtschaftsraum-deutschland.html> (accessed 20.03.19). (In Germ.)
- Ertz M., Durif F., Arcand M. (2017) An Analysis of the Origins of Collaborative Consumption and its Implications for Marketing. *Journal Entrepreneurship Education*. Vol. 21. No. 1: 1–17.
- Ertz M., Durif F., Arcand M. (2018) A conceptual Perspective on Collaborative Consumption. *Academy of Marketing Science Review*. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs13162-018-0121-3> (accessed 20.03.19).
- Fraanje W., Spaargaren G. (2019) What Future for Collaborative Consumption? A Practice Theoretical Account. *Journal of Cleaner Production*. Vol. 208: 499–508.
- Frenken K., Schor J. (2017) Putting the Sharing Economy into Perspective. *Environmental Innovation and Societal Transitions*. Vol. 23: 3–10.
- Graham M., Hjorth I., Lehdonvirta V. (2017) Digital Labour and Development: Impacts of Global Digital Labour Platforms and The Gig Economy on Worker Livelihoods. *Transfer: European Review of Labour and Research*. Vol. 23. No. 2: 135–162.
- Hawlitschek F. (2019). In Blockchain we Trust: Consumer Trust Relationships in the Sharing Economy 2.0. In: Wruck D., Oberg A., Maurer I. (eds) *Perspectives on the Sharing Economy*. Cambridge: Cambridge Scholars Publishing: 148–155.
- Hawlitschek F., Teubner T., Gimpel H. (2018). Consumer Motives for Peer-to-peer Sharing. *Journal of Cleaner Production*. Vol. 204: 144–157. DOI: 10.1016/j.jclepro.2018.08.326.
- Hawlitschek F., Teubner T., Weinhardt C. (2016) Trust in the Sharing Economy. *Die Unternehmung – Swiss Journal of Business Research and Practice*. Vol. 70. No. 1: 26–44.
- Herbert M., Collin-Lachaud I. (2017) Collaborative Practices and Consumerist Habitus: An Analysis of the Transformative Mechanisms of Collaborative Consumption. *Recherche et applications en marketing* (English edition). Vol. 32. No. 1: 40–60. DOI: 10.1177/2051570716678736.
- Laamanen M., Barros M., Islam G. (2018) Collective Representation on Collaborative Economy Platforms. In: Cruz I., Ganga R., Wahler S. (eds) *Contemporary Collaborative Consumption. Trust and Reciprocity Revisited*. Wiesbaden: Springer VS: 35–56.
- Lipovetsky G. (2011) The Hyperconsumption Society. In: Ekström K.M., Glans B. (eds) *Beyond the Consumption Bubble*. London: Routledge: 25–36.

- Lutz C., Hoffmann C.P., Bucher E., Fieseler C. (2018) The Role of Privacy Concerns in the Sharing Economy. *Information, Communication & Society*. Vol. 21. No. 10: 1472–1492.
- Mair J., Reischauer G. (2017) Capturing the Dynamics of the Sharing Economy: Institutional Research on the Plural Forms and Practices of Sharing Economy Organizations. *Technological Forecasting and Social Change*. Vol. 125: 11–20. DOI: 10.1016/j.techfore.2017.05.023.
- Makkar M. (2019) *Romanticising Market Exchange: Unpacking Cultural Meanings of Value in Home-sharing Markets*. Doctoral Thesis. Auckland: Auckland University of Technology. URL: <https://openrepository.aut.ac.nz/handle/10292/12284> (accessed 20.03.19).
- Möhlmann M., Geissinger A. (2018) Trust in the Sharing Economy: Platform-mediated Peer Trust. In: Davidson N., Infranca J., Finck M. (eds) *Cambridge Handbook of the Law and Regulation of the Sharing Economy*. Cambridge: Cambridge University Press: 27–37.
- Morell M.F., Salcedo J.L., Berlinguer M. (2016) Debate about the Concept of Value in Commons-Based Peer Production. In: Bagnoli F. et al. (eds) *Internet Science. INSCI 2016. Lecture Notes in Computer Science*. Cham: Springer: 27–41.
- Netter S., Pedersen E.R.G., Lüdeke-Freund F. (2019) Sharing Economy Revisited: Towards a New Framework for Understanding Sharing Models. *Journal of Cleaner Production*. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0959652619306183> (accessed 20.03.19).
- Osterwalder A., Pigneur Y., Tucci C. (2005) Clarifying Business Models: Origins, Present and Future of the Concept. *Communications of AIS*. Vol. 16. No. 1: 751–775.
- Pais I., Provasi G. (2015) Sharing Economy: A Step towards the Re-embeddedness of the Economy? *Stato e mercato*. Vol. 35. No. 3: 347–378.
- Pedroni M. Sharing Economy as an Anti-concept. *First Monday*. Vol. 24. No. 2. URL: <https://journals.uic.edu/ojs/index.php/fm/article/view/9113/7732> (accessed 20.03.19). DOI: 10.5210/fm.v24i2.9113.
- Prassl J., Risak M. (2017). Uber, Taskrabbit, & Co: Platforms as Employers? Rethinking the Legal Analysis of Crowdwork. In: Ahlberg K., Bruun N. (eds) *The New Foundations of Labour Law*. Bern, Switzerland: Peter Lang D.: 97–126.
- Ranjbari M., Morales-Alonso G., Carrasco-Gallego R. (2018). Conceptualizing the Sharing Economy through Presenting a Comprehensive Framework. *Sustainability*. Vol. 10. No. 7: 2336. DOI: 10.3390/su10072336.
- Ranzini G., Newlands G., Anselmi G., Andreotti A., Eichhorn T., Etter M., Hoffmann C.P., Jürss S., Lutz C. (2017) Millennials and the Sharing Economy: European Perspectives. *SSRN Electronic Journal*. URL: https://www.researchgate.net/publication/320896080_Millennials_and_the_Sharing_Economy_European_Perspectives (accessed 20.03.19). DOI: 10.13140/RG.2.2.11622.52809.
- Rosenblat A., Stark L. (2016) Algorithmic Labor and Information Asymmetries: A Case Study of Uber's Drivers. *International Journal of Communication*. Vol. 10: 3758–3784.
- Schor J.B., Fitzmaurice C.J. (2015) Collaborating and Connecting: The Emergence of the Sharing Economy. In: Reisch L., Thøgersen J. (eds) *Handbook of Research on Sustainable Consumption*. Cheltenham: Edgar Elgar: 410–425.
- Suzor N. (2018) Digital Constitutionalism: Using the Rule of Law to Evaluate the Legitimacy of Governance by Platforms. *Social Media + Society*. Vol. 4. No. 3: 1–11.
- Teubner T., Hawlitschek F., Dann D. (2017) Price Determinants on Airbnb: How Reputation Pays off in the Sharing Economy. *Journal of Self-Governance and Management Economics*. Vol. 5. No. 4: 53–80.
- Tucker E. (2018) Uber and the Unmaking and Remaking of Taxi Capitalisms: Technology, Law and Resistance in Historical Perspective. In: McKee D., Makela F., Scassa T. (eds) *Law and the «Sharing Economy»: Regulating Online Market Platforms*. Ottawa: University of Ottawa Press: 357–392.
- Van Doorn N. (2017) Platform Labor: on the Gendered and Racialized Exploitation of Low-income Service Work in the 'On-demand' Economy. *Information, Communication & Society*. Vol. 20. No. 6: 898–914.
- Zvolaska L., Voytenko Palgan Y., Mont O. (2019) How Do Sharing Organisations Create and Disrupt Institutions? Towards a Framework for Institutional Work in the Sharing Economy. *Journal of Cleaner Production*. Vol. 219: 667–676. DOI: 10.1016/j.jclepro.2019.02.057.

Статья поступила: 12.09.19. Финальная версия: 30.10.19. Принята к публикации: 06.11.19.

TRANSFORMATION OF OWNERSHIP AND AUTHORITY IN SHARING ECONOMY**SHATKIN M.A.*, YAKOVLEV L.S.***

**Povolzhsky Institute of Management named after P.A. Stolypin – a Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Russia*

Maxim A. SHATKIN, Cand. Sci. (Philos.), Lecturer (shatkinma@gmail.com); Lev S. YAKOVLEV, Dr. Sci. (Sociol.), Prof. (lionel1801@bk.ru). Both – Department of Sociology, Social Policy and Regional Development of Povolzhsky Institute of Management named after P.A. Stolypin, Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Saratov, Russia.

Abstract. Sharing, as a system of social practices, arises in the context of the digital economy. The latter requires a change in the basic ownership model. Classical idea of unlimited private property does not meet the new conditions for the production and consumption of goods and services. Sharing platforms that provide individuals with mutual access to private resources through digital technologies are a result of targeted programming and regulation of social relations. A feature of «joint consumption» is the contradiction between the non-commercial nature of access to private resources and their consumption and the commercial nature of the platform organization. In the regulatory sphere, this contradiction is expressed in the fact that the platforms commercially regulate social relations, while simultaneously solving the tasks of ensuring the non-commercial nature of interaction between users, protecting their interests and legitimizing their regulatory activities in the eyes of users. The development perspective is associated with the evolution of trust systems towards in the blockchain type.

Keywords: sharing economy, sharing platforms, collaborative consumption, ownership, authority.

Received: 12.09.19. Final version: 30.10.19. Accepted: 06.11.19.