

УДК 330.88:[339.14:338.46]

## ЕКОНОМІКА СПІЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ

Москальова М. С.

Науковий керівник – к.е.н., доц. Гришко С.В.

Харківський національний університет радіоелектроніки, каф. ЕК,  
м. Харків, Україна

e-mail: [maryna.moskalova1@nure.ua](mailto:maryna.moskalova1@nure.ua)

In this thesis, I have explored the concept of the sharing economy, which is a large aspect of the current socio-economic environment. The sharing economy uses digital platforms to exchange, use and reuse resources between consumers and suppliers. The main feature is direct interaction between them, bypassing traditional hierarchical structures. The peer-to-peer (P2P) model allows participants to exchange without intermediaries, distributing power and control among all participants. Sharing relationships are based on mutual trust and reputation, which contributes to the development of a business based on joint participation. Prospects for the development of the sharing economy include the expansion of the model and its impact on the global economy, as well as obstacles to development in different countries, including Ukraine. The basis of the sharing economy mechanism is the development of an Internet platform and the visualization of reputational capital, which creates a system of distributed trust. The prospects for the development of this model promise an increase in the impact on the economy and society, regardless of the influence of government agencies or corporations, given the importance of trust and consumer feedback.

Економіка спільного використання або шерингова економіка – це соціально-економічна система, за якої споживачі беруть участь у створенні, виробництві, розподілі, торгівлі та споживанні товарів і послуг. Ці системи використовують цифрові платформи, щоб сприяти розподілу, спільному використанню та повторному використанню надлишкової ємності активів. Особливість цієї системи в тому, що вона сприяє прямій взаємодії між споживачами та постачальниками, обходячи традиційні ієрархічні структури.

Шерингова економіка базується на принципі «рівний-рівному» (P2P – peer-to-peer), яка означає, що взаємодія відбувається без посередництва централізованої влади або організації. У моделі P2P споживачі та постачальники можуть безпосередньо здійснювати обмін товарів або послуг одне з одним без будь-яких посередників. Основна відмінність між класичними ієрархічними моделями і новими P2P моделями полягає в способі організації та керування взаємодією між учасниками. У класичних моделях ієрархічної організації є чітко визначені ланцюжки командування та контролю, де рішення приймається вищими посадовими особами та керівниками. У P2P моделях влада та контроль розподіляються між усіма учасниками мережі, що сприяє більшій гнучкості, інноваціям та взаємодії.

У 2010 році Рейчел Ботсман та Ру Роджерс, співавтори книги «What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption», визначили концепцію спільного споживання. Вони описали нову бізнес-модель, яка має потенціал революціонізувати споживання товарів і послуг. Автори визначають такі характерні риси, як зміна поведінки користувача, застосування соціальних мереж та онлайн платформ як засіб комунікації, інтеграція виробників та споживачів, поширення інформаційних технологій, та рушійні сили розвитку, як пірингові соціальні мережі, онлайн платформи для просування компаній, криза та економічні проблеми надвиробництва [1].

Згідно з дослідженнями В. Кукса, шерингові відносини базуються на взаємній довірі, яка дозволяє приймати на себе позитивні наміри інших, з метою задоволення певних очікувань, таких як відгуки, огляди та оцінки, уникаючи при цьому певної міри ризику. В. Кукса також наголошує, що будь-яка платформа шерингу ґрунтується на ключових принципах, таких як взаємна довіра, спільне використання ресурсів та попит на послуги за вимогою (принцип «рівний – рівному»), що лежать в основі розвитку бізнесу на засадах спільної участі.

Основою механізму існування шерингової економіки виступає розвиток інтернет-платформ та візуалізація репутаційного капіталу. Це призводить до створення цілої системи розподіленої довіри, де учасники оцінюють поведінку один одного за допомогою рейтингів за певними критеріями. Цифрова трансформація рейтингової системи через використання пошукових систем дозволить створювати репутаційні рейтинги не лише в шеринговій економіці, а й у всій соціально-економічній системі в цілому.

У концепції шерингової економіки важливе місце відводиться спільній участі у бізнес-моделях, таких як «бізнес – бізнес» і «бізнес – споживач». При цьому підприємствам відкриваються можливості відігравати провідну роль у досягненні спільних соціальних результатів за допомогою технічних і нормативних стандартів, через посилену співпрацю з державним сектором і громадськістю. В цьому контексті шерингова економіка є новою інформаційно-економічною моделлю, яка спрямована на перетворення економіки капіталу з пасивного стану на активний за рахунок використання різноманітних механізмів спільного володіння, оренди, лізингу тощо. Основою шерингу є поведінкова економіка, де споживач не диктує умови, а відповідає на надані послуги [2].

За оцінкою експертів, в Китаї, одному з світових лідерів в сфері шерингової економіки, в перспективі до 2025 року, поширення цієї бізнес-моделі буде забезпечувати ВВП на рівні 1,5-2% на рік. Ця динаміка свідчить тільки про те, що дана країна має усі шанси стати важливим учасником в провадженні шерингової економіки у світ. Шерингова економіка поширюється по усім країнам світу з величезною швидкістю. Експерти McKinsey, прогнозують, що до 2025 року половина світової

економіки буде задіяна в спільних моделях використання товарів і послуг. За оцінкою PricewaterhouseCoopers (PwC) ринок шерингової економіки здатен вирости до 335 млрд дол. США до 2025 року, при тому, що в 2014 році її обсяг оцінювався в 14 млрд дол. США. Це зростання призведе до появи нових функцій та можливостей, а також до нового рівня розвитку економіки [1, 3].

Одним із перших значних проєктів, який використовує шерингову бізнес-модель, є Airbnb. Ця платформа пропонує послуги з оренди житла для подорожуючих, бізнес-подорожей, яхтингу та інших потреб. Оцінка Airbnb складає 30 млрд дол. США, що вже перевищує ринкову капіталізацію мережі готелів Hilton, яка становить близько 25,5 млрд дол. США. Варто відзначити, що мережі Hilton знадобилося 93 роки, щоб побудувати 600 тисяч готельних номерів, тоді як Airbnb досягла подібного рівня всього за чотири роки.

В Україні також поступово поширюється ця бізнес-модель, але процес створення та реалізація нових проєктів у сфері шерингової економіки має несистемний характер. Це пов'язано з наявністю економічних, політичних, технологічних, правових, соціальних та психологічних бар'єрів, які призупиняють зміну споживчих цінностей у цифровій економіці [4].

Отже, шерингова економіка відкриває нові можливості співпраці між споживачами та постачальниками, забезпечуючи пряму взаємодію та обходячи традиційні ієрархічні структури. Модель P2P сприяє більшій гнучкості та інноваціям, розподіляючи владу та контроль між усіма учасниками мережі. Перспективний розвиток шерингової економіки гарантується тим, що вона виникла на основі природного еволюційного процесу та буде надалі розширюватися і розвиватися, незалежно від впливу уряду або дій корпорацій.

### Список використаних джерел

1. Осецький В., Краус Н., Краус К. Шерингова економіка: діалектичний розвиток реципрокного обміну в умовах віртуальної реальності та цифрової трансформації. *Економічна теорія*. 2021. № 2. 5-27.

2. Панченко Є., Самойленко А. Глобальні тренди розвитку шерингової економіки в контексті соціалізації. *Міжнародна економічна політика*. 2023. № 1 (38) С. 40-54.

3. Краус Н. М., Краус К. М., Осецький В. Л. Шерингова економіка: інституціональний модус, універсумність і новелізація розвитку підприємництва на віртуальних цифрових платформах. *Ефективна економіка*. 2021. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8786/> (дата звернення: 30.03.2024).

4. Краус К. М., Краус Н. М., Голубка С. М. Шерингова економіка: цифрова трансформація підприємництва на шляху до індустрії 4.0. *Ефективна економіка*. 2021. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9139> (дата звернення: 30.03.2024).