

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра загальної економічної теорії та економічної політики

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

(підпис)
“ ____ ” _____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 051 «Економіка»
за освітньою програмою «Управлінська економіка та конкурентна політика»
на тему: «ЕКОНОМІКА СПІЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ ЯК ФАКТОР
ТРАНСФОРМАЦІЇ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА»

Виконавець:

студент ФЕУП факультету
Лупу Аріана Родіонівна

/підпис/

Науковий керівник:

д. е. н. доцент кафедри загальної
економічної теорії та економічної
політики

Несененко Павло Петрович

/підпис/

ОДЕСА 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ СПІЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ.....	6
1.1 Сутність моделі спільного споживання.....	6
1.2 Види та системи спільного споживання.....	16
1.3. Досвід функціонування моделі спільного споживання в провідних країнах.....	21
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ СПІЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ В УКРАЇНІ.....	31
2.1. Характеристика основних сфер використання моделі спільного споживання.....	31
2.2. Аналіз комерційної діяльності онлайн платформ спільного споживання.....	39
2.3. Аналіз державної підтримки шерингової економіки (на прикладі Дія.Бізнес).....	48
РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ СПІЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ В УКРАЇНІ.....	55
3.1. Створення національно орієнтованих спеціалізованих онлайн платформ.....	55
3.2. Байкшеринг як елемент сучасного муніципального простору.....	62
3.3. Перспективи та ризики економічної моделі спільного споживання в умовах воєнного стану.....	68
ВИСНОВКИ.....	77
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	81

ВСТУП

Актуальність теми. Швидкі зміни в поширенні економіки спільного споживання віддзеркалюють концепції мережевого суспільства. Користувачі тільки тоді використовують конкретні продукти, коли вони їм дійсно потрібні, що призводить до економії витрат на утримання власності. Економіка спільного споживання, також відома як шерингова економіка, з'явилася на початку 2000-х і пов'язана з новою бізнес-моделлю, спрямованою на вирішення соціальних проблем за допомогою соціальних мереж та віртуальних сервісів. Ця модель об'єднує тих, хто володіє ресурсами, з тими, хто їх потребує, надаючи доступ до користування, а не власності.

Сучасна шерингова економіка формує нові економічні та соціальні відносини між людьми, забезпечуючи загальний доступ до товарів, послуг, даних і компетенцій за принципом «рівний рівному». Це стало можливим завдяки зміцненню довіри серед незнайомих людей, що почало зростати разом з введенням засобів зворотного зв'язку, рейтингів і систем безпечної оплати.

Питання шерингу стає актуальним в умовах української економіки, яка має «ціннісний вакуум» нової моделі спільного споживання, але стикається із недостатнім розвитком шерингових Інтернет-платформ як суб'єктів шерингової економіки. Ці платформи повинні забезпечити ефективне відображення споживчих цінностей у розвитку економіки спільного споживання. Несистемний розвиток шерингової економіки в Україні пов'язаний з економічними, технологічними, правовими, соціальними та психологічними бар'єрами, які гальмують цей процес.

Навіть при зростанні економіки спільного споживання в Україні, створення та реалізація нових проєктів у сфері шерингу залишається несистемним. Це пов'язано із складністю економічних, технологічних, правових, соціальних та психологічних викликів, які гальмують розвиток шерингової економіки та зміну споживчих цінностей у цифровій економіці.

Вивчення розвитку шерингової економіки привертає увагу багатьох вчених, які вбачають зростання цінності товарів і послуг як для бізнесу, так і для суспільства, а також можливість фінансового прибутку від виробленої споживчої вартості. Закладені основи теорії шерингу та розвиток економіки спільного користування були започатковані в працях Т. Веблена, Х. Лейбенстайна, Дж. К. Гелбрейта, Д. Канемана, А. Талера та інших. Українське явище шерингу, як нове явище, потребує дослідження основних фундаментальних факторів його розвитку, а також виявлення особливостей і тенденцій його становлення. Тому наукова спільнота в Україні повинна систематизувати теоретико-методологічний підхід для вивчення трендів та перспектив розвитку шерингової економіки в країні.

Мета кваліфікаційної роботи полягає у аналізі та розгляді економіки спільного споживання як ключового фактору трансформації сучасного суспільства. Виконання поставленої мети реалізується через послідовне вирішення таких завдань:

- визначити сутність моделі спільного споживання;
- проаналізувати види та системи економічної моделі спільного споживання;
- надати аналіз досвіду функціонування моделі спільного споживання в провідних країнах;
- сформулювати характеристики основних сфер використання моделі спільного споживання;
- охарактеризувати комерційну діяльність онлайн платформ спільного споживання;
- проаналізувати державну підтримку шерингової економіки (на прикладі Дія бізнес);
- надати оцінку створення національно орієнтованих спеціалізованих онлайн платформ;

- обґрунтувати байкшеринг, як елемент сучасного муніципального простору в Україні;
- оцінити перспективи та проаналізувати ризики економічної моделі спільного споживання в умовах воєнного стану.

Об'єктом дослідження є економіка спільного споживання, яка розглядається як комплексна концепція, що визначає способи виробництва, обміну та споживання товарів і послуг з акцентом на колективну участь.

Предметом дослідження є процеси, явища та взаємодія в сфері економіки спільного споживання.

Методи дослідження. В кваліфікаційній роботі використовувалися: аналітичний, емпіричний, порівняльний, статистичний, та логіко-системний методи.

Інформаційною основою кваліфікаційної роботи є: використання офіційних статистичних даних, звітів та досліджень, які стосуються різних аспектів економіки, соціальних показників, релевантна інформація з мережі Інтернет. Розгляд основних концепцій та теорій, пов'язаних із спільним споживанням, для теоретичного обґрунтування дослідження.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (42 найменування). Загальний обсяг роботи становить 85 сторінку. Основний зміст викладено на 78 сторінках. Робота містить 16 таблиць та 7 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ СПІЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ

1.1. Сутність моделі спільного споживання

На тлі загального розвитку комунікаційних технологій виникла така нова явність, як спільна економіка або економіка спільного споживання. Зараз економіка спільного споживання є однією з провідних моделей для встановлення ринкових відносин. Ця економічна модель, особливо актуальна для України, особливо в умовах економічної кризи та нестабільності, оскільки вона може допомогти вирішувати проблеми бідності серед українського населення.

Спільне споживання - це економічна модель, яка ґрунтується на колективному використанні товарів і послуг, замість їх покупки чи володіння. Головний принцип цієї моделі полягає у тому, що власник будь-якого активу дозволяє іншим людям користуватися ним, будь то безкоштовно або за певну плату. Таким чином, основним стимулом для розвитку цієї нової форми економічних відносин стало бажання людей зекономити.

Поширення бізнес-моделі спільного споживання було прискорено світовою економічною кризою 2008 року, яка змусила людей більше обережно підходити до витрат на товари та послуги. Саме у 2008 році були створені інтернет-платформи, які об'єднували попит і пропозицію. З іншого боку, розвитку цієї нової моделі позитивно сприяло поширення інформаційних технологій у всьому світі, зокрема: стрімкий ріст користувачів Інтернету та доступу до швидкісного Інтернету, зниження вартості електроніки та гаджетів, зростання онлайн спільнот за інтересами [1].

Володіння речами означає спочатку витратити кошти на їх придбання, а потім регулярно витратити гроші на обслуговування та зберігання. У спільному споживанні суть полягає в тому, що іноді зручніше платити за тимчасовий доступ

до продукту, ніж мати його власність. Замість володіння всім, можна взяти щось в оренду, коли це потрібно, і, в свою чергу, надавати в оренду свої речі.

Економіка спільного споживання охоплює широкий спектр діяльності, включаючи спільне користування ресурсами, співпрацю через цифрові платформи для обміну, оренди або спільного використання товарів та послуг. Ідея вторинного використання старих речей виникла ще в період первісної спільноти, коли всі ресурси та інструменти були загальними. Проте завдяки появі Інтернету та нових технологій ця практика змогла розповсюдитися в значно більших масштабах, залучаючи до неї незнайомих один одному людей. Вже наприкінці 90-х років XX століття активно обговорювалася ідея створення подібних платформ для спільного користування різними речами. Однак як явище економіка спільного споживання стала можливою лише в епоху бурхливого розвитку Інтернету, створення соціальних мереж та зростання онлайн спільнот за інтересами. За словами видання TheEconomist, економіка спільного споживання є прекрасним прикладом перетворення вартості Інтернету на вартість товарів і послуг для споживачів. І, незважаючи на те, що ця нова модель економічних відносин розвивається не системно і спонтанно, і в силу цього може представляти загрозу для традиційних бізнес-моделей, вона має значний потенціал для подальшого розвитку. Тобто, іншими словами, глобальний тренд спільного користування перетворюється на суспільну необхідність, яка вимагає встановлення чітких «правил гри» [2].

Нижче наведена загальна таблиця 1.1, що відображає етапи еволюції економіки спільного споживання.

Усуспільнення приватної власності – це процес перетворення приватної власності на громадську, коли матеріальні та інтелектуальні ресурси, що належать окремим особам або корпораціям, стають доступними для ширшого кола людей або суспільства в цілому. Ця ідея знайшла своє відображення у різних соціальних, економічних та політичних теоріях і практиках, від комуністичних ідеалів до сучасних концепцій спільного користування і соціальної економіки.

Таблиця 1.1

Етапи розвитку формату спільного споживання

Етап	Період	Основні характеристики	Приклади
1. Усупільнення приватної власності	До XIX століття	Спільне використання землі та ресурсів у традиційних суспільствах.	Общинне землекористування.
2. Початки промислової економіки	XIX століття	Формування промислових кооперативів, спільне використання обладнання та ресурсів серед малих виробників.	Робітничі кооперативи.
3. Розвиток споживчих кооперативів	Початок XX століття	Утворення спілок споживачів для спільного закупівлі товарів за вигіднішими цінами.	Споживчі кооперативи.
4. Поява каршерінгу та байкшерінгу	Кінець XX - початок XXI століття	Спільне використання автомобілів та велосипедів через спеціалізовані служби.	Zipcar, City Bike.
5. Цифрова ера і розквіт економіки спільного споживання	XXI століття	Розвиток платформ для спільного використання житла, авто, предметів побуту через Інтернет. Розширення на послуги.	Airbnb, Uber, TaskRabbit.
6. Сталість і соціальна відповідальність	2020-ті роки та далі	Зростаючий акцент на екологічній стійкості, зниженні відходів і спільному використанні як засобу боротьби з кліматичними змінами.	Платформи для обміну речами, локальні спільноти обміну.

Джерело: складено за даними [2]

Історія усупільнення приватної власності є однією з ключових тем у вивченні соціально-економічних відносин людства. Цей процес, який охоплює перетворення індивідуальних прав власності на колективні або державні, має довгу

і складну історію, що змінювалася залежно від економічних систем, політичних ідеологій та культурних норм.

У давніх цивілізаціях, таких як Єгипет, Вавилон, індійські та китайські імперії, існували різні форми спільного володіння землею та іншими ресурсами. В ці часи земля часто вважалася власністю богів або держави, а громадяни мали обмежені права на її використання. Це відображало глибоко закорінену ідею про те, що важливі ресурси повинні належати спільноті чи нації в цілому.

У середньовічній Європі феодальна система базувалася на ієрархії прав власності, де земля належала монархам або феодалам, а селяни отримували право її обробляти в обмін на податки або васальні зобов'язання. Це поняття феодальної власності майже не мала спільного з сучасним розумінням приватної власності, оскільки земля була передана з покоління в покоління з обов'язковими обмеженнями та зобов'язаннями.

З розвитком капіталізму та ідей Просвітництва у XVII-XVIII століттях з'явилися нові погляди на приватну власність. Філософи, такі як Джон Локк, аргументували, що право на власність є природним правом людини, яке виникає з праці, вкладеної в обробіток землі або створення товарів. Ці ідеї заклали основу для сучасного капіталістичного суспільства, де приватна власність і вільний ринок є ключовими елементами економіки.

Ключовим аспектом усупільнення є прагнення до рівноправного доступу до ресурсів і можливостей, що, з одного боку, сприяє зменшенню соціальної нерівності, а з іншого – може порушувати права власності, закладені в основу багатьох сучасних економічних систем. Це породжує ряд питань щодо балансу між індивідуальними правами та громадськими інтересами, а також ефективності управління спільними ресурсами.

Усупільнення може бути реалізоване через різноманітні механізми, такі як націоналізація, колективне володіння або через створення правових рамок для спільного користування ресурсами (наприклад, через кооперативи або спільноти).

Важливим елементом є також розвиток цифрових технологій, які відкривають нові можливості для ділення інформації, знань та інших ресурсів, сприяючи більшій інклюзивності та демократизації доступу.

Однак, усупільнення супроводжується і значними викликами, зокрема, ризиком зниження ефективності управління ресурсами через відсутність чітких ініціативів для індивідуальної відповідальності та інновацій. Також існує потенціал конфліктів між інтересами різних груп населення та необхідність знаходження компромісів між приватними і громадськими інтересами.

Умови поступового розгортання четвертої промислової революції і світова фінансова криза дійсно сприяли виникненню нових моделей товарних відносин, які стали називати шеринговою економікою або економікою спільного використання. Ця економічна модель базується на ідеї ефективного використання ресурсів та спільного користування товарами і послугами. Докладніше розглянемо ці аспекти в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2.

Аспекти концепції шерингової економіки

Аспекти	Опис	Приклади реалізації
Економіка обміну	Шерингова економіка включає в себе обмін ресурсами і послугами між користувачами	Охоплює обмін речами, автомобілями, житлом, навіть навичками та знаннями
Економіка спільного користування	Користувачі діляться своїми ресурсами або активами з іншими на певний період часу	Платформи для оренди автомобілів дозволяють власникам ділитися своїми машинами з іншими користувачами на певний строк
Економіка доступу	Передбачає надання доступу до ресурсів чи послуг замість їхнього власництва	Стрімінгові платформи, де користувачі мають доступ до музики, фільмів та інших контентів без необхідності їхнього купівельного володіння.

Продовження таблиці 1.2

Колаборативна економіка	Поняття вказує на спільну роботу користувачів для досягнення спільних цілей	Користувачі можуть об'єднуватися, щоб створити спільну платформу для обміну послугами або товариство для спільного інвестування.
Peer-to-Peer (P2P) економіка	Важливий аспект шерингової економіки, де взаємодія відбувається без посередників	Користувачі безпосередньо спілкуються та обмінюються ресурсами, або послугами між собою через платформи або додатки.

Джерело: складено автором за даними [3]

Ці аспекти шерингової економіки допомагають споживачам більш ефективно використовувати ресурси та знижувати витрати. Шерингова економіка також може створювати нові можливості для підприємців, які можуть розглядати її як бізнес-модель для надання послуг та ресурсів на широкому масштабі.

Економіка спільного споживання (ЕСС) часто включає угоди, які суттєво є звичайною бізнес-діяльністю, використовуючи стандартні форми, і називається «економікою спільного використання» (ЕСВ). Зовнішній вигляд цих угод схожий на ЕСС, але насправді вони не відносяться до нього. Велику кількість сучасних угод, які організовують високоспеціалізоване та кооперативне виробництво і споживання, можна розглядати як «економіку спільного використання». Це часто виглядає як спроба підписатися під модель ЕСС, коли компанії співпрацюють з іншими господарськими суб'єктами, щоб продемонструвати свою креативність, інноваційність та збільшити громадський капітал.

Інституційна та організаційна різниця між ЕСВ та ЕСС полягає в тому, що ЕСВ, головним чином, орієнтована на відносини між споживачами (Consumer-to-consumer - C2C) та між споживачами та підприємствами (Consumer-ToBusiness - C2B), тоді як ЕСС, як правило, включає в себе відносини між підприємствами та споживачами (Business-to-consumer - B2C) та між підприємствами (Business-to-

business - B2B) [4]. Обидва ці сегменти об'єднані загальним терміном «шерингова економіка». Наявно відображено відмінності між ЕСС і ЕСВ на рисунку 1.1.



Рис. 1.1. Відмінності між економікою спільного споживання та економікою спільного використання

Джерело: складено автором за даними [5]

Термін «sharing economy» або «шерингова економіка» дійсно з'явився в економічній літературі під час фінансово-економічної кризи 2008-2009 років, і він став популярним, описуючи нові форми бізнес-структур і економічні моделі. Першим, хто використав цей термін, був професор права Лоуренс Лессінг зі Стенфордського університету в 2008 році. «Sharing economy» відзначало концепцію економіки, в якій люди спільно використовують товари та послуги, замість того, щоб володіти ними, і вони платять за тимчасовий доступ до цих ресурсів [6].

Термін «спільне споживання» або «collaborative consumption» вперше був використаний в 1978 році Маркусом Фелсоном і Джо Л. Спаєтом в статті під назвою «Community Structure and Collaborative Consumption: a routine activity approach», з англ. «Структура спільноти та спільне споживання: рутинний підхід до діяльності». Цей підхід розглядав споживання з точки зору рутинної діяльності та взаємодії споживачів у спільноті.

Однак концепція спільного споживання була більш широко сформульована і розроблена в 2010 році Рейчел Ботсман і Ру Роджерсом, співавторами книги «What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption» («Те, що моє, є твоїм:

Зростання спільного споживання»). У своїй книзі вони висвітлюють нову соціо-економічну модель, яка спрямована на зміну споживчого підходу та може революціонізувати споживання товарів і послуг. Їх робота була важливим внеском у розвиток і популяризацію ідеї спільного споживання та «sharing economy» [5].

Пірингові (P2P) моделі, коли люди надають послуги один одному або дозволяють використовувати свої активи, є значною частиною економіки спільного споживання. Ця модель характеризується простотою. Часто все, що потрібно для участі, - це завантажити додаток, що дозволяє людям брати участь як в якості надавачів послуг, так і в якості їх отримувачів. Однак важливо зазначити, що шерингова економіка - це не про дарування, а про обмін послугами або активами за плату [7].

Більшість дослідників визнають шерингову економіку ключовим трендом сучасної світової економіки та явищем, яке може змінити економічну парадигму. Клаус Шваб, засновник та ідеолог Всесвітнього економічного форуму, у своїй книзі «Четверта промислова революція» класифікує шерингову економіку як принципово нову модель, яка трансформує сучасне суспільство.

Учасники шерингової економіки ідентифікуються за певними характеристиками:

- Вони використовують інформаційні технології, зазвичай доступні через веб-платформи, такі як мобільні додатки на підключених до Інтернету пристроях, для полегшення пірингових транзакцій.
- Вони покладаються на користувацькі рейтингові системи для забезпечення рівня довіри між споживачами та постачальниками послуг, які часто зустрічаються вперше.
- Вони пропонують гнучкість працівникам, які надають послуги через цифрові платформи, дозволяючи їм встановлювати свій робочий графік.

- Якщо для надання послуг і роботи платформи потрібні інструменти та ресурси, компанії, що надають цифрові послуги, покладаються на власні інструменти та ресурси своїх працівників [8].

Опора цієї системи на технології та гнучкий графік роботи є значним зрушенням у порівнянні з традиційними економічними моделями, підкреслюючи роль цифрових платформ і важливість довіри та спільноти в економічних транзакціях.

Цифровізація економіки значно вплинула на розвиток нових моделей споживання, зокрема через агрегацію великих обсягів даних. Це дозволило досягти ефекту масштабу, а зручність цифрових платформ сприяла зростанню споживання за рахунок легкого доступу, швидкості обслуговування, а також пропонування нових товарів та послуг. Значний вплив цифрових платформ на ринок ставить нові виклики перед традиційними підходами в бізнесі та політиці, вносячи зміни в правила організації бізнесу, особливо у сфері цифрового підприємництва.

Це також призвело до появи нових мережеских платформ, базованих на принципах економіки спільного використання, або шерингової економіки, що кардинально змінило парадигму споживання.

Карантинні обмеження, зокрема в 2020 році, серйозно вплинули на шерингові компанії, зокрема на сервіси оренди та лізингу автомобілів. Проте, після початкового спаду, шерингова економіка швидко відновила, свідчаючи про зростаючий попит на екологічне споживання. Карантин сприяв створенню нових бізнес-моделей, переходу на нові ринкові сегменти та спонукав підприємців до об'єднання у спільноти для взаємного користування послугами. Також спостерігається тенденція до розробки комплексних послуг, що об'єднують різні сервіси для задоволення ширшого спектру потреб клієнтів.

Розширення цифрових даних та платформ в Україні може значно сприяти розвитку економіки спільного використання або шерингової економіки. Ця модель економіки заснована на спільному доступі до товарів і послуг, замість їхньої

індивідуальної власності. Платформи, що надають інфраструктуру, можуть поліпшити ефективність зв'язку, операцій, обміну інформацією та взаємодії.

Особливо важливим це є для молодших поколінь, таких як міленіали (народжені в 1980–1990 роках) та покоління Z, для яких важливіше отримання унікальних вражень, мобільність і вираження індивідуальності, ніж статусне споживання.

Шерингова модель не тільки цифровізує різні галузі, але й привносить системні зміни у багатьох аспектах життя. Це включає міське середовище, громадський транспорт, туризм, оренду комерційної нерухомості та обладнання [9].

В концепції економіки спільного споживання крім переваг є також і певні недоліки:

- Захист прав сторін угоди в сучасному законодавстві не враховує особливостей економіки колективного споживання та не забезпечує надійних гарантій укладення угод. Наприклад, існує ризик того, що споживач може порушити договірні зобов'язання або навіть не повернути річ її власнику.
- Оподаткування діяльності учасників вимагає фіксації кожної угоди, що не завжди є можливим. Крім того, потрібно визначити оптимальні ставки оподаткування для аналогічних послуг.
- Зменшення обсягів виробництва певних товарів призведе до зниження прибутків їх виробників. Щоб вирішити цю проблему, підприємці можуть шукати альтернативні шляхи діяльності або долучитися до господарства колективного споживання, надаючи свої товари для тимчасового використання [10].

Розвиток шерингової економіки в Україні може позитивно вплинути на економічне зростання країни, оскільки він сприяє так званому Паретто-ефекту, коли 20% зусиль дають 80% результату. Це може бути особливо важливо для України,

країни, яка переживає значні політичні та економічні трансформації, і прагне до інновацій та модернізації своєї економіки.

1.2. Типи та системи спільного споживання

Системи спільного споживання вказують на різні моделі та підходи до споживання ресурсів та послуг, які можуть бути корисними з погляду сталості та зменшення впливу на довкілля.

Типи та системи спільного споживання бачимо у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Моделі спільного споживання

№	Тип спільного споживання	Пояснення
1	Ділитися та обмінюватися	Обмін товарами та послугами між споживачами, наприклад, іграшками, взуттям, автомобілями.
2	Оренда	Оренда товарів і послуг на певний період часу, включаючи житло, транспорт, спорядження, інструменти та інше.
3	Спільне користування	Спільна власність ресурсів або майна, наприклад, сонячних панелей, з яких користуються кілька осіб та отримують сонячну енергію.
4	Коворкінг та спільні простори	Використання спільних робочих просторів замість власних офісів для зменшення витрат на оренду та ресурсів.

Продовження таблиці 1.3

5	Спільні закупівлі	Групи споживачів об'єднуються для оптових закупок товарів або послуг за зниженими цінами, зменшуючи вплив на довкілля.
6	Обмін навичками та послугами	Обмін навичками та послугами між особами, наприклад, уроки музики або ремонт вдома.
7	Спільна мобільність	Використання спільних послуг мобільності, таких як каршеринг або велопрокат, замість володіння власним автомобілем.

Джерело: розроблено автором за даними [11]

З таблиці про моделі спільного споживання видно, що цей підхід стає все більш популярним у сучасному світі. Спільне споживання дозволяє ефективніше використовувати ресурси та зменшувати негативний вплив на довкілля. Це включає в себе обмін товарів і послуг між споживачами, оренду, спільне володіння ресурсами та користування спільними просторами.

Один із ключових аспектів цього підходу – зменшення витрат, яке дозволяє ефективніше розподіляти ресурси. Групові закупівлі та спільне користування ресурсами, такими як енергія та праця, дозволяють зменшити витрати та негативний вплив на навколишнє середовище.

Спільне споживання також сприяє відкриттю нових можливостей для спільнот та сприяє соціальній взаємодії між людьми. Воно розвиває концепцію спільності та спільної відповідальності за ресурси та навколишнє середовище.

Враховуючи вищевказані переваги, можна стверджувати, що спільне споживання – це важливий крок у напрямку сталого розвитку, зменшення відходів та збереження природних ресурсів.

Ці різні системи спільного споживання можуть бути важливими для досягнення сталості та зменшення впливу на довкілля. Вони сприяють більш ефективному використанню ресурсів та споживанню, а також підтримують соціальну спільноту та спільний інтерес у збереженні довкілля.

Наступним етапом розвитку економіки спільного споживання стане модель інтегрованих хабів, де різні учасники ринку почнуть надавати послуги. Такий хаб передбачає взаємну інтеграцію онлайн-сервісів через обмін API, що призводить до створення єдиного онлайн-маркетплейсу – універсальної платформи, яка дозволяє бронювати різні види послуг на одному майданчику. Наприклад, сервіс бронювання столиків можна буде використовувати не лише для бронювання місць у кафе чи ресторанах, але й для замовлення таксі додому через Uber, або купівлі квітів через спільну платформу доставки (можливо, також через Uber). Це створить єдиний потоковий ринок послуг спільного користування.

Окрім горизонтальної інтеграції, відбуватиметься і вертикальна інтеграція таких сервісів. З'являться ринки, де компанії почнуть пропонувати спільні пакетні послуги (кілька компаній, але кінцевий пакет послуг отримує один споживач: стрижка + укладка + макіяж, подарунок + косметика, товари для дому + доставка + знижки на майбутні покупки) [12].

Економіка спільного споживання рухається в напрямку розширення ринків і видів послуг, що надаються. У середньостроковій перспективі ми побачимо консолідацію ринку та підвищення ефективності шерингової економіки. У

довгостроковій перспективі може відбутися зниження попиту на традиційно товари підвищеного попиту через можливість і зручність їх спільного використання.

Ця тенденція також свідчить про перехід до більш сталих моделей споживання. Оскільки послуги спільного користування стають все більш інтегрованими та зручними для користувачів, споживачі, ймовірно, віддаватимуть перевагу таким послугам, а не володінню окремими предметами. Це може призвести до зниження загального попиту на виробництво, що сприятиме більш стійкій економіці. Крім того, така інтеграція може сприяти формуванню почуття спільноти та співпраці, оскільки користувачі стають частиною великої екосистеми спільних ресурсів. Ця модель не лише оптимізує використання ресурсів, але й заохочує соціальну взаємодію та взаємозв'язок, що потенційно може призвести до інноваційної співпраці та рішень, орієнтованих на громаду. Крім того, дані, зібрані за допомогою цих платформ, можуть бути використані для покращення пропозицій послуг, налаштування користувацького досвіду та прогнозування майбутніх тенденцій, що ще більше підвищує ефективність та привабливість економіки спільного користування.

З розвитком економіки спільного користування, вона може вплинути на різні сектори, а не лише на транспорт і готельний бізнес. Наприклад, у сфері освіти може з'явитися більше спільних навчальних платформ, де відбувається обмін ресурсами, знаннями та досвідом. Аналогічно, у сфері охорони здоров'я спільне використання медичного обладнання та устаткування може покращити доступ і знизити витрати.

Інтеграція технологій штучного інтелекту і машинного навчання відіграватиме вирішальну роль у цій еволюції. Ці технології можуть оптимізувати співвідношення попиту і пропозиції, посилити персоналізацію послуг і підвищити загальну ефективність спільних систем. Наприклад, штучний інтелект може пропонувати споживачам індивідуальні пакети послуг на основі їхньої минулої поведінки та вподобань, ще більше спрощуючи та покращуючи користувацький досвід.

Крім того, неможливо переоцінити вплив економіки спільного користування на навколишнє середовище. Завдяки максимальному використанню ресурсів, ця модель може значно зменшити відходи та вуглецевий слід, пов'язаний з виробництвом і споживанням. Це особливо актуально в контексті глобальних зусиль, спрямованих на боротьбу зі зміною клімату та сприянням сталому розвитку [13].

Нормативно-правова база також повинна адаптуватися до цих змін. Все більшого значення набуватимуть питання конфіденційності даних, прав споживачів і статусу працівників гіг-економіки. Політики повинні будуть знайти баланс між заохоченням інновацій та захистом зацікавлених сторін. Приклади спільного використання можуть бути розділені на наступні категорії:

- Ринки вторинних товарів. Це включає в себе операції з переробки і відновлення товарів з метою подовження їхнього життєвого циклу і зменшення кількості сміття. Прикладами можуть бути магазини вторинного вжитку та товари, що використовуються повторно.
- Спільне використання стилів життя. Це передбачає спільне використання ресурсів, таких як час, фінанси, знання і навички. Прикладом може служити сфера коучінгу.
- Система послуг на результат. Це включає в себе оплату за користування продуктом чи послугою без необхідності володіння ними. Прикладами є оренда і каршеринг[14].

Опис платформ спільного використання економіки та приклади подаються в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Характеристики сучасних платформ шерингової економіки

Платформа	Опис
Airbnb	Онлайн-платформа для короткострокової оренди власного житла та будинків.

Продовження таблиці 1.4

Couchsurfing	Онлайн-спільнота, яка дозволяє своїм членам надавати безкоштовне короткострокове проживання.
EasyCarClub та e-layRides	Сервіси для прокату автомобілів.
BlaBlaCar	Додаток для пошуку попутників та організації спільних поїздок (карпулінг або райдшеринг).
Uber	Платформа, що надає послуги таксі та прокату автомобілів для бізнесу.
Делімобіль	Сервіс каршерингу з оплатою за хвилини користування.
PeoplePerHour та TaskRabbit	Онлайн-ринки для мікро-зайнятості, де можна знайти роботу на годинній або етапній основі.
Freecycle	Тимчасова платформа для безкоштовного обміну непотрібними речами у місцевості.
Peerby та Streetbank	P2P-платформи, які дозволяють спільнотам обмінюватися довгостроковими товарами, навичками та знаннями.
eBay	Онлайн-аукціон для купівлі та продажу товарів.
Дару-дар	Онлайн-сервіс для безкоштовного дарування продуктів, послуг та можливостей.
Webtransfer	Хмарна служба для обміну файлами та даними.

Джерело: складено за даними [6]

Майбутнє економіки спільного використання – це не лише технології та ринкова динаміка, а й сприяння більш сталому, ефективному та орієнтованому на громаду способу життя. Ця еволюція може переосмислити наше розуміння власності та споживання, ознаменувавши значні зміни як в економіці, так і в суспільстві.

1.3. Досвід функціонування моделі спільного споживання в провідних країнах

На сьогоднішній день ідея економіки спільного споживання розповсюджується практично у всіх сферах життєдіяльності суспільства.

Наприклад, популярний онлайн-сервіс CouchSurfing дозволяє швидко знайти доступне місце для ночівлі за символічну плату. На серпень 2012 року ця платформа налічувала понад 7 мільйонів користувачів у 246 країнах. Початкова мета сервісу полягала в сприянні міжкультурному обміну та спілкуванню людей у неформальній атмосфері. Але з часом цей концепт також став вигідним з комерційної точки зору. Власники житла заробляють гроші, орендуючи свої приміщення, а туристи отримують можливість перебувати за невелику плату в комфортних умовах. CouchSurfing став популярним серед мандрівників у всьому світі [15].

Ще одним широко відомим прикладом економіки спільного споживання є каршеринг – це короткострокова оренда автомобілів з оплатою за хвилину або годину, часто використовується для коротких міських поїздок. Каршеринг дозволяє повертати автомобіль в будь-якому пункті обслуговування. З великою кількістю автоматизованих пунктів оренди в місті, каршеринг надає можливість вибору між громадським транспортом та власним автомобілем в конкретний момент. Ця концепція допомагає уникнути постійних витрат, які властиві власникам авто. За дослідженням компанії «Frost & Sullivan» станом на 2011 рік в Європі було близько 700 тисяч абонентів каршерингу. На момент 2020 року кількість абонентів зросло приблизно до 15 мільйонів, а доступних автомобілів більше ніж 240 тисяч. Така популярність каршерингу, однак, може бути конкурентною загрозою для виробників автомобілів, але деякі великі авто-концерни, наприклад, Toyota, вирішили зберегти свій дохід, запускаючи власні послуги каршерингу [16].

В цілому, ідея спільного споживання поширюється на різні аспекти життя. Наприклад, крім транспорту і житла, вона охоплює також власність, гроші та навіть ідеї. Однією з прикладів є некомерційна організація Kiva, яка сприяє мікрофінансуванню і надає можливість кожному отримати безвідсотковий кредит напрямку від кредитора. Метою організації є боротьба з бідністю, надаючи підприємцям фінансову підтримку для реалізації їх ідей і становлячи їх фінансово незалежними. Позичальниками виступають люди, які підтримують місію

організації і бажають допомогти іншим. За даними на 2014 рік, в проєкті взяли участь більше мільйона осіб з 79 країн світу, надавши позики на загальну суму 600 мільйонів доларів. Рівень повернення позик склав 98%.

Модель Uber являє собою унікальний випадок, який дослідники часто пов'язують з економікою спільного використання. Вона об'єднує численних власників невеликих автомобілів і водіїв за допомогою спеціалізованих комп'ютерних програм, оптимізуючи та підвищуючи ефективність таксомоторних перевезень. Транзакції в моделі Uber підпадають під категорію B2C (Business-to-Consumer), але чітко спрямовані на отримання прибутку, а не на благодійні аспекти, характерні для моделей КСВ. Навіть зважаючи на відносно низькі ціни на послуги таксі, часто відчувається зниження якості послуг [17]. Поява моделі Uber в період системного інтересу до КСВ являє собою передову мережеву модель, що об'єднує власників малих автомобілів і водіїв через електронну платформу. Це нова модель, побудована на технологіях «мобільної революції», що позначає сегмент нової, платформної економіки. За останнє десятиліття ця модель отримала широке визнання і поширення, прикладами чого є Airbnb, RelayRides і Trivago.

У Китаї розширення відносин з КСВ призвело до ідеї, що «економічна база майбутнього суспільства, ймовірно, буде заснована на спільному використанні», еволюціонуючи в «економіку шерингізму». Цей підхід, культивований західними дослідниками, передбачає, що відносини між власниками і користувачами власності кидають виклик і навіть пропонують альтернативу приватній власності.

За прогнозами експертів і футурологів Китаю, світового лідера шерингової економіки, до 2025 року поширення шерингових моделей сприятиме щорічному зростанню ВВП на 1,5-2% і призведе до появи 5-10 нових інтернет-гігантів. Динамічний розвиток шерингових сервісів у Китаї свідчить про його потенціал стати ключовим гравцем у глобальному переході до економіки спільного користування.

Якщо розглянути загальний рейтинг розвитку шерингової економіки у світі можливо отримані такі дані з таблиці 1.5.

Таблиці 1.5

Рейтинг розвитку шерингової економіки у 2021 році

Місце	Країна	Місто	Сумарні бали
1	Естонія	Таллінн	100
1	Грузія	Тбілісі	100
2	Бразилія	Сан-Паулу	95
2	Латвія	Рига	95
2	Литва	Вільнюс	95
2	Польща	Варшава	95
2	Україна	Київ	95
3	Мексика	Мехіко	90
3	Норвегія	Осло	90
3	Швеція	Стокгольм	90
4	Німеччина	Мюнхен	85
4	Португалія	Лісабон	85
5	Німеччина	Гамбург	83
5	Швейцарія	Цюрих	83

Джерело: складено за даними [16]

З таблиці видно, що Таллінн (Естонія) та Тбілісі (Грузія) посідають перше місце за розвитком шерингової економіки у світі за 2021 рік, з сумарними балами 100. На другому місці розташовані декілька міст із сумарними балами 95, включаючи Сан-Паулу (Бразилія), Ригу (Латвія), Вільнюс (Литва), Варшаву (Польща) і Київ (Україна). Третє місце ділять Мехіко (Мексика), Осло (Норвегія) і Стокгольм (Швеція) з балами 90. Міста на четвертому і п'ятому місцях також мають

високий рівень розвитку шерингової економіки, але трохи нижчий за лідерів таблиці.

Зростання економіки спільного користування також трансформує обличчя європейського бізнесу, створюючи можливості для нових учасників і ставлячи виклики перед існуючими гравцями. В Європі шеринг широко розповсюджений, хоча і з деякими відмінностями, зумовленими здатністю європейців дозволити собі більше в повсякденному житті. Наприклад, 4 мільйони німців регулярно користуються послугами каршерингу для короткострокової оренди автомобілів; Bringwasmit використовується для перевезення замовлених товарів або сувенірів з країн, які вони відвідують; а HappyTree пропонує оренду різдвяних ялинок, які після свят повертаються в розплідники.

Цей розвиток відображає ширшу глобальну тенденцію, коли економіка спільного користування є не просто бізнес-моделлю, а суспільним зрушенням у бік більш сталих і орієнтованих на громаду способів доступу до ресурсів та їх використання. Цей зсув каталізується технологічним прогресом і зростаючою свідомістю щодо використання ресурсів та впливу на навколишнє середовище. Економіка спільного споживання розмиває межі між особистим і професійним, власністю і доступом, тим самим переосмислюючи поведінку споживачів і бізнес-стратегії в усьому світі.

Економіка спільного споживання продовжує розвиватися і змінює не лише транспортну та готельну індустрію. Ми спостерігаємо зміну парадигми обміну товарами та послугами, що призводить до створення економічного ландшафту, орієнтованого на співпрацю та громаду.

Одним із ключових чинників цієї зміни є більш широке використання технологій, зокрема мобільних платформ і додатків, які полегшують обмін ресурсами. Ці технології полегшують людям пропонувати спільні послуги та отримувати доступ до них, створюючи більш ефективний і зручний для користувачів ринок. Наприклад, з'являються додатки для спільного використання

інструментів, паркувальних місць і навіть одягу, що розширює сферу застосування економіки спільного користування [18].

Вплив економіки спільного користування на навколишнє середовище є ще одним важливим аспектом. Максимізуючи використання наявних ресурсів, ця модель сприяє сталому розвитку. Вона зменшує кількість відходів і вуглецевий слід, пов'язаний з виробництвом і транспортуванням товарів. У довгостроковій перспективі це може зробити значний внесок у глобальні зусилля по боротьбі зі зміною клімату та просуванню сталого способу життя.

Крім того, шерингова економіка впливає на ринки праці. Вона створює нові форми зайнятості та можливості для отримання доходу, які часто називають «економікою концертів». Це призвело до появи більш гнучкої робочої сили, де люди мають свободу обирати, коли, де і скільки їм працювати. Однак це також піднімає питання про гарантії зайнятості, пільги та права працівників, які є сферами постійних дебатів та розробки політики.

З точки зору глобального охоплення, економіка спільної участі не обмежується розвиненими країнами. Вона набирає обертів у країнах з економікою, що розвивається, де вона може бути особливо трансформаційною. У цих регіонах платформи спільного використання можуть забезпечити доступ до товарів і послуг, які інакше могли б бути недоступними через вартість або інфраструктурні обмеження. Така демократизація доступу може мати глибокі соціальні та економічні наслідки.

Якщо зазирнути в майбутнє, то потенціал економіки спільного користування видається безмежним. Вона може призвести до створення більш стійких спільнот, де люди менше покладаються на володіння, а більше на спільне використання. Це може змінити не лише нашу економіку, а й соціальні структури та те, як ми думаємо про власність і спільноту. Економіка спільного користування кидає виклик традиційним бізнес-моделям і пропонує альтернативний шлях, який є більш стійким, справедливим і орієнтованим на громаду.

Поширення економіки спільного споживання також переосмислює поняття довіри в бізнес-транзакціях. У традиційних моделях довіра часто ґрунтується на репутації бренду або інституційних гарантіях. Однак в економіці спільного споживання довіра все більше будується на експертних оцінках і прозорих системах зворотного зв'язку, створених користувачами. Ця зміна підкреслює важливість спільноти та колективної відповідальності, де поведінка кожного учасника безпосередньо впливає на його здатність брати участь у майбутніх транзакціях.

Ще одним важливим аспектом економіки спільного використання є її потенціал сприяти більшій соціальній зв'язності та залученню громадськості. Заохочуючи взаємодію між різними групами людей - незалежно від того, чи вони спільно користуються транспортом, їжею або робочим місцем - ці платформи створюють нову соціальну динаміку. Вони не просто сприяють економічним транзакціям, вони також будують спільноти та долають соціальні розриви.

Регуляторне середовище для економіки спільного використання є складним і постійно розвивається. Уряди та регуляторні органи працюють над тим, щоб наздогнати стрімке зростання цього сектору. Серед ключових питань - забезпечення захисту прав споживачів, справедливі умови праці та належне оподаткування. Регулювання повинно балансувати між необхідністю захищати суспільні інтереси і не стримувати інновації та економічні вигоди, які пропонує шерингова економіка [19].

У контексті міського розвитку шерингова економіка може суттєво впливати на планування та управління містом. Такі концепції, як спільний транспорт, можуть зменшити затори на дорогах і потребу в паркувальних місцях, дозволяючи містам перепрофілювати ці території під громадські простори або зелені зони. Аналогічно, платформи спільного житла можуть впливати на місцеві ринки житла та міську демографію, спонукаючи до переоцінки житлової політики та правил зонування.

Освітні платформи та платформи обміну навичками в рамках економіки спільного користування також стають потужними інструментами для особистого та

професійного розвитку. Ці платформи демократизують доступ до освіти та можливостей розвитку навичок, дозволяючи людям вчитися у своїх колег з усього світу. Цей аспект економіки спільного використання може відігравати вирішальну роль у подоланні прогалин у навичках робочої сили та сприянні навчанню впродовж усього життя.

Нарешті, неможливо переоцінити глобальний вплив економіки спільного користування. Це не лише західне явище; вона вкорінюється в різних культурних контекстах по всьому світу, кожна з яких адаптує модель до місцевих потреб і звичаїв. Таке глобальне поширення підкреслює універсальну привабливість спільного доступу над власністю та прагнення до більш сталого і орієнтованого на громаду способу життя.

Отже, економіка спільного користування — це більше, ніж просто економічний тренд; це відображення мінливого світу, в якому все більше цінується співпраця, сталість і спільнота. Оскільки ця модель продовжує зростати і розвиватися, вона має потенціал суттєво змінити не лише нашу економіку, але й суспільство, сприяючи створенню більш взаємопов'язаного і відповідального світу.

На сьогоднішній день спільне використання товарів та послуг набуває все більшої популярності у всьому світі. Результати проведених опитувань громадської думки свідчать про те, що наразі 78% мешканців західних країн відкриті до ідеї надавати свої речі для спільного використання незнайомим особам за певну компенсацію.

За передбаченнями фахівців, до 2025 року обсяг економіки спільного споживання може досягти 300 мільярдів доларів США на сучасному рівні цін. Швидкому поширенню цієї концепції сприяє кілька її переваг:

- Більш раціональне використання ресурсів — завдяки можливості багаторазового використання одного і того ж товару різними особами, можна зменшити обсяги виробництва цих товарів та, відповідно, скоротити витрати ресурсів.

- Збереження екологічної стійкості – оптимізація використання ресурсів допомагає зменшити обсяги відходів виробництва та мінімізувати витрати на їх обробку та утилізацію.
- Покращення якості життя населення – тим, хто надає свої речі в оренду, виплачується додатковий прибуток, водночас отримувачі оренди мають можливість користуватися необхідними речами в потрібний момент, навіть якщо їх не можна придбати.
- Збільшення мобільності – споживачі можуть оптимізувати свій житловий простір, не відводячи місце для зберігання речей, які використовуються рідко. Це особливо актуально для країн з високою густотою населення, таких як Китай [20].

Модель спільного споживання виявляється дуже ефективною в провідних країнах, де населення розвинуто та інформоване про питання сталого розвитку та збереження ресурсів. Ця модель сприяє зменшенню відходів, зниженню негативного впливу на довкілля, та підвищує якість життя споживачів. Основна перевага полягає в тому, що вона сприяє зменшенню відходів та зниженню витрат, що сприяє більш сталому споживанню. Однак впровадження цієї моделі може бути викликом і вимагати інформаційної освіти для споживачів та вирішення питань, пов'язаних із власністю та відповідальністю.

Висновки за 1-им розділом:

- Термін «sharing economy» або «шерингова економіка» з'явився під час фінансово-економічної кризи 2008-2009 років і став популярним, описуючи економіку, де люди спільно використовують товари та послуги, не володіючи ними, а оплачуючи за тимчасовий доступ. Термін «спільне споживання» або «collaborative consumption» був вперше використаний в 1978 році, але отримав більше розгляду та розробки у 2010 році в книзі «What's Mine Is

Yours: The Rise of Collaborative Consumption» авторів Рейчел Ботсман і Рю Роджерс. Вони презентували нову соціо-економічну модель, що може революціонізувати споживання товарів і послуг.

- Спільне споживання сприяє ефективному використанню ресурсів та зменшенню негативного впливу на довкілля. Це включає в себе обмін товарів і послугами, оренду, спільне володіння ресурсами та користування спільними просторами. Групові закупівлі і спільне використання ресурсів, таких як енергія і праця, допомагають зменшити витрати і негативний вплив на навколишнє середовище. Крім того, спільне споживання сприяє відкриттю нових можливостей для спільнот та сприяє соціальній взаємодії між людьми, розвиваючи концепцію спільності та спільної відповідальності за ресурси та навколишнє середовище. Такий підхід важливий для сталого розвитку, зменшення відходів та збереження природних ресурсів.
- Зріст економіки спільного користування трансформує бізнес в Європі, створюючи нові можливості і виклики для учасників. У Європі широко поширені послуги спільного користування, такі як каршеринг, перевезення товарів та оренда різдвяних ялинок. Ця тенденція відображає глобальний рух в напрямку більш сталих та спільно орієнтованих способів доступу до ресурсів. Технологічний прогрес і збільшена свідомість щодо ресурсів і навколишнього середовища підтримують цей розвиток. Економіка спільного користування переосмислює поведінку споживачів і стратегії бізнесу, розвиваючи межі між особистим і професійним, власністю і доступом. Цей рух впливає не лише на транспорт та готельну галузь, але й на загальний економічний ландшафт, спрямований на співпрацю та громадський інтерес.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ СПІЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ В УКРАЇНІ.

2.1. Характеристика основних сфер використання моделі спільного споживання

Модель спільного споживання є інноваційним підходом до використання ресурсів, що змінює традиційні засади споживання та власності. У цій моделі люди поділяють доступ до товарів та послуг, замість того, щоб володіти ними індивідуально. Це впливає на багато аспектів суспільного життя та економіки, пропонуючи нові можливості для сталого розвитку. Розглянемо ключові сфери, де модель спільного споживання має найбільше значення в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Сфери використання моделей спільного споживання

№	Сфера	Опис
1.	Транспорт	Одна з найбільш відомих сфер спільного використання - це транспорт. Каршеринг, спільне використання велосипедів та електросамокатів зменшують потребу в особистих транспортних засобах. Це знижує викиди вуглецю, зменшує трафік та покращує якість повітря у містах.
2.	Житло	Сервіси спільного житла, як-от Airbnb, змінили підхід до подорожей та проживання. Люди можуть здавати власне житло короткостроково, що забезпечує додатковий дохід та більш доступне розміщення для подорожуючих.

Продовження таблиці 2.1

3.	Офісний простір	Концепції спільних офісів, такі як WeWork, дозволяють підприємцям та фрілансерам економічно ефективно ділитися робочим простором. Це не лише знижує вартість оренди, а й сприяє співпраці та обміну ідеями.
4.	Розподіл ресурсів	Платформи, які дозволяють ділитися інструментами, кухонним обладнанням або іншими предметами побуту, роблять великий вплив на зменшення відходів та надмірного споживання. Це також допомагає людям економити кошти.
5.	Фінансові послуги	Краудфандинг та peer-to-peer кредитування є прикладами спільного використання фінансових ресурсів. Це дозволяє забезпечити фінансування проєктів та ідей, які інакше могли б не отримати підтримки від традиційних фінансових інституцій.
6.	Розваги та медіа	Стрімінгові сервіси, такі як Netflix та Spotify, дозволяють споживачам ділитися доступом до величезної кількості контенту, знижуючи потребу у фізичних носіях.

Джерело: складено за даними [21]

Світовий ринок спільного користування автомобілями переживає значне зростання та зміни. У 2022 році обсяг ринку оцінювався в 2,9 мільярда доларів США і, за прогнозами, зростатиме на понад 20% в середньорічному обчисленні з 2023 по 2032 рік. Таке зростання пояснюється різними факторами, зокрема впровадженням суворих державних норм, спрямованих на скорочення викидів, і все більшим поширенням транспортних засобів з передовими технологіями. Крім того, зростає усвідомлення потреби в рішеннях для сталої мобільності, що призводить до

збільшення кількості сервісів спільного використання автомобілів. На ринку спостерігається збільшення кількості учасників і розмірів автопарків, частково за рахунок поглинань. Західна Європа і Південно-Східна Азія – це регіони, де спостерігається значне зростання. В Європі лідируючими гравцями на ринку послуг каршерингу є Cambio Car Sharing, Communauto, Drivy, Hertz, Mobility Carsharing, Share Now, Turo, Zipcar. Дві компанії з цього списку, Getaround та Turo, використовують модель Peer-to-peer (P2P). Інші фірми дотримуються класичної моделі каршерингу, при якій авто належать компанії і пропонуються клієнтам у вигляді оренди. Якщо говорити про окремі сегменти ринку, то модель вільної оренди автомобілів у 2022 році принесла понад 1 мільярд доларів США, значною мірою завдяки високому рівню гнучкості, який вона пропонує клієнтам. Цій моделі все частіше надають перевагу для міських поїздок, пропонуючи цілий ряд гнучких варіантів пересування [21].

За результатами всесвітнього дослідження споживчих звичок, яке провела аналітична компанія Statista, в Індії спостерігається зростання популярності послуг каршерингу. Дані показують, що 34% учасників опитування використовували послуги каршерингу через інтернет-платформи або мобільні додатки протягом останнього року. Провідною компанією на ринку в 2021 році стала Zoomcar, яку віддала перевагу 35% опитаних, згідно з аналізом ринку від Statista. Бізнес-модель Zoomcar являє собою комбінацію короткотермінової оренди автомобілів, подібно до Zipcar, і класичного автопрокату, як у Sixt. Ця модель дозволяє клієнтам бронювати автомобілі на період від декількох годин до декількох місяців [22]. Прогнозується, що до 2026 року кількість користувачів каршерингових послуг у країні сягне 2 мільйонів. За отриманими даними на рисунку 2.1 складено діаграму користувачів каршерингу, що використовували веб-сайт або додатки за 2022 рік.

Після Індії, за популярністю каршерингу слідують Південна Африка та Пакистан, де такі послуги використовують 29% і 24% дорослого населення, що має доступ до інтернету.

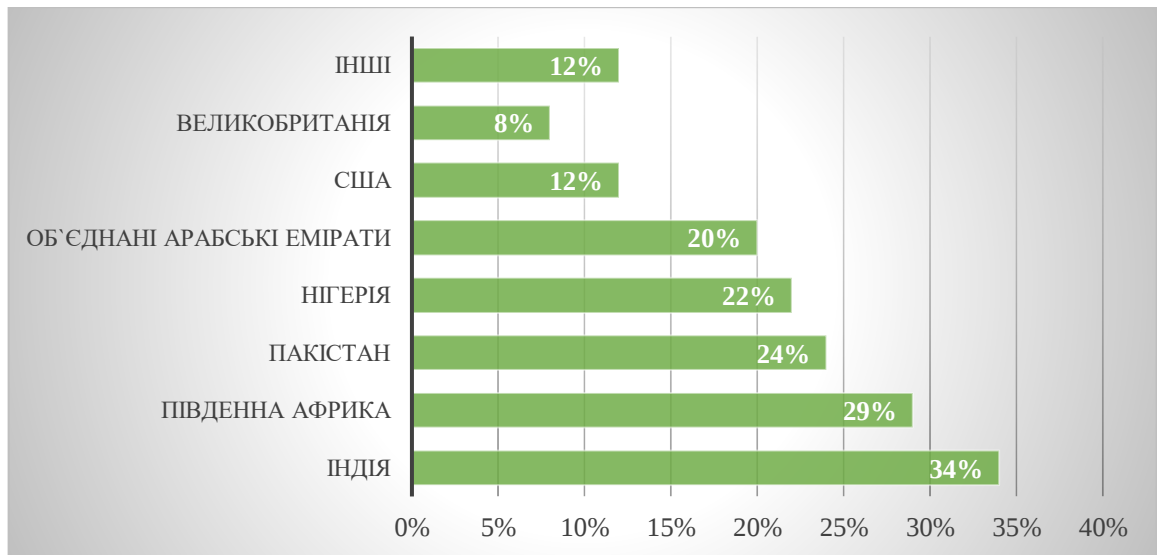


Рис. 2.1. Відсоток користувачів додатків з каршерингу у світі на 2022 рік
Джерело: складено за даними [23]

Натомість, у Великобританії лише 12% опитаних робили вибір на користь каршерингу, що відповідає середньому показнику серед 39 країн, що брали участь у дослідженні. Австралія і Сполучені Штати показали схожі результати до Великобританії.

Каршеринг відрізняється від звичайного автопрокату, який є більш поширеним на українському ринку. Традиційний прокат вимагає підписання договору, внесення застави, а потім відвідування офісу компанії для отримання автомобіля, який зазвичай береться мінімум на день.

Переваги каршерингу порівняно з традиційним прокатом авто включають:

- Гнучкість оренди: можливість брати автомобіль на прокат на будь-який період, навіть від однієї хвилини. В класичному прокаті така гнучкість майже недоступна, і клієнту зазвичай доводиться відвідувати офіс компанії.
- Зручність завершення оренди: автомобіль можна залишити у будь-якому зручному місці в межах міста, а не обов'язково біля офісу компанії.
- Простота використання через мобільний додаток: весь процес використання авто відбувається через додаток, де доступні сотні автомобілів.

- Наявність автомобілів: у каршерингу завжди є доступні авто, які можна переглянути і забронювати в додатку.
- Пальне включене у вартість: користувачам не потрібно окремо оплачувати пальне.
- Безкоштовне паркування: сервіси каршерингу, як правило, оплачують паркувальні абонементи, тому користувачам не потрібно турбуватися про оплату паркувального місця.
- Доступна вартість: оренда авто на короткі терміни в каршерингу зазвичай обходиться дешевше, ніж у традиційному прокаті, особливо при тривалому користуванні.

Однак галузь також стикається з такими проблемами, як неадекватна транспортна інфраструктура та відмінності в транспортній політиці різних країн, що може обмежувати розширення ринку. Потужна та надійна транспортна інфраструктура, включаючи доступ до паркувальних місць, зарядних станцій для електромобілів та добре утримуваних доріг, має важливе значення для ефективності послуг спільного користування автомобілями.

Загалом, ринок спільного використання автомобілів у найближчі роки зростатиме завдяки поєднанню державного регулювання, технологічного прогресу та зміни споживчих уподобань у бік більш сталих і гнучких варіантів пересування.

У сучасному світі зростає інтерес до альтернативних форм житлових просторів, які відповідають широкому спектру соціальних, екологічних та економічних потреб. Однією з таких інноваційних форм є концепція кооперативного житла, яка здобуває популярність у всьому світі завдяки своєму внеску у формування стійких, доступних та соціально згуртованих спільнот.

Загальновизнана концепція кооперативного житла полягає у створенні житлового комплексу, який складається з кількох автономних будинків для індивідуального використання, але з уніфікованими зручностями. Ці зручності включають у себе спільні місця відпочинку та зони для спілкування, кухні, їдальні,

дитячі садочки, бібліотеки, спортивні зали, пральні, кафетерії, офісні приміщення, сади та гостьові кімнати. Така модель житла розглядається як частина економіки спільного використання, оскільки сприяє спільному використанню простору та послуг.

Концепція кооперативного житла ґрунтується на трьох основних принципах:

- Соціальний аспект – підтримка почуття громадськості та сприяння соціальній взаємодії серед мешканців.
- Екологічний аспект – спільне використання загальних просторів, таких як сади або їдальні, що сприяє економії простору та сталості будівель.
- Економічний аспект – спільне використання простору та послуг може знизити індивідуальні витрати та зробити житло більш доступним.

У сучасному суспільстві ця концепція адаптується до змінних соціальних потреб. Кооперативне житло включає в себе питання старіння населення, доступності житла, сталості та екологічно чистих будівель. Доступні докази підтверджують такі тенденції.

Кооперативне житло вважається ефективним способом реалізації екологічно чистих рішень у спільному використанні ресурсів та послуг, особливо в створенні екологічних поселень у спільнотах зі спільним проживанням [24].

Також однією з моделей спільного використання є короткотермінова оренда, яка включає надання житлових приміщень (чи доступного місця у заселених чи не заселених будівлях) в оренду на надзвичайно короткі періоди часу для гостей. Традиційно ця послуга знаходить своє застосування в сфері туризму, і її популярність значно зросла з 2009 року. Популярність ринку короткотермінових оренд була підсилена завдяки появі онлайн-платформ зі світовим охопленням, що зосередилися на посередництві у наданні житлових приміщень в оренду.

Якщо проаналізувати дані європейських країн на 2020 рік, то у середньому на ринку короткострокових оренд кожного міста присутні близько 35 000 об'єктів. В

кожному місті або регіоні налічується приблизно 20 490 орендувальників, як показано на рисунку 2.2.

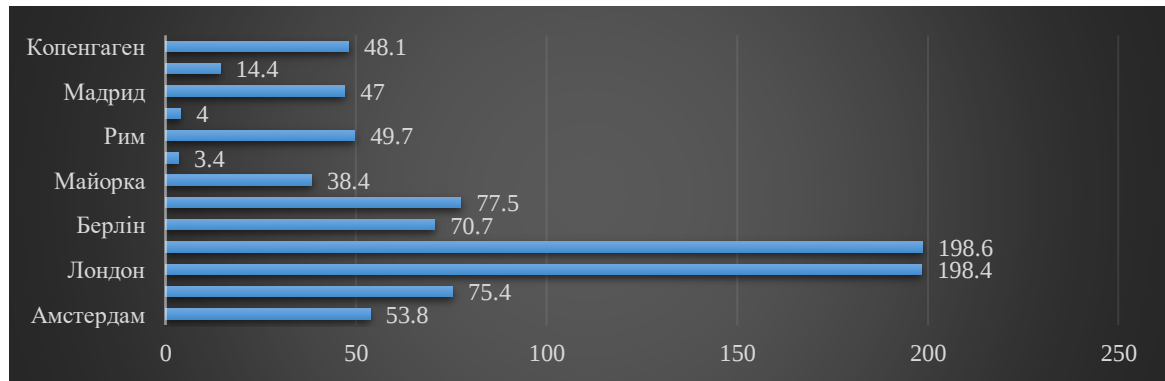


Рис. 2.2. Кількість об'єктів, зданих в короткострокову оренду принаймні один раз протягом 2020 року, тис. од.

Джерело: складено за даними [25]

Наймасштабнішими ринками є Лондон та Париж, де представлено близько 200 000 об'єктів для оренди. До ринків другого рівня належать такі місця, як Амстердам, Барселона, Берлін, а також регіони Апулія, Рим і Сицилія. Статистика для Сицилії, Майорки та Бергамо надана на регіональному рівні, охоплюючи цілі провінції, всі вони є популярними туристичними напрямками.

В Україні поширюються лише деякі зарубіжні моделі шерингу, адаптовані до особливостей національної економіки та менталітету. Неорганізований розвиток відносин у сфері спільного використання, незважаючи на великий потенціал, може становити загрозу для традиційних бізнес-моделей та вимагає розроблення чітких правил. Одночасно, в Україні розвивається цифрове урядування на основі цифрових платформ, що надають державні та муніципальні послуги онлайн.

Досвід роботи місцевих платформ спільного використання (райдшеринг «Подорожники», «Підвезу», easy2go) підкреслює значний потенціал та можливості розробників відповідати на потреби місцевого ринку та здійснювати бізнес-інновації, хоча вони й менш конкурентоспроможні порівняно з міжнародними платформами. На українському ринку присутні такі відомі у світі шерингові

компанії, як Uber, BlaBlaCar, OLX, Airbnb та інші. Крім них, популярність здобувають платформи електронної торгівлі.

Результати проведених досліджень у таблиці 2.2 демонструють спробу визначення чинників розвитку шерингової економіки в Україні.

Таблиця 2.2.

Позитивні та обмежувальні чинники внутрішнього розвитку
національної економіки шерингового типу

Позитивні чинники	Обмежувальні чинники
• Елімінація кордонів у розподілі ресурсів. • Підвищення ефективності розподілу ресурсів та їх оптимальне використання. • Інноваційний підхід до вирішення соціальних та глобальних проблем, таких як безробіття, екологічні виклики, надмірне споживання та бідність. • Гнучкість в угодах та договорах на роботу. • Конкурентні ціни у порівнянні з традиційними послугами. • Розвиток інформаційних та комунікаційних технологій. • Створення інноваційної моделі споживання, нових життєвих орієнтирів та суспільних вартостей, де ключовим елементом є взаємна довіра. • Відкриття нових джерел доходу та прибутку.	• Мала привабливість української шерингової індустрії для інвесторів та факт, що українська цифрова екосистема ще формується. • Відсутність статистичного обліку шерингової економіки, що ускладнює оцінку її впливу на реальну економіку України. • Недостатня розробленість правової бази. • Виклики для існуючого економічного порядку та традиційних бізнес-моделей. • Недосконале державне регулювання індустрії шерингу. • Жорсткість податкової системи для шерингових компаній.

Джерело: складено за даними [26]

Протягом останніх 2-3 років розвиток національних платформ здійснюється шляхом створення цифрових екосистем на основі принципів спільного використання, що передбачає розробку спеціалізованого середовища для реалізації

цифрових інновацій. Після аналізу потенціалу та перспектив зростання шерингової економіки можна дійти висновку, що модель спільного використання в Україні буде продовжувати свій розвиток.

2.2. Аналіз комерційної діяльності онлайн платформ спільного споживання

Аналіз комерційної діяльності онлайн платформ спільного споживання передбачає детальне вивчення бізнес-моделей, які ці платформи використовують. Ці моделі часто зосереджені на створенні мережі користувачів, які діляться ресурсами, що може включати все, від житла до транспортних засобів чи навіть побутових предметів. Основним елементом цих платформ є те, що вони забезпечують платформу для спільного доступу, знижуючи потребу в індивідуальному володінні.

Стратегії монетизації для таких платформ можуть бути різними. Наприклад, деякі платформи можуть стягувати комісію за кожну транзакцію або встановлювати абонентські платежі. Інші можуть використовувати рекламу як основне джерело доходу, залучаючи користувачів безкоштовними або субсидованими послугами.

Важливим аспектом є також поведінка користувачів на цих платформах. Розуміння того, як і чому користувачі обирають поділитися ресурсами, допомагає платформам оптимізувати свої послуги та забезпечити кращий досвід. Це також включає аналіз відгуків користувачів, їхніх уподобань та поведінки під час вибору та використання послуг.

Ці платформи мають значний вплив на ринок, оскільки вони можуть змінювати спосіб, яким люди користуються певними товарами або послугами. Це може призвести до змін у традиційних галузях, наприклад, зменшення попиту на особисті автомобілі через популярність каршерингу, або зміни у готельному бізнесі через розповсюдження платформ здачі житла. Такі зміни можуть створювати нові

можливості для інновацій та конкуренції, а також вимагають від регуляторів та законодавців адаптуватися до нових моделей бізнесу.

Існує важливий соціально-економічний аспект цих платформ. Вони можуть сприяти ефективнішому використанню ресурсів, знижуючи витрати та вплив на довкілля, а також надаючи більш доступні можливості для широкого кола людей. Однак, ці платформи також можуть створювати виклики, наприклад, у питаннях регулювання, приватності даних користувачів, а також у відносинах між працівниками і роботодавцями [27].

У цьому контексті, дослідження та аналіз комерційної діяльності онлайн платформ спільного споживання вимагає багатогранного підходу. Важливо враховувати не тільки економічні, але й соціальні, технологічні, правові та етичні аспекти, щоб повноцінно оцінити їх вплив на суспільство та економіку. Такий аналіз допомагає зрозуміти, як ці платформи функціонують, які виклики вони створюють, та як можна ефективно використовувати їх потенціал для створення стійкого та інклюзивного майбутнього.

В основі, найефективніший спосіб заробітку для стартапів у галузі спільного споживання – це мінімізація зусиль компанії для досягнення найбільшого прибутку. Хоча це здається легким, на ділі це часто є достатньо складним завданням. Яскравим прикладом успішних підприємств у сфері колективної економіки є фірми, які працюють у секторі спільного використання велосипедів. Для них основним джерелом доходів є оренда велосипедів на годину чи на півгодини. Зазвичай, це становить левову частку їхніх доходів. Однак, з огляду на локальний та масовий характер цього бізнесу, спільне користування велосипедами надає унікальні можливості для альтернативних способів заробітку. Великі гравці в цій галузі знаходили важливим фактом наявність цінної нерухомості, що супроводжувала їхні велосипеди. Так вони стали залучати різні корпорації, пропонуючи їм цю нерухомість як платформу для брендингу. Не дивно, що багато компаній скористались цією можливістю.

Це дозволяє асоціювати бренд з бізнесом, що має значний вплив на корпоративну соціальну відповідальність та забезпечує високу видимість бренду, особливо в контексті останньої милі мережі велосипедів. У таких угодах корпорації зазвичай платять за розміщення свого бренду на фізичних велосипедах, а іноді навіть отримують права на наймінг у певних містах. Це може значно підвищити впізнаваність бренду для таких компаній. Для організацій, які займаються спільним користуванням велосипедами, важливо, що ці доходи зазвичай йдуть прямо на чистий прибуток, оскільки вони не мають додаткових змінних або фіксованих витрат. Вони легко інтегруються в існуючу бізнес-модель, тим самим розширюючи цінність вже створеного бренду та бізнесу. Несумнівно, це найбільш потужний інструмент для бізнесу.

Airbnb, що з'явився на світ у 2008 році, відверто підірвав готельну індустрію в усьому світі, вкравши її частку ринку та змусивши готелі знизити ціни (Barron та ін., 2020). Airbnb, онлайн-сервіс для бронювання кімнат і приміщень (Brochadoetal., 2017), розпочав свою діяльність в Індії у 2012 році. Хоча компанія мала значну присутність в Індії з 2011 року, її діяльність була мінімальною і не мала формальної структури. Після відкриття офісу в Секторі 18 Гургаон, штат Хар'яна, компанія почала налагоджувати зв'язки з різними нічліжками в країні. Спочатку Airbnb зосередилася на наданні житла в піковий сезон в Індії, з жовтня по січень.

Запуск Airbnb отримав широке визнання в Індії: трохи більше 1 000 бронювань у Гоа, 600 у Мумбаї та майже 400 у Делі NCR, при цьому житло було доступне у 666 місцях у Делі, 305 у Гоа, 123 у Мумбаї, 114 у Джайпурі, 131 у Бенгалуру, 61 у Ченнаї та 30 у Хайдарабаді. Гоа та Джайпур є популярними туристичними місцями серед перелічених локацій, тоді як Мумбаї, Делі, Ченнаї та Бенгалуру є бізнес-центрами. Цілеспрямована діяльність Airbnb допомогла їй проникнути в такі регіони, як Тінсукія в Ассамі, Імфал у Маніпурі та Палампур у Хімачал-Прадеш, які зазвичай залишалися недоторканими. Спочатку Airbnb

надавав постачальникам безкоштовні фотосесії об'єктів і стягував 3% з орендарів і 6-12% з мандрівників, виходячи з вартості житла.

Крім того, щоб зрозуміти ставлення клієнтів до спільної економіки, Airbnb провів опитування і дійшов висновку, що індійські мандрівники цінують гроші і цінують доступ до зручностей. Позитивним фактором індійського ринку є те, що на ньому 50% населення віком до 25 років, а понад 65% - до 35 років (Saurabh, 2016). У перші дні свого заснування в Індії Airbnb зіткнувся з внутрішньою природою індійців, що стало одним із значних викликів.

Однак Airbnb вірив, що Індія стане потужним виїзним ринком, оскільки наразі це один з найбільш швидкозростаючих авіаційних ринків, дев'ятий за величиною ринок цивільної авіації у світі до 2020 року (Saurabh, 2016). Однак, «перешкодою буде притаманна індійцям природа, які з обережністю ставляться до того, щоб віддавати свої речі в оренду незнайомцям» (Кароор, 2013). Але надійність платформи допомогла Airbnb вселити в індійців впевненість у тому, що вони будуть здавати свої речі в оренду. «Довіра до платформи визначатиме, наскільки широко таке поняття буде прийняте» (Bandyopadhyay, 2013). Завдяки своїй надзвичайно диференційованій та актуальній моделі Airbnb в Індії зросла з початкових 4 500 оголошень у 2012 році до 54 000 оголошень у 110 містах у 2020 році. Гоа є найбільш значущим ринком з 6 000 варіантів оголошень.

Завдяки успішній бізнес-моделі в Індії, Airbnb став свідком зростання кількості бронювань на 733% за ці роки. Airbnb має нерухомість у Мумбаї, Гоа, Джайпурі та Делі, і робить акцент на таких популярних туристичних напрямках, як Керала, Раджастан, Бангалор та міста з великими аеропортами. Зараз Airbnb зосереджується на тому, щоб перетворити гостей на господарів, тим самим покращуючи їхню присутність. Крім того, Airbnb співпрацює з Асоціацією самозайнятих жінок Індії (SEWA), завдяки чому 2 мільйони самозайнятих жінок отримали можливість знайти нові джерела доходу, ділячись житлом на платформі Airbnb (AirbnbNewsroom, 2016). Однак індійський підрозділ Airbnb

продemonстрував зниження витрат, доходів і прибутків у 2019 фінансовому році порівняно з 2018 фінансовим роком, що свідчить про зниження загальної економічної активності.

За цей період дохід Airbnb знизився на колосальні 7% з 347,6 млн доларів США у 2018 році до 323,6 млн доларів США у 2019 році. Водночас, витрати також впали з такою ж швидкістю - до 294 мільйонів фунтів стерлінгів у 2019 фінансовому році порівняно з попереднім роком. Хоча компанія продовжувала отримувати прибуток у розмірі 17,5 млн євро, це на 15,45% менше, ніж прибуток у розмірі 20,7 млн євро, отриманий у попередньому році. Протягом зазначеного періоду загальні маркетингові витрати компанії також різко скоротилися на 21,8% до 14,6 млн. доларів США з 18,5 млн. доларів США у попередньому році. Хоча загальні витрати компанії знизилися у 2019 фінансовому році, витрати на виплати працівникам зросли на 37,41% до 79,7 млн доларів США з 58 млн доларів США у 2018 фінансовому році [28].

Ріст популярності каршерингу у останні роки є дійсно вражаючим. Кількість користувачів по всьому світу досягла шести мільйонів. Цей стрімкий розвиток частково обумовлений швидкою урбанізацією та індустріалізацією, які сприяють зростанню попиту на послуги каршерингу. Станом на травень 2019 року, послуга каршерингу була доступна в 59 країнах, що складає приблизно 30% земної кулі. У світі налічується 236 провайдерів каршерингу, які працюють у 3128 містах. Компанія Movmi разом з Асоціацією каршерингу здійснили об'єднане дослідження, щоб скласти найбільш повний та актуальний список операторів каршерингу на міжнародному ринку, що зображено на рисунку 2.3.

З цього малюнка видно, що Сполучені Штати Америки займають провідну позицію у сфері каршерингових послуг, маючи 33 операторів на своїй території. Таке зростання частково обумовлено діяльністю уряду США, який ввів різноманітні заохочувальні заходи. Ці ініціативи включають податкові послаблення, як у Вашингтоні, так і спеціалізовані програми в Каліфорнії, що

забезпечують кращу інтеграцію каршерингових станцій з основними транспортними вузлами.

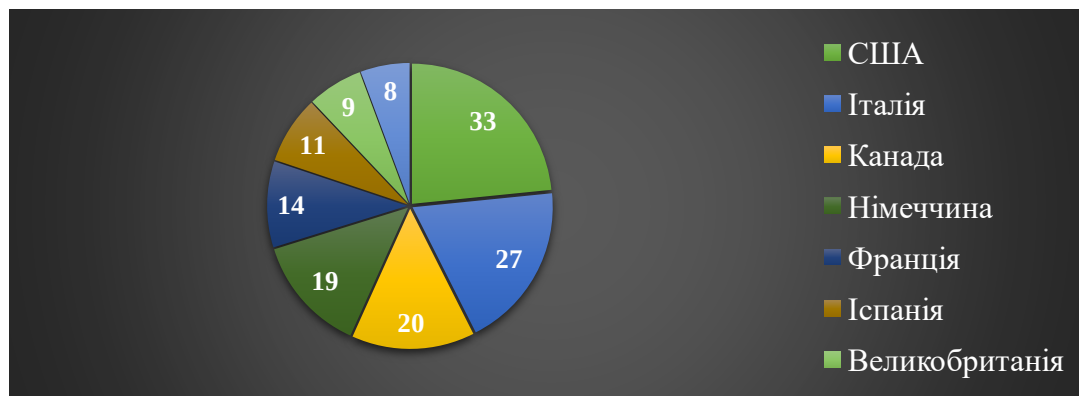


Рис. 2.3. Країни з переважною кількістю операторів каршерингу

Джерело: складено за даними [29]

Очікується, що урядові та місцеві стимули будуть розширені, зокрема шляхом реалізації ініціатив, які стимулюють спільне використання електромобілів у регіонах з низьким рівнем доходів та у сільських місцевостях.

Уряди у різних країнах запроваджують нормативні акти, стимулюючи ініціативи для підвищення популярності електричних автомобілів з метою зниження рівня викидів парникових газів. Оператори каршерингових послуг, як правило, активно зацікавлені в інтеграції електромобілів у свої автопарки, оскільки це часто надає їм можливість користуватися перевагами паркувальних привілеїв або спеціальних урядових грантів.

У таблиці 2.3 надано аналіз компаній з каршерингу та їх автопарки.

Таблиця 2.3

Автопарки компаній з каршерингу

Назва компанії	Країна	Марки автівок	Двигун	
			Бензин	Електро
Zircar	США, Канада, Великобританія, Франція, Німеччина	60 марок: Audi, BMW, MiniCoopers, пікапи, гібриди Prius	+	+

Продовження таблиці 2.3

Share Now	США, Німеччина, Італія, Канада	Mercedes-Benz, BMW, Mini i Smart	+	+
Turo	США, Канада, Великобританія	Volkswagen, Honda, Hyundai, Ford, Subaru, Mini Cooper, Porsche, BMW, Mercedes-Benz, LandRover	+	+
GetmanCar	Україна	Ravon R2, RenaultLogan, SkodaFabia, Peugeot, Ford, Hyundai	+	-
Didi	Китай, Австралія, Мексика	BAIC BJEV, BYD, Ford, ChanganAutomobileGroup i ZotyeAutomobile, Chery AutomobileGroup, Dongfeng PassengerVehicle, FirstAuto Works, GeelyAuto, Hawtai Motor, JAC Motors, KIA Motors, Renault-Nissan-Mitsubishi	+	+
Ubeeqo	Франція, Німеччина, Італія, Швеція, Великобританія	Fiat, Volkswagen, Hyundai, Ford, Subaru	+	+
GetmanCar	Україна	Ravon R2, RenaultLogan, SkodaFabia, Peugeot, Ford, Hyundai	+	-

Джерело: складено за даними [30]

Сектор каршерингу в Україні почав активно розвиватися з 2017 року, дебютувавши спочатку в Одесі та Києві. Нині ця послуга доступна також у Києві, Дніпрі та Одесі. GetmanCar розпочала експериментальний проєкт у Львові, який дозволяв використовувати сервіс у межах Львівської, Тернопільської, Івано-

Франківської, Закарпатської та Волинської областей. Однак після завершення тестового періоду, цей сервіс у Львові припинив своє існування. З урахуванням особливостей ринку, каршеринг користується підвищеним попитом у великих містах. Кількість відкритих служб каршерінгу в Україні можливо побачити на рисунку 2.4.

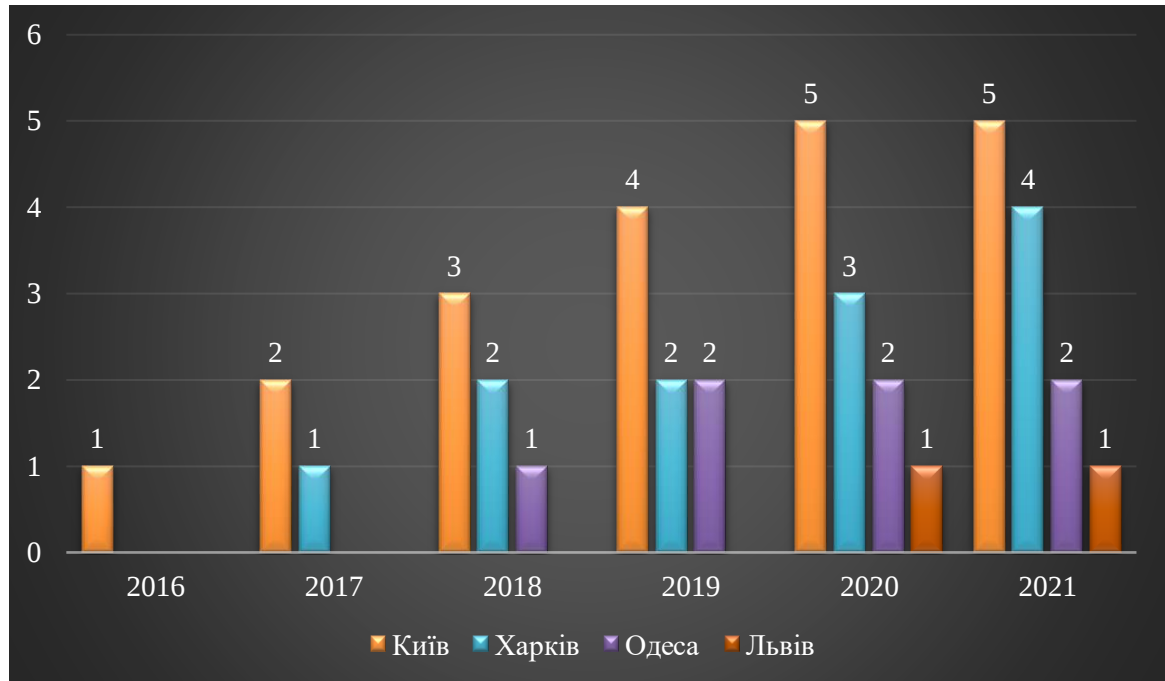


Рис. 2.4 Кількість служб відкритих в Україні по регіонам

Джерело: складено за даними [29]

Київ – лідер розвитку каршерингових послуг в Україні. Столиця пропонує найбільший вибір автомобілів та послуг, адаптованих до різноманітних потреб користувачів. Завдяки високій щільності населення та розвиненій інфраструктурі, каршеринг у Києві виявився особливо популярним серед мешканців та гостей міста, які шукають зручні способи переміщення без необхідності володіти особистим авто.

Львів - місто з багатою історією та розвиненим туристичним сектором, також активно розвиває каршерингові послуги. Тут особливий акцент робиться на

електромобілях, спрямованих на зменшення викидів CO₂ та покращення якості повітря у історичному центрі.

Одеса, з її унікальним географічним розташуванням та статусом курортного міста, відкриває нові можливості для каршерингових компаній, які адаптують свої послуги до сезонних потреб туристів та місцевих жителів. Сервіси каршерингу в Одесі часто використовуються для короткострокових поїздок на пляжі та в інші популярні локації.

Харків, як один із найбільших наукових та освітніх центрів України, показує зростаючий інтерес до інноваційних транспортних рішень, включаючи каршеринг. Студенти та молоді спеціалісти стають основною аудиторією цих послуг, оцінюючи гнучкість та економічну ефективність каршерингу.

Дніпро пропонує унікальний ринок для каршерингових послуг, зосереджуючись на потребах промислового сектору та великих підприємств. Тут каршеринг може використовуватися як для бізнес-поїздок, так і для повсякденних потреб працівників.

У сфері українського каршерингу працюють дві ключові компанії: Getmancar та Mobilecar. Getmancar займає позицію лідера на цьому ринку, пропонуючи великий вибір автомобілів і тарифних планів, у той час як Mobilecar спеціалізується виключно на електромобілях.

Розвиток каршерингу в Україні по регіонах підкреслює тенденцію до більш сталого та ефективного використання транспортних ресурсів.

Незважаючи на різні виклики, такі як логістика, регуляторні обмеження та потреба в інвестиціях у технологічну інфраструктуру, каршеринг продовжує набирати популярність, пропонуючи зручні та доступні транспортні рішення для різних груп населення України.

2.3. Аналіз державної підтримки шерингової економіки (на прикладі Дія.Бізнес)

Шерингова економіка в Україні набуває все більшої популярності, змінюючи традиційні підходи до бізнесу та споживання. Цей тренд не лише сприяє ефективному використанню ресурсів, але й відкриває нові можливості для підприємців і споживачів. Одним із ключових факторів, що впливають на розвиток шерингової економіки в країні, є державна підтримка. Розглянемо роль, які може відіграти держава для підтримки економіки спільного споживання к таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Роль держави у підтримці шерингової економіки

Роль	Опис
Регулювання	Держава може встановлювати нормативно-правові акти, що регулюють діяльність шерингових платформ. Це включає в себе захист прав споживачів, податкове регулювання та норми щодо безпеки та якості послуг.
Податкова Політика	Ефективна податкова політика може стимулювати розвиток шерингової економіки, пропонуючи пільги або зниження податків для компаній та індивідуальних підприємців, які працюють у цій сфері.
Інвестиції та Фінансування	Держава може інвестувати у розвиток інфраструктури та технологій, необхідних для шерингової економіки, а також надавати фінансову підтримку стартапам та інноваційним проєктам.
Освітні та Інформаційні Кампанії	Важливою частиною державної підтримки є освітні програми, що підвищують обізнаність громадян про переваги та можливості шерингової економіки.
Партнерство з Приватним Сектором	Держава може співпрацювати з приватними компаніями для розвитку та популяризації шерингових платформ, забезпечуючи баланс між комерційними інтересами та суспільним благом.

Джерело: складено за даними [31]

Баланс між регулюванням та інноваціями є ключовим аспектом у розвитку шерингової економіки. З одного боку, надмірне регулювання може придушити інноваційний потенціал, а з іншого – недостатнє регулювання може призвести до зловживань і залишити споживачів без належного захисту. Важливо також розглядати шляхи інтеграції шерингової економіки з традиційними бізнес-моделями, щоб уникнути конфліктів і сприяти економічному зростанню.

Захист прав і соціального захисту працівників шерингових платформ є ще одним важливим викликом. Багато з них не мають статусу традиційних працівників, що ставить під загрозу їх соціальний захист. Крім того, важливо забезпечити, щоб шерингова економіка сприяла не тільки глобальним корпораціям, а й місцевим спільнотам, сприяючи їх розвитку.

Стійкість і екологічність є іншими ключовими аспектами, адже шерингова економіка має потенціал бути більш стійкою та екологічною. Проте для цього необхідно гарантувати, що спільне використання ресурсів дійсно знижує вплив на довкілля.

Державна підтримка відіграє значну роль у розвитку та інтеграції шерингової економіки в сучасний економічний ландшафт. Важливо знайти правильний баланс між стимулюванням інновацій, захистом споживачів та працівників, та підтримкою стійкого розвитку. Успіх шерингової економіки значною мірою залежить від ефективної співпраці між державою, приватним сектором та громадянським суспільством. Ключ до успіху полягає у пошуку гармонії між цими різними інтересами та потребами, що дозволить створити більш інклюзивну, стійку та інноваційну економічну модель.

В контексті підтримки шерингової економіки потрібно відзначити ініціативу «Дія.Бізнес». Це комплексна програма, яка надає підтримку малому та середньому бізнесу, включаючи і ті компанії, що працюють у сфері шерингової економіки. Ця програма спрямована на створення сприятливого бізнес-середовища, спрощення адміністративних процедур та надання фінансової підтримки.

«Дія.Бізнес» ініціатива, створена українським урядом, сприяє розвитку інновацій та технологічного прогресу в країні. Ця програма особливо важлива для тих, хто включений у шерингову економіку, оскільки вона забезпечує не тільки фінансову підтримку, але й консультації та навчання для підприємців. Мета програми полягає в тому, щоб допомогти малому та середньому бізнесу адаптуватися до швидко змінюваного ринку, стимулюючи при цьому інновації та цифрову трансформацію.

Однією з ключових переваг «Дія.Бізнес» є її відкритість та доступність. Ця програма забезпечує легкий доступ до різноманітних ресурсів та інструментів, що можуть бути корисними для розвитку бізнесу. Крім того, вона спрямована на покращення законодавчого середовища, що дозволяє бізнесу працювати ефективніше та з меншими бюрократичними перешкодами [32].

Ініціатива також підтримує мережу контактів між підприємцями, експертами та урядовими структурами, що сприяє обміну досвідом та знаннями. Такий підхід дозволяє створити сильне співтовариство бізнесу, яке може взаємодіяти та співпрацювати для досягнення спільних цілей. В цілому, «Дія.Бізнес» є важливим кроком на шляху до створення більш інноваційного та конкурентоспроможного бізнес-середовища в Україні.

За останні два роки, послугами «Дія.Бізнес» скористалися понад 1,7 млн українців. Це свідчить про значний попит на такий рід допомоги серед малих та середніх підприємців.

У контексті загального стану бізнесу в Україні, особливо в умовах воєнного стану, держава зосереджується на формуванні відповідних прямих та опосередкованих інструментів підтримки бізнесу. Це включає створення стимулів, використання матеріальних, фінансових та інших ресурсів для підтримки суб'єктів підприємництва. Особливо це важливо в умовах війни, де пріоритетом є перехід від прямого адміністративного сприяння до формування сприятливого економічного та соціального середовища. Важливою частиною цього процесу є зміни в

законодавстві, які стосуються політики оподаткування суб'єктів господарювання в особливий період, зокрема щодо нарахування і сплати єдиного податку та єдиного соціального внеску. Такі зміни дають можливість суб'єктам бізнесу заощадити кошти на сплаті податків та інвестувати їх у подальшу господарську діяльність, що сприяє їх підтримці та розвитку.

Основні аспекти підтримки бізнесу спільного споживання надані в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Аспекти підтримки підприємців

№	Аспект	Опис
1.	Цифровізація та спрощення бюрократичних процедур	Цифрові інструменти для спрощення реєстрації та управління бізнесом. Електронна реєстрація бізнесу, податкові декларації, отримання необхідних ліцензій тощо.
2.	Фінансова підтримка та гранти	Урядові програми надають доступ до фінансування через гранти, кредити та інвестиційні можливості. Це дозволяє стартапам та малим підприємствам у сфері шерингової економіки отримувати необхідні кошти для розвитку
3.	Правова підтримка та консультації	Консультації з питань законодавства та ділового ведення, що допомагає підприємцям краще розуміти свої права та обов'язки, а також захищає їх інтереси.
4.	Освітні ресурси та тренінги	Програма пропонує навчальні матеріали та тренінги, що допомагають підприємцям розвивати навички, необхідні для успішного ведення бізнесу.
5.	Маркетингова та рекламна підтримка	Доступ до ресурсів для маркетингових кампаній та рекламних ініціатив. Це особливо важливо для сектору шерингової економіки, де залучення клієнтів і побудова бренду є ключовими.

Джерело: складено автором

Одним із ключових аспектів «Дія.Бізнес» є цифровізація послуг. Це дозволяє підприємцям легше реєструвати та вести свій бізнес, знижуючи бюрократичні бар'єри. Особливо це важливо для шерингової економіки, оскільки багато підприємств у цій сфері є стартапами або маленькими компаніями, для яких важливий швидкий доступ до ринку та мінімізація витрат на адміністративні процедури.

Також важливим аспектом є фінансова підтримка. Уряд України пропонує різні грантові та кредитні програми для підтримки бізнесу, включаючи ті, що працюють у сфері шерингової економіки. Це стимулює інновації та допомагає підприємствам швидше адаптуватися до змін на ринку.

Крім того, держава активно працює над створенням правової основи для шерингової економіки. Це включає розробку законодавства, яке регулює права та обов'язки учасників шерингової економіки, забезпечуючи захист прав споживачів та підприємців.

Нарешті, важливою є інформаційна підтримка. Через платформу «Дія.Бізнес» підприємці мають доступ до важливої інформації, навчальних матеріалів та консультативних послуг. Це допомагає їм краще розуміти ринок, налагоджувати зв'язки та використовувати нові можливості [33].

У підсумку, державна підтримка через програму «Дія.Бізнес» відіграє ключову роль у розвитку шерингової економіки в Україні. Це не лише сприяє зростанню нових підприємств у цій сфері, але й стимулює інноваційність, конкурентоспроможність та ефективність бізнесу загалом. Завдяки такій підтримці, шерингова економіка може еволюціонувати, адаптуючись до потреб сучасного суспільства та вкладаючись у стале економічне зростання країни.

Враховуючи ці фактори, можна зробити висновок, що державна підтримка, особливо через ініціативи на кшталт «Дія.Бізнес», є фундаментальною для розвитку та процвітання шерингової економіки в Україні. Це не тільки створює сприятливе

середовище для існуючих підприємств, але й мотивує нові стартапи входити в цей сектор, розширюючи його можливості та вплив.

Таким чином, ефективне втілення державної підтримки є ключем до розвитку інноваційного та стійкого економічного майбутнього, в якому шерингова економіка відіграватиме важливу роль.

Висновки за 2-м розділом:

- Моделі спільного споживання набувають популярності в різних сферах. У транспортній галузі вони включають каршеринг та спільне використання велосипедів та електросамокатів, що допомагає знизити викиди вуглецю та трафік. У сфері житла сервіси подібні до Airbnb дозволяють здавати власне житло короткостроково, забезпечуючи доступне проживання та додатковий дохід. Спільні офісні простори, як WeWork, сприяють економічній ефективності та обміну ідеями серед підприємців та фрілансерів. Інші сфери включають розподіл ресурсів, де люди можуть ділитися побутовими предметами, зменшуючи відходи та споживання. У фінансах, краудфандинг та peer-to-peer кредитування відкривають нові можливості для фінансування проєктів. Нарешті, у сфері розваг та медіа, стрімінгові сервіси як Netflix та Spotify змінюють спосіб доступу до контенту, зменшуючи потребу у фізичних носіях.
- Аналіз комерційної діяльності онлайн платформ спільного споживання зосереджується на вивченні їхніх бізнес-моделей, які базуються на створенні мережі користувачів, що діляться ресурсами, від житла до транспортних засобів та побутових предметів. Ці платформи пропонують спільний доступ до ресурсів, знижуючи потребу в індивідуальному володінні, та використовують різні стратегії монетизації, такі як комісії за транзакції, абонентські платежі або рекламу. Важливим є аналіз поведінки користувачів, їхніх уподобань та відгуків для оптимізації послуг.

- «Дія.Бізнес» – це ініціатива українського уряду, спрямована на підтримку малого та середнього бізнесу, включно з компаніями у сфері шерингової економіки. Програма забезпечує фінансову підтримку, консультації, навчання, спрощує адміністративні процедури та сприяє цифровій трансформації. Вона важлива для адаптації бізнесу до змін на ринку та стимулювання інновацій. За останні два роки нею скористалися понад 1,7 млн українців. У контексті воєнного стану, ініціатива також спрямована на формування сприятливого бізнес-середовища, включаючи зміни в законодавстві та політиці оподаткування для економічного та соціального розвитку бізнесу в Україні.

РОЗДІЛ 3: ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ СПІЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ В УКРАЇНІ

3.1. Створення національно орієнтованих спеціалізованих онлайн платформ

В сучасному світі, коли глобалізація та взаємодія культур та економічних систем набувають нового розмаїття, економіка спільного споживання виявляється ключовим фактором трансформації суспільства. Цей тренд приводить до виникнення нових ідей та проєктів, спрямованих на об'єднання та взаємодію людей навіть на глобальному рівні.

У контексті глобальної тематики виникає концепція створення національно орієнтованих спеціалізованих онлайн-платформ. Ці платформи стають центральними точками обміну ідеями, товарами та послугами, сприяючи розвитку спільноти споживачів.

Глобальна взаємодія та обмін ідеями зумовлюють появу нових споживчих парадигм, в яких акцент розміщується на спільноті та співпраці. Економіка спільного споживання виступає каталізатором цього процесу, розширюючи можливості для взаємодії між людьми та розвитку нових форм спільнот.

Однією з цікавих тенденцій є створення національно орієнтованих спеціалізованих онлайн-платформ. Ці платформи фокусуються на об'єднанні споживачів з певної країни або регіону та сприяють розвитку внутрішнього ринку та взаємодії між місцевими підприємствами та споживачами.

Такі платформи можуть включати елементи соціальних мереж, електронної комерції, обміну інформацією та форумів для обговорення тем, що цікавлять спільноту. Вони стають не лише майданчиком для комерційних транзакцій, а й місцем обміну ідеями та досвідом.

Ці платформи можуть підтримувати місцевих виробників та підприємців, надаючи їм можливість представити свої товари та послуги широкому колу споживачів. Вони допомагають підтримувати і розвивати місцеві господарства, створюючи ефективний канал для збуту та реклами [34].

З іншого боку, такі платформи відкривають нові можливості для споживачів. Вони дозволяють знаходити унікальні місцеві товари та послуги, сприяючи розширенню культурного досвіду. Такий обмін дозволяє споживачам більш повно оцінити та розуміти різноманіття культур та традицій.

На рисунку 3.1 зображено детальний фінансові показники розвитку шерингових платформ.

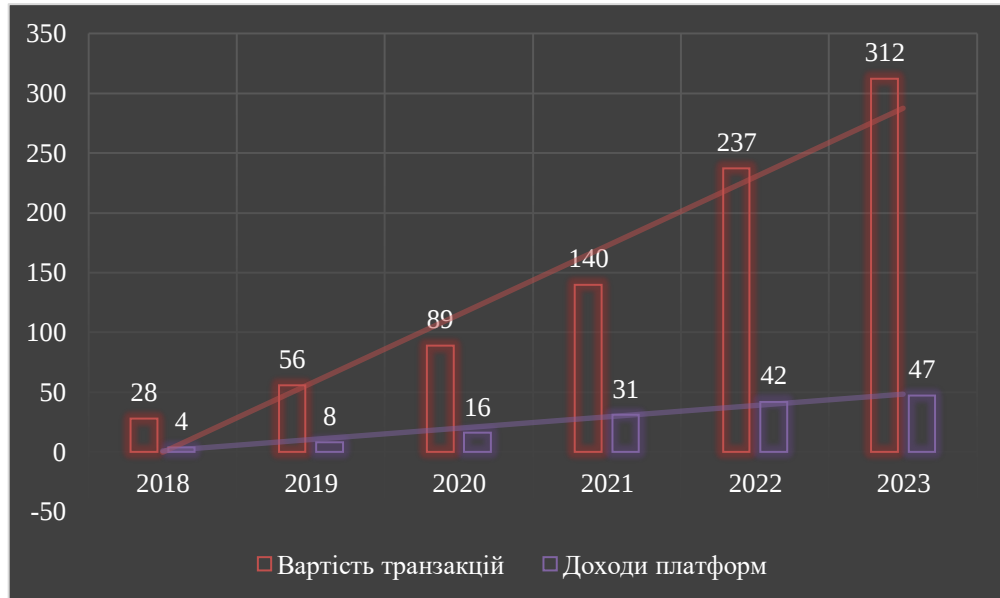


Рис 3.1 Динаміка вартості транзакцій та доходів платформ від шерингової діяльності на 2018-2023 рр., млрд євро

Джерело: складено за даними [35]

Вартість транзакцій стабільно зростала щороку, починаючи з 28 млрд євро у 2018 році та досягаючи 312 млрд євро у 2023 році. Таке ж зростання спостерігається і у доходах платформи, які збільшилися з 4 млрд євро у 2018 році до 47 млрд євро у 2023 році. Це вказує на те, що платформи стали більш прибутковими з кожним

роком, а шерингова діяльність набирає популярності та обсягів. Також можна відмітити, що хоча вартість транзакцій зросла більш ніж в 11 разів протягом даного періоду, доходи платформи збільшились приблизно в 12 разів, що може свідчити про поліпшення ефективності платформ або оптимізацію їх витрат. Зпрогнозоване значення показників на 2026 зображено на рисунку 3.2.

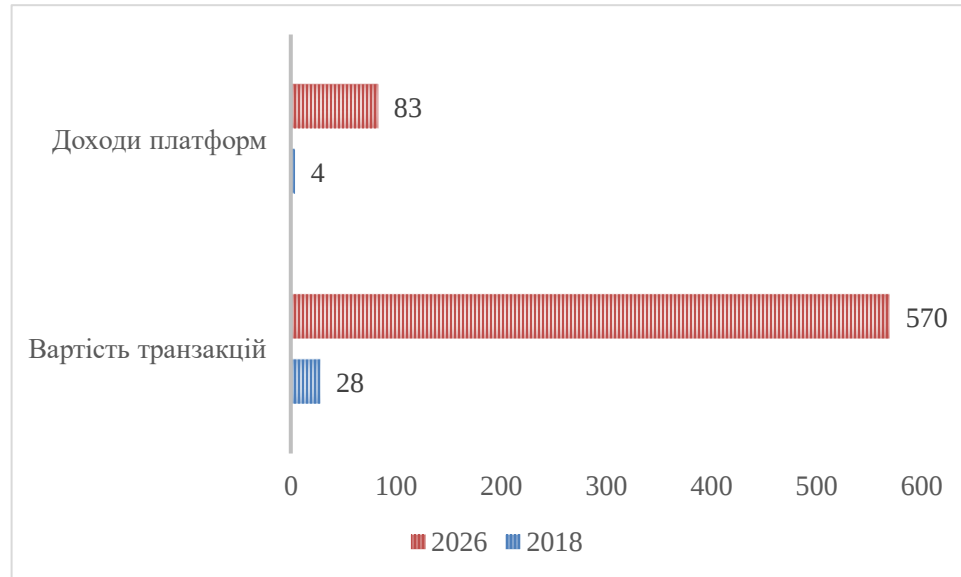


Рис. 3.2 Прогнозована різниця вартості транзакцій та доходів від діяльності шерингових платформ, млрд євро

Джерело: складено за даними [35]

Створення національно орієнтованих спеціалізованих онлайн-платформ відкриває новий етап в розвитку глобальної економіки спільного споживання. Ці платформи стають мостами між різними культурами, сприяючи розбудові взаєморозуміння та підтримці місцевих ініціатив.

З метою підтримки та активізації економіки спільного споживання в Україні, пропонується створення національно орієнтованих спеціалізованих онлайн-платформ. Ці платформи стануть центральним елементом системи спільного споживання, сприяючи зручному та ефективному обміну товарами та послугами між споживачами.

Основні переваги платформ:

- Локальна спрямованість – онлайн-платформи будуть спеціалізовані на національному рівні, що дозволить акцентувати увагу на потребах місцевого споживача та підтримувати внутрішню економіку.
- Відкритий ринок для малих підприємств–платформи створюють можливість для малих та середніх підприємств активно брати участь у спільному споживанні, розширюючи їх клієнтську базу та підвищуючи конкурентоспроможність.
- Зручна система обміну – завдяки інноваційним технологіям, платформи надають можливість легкої і швидкої комунікації між споживачами та постачальниками, сприяючи оптимальному розподілу ресурсів.
- Безпека та довіра – застосування сучасних засобів кібербезпеки та валідації користувачів допоможе забезпечити високий рівень безпеки та довіри в обміні товарами та послугами.
- Стимулювання економії – розвиток платформ сприятиме зменшенню витрат споживачів та підприємств, сприяючи ефективнішому використанню ресурсів та підтримці сталого економічного зростання.
- Інноваційні рішення – платформи будуть активно впроваджувати інноваційні технології, такі як штучний інтелект, аналітика даних та блокчейн, для оптимізації процесів та забезпечення високої якості обслуговування.

Створення національно орієнтованих спеціалізованих онлайн-платформ в Україні є стратегічною ініціативою, яка сприятиме створенню потужної екосистеми спільного споживання та підтримає розвиток національної економіки.

Незважаючи на переваги запропонованої ініціативи, є деякі потенційні недоліки, які можуть виникнути:

- Виключення окремих сегментів ринку – спеціалізація національних платформ може призвести до виключення окремих регіонів чи менших підприємств, які можуть виявитися менш конкурентоспроможними чи мають обмежений доступ до онлайн-ресурсів.

- Питання конфіденційності даних – збір та обробка особистих даних користувачів може викликати побоювання з приводу конфіденційності та безпеки. Якщо не будуть встановлені ефективні механізми захисту, це може призвести до втрати довіри споживачів.
- Труднощі в регулюванні – створення нових національних онлайн-платформ може призвести до необхідності визначення та впровадження нових правил та нормативів, що може стати викликом для ефективного регулювання.
- Вартість впровадження та обслуговування – розробка та підтримка таких онлайн-платформ вимагатиме значних інвестицій, а також високих витрат на технічну підтримку та кібербезпеку. Це може вплинути на загальну ефективність і доступність для малих бізнесів.
- Ризик технічних неполадок – залежність від інноваційних технологій, таких як штучний інтелект та блокчейн, може стати причиною технічних неполадок, а це може призвести до збоїв у роботі платформи та втрати довіри споживачів [36].

Необхідно враховувати ці аспекти при розробці та впровадженні стратегії створення національних онлайн-платформ для спільного споживання в Україні.

Розробка та впровадження національних платформ спільного споживання в Україні визначається технічними викликами, які вимагають вдумливого підходу та високотехнологічних рішень. Інфраструктура, безпека та інтеграція з сучасними технологіями стануть ключовими складовими успіху цього проєкту (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Технічні аспекти створення національних платформ спільного споживання в Україні

№	Аспект	Опис
1	Розробка ІТ-інфраструктури	Здійснення проєкту передбачає великомасштабну розробку та впровадження високотехнологічної ІТ-інфраструктури, яка забезпечить стабільну та безперервну роботу платформ

Продовження таблиці 3.1

2	Безпека та кібербезпека	Реалізація надійних систем захисту даних, валідації користувачів та інші заходи з кібербезпеки будуть важливими аспектами для забезпечення конфіденційності та безпеки особистої інформації користувачів
3	Інтеграція із сучасними технологіями	Використання інноваційних технологій, таких як штучний інтелект, блокчейн та аналітика даних, дозволить оптимізувати процеси обміну товарами та послугами, забезпечуючи високий рівень якості та ефективності
4	Масштабованість та гнучкість	Розробка платформ повинна передбачати їхню масштабованість для забезпечення потреб росту користувачів та розширення функціоналу в майбутньому
5	Інтерфейс та взаємодія з користувачами	Розробка інтуїтивно зрозумілого та зручного інтерфейсу важлива для забезпечення позитивного досвіду користувачів та збільшення придатності платформ

Джерело: розроблено за даними [37]

Ефективна технічна реалізація платформ забезпечить стабільність та зручність для користувачів. Забезпечення кібербезпеки та інтеграція з інноваційними технологіями є важливим етапом для побудови ефективної екосистеми спільного споживання.

Створення національних платформ спільного споживання в Україні є великомасштабним проєктом, який передбачає взаємодію держави та бізнесу. Фінансування, регулювання, партнерства та стратегії монетизації стануть основними економічними аспектами, що визначатимуть успіх цього ініціативи (табл. 3.2).

Співпраця держави з приватним сектором та ретельне фінансове та економічне планування є важливими для створення стійкої та ефективної екосистеми спільного споживання. Чітке регулювання та ефективна стратегія

монетизації грають ключову роль у забезпеченні сталості та прибутковості платформ.

Таблиця 3.2

Економічні аспекти створення національних платформ спільного споживання

№	Аспект	Опис
1	Державне фінансування та інвестиції	Завдання передбачає значні державні інвестиції для розробки та впровадження платформ. Держава може виступити ініціатором та основним фінансовим спонсором проєкту
2	Регулювання та нормативи	Важливо розробити ефективний правовий каркас для регулювання діяльності платформ, щоб забезпечити конфіденційність, безпеку та захист прав споживачів
3	Стимулювання малих та середніх підприємств	Держава може впроваджувати програми та ініціативи для підтримки МСП, щоб забезпечити їхню участь у спільному споживанні та підвищити їхню конкурентоспроможність
4	Партнерство з приватним сектором	Залучення приватних партнерів та бізнесу може сприяти реалізації проєкту та допомогти вирішити фінансові та технічні завдання
5	Стратегія монетизації	Розробка ефективної стратегії монетизації, наприклад, через комісії за транзакції чи підписки, може забезпечити сталість та прибутковість платформи
6	Публічна інформаційна кампанія	Важливо провести інформаційну кампанію для підвищення усвідомленості серед населення та бізнесу про переваги та можливості використання платформ

Джерело: розроблено за даними [37]

При вивченні можливості створення національних платформ спільного споживання в Україні важливим етапом є аналіз економічних аспектів, зокрема розрахунок точки безбитковості проєкту. Такий аналіз дозволяє визначити мінімальний обсяг діяльності, необхідний для того, щоб досягти фінансової стійкості та покриття всіх витрат.

Перш за все, необхідно ретельно визначити всі етапи розробки та впровадження платформи. Це включає витрати на розробку ІТ-інфраструктури, впровадження безпекових заходів, партнерство з приватним сектором та інші технічно-економічні аспекти.

Далі, необхідно ретельно визначити можливі джерела доходів та обрати ефективну модель монетизації. Це може включати комісії за транзакції, платні підписки чи інші фінансові механізми. Чітка стратегія дозволить визначити обсяг доходів, які можна очікувати. На основі розрахунків витрат та доходів проводиться аналіз точки беззбитковості. Це момент, коли витрати рівні доходам, тобто проєкт стає фінансово стійким. Аналіз такої точки надає важливий контекст для прийняття рішення щодо виправлення чи оптимізації стратегії проєкту [39].

Розрахунок точки беззбитковості важливий для ефективного управління фінансовими ресурсами та визначення ступеня ризику та вигоди від реалізації даного проєкту. Цей аналіз дозволяє розуміти, наскільки життєздатна та ефективна може бути ініціатива в умовах забезпечення фінансової стійкості та досягнення стратегічних цілей.

3.2. Байкшеринг як елемент сучасного муніципального простору в Україні

Байкшеринг, як важливий елемент сучасного муніципального простору в Україні, стає не лише зручним транспортним сервісом, але й важливим компонентом для розвитку екологічно свідомого способу пересування. Цей інноваційний підхід до мобільності сприяє зменшенню транспортних заторів та викидів шкідливих речовин в атмосферу.

Байкшеринг сприяє збільшенню доступності транспорту для мешканців міст, особливо для тих, хто не має власного транспортного засобу. Велика кількість

пунктів прокату та можливість залишити велосипед у будь-якому зручному місці роблять цей сервіс максимально зручним та ефективним.

Крім того, байкшеринг сприяє здоровому способу життя та підтримує фізичну активність серед населення. Використання велосипедів для коротших відстаней сприяє покращенню фізичного здоров'я та загального самопочуття мешканців міст.

Цей транспортний сервіс також сприяє розвитку туризму та популяризації міст, де впроваджено байкшеринг. Туристи можуть легко долучитися до місцевого життя та дослідити місто на велосипедах, що сприяє взаєморозумінню та обміну культурним досвідом.

Протягом 2021 року в Україні спостерігається значне зростання інтересу до велосипедів, як у плані купівлі, так і оренди. Попит на прокат велосипедів збільшився в чотири рази, а продажі виросли вдвічі або навіть у два з половиною рази. Цей бум викликав дефіцит на ринку і, як наслідок, зростання цін.

Однією з причин такого стану речей є неможливість Китаю задовольнити зростаючий попит, що посилюється також збільшенням вартості фрахту контейнерів. Раніше перевезення одного контейнера коштувало 4-4,5 тисячі доларів, а тепер ціна сягнула близько 10 тисяч доларів. Все це призводить до підвищення цін на велосипеди на 20-30%. Зараз велосипеди нормальної якості в Україні коштують від 15 тисяч гривень, хоча можна знайти й дешевші варіанти за ціною 10-12 тисяч гривень.

Таблиця 3.3 відображає зростання інтересу до велосипедів в Україні у 2021 році.

Таблиця 3.3

Інтерес до велосипедів в Україні у 2021 році

Аспект	Інформація
Збільшення попиту на прокат (з 2020 року)	На 400%
Зростання продажів (з 2020 року)	На 200-250%

Продовження таблиці 3.3

Причина зростання цін	Неможливість Китаю задовольнити зростаючий попит та збільшення вартості фрахту контейнерів
Попередня ціна контейнера (USD)	4,000-4,500
Поточна ціна контейнера (USD)	Близько 10,000
Зростання цін на велосипеди	20-30%
Ціна велосипедів нормальної якості (UAH)	Від 15,000
Ціна дешевших велосипедів (UAH)	10,000-12,000

Джерело: складено за даними [39]

Таким чином, байкшеринг в Україні виступає не лише як транспортний сервіс, але і як стратегічно важливий елемент сучасного муніципального простору, спрямований на покращення якості життя мешканців та створення сталого міського середовища.

Проблеми велосипедної інфраструктури в Одесі включають в себе відсутність єдиної мережі велосипедних доріжок та супутньої інфраструктури, такої як парковки, світлофори, дорожні знаки та інше. На шляху розвитку цієї інфраструктури стоять економічні труднощі, і важливо знаходити комерційні проєкти для монетизації.

Декілька ключових проблем, що потребують уваги, включають:

- Транспорт є основним джерелом забруднення повітря в місті, що становить 92% загального забруднення. Розвиток велосипедної інфраструктури може допомогти зменшити це забруднення.
- Велосипедна інфраструктура є безпечнішою, і розвиток її може зменшити аварійність на дорогах міста, що є значущим фактором у вирішенні проблем травматизму та летальних випадків.

- Введення мережі велосипедних комунікацій сприятиме легкому та ефективному пересуванню між районами міста, підвищуючи мобільність громадян та туристів.
- Розвиток велосипедної інфраструктури може підняти якість міського середовища та зробити місто більш привабливим для туристів.

Для розв'язання цих проблем необхідно шукати фінансування від комерційних проєктів та активно залучати потенційні джерела монетизації. Такий підхід дозволить не лише поліпшити велосипедну інфраструктуру, але і вирішити ключові проблеми міста, такі як забруднення повітря, безпека на дорогах, підвищення мобільності та туристична привабливість.

Для прогнозування розвитку вело-інфраструктури в м. Одесі є важливим визначити час, який одесити витрачають в заторах, та аналізувати зміну цього часу в результаті розвитку велосипедної інфраструктури. За результатами соціологічного опитування більшість поїздок з дому на роботу здійснюється на відстань 5-8 км, яку при максимальній швидкості 50 км/год можна подолати за 12 хвилин.

Онлайн-сервіс Google Maps [40] вказує, що в годину «пік» затримка в дорозі для одеситів збільшується на 94%. Ранкова «година пік» припадає на 8:00-9:00, вечірня – на 18:00-19:00. Таким чином, поїздка тривалістю у 12 хвилин збільшується до 23 хвилин ($12 \text{ хвилин} + 12 \text{ хвилин} * 0,94$).

За даними соціального опитування, лише 0,1% мешканців використовують велосипед як повсякденний транспорт. Тепер розглянемо варіант розвитку велосипедної інфраструктури зі збільшенням частки поїздок на велосипеді до 1,5%. Таким чином, кількість часу, витраченого у дорозі, буде:

$$460 \text{ тис. осіб} * (23 \text{ хвилини} + 23 \text{ хвилини} * 0,94) * 2 = 20842600 \text{ хвилин} = 347376,7 \text{ год.}$$

Результат показує, що за таким сценарієм розвитку велосипедної інфраструктури, сумарні добові втрати часу у дорозі зменшаться. Це сприятиме

зменшенню непродуктивно витраченого часу та позитивно вплине на навколишнє середовище.

Щодо приблизної вартості послуги байкшерингу, вона визначається комерційною прив'язкою до конкретного міста, яка включає такі фактори, як кількість доступного транспорту та обсяг пасажиропотоку. Наприклад, в столиці вартість складає 40 грн за кожну пів годину, але зараз тарифікація змінена на по хвилину. У Львові година користування коштує 50 грн, у Вінниці - 40 грн, а в Харкові та Одесі – 50 грн.

У місті Одеса на сьогодні відсутні дані щодо викидів шкідливих речовин від моторизованих транспортних засобів. Тому для оцінки можливих викидів візьмемо дані країн Євросоюзу, де середній легковий автомобіль викидає близько 130 грамів CO₂ на 1 км. Реалізація розвитку вело-інфраструктури призведе до зменшення використання автотранспорту. Розрахунки показують, що це може призвести до не потрапляння в атмосферу від 11,04 тон до 42,6 тон шкідливих речовин на добу, в залежності від сценарію. З урахуванням відмінностей в вимогах до двигунів в Україні, цей показник може збільшитись.

Також можна очікувати економію паливних ресурсів від 8472,2 л до 32779,38 л на добу в залежності від сценарію розвитку вело-інфраструктури.

Розрахунки економічної ефективності показують, що термін окупності капіталовкладень буде наближатися до одного року. Зокрема термін окупності становитиме приблизно 0,77 року. Це свідчить про значні перспективи розвитку велосипедної інфраструктури в м. Одесі.

Розрахунки інтегральні показники ефективності проєкту створення байкшерингу за перші 36 місяців роботи можна побачити у таблиці 3.3.

З таблиці 3.3 видно, що муніципальний проєкт байкшерингу має життєвий цикл тривалістю 36 місяців. Ставка дисконтування становить 30%, що враховує вартість грошей у часі. Період окупності проєкту складає 8 місяців, а дисконтований період окупності – 9 місяців.

Таблиця 3.4

Показники економічної ефективності муніципального проєкту байкшерингу

Показник	Значення
Життєвий цикл, міс.	36
Ставка дисконтування (грн), %	30
Період окупності, міс.	8
Дисконтований період окупності, міс.	9
Чистий приведений дохід, тис. грн	1250
Індекс прибутковості, %	1,65
Внутрішня норма прибутковості, %	93,5

Джерело: складено автором

Чистий приведений дохід проєкту становить 1250 тис. грн, індекс прибутковості складає 1,65, а внутрішня норма прибутковості – 93,5%.

Отже, з високою внутрішньою нормою прибутковості та коротким періодом окупності можна зробити висновок, що муніципальний проєкт байкшерингу є економічно ефективним. Наявність позитивного чистого приведенного доходу та високого індексу прибутковості також підтверджують його фінансову привабливість. Зазначені показники свідчать про можливість вигідного інвестування у цей муніципальний проєкт, що сприяє розвитку байкшерингу в даному регіоні.

Проєкт не лише призначений для досягнення фінансової вигоди, але також має соціальний та екологічний вплив. Додатковий фінансовий вигідний аспект включає основним чином сплату єдиного податку у розмірі 5% від доходу та внесків на загальнообов'язкове соціальне страхування (ЄСВ) у розмірі 22% від фонду оплати праці (табл. 3.5).

Проєкт байкшерингу, згідно з запланованим бюджетним ефектом, передбачає значний позитивний вплив на економіку та суспільство.

Передбачається створення додаткових 9 робочих місць, що сприятиме зменшенню безробіття та покращенню соціально-економічного стану місцевого населення.

Таблиця 3.5

Запланований бюджетний ефект від проєкту байкшерингу

№	Показник	Одиниця виміру	Значення
1	Додаткові робочі місця	Особи	9
2	Заробітна плата	Тис. грн. на міс.	180
3	ЄСВ, нараховане	Тис. грн. на міс.	39,6
4	Дохід, тис. грн за 3 роки	Тис. грн	8634

Джерело: розраховано автором

Зарплатні виплати в розмірі 180 тис. гривень на місяць для цих робочих місць допоможуть підвищити рівень життя працівників та їхніх сімей. Паралельно з цим, сплачені єдиний соціальний внесок (ЄСВ) в розмірі 39,6 тис. гривень на місяць буде сприяти формуванню фонду соціального захисту та покращенню соціальної сфери.

Доходи в розмірі 8,634 млн гривень за три роки вказують на економічну ефективність проєкту. Ці кошти можуть бути спрямовані на подальший розвиток і вдосконалення сервісу байкшерингу, що в свою чергу позитивно позначиться на його популярності та використанні серед населення.

З погляду соціальної та економічної вигоди, проєкт байкшерингу може виявитися ефективним і внести значний вклад у розвиток місцевого господарства та покращення якості життя громадян.

3.3. Перспективи та ризики економічно моделі спільного споживання в умовах воєнного стану

В умовах воєнного стану важливим напрямком є розвиток економіки обміну, що базується на колективному використанні різних речей та наданні ресурсів і товарів для користування. Ця економічна модель дозволяє цінувати обмежені блага

за рахунок відмови від традиційного циклу «виробництво – споживання– утилізація» на користь багаторазового використання та споживання різних благ, ресурсів і товарів. У контексті воєнного стану, колективне використання стає ключовим аспектом взаємодії між людьми, сприяючи зміцненню соціальних зв'язків та безпосередньому задоволенню потреб людей.

Перевагою обміну є економія для споживачів, оскільки їм не обов'язково витрачати зайві кошти на нові товари, які можна взяти в оренду, особливо в разі дорогих покупок, необхідних лише на обмежений період часу. Такий підхід надає можливість випробувати товар перед покупкою, визначити його реальну потрібність, що стає актуальним в умовах зростання вартості ресурсів та рівня споживання.

Економіка обміну представляє собою соціальне явище, що перетворює звички споживання, впливає на вибір і створює нові бізнес-моделі, змушуючи переглядати багато процесів у фірмах та організаціях. Цей тип економіки розглядається як система, що ґрунтується на колективному використанні людських та матеріальних ресурсів, відмові від покупок нових речей та послуг. Основна ідея полягає в тому, щоб люди та компанії взяли в оренду різні предмети, від одягу та автомобілів до побутової техніки та обладнання для бізнесу.

Крім того, обмін сприяє екологічній раціональності, оскільки багаторазове використання матеріалів дозволяє мінімізувати екологічні втрати. Така економічна модель стає важливою складовою циклічної економіки, зменшуючи загальний обсяг споживання та вплив на навколишнє середовище.

Сервіси обміну роблять значний внесок у зменшення шкідливого впливу на довкілля. Коли людина взяла на тимчасове користування потрібну річ, вона не купує її, зменшуючи загальний рівень споживання та зменшуючи використання ресурсів, енергії та викидів в атмосферу, пов'язаних з виробництвом та утилізацією товарів. Економіка обміну приносить фінансові вигоди, дозволяючи провайдерам

отримувати додатковий дохід, наприклад, через надання житла в оренду або здачу в оренду транспортних засобів.

Умови воєнного стану підвищили популярність економіки обміну через кризові явища в економіці. З втратою житла, роботи та транспортних засобів мільйони українців знаходять вирішення у користуванні товарами та послугами обміну. Це стосується не тільки предметів побуту, а й надання послуг, таких як обладнання, житло, транспорт та інші [41].

Розвиток економіки спільного споживання сприяє конструктивним відносинам у сферах репутації, міжособистісної співпраці та спільного використання ресурсів. Платформи та спільні ресурси відіграють важливу роль у наданні підтримки учасникам обміну, що потребують допомоги, та сприяють зміцненню довіри між учасниками економіки обміну, сприймаючи один одного як рівних. Щоб пом'якшити вплив війни і уникнути великих втрат у попиті, засновник Karagez Taxi Cars, Давид Карагез, вирішив звернутися до принципів економіки спільного використання, впровадивши партнерську програму Karagez Taxi Cars Partnership. Зміст програми полягає в тому, що клієнти інвестують у придбання вживаного автомобіля або видають свій транспорт для подальшого отримання 60% від суми оренди цього автомобіля. При цьому, юридичним власником авто є сам клієнт, а не компанія. Наприклад, клієнт може винаймати свій автомобіль компанії Karagez Taxi Cars, яка, у свою чергу, звертається до клієнта-партнера з Uber або Uklon і отримує 25 000 грн. щомісяця за оренду, з яких 60% (15 000 грн.) - прибуток для клієнта. Такі новаторські рішення дозволили Karagez Taxi Cars перетворити нестабільний економічний період на інструмент залучення інвестицій і вивести автомобілі українців в економічний обіг, принесли їм додатковий прибуток [42].

Переваги економіки спільного використання різноманітні: зекономлено на пальному, відсутність витрат на зберігання транспорту, страхування та технічне обслуговування. На даний момент концепція шерингу активно розвивається в великих містах України, що пов'язано з високим рівнем пропозиції та попиту. За

розрахунками, широке поширення цього тренду в невеликих містах очікується протягом 5-10 років.

Важливим аспектом економічної моделі спільного споживання є спільне управління ресурсами та розподіл обов'язків. У воєнний період це може допомогти ефективно використовувати обмежені ресурси, забезпечуючи кращий доступ до необхідних товарів і послуг для населення. Кооперативні структури можуть бути створені для забезпечення доступу до продуктів харчування, медичних засобів та інших необхідних ресурсів.

Також важливим елементом є соціальна взаємодія та підтримка. В умовах воєнного стану формування спільнот та кооперативних груп може забезпечити ефективний обмін інформацією, допомогу у вирішенні проблем та спільні зусилля для подолання труднощів.

Впровадження концепцій спільного використання бізнес-моделей значущим чином впливає на еволюцію звичайних галузей, різко змінюючи умови конкуренції, стратегії завоювання ринку тощо, як на глобальному рівні, так і в економіках окремих країн. Про те можна з упевненістю стверджувати, що в Україні концепція спільного використання буде широко поширюватися, як і в усьому світі, оскільки перспектива виглядає досить привабливою (мінімальні витрати на старт, обмежена кількість працівників, а не обов'язковість наявності офісу). Успішний розвиток українського спільного використання залежить від рівня довіри в нашому суспільстві, перетворення системи цінностей та розвитку інформаційно-комунікаційного простору. Однак вже на цьому етапі необхідно піклуватися про створення належної правової, законодавчої, облікової та інших систем у сфері спільного використання, залучаючи відповідні державні інституції.

З точки зору існуючих проблем у сучасній соціо-економічній системі, майбутнє економіки спільного використання залежить від того, чи вдасться побудувати взаємовигідну систему контролю для забезпечення прозорості та відповідальності учасників. Максимальне використання переваг спільного

використання і усунення його недоліків можливе лише за умови поєднання методів державного контролю та саморегулювання економіки спільного використання. З урахуванням світового та вітчизняного досвіду, для забезпечення сталого розвитку економіки спільного використання необхідно:

- Впровадження заходів щодо підвищення безпеки, довіри та захисту прав учасників спільного використання. При цьому важливо розробити нормативно-правові акти, вимоги до безпеки, критерії та стандарти, а також встановити механізми контролю за їх виконанням;
- сприяння забезпеченню рівних умов конкуренції традиційної і спільної економіки з урахуванням особливостей бізнес-моделей;
- розвиток співпраці онлайн-платформ для спільного використання з податковими службами. Таку взаємодію слід закріпити на законодавчому рівні, проте впроваджені правила та норми оподаткування повинні враховувати специфіку економіки спільного використання і бути пропорційними масштабу діяльності;
- підвищення обізнаності щодо можливостей, а також економічних, екологічних та соціальних переваг спільного використання. Це сприятиме поширенню та популяризації бізнес-моделей спільного використання, а також формуванню системи інформаційної освіти.

Незважаючи на потенційні переваги, економічна модель спільного споживання в умовах воєнного стану також може стикатися з викликами, такими як нестабільність, ризики безпеки та складнощі в управлінні. Тим не менше, враховуючи позитивний вплив на спільноту та можливість ефективного використання ресурсів, ця економічна модель заслуговує на увагу в умовах воєнного конфлікту. Завдяки дослідженню викликів даної економічної моделі було сформовано аналіз ризиків проекту створення онлайн платформи з байкшерингу в Україні під час воєнного стану в таблиці 3.5.

З урахуванням специфічних умов воєнного стану, важливо вживати ефективні стратегії та заходи для мінімізації цих ризиків. Технічні аспекти, такі як регулярне обслуговування обладнання та підвищення рівня кібербезпеки, можуть допомогти запобігти та кібератакам.

Таблиця 3.5

Аналіз ризиків проєкту онлайн-платформи Байкшеринг

Види ризиків	Опис	Методи мінімізації
Технічні ризики	вплив на інфраструктуру та технічне обладнання, що призведе до збоїв у роботі платформи. Збільшений ризик кібератак та витоків даних може загрожувати безпеці особистої інформації користувачів.	регулярне резервне копіювання даних та обслуговування технічного обладнання допоможе уникнути системних збоїв. посилення заходів кібербезпеки, включаючи шифрування та мережеві заходи, зменшить ризик кібератак та витоків даних.
Економічні ризики	економічну нестабільність та зменшення мобільності населення, що може вплинути на попит на послуги байкшерингу; складнощі у залученні інвестицій та фінансування проєкту.	розгляд можливостей диверсифікації доходів та розвитку інших напрямків бізнесу може допомогти зменшити економічні ризики. введення гнучких тарифів або акцій під час нестабільності може зберегти інтерес користувачів.
Правові ризики	зміни у законодавстві, що впливає на функціонування онлайн платформ та їх правовий статус.	активна робота з урядовими структурами та лобювання інтересів галузі може сприяти подоланню легіслативних обмежень. Розробка гнучких стратегій та швидке адаптування до змін у законодавстві.

Продовження таблиці 3.5

Комунікаційні ризики	Руйнування інфраструктури та забруднення ефірного простору може призвести до тимчасової або постійної втрати зв'язку між користувачами та платформою.	встановлення резервних засобів зв'язку, таких як супутниковий зв'язок, може гарантувати доступність платформи під час обмеження ефірного простору.
----------------------	---	--

Джерело: складено автором

З урахуванням можливостей економічної нестабільності важливо розглядати стратегії диверсифікації доходів та впровадження гнучких тарифів для збереження інтересу користувачів.

Лобювання і співпраця з урядовими структурами можуть допомогти вирішити легіслативні обмеження, а розробка резервних засобів зв'язку може забезпечити доступність платформи в умовах обмеженого ефірного простору.

Успішна реалізація проекту онлайн-платформи спільного споживання в умовах воєнного стану вимагатиме комплексного підходу, що об'єднує технічні і соціальні стратегії, зосереджені на безпеці, стабільності та взаємодії з економічним та правовим середовищем.

Ефективний розвиток спільного використання ресурсів в Україні буде обумовлений рівнем довіри в суспільстві, зміною ціннісних орієнтирів і удосконаленням інформаційно-комунікаційного простору. На поточному етапі належну увагу слід приділити формуванню адекватних правових, законодавчих та облікових систем у сфері спільного використання, взаємодіючи з відповідними державними структурами.

У підсумку, економічна модель спільного споживання може стати важливим інструментом для забезпечення економічної стійкості та соціальної підтримки в умовах воєнного стану в Україні. Врахування інтересів спільнот, ефективне управління ресурсами та активна взаємодія можуть сприяти збереженню життєвого

рівня населення та сприяти розвитку стійкої економічної системи в складних умовах війни.

Висновки за 3-м розділом:

- Пропонується створити національно орієнтовані спеціалізовані онлайн-платформи для підтримки економіки спільного споживання в Україні. Основні переваги цих платформ включають локальну спрямованість, відкритий ринок для малих підприємств, зручну систему обміну, безпеку та довіру, стимулювання економії та впровадження інноваційних рішень, таких як штучний інтелект, аналітика даних та блокчейн.
- Муніципальний проект байкшерингу має життєвий цикл тривалістю 36 місяців, зі ставкою дисконтування 30%, яка враховує вартість грошей у часі. Період окупності проекту складає 8 місяців, а дисконтований період окупності – 9 місяців. Чистий приведений дохід проекту становить 1250 тис. грн, індекс прибутковості складає 1,65, а внутрішня норма прибутковості – 93,5%. З високою внутрішньою нормою прибутковості та коротким періодом окупності можна зробити висновок, що муніципальний проект байкшерингу є економічно ефективним. Позитивний чистий приведений дохід та високий індекс прибутковості також підтверджують його фінансову привабливість, свідчаючи про можливість вигідного інвестування у цей муніципальний проект. Це сприяє розвитку байкшерингу в даному регіоні.
- Впровадження концепцій спільного використання бізнес-моделей значущим чином впливає на еволюцію традиційних галузей, різко змінюючи умови конкуренції та стратегії завоювання ринку як на глобальному рівні, так і в економіках окремих країн. Україна, подібно до інших країн світу, може очікувати широке поширення концепції спільного використання, оскільки перспектива її виглядає досить привабливою, зокрема через мінімальні витрати на старт, обмежену кількість працівників та необов'язковість

наявності офісу. Успішний розвиток українського спільного використання буде залежати від рівня довіри в суспільстві, трансформації системи цінностей та розвитку інформаційно-комунікаційного простору. На даному етапі особливу увагу слід приділити створенню належних правових, законодавчих та облікових систем у сфері спільного використання, взаємодіючи з відповідними державними інституціями.

ВИСНОВКИ

1. Термін «sharing economy» або «шерингова економіка» з'явився під час фінансово-економічної кризи 2008-2009 років і став популярним, описуючи економіку, де люди спільно використовують товари та послуги, не володіючи ними, а оплачуючи за тимчасовий доступ. Термін «спільне споживання» або «collaborative consumption» був вперше використаний в 1978 році, але отримав більше розгляду та розробки у 2010 році в книзі «What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption» авторів Рейчел Ботсман і Рю Роджерс. Вони презентували нову соціо-економічну модель, що може революціонізувати споживання товарів і послуг.
2. Спільне споживання сприяє ефективному використанню ресурсів та зменшенню негативного впливу на довкілля. Це включає в себе обмін товарів і послугами, оренду, спільне володіння ресурсами та користування спільними просторами. Групові закупівлі і спільне використання ресурсів, таких як енергія і праця, допомагають зменшити витрати і негативний вплив на навколишнє середовище. Крім того, спільне споживання сприяє відкриттю нових можливостей для спільнот та сприяє соціальній взаємодії між людьми, розвиваючи концепцію спільності та спільної відповідальності за ресурси та навколишнє середовище. Такий підхід важливий для сталого розвитку, зменшення відходів та збереження природних ресурсів.
3. Зріст економіки спільного користування трансформує бізнес в Європі, створюючи нові можливості і виклики для учасників. У Європі широко поширені послуги спільного користування, такі як каршеринг, перевезення товарів та оренда різдвяних ялинок. Ця тенденція відображає глобальний рух в напрямку більш сталих та спільно орієнтованих способів доступу до ресурсів. Технологічний прогрес і збільшена свідомість щодо ресурсів і навколишнього середовища підтримують цей розвиток. Економіка спільного

користування переосмислює поведінку споживачів і стратегії бізнесу, розмиваючи межі між особистим і професійним, власністю і доступом. Цей рух впливає не лише на транспорт та готельну галузь, але й на загальний економічний ландшафт, спрямований на співпрацю та громадський інтерес.

4. Моделі спільного споживання набувають популярності в різних сферах. У транспортній галузі вони включають каршеринг та спільне використання велосипедів та електросамокатів, що допомагає знизити викиди вуглецю та трафік. У сфері житла сервіси подібні до Airbnb дозволяють здавати власне житло короткостроково, забезпечуючи доступне проживання та додатковий дохід. Спільні офісні простори, як WeWork, сприяють економічній ефективності та обміну ідеями серед підприємців та фрілансерів. Інші сфери включають розподіл ресурсів, де люди можуть ділитися побутовими предметами, зменшуючи відходи та споживання. У фінансах, краудфандинг та реер-to-реер кредитування відкривають нові можливості для фінансування проєктів. Нарешті, у сфері розваг та медіа, стрімінгові сервіси як Netflix та Spotify змінюють спосіб доступу до контенту, зменшуючи потребу у фізичних носіях.
5. Аналіз комерційної діяльності онлайн платформ спільного споживання зосереджується на вивченні їхніх бізнес-моделей, які базуються на створенні мережі користувачів, що діляться ресурсами, від житла до транспортних засобів та побутових предметів. Ці платформи пропонують спільний доступ до ресурсів, знижуючи потребу в індивідуальному володінні, та використовують різні стратегії монетизації, такі як комісії за транзакції, абонентські платежі або рекламу. Важливим є аналіз поведінки користувачів, їхніх уподобань та відгуків для оптимізації послуг.
6. «Дія.Бізнес» – це ініціатива українського уряду, спрямована на підтримку малого та середнього бізнесу, включно з компаніями у сфері шерингової економіки. Програма забезпечує фінансову підтримку, консультації,

навчання, спрощує адміністративні процедури та сприяє цифровій трансформації. Вона важлива для адаптації бізнесу до змін на ринку та стимулювання інновацій. За останні два роки нею скористалися понад 1,7 млн українців. У контексті воєнного стану, ініціатива також спрямована на формування сприятливого бізнес-середовища, включаючи зміни в законодавстві та політиці оподаткування для економічного та соціального розвитку бізнесу в Україні.

7. Пропонується створити національно орієнтовані спеціалізовані онлайн-платформи для підтримки економіки спільного споживання в Україні. Основні переваги цих платформ включають локальну спрямованість, відкритий ринок для малих підприємств, зручну систему обміну, безпеку та довіру, стимулювання економії та впровадження інноваційних рішень, таких як штучний інтелект, аналітика даних та блокчейн.
8. Муніципальний проект байкшерингу має життєвий цикл тривалістю 36 місяців, зі ставкою дисконтування 30%, яка враховує вартість грошей у часі. Період окупності проекту складає 8 місяців, а дисконтований період окупності – 9 місяців. Чистий приведений дохід проекту становить 1250 тис. грн, індекс прибутковості складає 1,65, а внутрішня норма прибутковості – 93,5%. З високою внутрішньою нормою прибутковості та коротким періодом окупності можна зробити висновок, що муніципальний проект байкшерингу є економічно ефективним. Позитивний чистий приведений дохід та високий індекс прибутковості також підтверджують його фінансову привабливість, свідчаючи про можливість вигідного інвестування у цей муніципальний проект. Це сприяє розвитку байкшерингу в даному регіоні.
9. Впровадження концепцій спільного використання бізнес-моделей значущим чином впливає на еволюцію традиційних галузей, різко змінюючи умови конкуренції та стратегії завоювання ринку як на глобальному рівні, так і в економіках окремих країн. Україна, подібно до інших країн світу, може

очікувати широке поширення концепції спільного використання, оскільки перспектива її виглядає досить привабливою, зокрема через мінімальні витрати на старт, обмежену кількість працівників та не обов'язковість наявності офісу. Успішний розвиток українського спільного використання буде залежати від рівня довіри в суспільстві, трансформації системи цінностей та розвитку інформаційно-комунікаційного простору. На даному етапі особливу увагу слід приділити створенню належних правових, законодавчих та облікових систем у сфері спільного використання, взаємодіючи з відповідними державними інституціями.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Каширнікова І.О., Щеглова О.Ю., Бородін М.О. Економіка спільного споживання у сучасному суспільстві. Економічний простір, 2018. №130. С. 68-75.
2. 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. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2021/5.pdf
3. Химич І.Г., Тимошик Н. С. Шерингова економіка – економіка майбутнього. Соціально-компетентне управління корпораціями в умовах поведінкової економіки: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. м. Луцьк, 18 лютого 2020 р. Луцьк, 2020. С. 246-249.
4. Петровська І. О., Мітал О. Г. Вплив шерингової економіки на індустрію гостинності. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*, 2020. №29. С. 120-123.
5. Рагулич О.Ю., Зайцев О.Г. Економіка спільного споживання: сутність і тенденції розвитку. *YoungScientist*, 2019. № 11 (75). С. 603-608.
6. Галуцьких Н. А., Кошкарьова Є. Л. Основні драйверивиникнення та розвитку шеринг-економіки в світі. *Економічністудії*, 2021. №2 (32). С. 13-22.
7. Пірінгові (P2P) мережі. URL: https://allref.com.ua/uk/skachaty/Piringovi_%28P2P%29_mereji (дата звернення: 03.01.2024)
8. Schlagwein, D. Schoder, D. Spindeldreher, K. Consolidated, systemic conceptualization, and definition of the «sharing economy. *Journal of the Association for Information Science and Technology*, 2019. URL: <https://asistdl.onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/asi.24300> (дата звернення: 06.01.2024)

9. Як шеринг економіка адаптується до війни та пандемії. 2022. URL: <https://rubryka.com/2022/05/23/advokat-poroshenka-prokomentuvav-pokazy-medvedchuka/> (дата звернення: 13.01.2024)
10. Диха М. В., Полозова В. М. Вороніна І. П. Економіка спільного споживання: особливості функціонування та перспективи розвитку. *Економіка та управління іншими видами діяльності*, 2022. №1 (25). С. 65-73.
11. Бутенко Н.В. Підприємницькі тренди у моделі шерингової економіки. *Облік, аналіз і аудит: виклики інституціональної економіки*. Луцьк, 2021. Випуск №8. С. 48-50.
12. Гончарук О. В., Малюк О. С. Сутність та особливості розвитку економіки спільного споживання. *Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю* : матеріали II міжнар. наук.-практ. конф., м. Полтава, 23 квітня 2020 року. 2020. С. 57-59.
13. Світові тренди: sharing есоному як нова реальність. 2021. URL: <https://nv.ua/ukr/opinion/ekonomika-tehnologiji-chogo-ne-vistachaye-v-ukrajini-blablakar-novini-ukrajini-50186058.html> (дата звернення: 20.01.2024)
14. Шерингова економіка: аналіз сучасного стану та можливостей її розвитку в Україні, 2018. 24 с. URL: <https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/4085/sheryngovaekonomika.pdf> (дата звернення: 24.01.2024)
15. Сервіс пошуку безкоштовного житла Couchsurfing скасував абонплату для українців. 2022. URL: <https://lowcost.ua/couchsurfing-free-ua/> (дата звернення: 24.01.2024)
16. Шапран О. Є. Маркетингове обґрунтування заходів щодо стабілізації економічної системи України у післявоєнний період на основі шерингової економіки. *Економічні науки*, 2022. №1. С. 3-7.

17. Політика конфіденційності Uber. URL: <https://www.uber.com/legal/ru/document/?country=france&lang=uk&name=privacy-notice> (дата звернення: 02.02.2024)
18. Турчин Л., Островерхова В. Сучасні тренди інтернет-маркетингу. *Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України*, 2019. Випуск 24. С. 75-85.
19. Тиханович Є.Є., Рубаха Н. В. Економіка спільного використання як підхід дореалізації цілей сталого розвитку в умовах сучасних кліматичних змін. *Вплив кліматичних змін на просторовий розвиток території Землі: наслідки та шляхи вирішення* : матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф., м. Херсон, 10-11 черв. 2021 р. Запоріжжя, 2021. С. 283-287.
20. Поділитися зі світом: що дає українцям шерингова економіка. 2019. URL: <https://tyzhden.ua/podilytysia-zi-svitom-shcho-daie-ukraintsiam-sherinhova-ekonomika/> (дата звернення: 15.02.2024)
21. Іванечко Н., Борисюк О., Леонова І. Транспортний шеринг: маркетингові аспекти *Економіка і управління підприємствами*, 2021. С. 55-65.
22. Understand what drives consumers. URL: <https://www.statista.com/global-consumer-survey?from=%252Fglobal-consumer-survey%252Fsurveys> (дата звернення: 20.02.2024)
23. Where Carsharing Is Making Inroads. URL: <https://www.statista.com/chart/24769/share-of-respondents-using-a-carsharing-service/> (дата звернення: 20.02.2024)
24. Міжорендою та власністю: роль кооперативів і «баугруп» у створенні доступного житла. 2022. URL: <https://mistosite.org.ua/articles/mizh-orendoiu-ta-vlasnistiu-rol-kooperatyviv-i-bauhrup-u-stvorenni-dostupnoho-zhytla> (дата звернення: 20.02.2024)
25. Sharingconomyanditseffectsonhousingmarkets. 2021. 55 p. URL: <https://unece.org/sites/default/files/2022->

- [10/ECE%20HBP%202016_Sharing%20Economy_E_web.pdf](https://www.un.org/development/desa/policy/2016/10/ECE%20HBP%202016_Sharing%20Economy_E_web.pdf) (дата звернення: 21.02.2024)
26. Осецький В., Краус Н., Краус К. Шерингова економіка: діалектичний розвиток реципрокного обміну в умовах віртуальної реальності та цифрової трансформації. Політекономія. *Економічна теорія*, 2021. №2. С. 5-27.
 27. Лозова Г. М. Економіка спільного споживання як форма сучасних економічних відносин. *Конкурентоспроможність національної економіки: Матеріали XV Міжнар. наук.-практ. конф. м. Київ*, 2015. С. 207-214.
 28. Грудниста А. Особливості роботи та тенденції розвитку онлайн-сервісу Airbnb. Дніпро. *Туризм та креативні індустрії: сучасні виклики*. 2023 С. 17-20.
 29. Кочак Ю.О., Левенець М. Розроблення технології спільного використання автомобілів в якості індивідуальних транспортних засобів. Тернопіль. *Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя*. 2022. 99 с.
 30. Розвиток каршерингу в Україні. 2021. 33 с. URL: https://duan.edu.ua/images/News/UA/Departments/Marketing/2021/roboty_finalisativ/Kari_ochi.pdf (дата звернення: 28.02.2024)
 31. Трансформація функцій держави в умовах глобалізації : збірник тез доповідей міжнародної дискусійної платформи НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». Київ, 2021. 131 с.
 32. Дія.Бізнес. URL: <https://business.diia.gov.ua/> (дата звернення: 28.02.2024)
 33. Онлайн-платформа для підприємців Дія.Бізнес запрацювала в тестовому режимі. URL: <https://thedigital.gov.ua/news/onlayn-platforma-dlya-pidpriemtsiv-diyabiznes-zapratsyuvala-v-testovomu-rezhimi> (дата звернення: 04.03.2024)
 34. Пасічник О. С., Захарчук В. І. Економіка спільної участі та її вплив на формування нової моделі спільного споживання. *Стратегія розвитку України*. Київ, 2018. №2. С.134-139.

35. Value of the sharing economy worldwide in 2023 with a forecast. URL: <https://www.statista.com/statistics/830986/value-of-the-global-sharing-economy/> (дата звернення: 04.03.2024)
36. Резнікова Н. В., Булатова О. В., Шлапак А. В. Платформізація цифрової економіки чи техноглобалізм цифрових платформ? Трансформаційний потенціал діджиталізованих ринків для міжнародного бізнесу і торгівлі. *Ефективна економіка*. 2023. № 6. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.6.1> (дата звернення: 04.03.2024)
37. Рябець Н. М., Тимків І.В. Шеринг-економіка: концептуальні засади та сучасні тенденції розвитку в глобальній економічній системі. *Приазовський економічний вісник*, 2020. №6 (23). С. 25-30.
38. Горпинюк А. І., Сікиринська М. О. Розрахунок точки беззбитковості. Математика, що нас оточує: минуле, сучасне, майбутнє : зб. наук. праць ІХ Всеукр. конф. курсантів та студентів 2022 р. Львівський державний університет безпеки життєдіяльності, 2022. С. 64-67.
39. В Україні в 2-4 рази збільшився попит на продаж та прокат велосипедів, 2021. URL: <https://1news.com.ua/ukraine/v-ukrayini-v-2-4-razy-zbilshyvsvya-popyt-na-prodazh-ta-prokat-velosypediv.html> (дата звернення: 15.03.2024)
40. Онлайн-сервіс Googlemaps URL:<https://www.google.com/maps> (дата звернення: 15.03.2024)
41. Марченко О.В.Перспективи розвитку шерингової економіки в умовах воєнного стану в Україні. *Сучасні інноваційно-інвестиційні механізми розвитку національної економіки в умовах євроінтеграції*. Полтава. 2023. С. 74-75.
42. Як шеринг економіка адаптується до війни та пандемії. 2022. URL: <https://rubryka.com/2022/05/23/sharing-economy/> (дата звернення: 20.03.2024)