

УДК: 330.88

О.М. Гуцан

ЕКОНОМІКА СПІЛЬНОЇ УЧАСТІ ЯК ФАКТОР СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН

У статті проаналізовано сутність економіки спільної участі, визначено її як основний чинник соціально-економічних змін у суспільстві. Здійснено дослідження особливостей становлення шерингової економіки, визначено компоненти її життєдіяльності, переваги та недоліки. Зазначено необхідність розробки правової та податкової бази, якісного управління Інтернет-платформами, вимірювання економічного результату в межах економіки спільної участі. Досліджено можливості та перспективи українського шерингу. Доведено, що економіка спільної участі може спричинити значні соціальні зміни в поведінці споживачів, у взаємодії між людьми, в економічній структурі соціуму та суспільному ладу капіталізму.

Ключові слова: обмін, соціум, шеринг, економіка спільного споживання, платформи економіки спільної участі, фудшеринг, волонтерство, добросусідство.

Essence of economy of general participation is analysed in the article, certainly her as a basic factor of socio-economic changes in society. Research of features of becoming of shering economy is carried out, the components of her vital functions, advantage and defects are certain. The necessity of development of legal and tax base, quality management, measuring of economic result, Internet-platforms is marked within the limits of economy of general participation. Possibilities and prospects of Ukrainian shering are investigational. It is well-proven that the economy of general participation can entail considerable social changes in behavior of consumers, in cooperation between people, in the economic pattern of society and to framework of society of capitalism.

Keywords: exchange, society, shering, economy of general consumption, platform of economy of general participation, foodsharing, volunteering, neighbourliness.

Постановка проблеми. Першопричиною прийняття шерингової економіки є зростаюча потреба ширшого залучення спільнот до взаємодії в сучасному світі. Спільне споживання відкриває нові можливості особисто поспілкуватися з незнайомими людьми в онлайн-середовищі. Цей тип обміну може збільшити громадську взаємодію, створюючи платформу для людей, де можна обговорити спільні ідеї, що призведуть до більш повноцінної співпраці і досвіду. Шерингова економіка впливає на зміну системи цінностей людей, зміну соціальної взаємодії як на мікрорівні, так і на макрорівні всього суспільства. Україна не стоїть осторонь даної проблеми, тому набуває актуальності питання щодо розгляду того, як працює економіка спільної участі в нашій країні зважаючи на соціально-економічний аспект.

Аналіз актуальних досліджень. Економіка спільної участі стає предметом наукових дискусій і однією з важливих тематик для наукових досліджень. Свої роботи дослідженню даної проблеми присвятили Д. Бейкер, А. Бут, Г. Гардін, Р. Мертон, Е. Остром, Д. Скор, Д. Уайт та інші. Усі вони вивчали, як економіка спільної участі впливає на людську взаємодію, здатність до утворення спільнот, зокрема побудови міцних дружніх стосунків, а також, як шерингова економіка впливає на споживання, ринок праці, структуру суспільства тощо. Найбільше, за останній час, дослідження на тему шерингової економіки зробила міжнародна консалтингово-аудиторська компанія Pricewaterhouse Coopers, яка надає опис шерингової економіки в цифрах, перспективу даної індустрії, її привабливість для споживачів, доступ до моделі суспільного обміну, бізнес побудований за допомогою економіки спільного споживання, а також переваги, які вона надає. Тому **метою статті** є з'ясування особливостей економіки спільної участі як чинника соціальних змін для передбачення позитивних та запобігання негативних наслідків.

Виклад основного матеріалу. Зіткнувшись з НТР, люди пережили три хвили соціальних змін. Перша хвиля відбулася, коли люди звикли до буденного обміну інформацією в Інтернет-середовищі, що була посилена соціальними

мережами. Друга хвиля росту довіри відбулася тоді, коли люди почали брати участь в електронній комерції та стали користуватися онлайн платіжними системами. Третя і нинішня хвиля зростання довіри дозволяє індивідам сміливо підключатися до незнайомих людей, спілкуватися і взаємодіяти певним чином.

Нещодавнє дослідження шерингової економіки в Массачусетському університеті демонструє, що 78% опитаних вважають, що онлайн-комунікації зробили їх більш готовими поділитися будь-чим з іншими членами спільноти [6]. Дослідження *Pew Research Center* про вплив технологій на повсякденне життя людей наголошує, що привабливість моделі економіки спільної участі часто може привести до більшого вибору, ефективності та економії коштів. Повідомляється, що 81% американців готові взяти в оренду (обмін) річ або послугу від іншої людини без посередників онлайн. При цьому, на практиці 69% з них ніколи не користувалися шеринговими онлайн-сервісами.

Схожа ситуація спостерігається і серед тих, хто готовий поділитися своїм майном, запропонувати послугу для отримання вигоди (78%). Лише 30% з них дійсно користувалися послугами Інтернет-платформ.

Перелік різнопрофільних сервісів збільшується щодня. Оренда вийшла на новий рівень, тепер за гроші люди діляться не тільки речами, а й послугами, відчуттями і думками. Напрокат можна взяти навіть компаньйона для вечері, та ще й у нього вдома – називається цей прокат *фудшерингом*.

Найчастіше, люди готові запропонувати послугу, наприклад, репетиторство або прибирання (68%), а ось зі своїми речами користувачі розлучаються менш охоче. Поділитися інструментами хочуть і можуть 47%, електронними приладами – 39%, а от віддати у тимчасове користування своє житло або автомобіль готові лише 26% і 16%, відповідно. Що цікаво, саме сервіси оренди засобів пересування і житла користуються найбільшою популярністю серед опитаних (69% і 78%, відповідно).

Чоловіки і жінки в рівній мірі схильні використовувати платформи економіки спільної участі, але жінки майже вдвічі частіше купують товари онлайн (29% жінок проти 15% чоловічого населення) [7].

Людська довіра, поняття про репутацію особистості сприяють запобіганню ризикам, отже люди будуть схильними до подальшої участі в комерційній моделі обміну. Багато платформ здійснюють перевірку користувачів, дивлячись на кредитні історії, історії штрафів за водіння, наявність судимості. Крім того, сервіси часто є інтегрованими з *Facebook*, задля того, щоб власники та орендарі мали змогу перевірити, чи є у них спільні друзі в реальному житті, що збільшує рівень довіри між людьми [5].

Співробітники *BlaBlaCar* зазначають, що найближчим часом варто розробити актуальну правову та податкову базу щодо сервісів економіки спільної участі, так як, поки що, її послуги залишаються в сірій правовій зоні [10].

Вимірювання економічного результату в межах шерингової економіки може стати значним викликом для урядових та фінансових інституцій. Історично, економіка була зосередженою на виробництві, а з появою економіки спільної участі великий акцент робиться на повторному використанні ресурсів для забезпечення економічних вигод. Оскільки безпосередньо між людьми укладається дедалі більше угод, буде важко оцінити їхній масштаб задля отримання економічної інформації.

Провідна ідея А. Сміта полягає в тому, що добровільний обмін є взаємовигідним, в ньому наче б то закладена певна магія: якщо дві людини мають те, чим вони хотіли б обмінятися, то після обміну, в умовах ринкової економіки, обоє стануть щасливими [9].

Як уже відомо, важливими економічними причинами виникнення нового типу економіки стали фінансова криза та економічна рецесія в багатьох країнах світу (передусім в США, де шерингова економіка бере свій початок), і як наслідок – зниження купівельної спроможності громадян. Тому, не випадково,

що більшість спільнот, діючих за принципом «peer-to-peer», були створені в період між 2008-2010 роками [10].

Ще однією важливою соціальною причиною появи економіки спільної участі є зміна поколінь. Численні дослідження показують, що люди, які народились у період між 1980-2000 роками, уже рідко купують автомобілі, а ще рідше – будинки. У цього покоління простежується тенденція не робити наддорогих покупок взагалі. Людей у віці до 35 років часто взагалі називають «поколінням орендарів». Сучасна молодь переглядає поняття успіху – якщо раніше успішними людьми вважалися володарі власного житла й авто, то зараз в особливій пошані ті, хто вклав кошти в досвід та враження: мандрівники, екстремали, стартапери [2].

Відомий американський тренер з боксу та менеджер Адам Бут запевняє, що успіх шерингової економіки, склався під впливом двох першопрохідних компаній – *Airbnb* і *Uber*. Обидва сервіси нині є компаніями з багатомільярдною капіталізацією. *Airbnb* є Інтернет-майданчиком, який дозволяє знайти винаймача для своєї нерухомості (квартири, кімнати у квартирі, будинку тощо). Компанія *Uber* зводить разом клієнтів, що потребують послуг таксі, і водіїв з машиною, які готові когось підвезти (варто підкреслити, що компанія базується, здебільшого, не на наданні таксомоторних послуг, а дає змогу «поділитися поїздкою») [13].

Яскравим прикладом є також сервіси з обслуговування, такі як *TaskRabbit* з місцевим ринком позаштатної робочої сили. Ними, зазвичай, користуватися значно вигідніше, ніж традиційними агентствами по догляду за дітьми, послугами консьєржа, прибиральника чи охоронця. Дослідження американського видання *The Verge* в 2013 році показало, що кількість підрядників, які пропонують тимчасові завдання становить понад 200 тис. осіб щороку – це чудова можливість для тих, хто має зайві гроші, але відчуває брак часу.

Працівники, які виконують такі одно-, чи багаторазові роботи варіюються за статусом і рівнем освіти: 68% мають ступінь бакалавра, 23% – магістра, і 5% – PhD; а 40% з них узагалі були безробітними до появи *TaskRabbit*. Таким чином, даний сервіс частково допомагає вирішувати велику демографічну проблему довготривалого безробіття, а також дозволяє людям на власний розсуд розпоряджатися своїм робочим часом і планувати графік.

Окрім можливості знайти тимчасову роботу, участь в шеринговій економіці дає можливість отримати грошову винагороду, генерувати додатковий дохід, отримати у користування речі, які були недосяжними в індивідуальному плані, підвищити соціальну взаємодію, взаємовигоду. Колективна дія базується на довірі, соціальному капіталі, теорії колективної ефективності.

Перші успішні кроки шерингової економіки відзначилися багатослів'ям про побудову соціальних зав'язків, про збереження навколишнього середовища, про добро, яке вона несе, а також про економічні вигоди для простих людей. Здавалося б, сучасні економіко-технологічні інновації відкрили місце для нової економічної моделі – такі думки повсюдно лунали, і особливо привабливо виглядали на фоні відродження економіки після фінансової кризи. Громадські активісти збиралися навколо цих ініціатив, бо, здавалося, що цифрові peer-to-peer- платформи можуть відкрити шлях до істинно низової, справедливої економіки.

Але, Дін Бейкер – прогресивний економіст із США, вважав, що нова ера спільного споживання «в значній мірі заснована на ухиленні від правил і недотриманні закону», а також надає споживачам неякісний, можливо, небезпечний продукт. Його колега Ентоні Каламар назвав це явище «відмивання грошей під виглядом шерингу», в якому платформи перекладають ризик на користувачів під виглядом обміну.

Як зазначається в статті *The Guardian*, нова бізнес-модель часто ґрунтується на порушенні законодавства. Такі сервіси дійсно сприяють

ефективнішої реалізації мало використовуваних ресурсів, але варто звертати увагу і на іншу сторону економіки спільної участі. Наприклад, більшість міських таксі та «регульованих» готелів сплачують державі певні кошти, які є важливим джерелом податкових надходжень, тоді як багато клієнтів Airbnb не сплачують жодних податків, відповідно до вимог закону, і тут з'являється нормативна невизначеність. Фізичні особи, що хочуть пропонувати послуги з оренди, не можуть забезпечити дотримання чітких законодавчих вимог та оплатити пов'язані з цим витрати, що насправді дає приватним власникам квартир перевагу, адже вони можуть встановлювати більш низькі ціни [3].

Те саме стосується і Uber, бо автомобілі водіїв в деяких випадках не відповідають вимогам техніки безпеки, а водії, до недавнього часу, не були зобов'язані купувати спеціальну ліцензію, яку вимушені мати водії диспетчерських таксі. Після появи Uber, таксопарки втратили велику частину прибутку та стали просто не популярними серед жителів. У рамках протестів таксистами було заблоковано під'їзди до головних шосе, аеропортів та вокзалів у багатьох країнах, серед них: Іспанія, Франція, Італія, Чехія та Україна [8].

Та, все ж таки, вплив нових можливостей цієї економічної моделі оцінити поки що надзвичайно важко, передусім тому, що велика частина сервісів економічної співучасті впроваджуються в період високого безробіття і швидкої реструктуризації ринку праці.

Інтернет-платформа з хорошою рейтинговою системою повинна поліпшувати умови праці. Якщо розглянути на прикладі ринок помічників по господарству, нянь чи прибиральників, то їхні роботодавці (агентства) часто забирають більше половини заробітку в якості комісії. Платформа з P2P взаємодією буде справляти меншу ставку, дозволяючи низькооплачуваним працівникам заробляти більше, а, окрім того, вони отримають можливість автономії та розпорядження робочим графіком. Проекти, засновані на ідеї спільного споживання, повинні виконувати заявлене і поширювати цінності співпраці для споживачів і виробників.

Джиліан Уайт в своїй статті «*У шеринговій економіці ніхто не є працівником*», опублікованій на порталі The Atlantic акцентує, що будівельні компанії, стрип-клуби та сервіси на зразок Uber чи Lyft мають дещо спільне – всім їм було пред'явлено позови за спроби обійти закон в ставленні до своїх працівників як до підрядників, а не співробітників [11].

Така ситуація відмінно підходить роботодавцям, але потенційно загрозна для працівників. Є багато правових пільг, які надаються працівникам, що працюють легально і офіційно: мінімальна заробітна плата, понаднормові разові виплати, медичне страхування, компенсації тим працівникам, хто постраждав внаслідок нещасного випадку на виробництві, допомога по безробіттю для тих, хто звільнився, допомога тим, хто намагається орендувати житло чи взяти кредит. Якщо ж роботодавець воліє називати працюючих на нього людей підрядниками, то звільняється від усіх цих численних юридичних зобов'язань, і заощаджує купу грошей. За різними оцінками науковців від 10 до 30% робочої сили позначаються роботодавцями неправильно, в якості підрядників. Ця проблема, яка називається неправильною класифікацією працівників, не є новою, і досить поширена в таких галузях як будівництво, служба доставки, розваги для дорослих тощо [11].

В статті «*Harvard Business Review*» зазначається, що часто стикаються інтереси економіки спільної участі та міської влади. Так, наприклад, суди заборонили використовувати Uber у Франкфурті, згодом національну заборону на діяльність сервісу було накладено в багатьох містах Канади, Франції, у ряді штатів США. Натомість, Лондон, Вашингтон, Сан-Франциско, Амстердам та інші міста хочуть бути «дружніми» з економікою спільної участі, дозволяють її існування та навіть заохочують. Наприклад, у доповіді Британського уряду в 2014 році йшлося про те, щоб зробити Лондон «глобальним центром для розвитку шерингової економіки» [10].

Таким чином, економіка спільної участі виникла внаслідок цілого комплексу соціальних змін. Про її впливовість на подальші зміни в економіці

говорити поки що рано, але вплив є відчутним, його уже відчула на собі автомобільна промисловість, готельна справа, ринок праці, в дечому перетинаються інтереси громадян та влади, тощо.

Онлайн-платформи демократизували доступ до ряду послуг та зручностей, але разом з цим було піднято ряд проблем з громадської безпеки, збереження здоров'я і обмеженою відповідальністю цих компаній. Деякі професійні економісти вважають, що економіка спільної участі відкриває поступ недобросовісній конкуренції. Регулятори перебувають на роздоріжжі: з одного боку економічні інновації не слід значно обмежувати, а з іншого боку існує реальна необхідність у захисті користувачів цих послуг від шахрайства, небезпеки і некваліфікованих постачальників послуг [3].

Шерингова економіка може мати переваги над традиційною економікою, у тому випадку, коли буде надавати користувачам економічні вигоди, даючи суспільству більш здорове навколишнє середовище (через ефективніше використання наявних ресурсів), вибудовуючи сильні спільноти людей, які здатні активно взаємодіяти, враховуючи інтереси кожного члена громади, і при цьому надаючи довірі важливого значення [13].

Нові технології економічної діяльності в умовах шерингу потенційно є потужним інструментом взаємодії людей для побудови соціального руху, який би здійснювався на співробітництві в галузі виробництва і споживання товарів та послуг. Але досягнення цього потенціалу потребує демократизації власності та якісного управління платформами [4].

На функціональність економіки спільного вжитку може вплинути й дисбаланс попиту та пропозиції. Концепція пропонує збільшити зручність, простоту в користуванні, а також знизити витрати. В теорії це звучить дуже вигідно і привабливо, проте, перевиробництво і перевищення попиту може скласти велику проблему. Коли існуватиме великий дисбаланс між наявним попитом і пропозицією, учасники шерингової економіки не будуть бачити корисності в таких платформах і концепція не виживе. Побудувати успішну

платформу, з відповідністю між попитом і пропозицією, щоб тримати всіх користувачів задоволеними – одне з найважливіших завдань для концепції економіки спільної участі в майбутньому [7, С. 29].

Життєздатність шерингової економіки можлива тільки завдяки таким *компонентам*: подальшому вдосконаленню технологій; збереження високих моральних цінностей; високій якості послуг; зменшення транзакційних витрат; збільшення вигоди від користування послугами сервісів економіки спільної участі [1].

В Україні ідея шерингової економіки має певні перспективи, зважаючи на погані економічні показники та низьку купівельну спроможність населення, а також відповідно до соціально-політичної ситуації (адже лише за останні 5 років в країні виникла соціальна верства вимушених переселенців і їм, як нікому, необхідно вирішувати житлове питання, оренда на принципах економіки спільної участі здається хорошою альтернативою), але ці сприятливі фактори стикаються з проблемою низької довіри населення, як інституційної, так і міжособистісної.

До речі, останнім часом популяризується і перебуває в пошані серед населення ще таке соціальне явище як волонтерство. Це означає, що люди готові допомагати іншим, взаємодіяти, спільними зусиллями робити соціальні зміни на краще.

На території України вже запроваджені і введені в дію проекти, засновані на принципах шерингової економіки. Яскравий приклад – *Простір Добросусідства* – проект, заснований на обміні речами між сусідами багатоповерхівок. Його ідея виникла на основі висунутої гіпотези авторів платформи про те, що комунікація між сусідами на побутовому рівні є недостатньо налагодженою у нашій країні. Дружні взаємовідносини між сусідами є запорукою безпеки та добробуту як кожного індивіда, так і громади в цілому. *Dressboom* – це інший вітчизняний стартап, який дозволяє поділитися одягом. Автори сервісу наголошують, що він працює лише для обміну якісними

речами, а рейтинг та коментарі на сайті гарантують користувачам більш вигідний, регулярний та приємний обмін. *GiveMeALift* – сервіс, за допомогою якого пасажери зможуть швидко знайти машину, яка доставить їх до точки призначення, а водії – потрібного їм пасажера. Дана платформа нагадує за діяльністю *VlaVlaCar*, а її ідея виникла за часів Революції Гідності. Сайт *Плюшкін* наголошує на екологічному та економному використанні речей, заохочується обмін будь-чим. Їхній сайт є простим і зручним у користуванні та закликає до свідомого обмеження у споживанні. Ще один проект – *Сусіди* – допомагає шукати житло через соціальні мережі без посередництва ріелторів [12].

Отже, економіка спільної участі стала популярною моделлю взаємодії між людьми, заснованої на принципах довіри, взаємодопомоги і взаємовигоди, яка ґрунтується на ідеях ділитися і обмінюватися, допомагати іншим і при цьому мати вигоду для себе. Зародившись під впливом багатьох соціально-економічних, політичних та інших чинників, шерингова економіка стала потужним інструментом колективної дії. Наразі, її ідеологи закликають до екологічності, раціональності та ефективного використання природних ресурсів. Маючи потенціал доступу до влади та процесу прийняття рішень, дана економічна модель може спричинити значні соціальні зміни: зміни в поведінці споживачів, зміни у взаємодії між людьми, зміни в економічній структурі соціуму та суспільному ладу капіталізму.

Разом із розвитком шерингової економіки, стали зрозумілими її недоліки та проблеми, що полягають у нормативній невизначеності, недостатній регульованості, браку відповідальності [8].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Нові концепції в рамках економіки спільної участі будуть генеруватися й надалі, пропонуючи нові способи доступу, а не власність. Оскільки технології поліпшуються, учасники матимуть нижчі операційні витрати для доступу до активів і за наявності надійної репутаційної довіри зможуть безперешкодно здійснювати

транзакції. У міру розвитку технологій, інвестори продовжують вкладати кошти у подібні сервіси та з кожним роком все більше і більше підприємців прагнуть генерувати бізнес-концепції, пов'язані з моделями шерингової економіки.

Даний сектор має потенціал для створення нових проектів, які будуть організовані більш демократично і справедливо, зменшать екологічні наслідки і об'єднують людей по-новому. Саме через це, в економічній та соціологічній науках так багато зацікавленості та хвилювання по відношенню цієї моделі.

Поява P2P спільнот, які діляться товарами, послугами, майном і нерухомістю, може стати основою нової моделі домашнього господарства, в якій люди менш залежні від корпорацій, бізнесу та роботодавців, і мають більше можливостей урізноманітнення свого доступу до доходів, товарів і послуг. Ми знаходимося на переломному етапі, в якому користувачі тільки починають організовуватися. Людські зв'язки, посилені за рахунок технологій, можуть зіграти вирішальну роль у реалізації потенціалу моделі шерингової економіки. В цьому просторі уже є велика соціальна цінність.

ЛІТЕРАТУРА

1. Albinsson P. A., Yasanthi P. B. Alternative Marketplaces in the 21st Century: Building Community Through Sharing Events / Yasanthi Perera B., Albinsson, P. A. Journal of Consumer Behaviour. 2012. URL: <http://www.esaf.llu.lv/getfile.php?id=1588>.
2. All Eyes on the Sharing Economy. The Economist. 2013. URL: <http://www.economist.com/news/technology-quarterly/21572914-collaborative-consumption-technology-makes-it-easier-people-rent-items>
3. Baker D. Don't buy the «sharing economy» hype: Airbnb and Uber are facilitating rip-offs. Dean Baker. 2014. URL: <http://www.theguardian.com/commentisfree/2014/may/27/airbnb-uber-taxes-regulation>.
4. How Collaborative Consumption will improve our production systems. 2013. URL: <http://www.sharedesk.net/blog/2013/03/how-collaborative-consumption-will-improve-our-production-systems/>

-
5. Inman P. Uber and Airbnb show the sharing economy is on its way – like it or not / Phillip Inman. The Guardian. 2014. URL: <http://www.theguardian.com/business/economics-blog/2014/jun/15/sharing-economy-uk-mobile-technology-uber-airbnb>
 6. Nadler S. The sharing economy: what is it and where is it going? / Samuel Nadler. Massachusetts Institute of Technology .2014. URL: <http://dspace.mit.edu/handle/1721.1/90223>
 7. O'Brien C. The sharing economy is creating a new digital divide, says Pew study / Chris O'Brien. Venture Beat. 2016. URL: <http://venturebeat.com/2016/05/19/pew-study-says-explosion-of-sharing-and-collaborative-services-is-creating-new-digital-divide/>
 8. Rudenko A. The collaborative consumption on the rise: why shared economy is winning over the «capitalism of me» / Anna Rudenko. 2013. URL: <http://popsop.com/2013/08/the-collaborative-consumption-sharing-wins-over-ownership/>
 9. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / Adam Smith. Edited by Salvio M. Soares. MetaLibri. 2007. URL: http://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf
 10. Wang R. Monday's Musings: Four Elements for A Sharing Economy Biz Model In MatrixCommerce / Ray Wang. Software Insider. 2013/
 11. White G. In the Sharing Economy, No One's an Employee / Gillian White. Atlantic. 2015/
 12. Who's who в українському шерингу?. Економічна правда. 2016. URL: <http://www.epravda.com.ua/publications/2016/09/22/605870>
 13. Бродецький А. Жити і померти з Airbnb: чому сервіс не контролює безпеку користувачів. – 2015. – URL: <http://vc.ru/p/airbnb-death>
 14. Бут А. «Шерінгова» економіка, майбутнє роботи і «посткапіталізм». Ч.І / Адам Бут. 2015. URL: <http://1917.com/XML/BQiA8fWBfUuPDqE5jcgZITNfUvM.xml>