

Г.М. Лозова, канд. екон. наук, доц.,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ СПІЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ РЕГУЛЮВАННЯ

У статті розкрито становлення та розвиток економіки спільного споживання як нової бізнес-моделі на основі аналізу міжнародного досвіду та практики державного регулювання у провідних західних країнах світу. Визначено теоретичні аспекти даного поняття та перспектив розвитку цієї бізнес-моделі в Україні.

Ключові слова: економіка спільного споживання; економіка спільного користування; економіка рівноправних мереж; інноваційний бізнес-процес; державне регулювання; модель економічних відносин.

Постановка проблеми. Економіка спільного споживання (collaborative consumption) – це нова модель економічних відносин, що стрімко розвивається у світі та активно змінює сучасне бізнес-середовище. На думку фахівців, це модель економіки майбутнього, яка надзвичайно корисна для людства, особливо для кінцевих споживачів, оскільки дозволяє максимально ефективно використовувати наявні тимчасово вільні ресурси домогосподарств. Дана модель спирається на мікроекономічний підхід до аналізу соціально-економічних процесів. В основі її – постулати теорії суспільного вибору та поведінкової економіки. Якщо 5-7 років тому показники економіки спільного споживання практично були нульові, то сьогодні щорічний оборот у цій сфері оцінюється приблизно в 26 млрд. доларів. Цей напрям ділової активності швидко зростає та розвивається, чим викликає інтерес до економіки спільного споживання як урядовців, так і великого бізнесу в різних країнах. Ця модель економічних відносин, на нашу думку, є надзвичайно актуальною для України, оскільки в умовах економічної кризи та нестабільності може допомогти в певній мірі боротися з проблемами бідності та зубожіння українського населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх публікацій свідчить, що розробкою теоретико-методологічних аспектів і науково-практичних проблем економіки спільного споживання займалися такі західні вчені як Н.В. Біггарт, Л.Гански, Р.Делбрайдж, А.Ісмаїл, А.Леонард, К.Мігер, Дж. Чемберлейн, Дж. Шектман. Але погляди зазначених авторів на поставлену проблему часто відрізняються через відмінності в уявленні ними структури та складових елементів економіки спільного споживання, різних підходів до

функціонування даної бізнес-моделі. В Україні дослідження розвитку економіки спільного споживання є новим напрямом, вивченню якого практично не приділялася увага в сучасній науковій економічній літературі.

Методологія В процесі дослідження широко використовувались як традиційні загальнонаукові методи: історичний, формально-логічний, порівняльний, метод групування та узагальнення, так і евристичні методи пізнання.

Мета статті. На основі вивчення міжнародного досвіду розвитку економіки спільного споживання та практики її регулювання у різних країнах визначити потенціал та можливості розвитку даної бізнес-моделі в Україні як одного з перспективних напрямів подолання проблем зuboжіння українського населення та скорочення його доходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сама ідея колективного використання індивідуального майна та ресурсів не нова. Спільне користування ресурсами відоме людству з давніх часів, але було прийнятим, як правило, серед членів родини або друзів. Однак поява інтернету і нових технологій дозволили розширити подібну практику в принципово нових масштабах, залучивши до обміну незнайомих один іншому людей. Ідея створення подібних платформ спільного споживання/ користування тимчасово вільними речами активно обговорювалася ще наприкінці 90-х років ХХ століття. Проте як явище економіка спільного споживання стала можливою пізніше: в епоху бурхливого розвитку інтернету, віртуалізації економіки, створення соціальних мереж та появи онлайн співтовариств за інтересами.

Дана модель заснована на колективному використанні товарів і послуг, бартері та оренді замість традиційного володіння активами. Основний принцип нової моделі полягає у тому, що власник будь-якого активу дозволяє користуватися ним іншим людям, безкоштовно або стягуючи за це договірну плату. При чому люди не є рідними, членами однієї родини або друзями. Отже, каталізатором розвитку нової форми економічних відносин стали бажання людей заощаджувати та технологічний розвиток, що відкрили для підприємців нові обрії для розвитку бізнесу. Бізнес заснований на максимальному спрощенні процесу обміну між людьми нерухомістю, автомобілями, особистими речами і навіть домашніми улюбленцями.

Нові технології допомогли моделі спільного користування ресурсами вийти за межі існуючих соціальних відносин і охопити незнайомих людей, тим самим сприяючи розвитку абсолютно нової бізнес-моделі. Зустрічаються різні терміни щодо визначення економіки спільного споживання. Зокрема це може бути термін економіка спільного користування (sharing economy) або економіка рівноправних мереж (peer-to-peer (P2P) networks). Базується дана бізнес-модель на логіці об'єднання на основі спільних інтересів, принципів моральної логіки і колективної логіки. [1].

Поширення бізнес-моделі економіки спільного споживання було прискорено глобальною економічною кризою 2008 року та подальшими економічними потрясіннями XXI століття, які змусили людей більше економити на споживанні товарів і послуг. Саме з 2008 року створюються інтернет-платформи, що поєднують між собою попит і пропозицію. З іншого боку, на розвиток нової моделі позитивно вплинуло поширення інформаційних технологій у всьому світі, зокрема: стрімкий рост інтернет-користувачів та отримання доступу до високошвидкісного інтернету, здешевлення електроніки та гаджетів, зростання онлайн співтовариств за інтересами, підвищення рівня довіри між учасниками цих співтовариств.

За оцінками експертів, нова модель спільного споживання швидко розвивається у таких сферах, як: транспорт (компанії Uber і BlaBlaCar), оренда житла (компанія AirBnb), трудові ресурси (компанії TaskRabbit і Homejoy), освіта (компанія Udemy), бізнеси самообслуговування (компанії Etsy і eBay), юридичні та рекрутерські сервіси (компанії UpCounsel і Recruitloop), логістика (компанія Deliv). [2] Отже, серед товарів і послуг, якими люди найохочіше діляться, домінують житло (пропозиції щодо оренди або спільних подорожей), транспорт (спільні поїздки), їжа (спільні вечери), інструменти, товари для туризму (спільні покупки, оренда у приватних осіб), спільний доступ до інтернету тощо. Очікується, що в майбутньому дана модель проникне у такі сфери, як: ринок освіти та ринок споживчого кредитування.

Проведені опитування суспільної думки показали, що сьогодні 78% жителів західних країн не заперечують проти надання своїх речей у спільне користування незнайомим людям за певну винагороду. На Заході економіка демонстративного споживання призвела до того, що кінцевий споживач часто витрачає свої фінансові ресурси на придбання речей, якими фактично не користується. Наприклад, лише в США 250 млн автомобілів, які не використовуються 92% часу (стоять на парковці або в гаражі). Проте багато людей навіть в розвинутих країнах ще і досі не знайомі з поняттям економіка спільного користування або економіка спільного споживання. Згідно проведених досліджень, тільки 5% громадян Великобританії повністю розуміють, що таке економіка спільного споживання. При тому, що вже в 2013 році, Великобританія заробила £4.6 мільярдів фунтів збережень і прибутків від економіки спільного споживання і це тільки початок за оцінками фахівців. Якщо аналізувати світову економіку в цілому, то, наприклад, в 2013 році економіка спільного споживання демонструвала 25% темпи річного зростання [3].

Основними перевагами економіки спільного споживання є те, що це економіка пропозиції. Тобто індивід має певний актив, на який витратив ресурси, але не використовує постійно, тому пропонує цей актив іншим споживачам у тимчасове використання. Спільне споживання – це економіка достатку, замість економіки нестачі. Вся сучасна комерційна реклама побудована за одним принципом: переконати людину, що їй чогось не вистачає

(здоров'я, краси, відпочинку, розкоші, любові тощо), а потім запропонувати товар, щоб компенсувати цю нестачу. На противагу цьому спільне споживання влаштовано за іншим принципом: людина має щось зайве, і цим може ділитися з іншими людьми. Завдяки цьому принципу людина починає відчувати себе вільнішою, щасливішою, з'являється відчуття повноти і достатку.

Однак, на думку деяких економістів, економіка спільного споживання в розвинутих західних країнах є об'єктивною необхідністю. [4] Оскільки під час економічного спаду і боротьби з ним за рахунок створення низькооплачуваних робочих місць та зниження зарплат в цілому американці та європейці різного віку змушені були задуматися про те, скільки речей їм дійсно необхідно. Багато представників навіть середнього класу в цих країнах не можуть собі вже дозволити продовжувати споживати товари та послуги в тих же обсягах як раніше, особливо це стосується речей тривалого використання та дорогих активів таких як нерухомість, автомобілі тощо. Тому не дивно, що економіка спільного споживання зародилася саме в умовах економічної та фінансової кризи як спроба їм протистояти.

Завдяки спільному споживанню товарів та послуг учасники обміну можуть не лише суттєво заощаджувати, але розширювати свою зону комфорту, подорожувати і знайомитися з новими цікавими людьми. Окремі учасники економіки спільного споживання роблять наголос на почутті спільності і формування спільнот на основі практик спільного користування. Інші – відзначають моральні вигоди завдяки скороченню відходів і зниженню загрози для навколишнього середовища.

Беззаперечно, що нова бізнес-модель демонструє соціально-культурні зрушення у споживанні. Журнали "The Economist" і "Forbes" опублікували ряд статей, присвячених економіці спільного споживання. "Time" включила економіку спільного споживання у список "10 ідей, які змінять світ у майбутньому" ("10 Ideas That Will Change the World"). Фактично щодня виникають нові мобільні додатки для спільного користування ресурсами. Інтернет-платформи спільного споживання привертають увагу зі сторони інвесторів та великого бізнесу. Наприклад, компанія "Avis" нещодавно купила "Zipcar" за 500 млн дол. США. Сервіс пошуку короткочасної оренди житла американської компанії Airbnb залучив \$ 794 800 000 дол. венчурних інвестицій. Даний сервіс працює за наступним принципом: відіждавачи у відпустку, власник квартири знаходить за допомогою сайту Airbnb орендаря на час від'їзду. За схожим принципом працює ZipCar: замість покупки власної машини люди платять тільки за необхідну кількість годин користування автомобілем. Американська компанія TaskRabbit (\$ 37,7 млн венчурних інвестицій) дозволяє знайти виконавців, які виконують нескладну короткострокову роботу, наприклад зробилять прибирання в будинку або полагодять кран на кухні. Компанії Lyft (\$ 332 500 000 венчурних інвестицій) і

Uber (\$ 1,5 млрд венчурних інвестицій) пов'язують водіїв, у яких є вільний час, з людьми, яким потрібно таксі. [5]

Ми очікуємо, що економічна криза 2014-2015 року буде сприяти поширенню економіки спільного споживання в Україні. Оскільки через економічну нестабільність, девальвацію гривні, війну на Сході України відбулося суттєве падіння доходів більшості громадян України. Тому в найближчий період буде спостерігатися зростання попиту і пропозиції на відповідні послуги. З одного боку, люди будуть шукати способи як зекономити на придбанні речей, інструментів, способи дешевше подорожувати тощо. З іншого боку, українці будуть шукати шляхи, як отримати додаткові доходи. Наприклад, якщо у людини була вільна кімната або дача, до кризи вона навіть не замислювалася, що її можна здавати в оренду і отримувати додатковий дохід, то тепер, економіка спільного споживання – це реальна можливість ефективно це зробити та отримати гроші. Модель спільного споживання може бути корисною, насамперед, для кінцевого споживача. Крім того, в період економічної кризи традиційний бізнес та інвестори активніше шукають нові ніші на ринку з метою диверсифікації діяльності. Важливим фактором є також те, що під час кризи та масових скорочень нерідко звільняються талановиті фахівці на ринку праці. Тому в підсумку ми очікуємо стрімке зростання інтернет-проектів, заснованих на економіці спільного споживання в Україні.

На практиці через свою принципову новизну економіка спільного користування породжує як специфічні проблеми в соціально-правовій сфері, що стосуються власності, так і проблеми регуляторного характеру.

Зокрема, обмежуючим фактором для розвитку нової бізнес-моделі, заснованої на спільному споживанні, є фактор довіри. Користувачам: як продавцям, так і покупцям необхідно мати можливість довіряти платформам спільного споживання, які повинні гарантувати як якісне виконання своїх функцій, так і виконання своїх функцій і зобов'язань учасниками обміну. Проте сучасні технології здатні вирішити питання довіри через відповідну процедури відбору, що включає соціальні перевірки, експертні оцінки та механізми гейміфікації. Наприклад, деякі платформи пропонують ранжувати учасників обміну, спонукаючи останніх до дотримання правил чесної гри і тим самим, збільшуючи довіру з боку як існуючих, так і потенційних користувачів. Інші платформи пішли ще далі: вони пропонують страхування постачальникам послуг, щоб захистити їх від потенційних втрат. Наприклад, платформа "AirBnb" пропонує для господарів нерухомості страхову гарантію у розмірі 50 тис. дол. США (host insurance guarantee)

Окремими експертами компанії, які працюють за принципом економіки спільного споживання, піддаються критиці за те, що значно посилюють комерціалізацію повсякденного життя людини. Виявляється, все, що є у людини, можна в кінцевому підсумку здати в оренду, включаючи власні знання.

Наприклад, компанію Airbnb часто звинувачують у тому, що через неї деякі власники житла в центрі Сан Франциско стали виселяти постійних орендарів, щоб потім набагато дорожче здати свою квартиру тимчасовим орендарям за допомогою Airbnb за принципом готелів.

Державні чиновники стурбовані тим, що учасники економіки спільного споживання нерідко порушують місцеві закони та ухиляються від сплати податків. Наприклад, в Амстердамі особи, що бажають здати власну квартиру в оренду повинні отримати на це дозвіл у місцевої влади. Аналогічні закони діють і в Сан-Франциско, жителі якого зобов'язані придбати спеціальний дозвіл на надання ночівлі та сніданку за умови, що вони планують здавати своє житло в оренду на термін менше 30 днів. Один з господарів квартири, який проживає в Нью-Йорку і здав квартиру через "AirBnb", був оштрафований муніципалітетом на суму понад 40 тис. дол. США за те, що здав свою квартиру, виїхавши на вихідні. Він не знав, що міські закони забороняють короткострокову оренду квартири, якщо орендодавець проживає на цій же території. До того у багатьох випадках здавання житла в оренду відкрито супроводжується заборобою на суборенду, тому очевидно, що більшість господарів "AirBnb" здають житло, порушуючи відповідні договори оренди або муніципальне законодавство. Крім того, господарі, які здають свою власність, нерідко ухиляються від сплати податків з отриманих доходів. Тому з недавнього часу з "AirBnb" і подібних платформ в Сан-Франциско почали стягувати 15 % податок, встановлений для готелів. [6]

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, підводячи підсумок, можна зазначити, що економіка спільного споживання несе в собі як нові блага, так і нові загрози. Зазначена вище бізнес-модель сприяє більш ефективному та раціональному використанню наявних ресурсів кінцевими споживачами, дозволяє скоротити відходи та зменшити негативний вплив людини на навколишнє середовище, завдяки зміщенню від індивідуальної власності до спільного споживання. Економіка спільного споживання здатна укріпити локальну економіку, оскільки те, чого потребують місцеві жителі, буде доступне в межах сусідського оточення або власного міста. Участь в економіці спільного споживання сприяє розв'язанню проблеми дефіциту робочих місць, дозволяє людям час від часу отримувати додатковий дохід. Економіка спільного споживання, на наше глибоке переконання, містить у собі величезний економічний потенціал та інновації для України, але з іншого боку не може регулюватися тими ж засобами та інструментами, якими регулюється економічна система, що базується на ринковому механізмі ціноутворення. Тому держава має ефективно використати цей потенціал та усвідомити необхідність створення відповідного інституційного середовища для розвитку економіки спільного споживання в Україні.

Література

Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2015. – № 1(30)

1. Meagher K. The Birth of the Sharing Economy // Systems of Exchange. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://systemsofexchange.org/2013/04/the-birth-of-the-sharing-economy>
2. Анжи Исмаил. Как экономика совместного потребления влияет на маркетинг. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://newretail.ru/marketing/kak_ekonomika_sovmestnogo_potrebleniya_vliyaet_na_marketing1917/
3. Экономика совместного потребления. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.blablacar.com.ua/blog/economica-sovmestnogo-potrebleniya>.
4. Biggart N.W., Delbridge R. Systems of Exchange // Academy of Management Review. 2004. Vol. 29. No. 1. P. 28–49.
5. Шмелева Г. Крупная рыба: 6 бизнес-направлений, которые изменят мир. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://theoryandpractice.ru/posts/9479-big-fish>
6. Shekhtman L. Is Sharing Illegal? In Many Cases, Yes // TriplePundit.com. 2013. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.triplepundit.com/2013/02/regulating-sharing>

Reference:

1. Meagher K. The Birth of the Sharing Economy // Systems of Exchange. Електронний ресурс. – [electronic resource] // <http://systemsofexchange.org/2013/04/the-birth-of-the-sharing-economy>
2. Anzhi Ismail. Kak jekonomika sovmestnogo potrebleniya vliyaet na marketing. – [electronic resource] // http://newretail.ru/marketing/kak_ekonomika_sovmestnogo_potrebleniya_vliyaet_na_marketing1917/
3. Jekonomika sovmestnogo potrebleniya. – [electronic resource] // <http://www.blablacar.com.ua/blog/economica-sovmestnogo-potrebleniya>.
4. Biggart N.W., Delbridge R. Systems of Exchange // Academy of Management Review. 2004. Vol. 29. No. 1. P. 28–49.
5. Shmeleva G. Krupnaja ryba: 6 biznes-napravlenij, kotorye izmenjat mir. – [electronic resource] <http://theoryandpractice.ru/posts/9479-big-fish>
6. Shekhtman L. Is Sharing Illegal? In Many Cases, Yes // TriplePundit.com. 2013. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.triplepundit.com/2013/02/regulating-sharing>

Г.М. Лозова, канд. экон. наук, доцент,
КНУ имени Тараса Шевченка

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ОБЩЕГО ПОТРЕБЛЕНИЯ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

В статье раскрыто становление и развитие экономики общего потребления как новой бизнес-модели на основе анализа международного опыта и практики государственного регулирования в ведущих западных странах мира. Определены теоретические аспекты данного понятия и перспектив развития этой бизнес-модели в Украине.

Ключевые слова: экономика общего потребления; экономика общего пользования; экономика равноправных сетей; инновационный бизнес-процесс; государственное регулирование; модель экономических отношений.

G. Lozova, PhD, Associate Professor
Taras Schevchenko Kyiv National University

**PERSPECTIVES FOR DEVELOPMENT OF A COLLABORATIVE CONSUMPTION
ECONOMY AND SPECIFIC FEATURES OF ITS REGULATION**

The article deals with the formation and development of the collaborative consumption use as a new business model based on an analysis of international experience and practice of state regulation in the leading Western countries. Theoretical aspects this concepts and perspectives of development this business model in Ukraine.

Keywords: *collaborative consumption; sharing economy; peer-to-peer (P2P) networks; innovative business process; regulation; economic model.*