

8. Ревак І. О., Кондро І. В. СЕКТОРАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ІМПОРТОЗАЛЕЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ. *Соціально-правові студії*. 2014. Вип. 3 (9). С. 145–153.

Ходєєв А.О.,
здобувач освіти, ОПП «Економіка», 4 курс,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»

ШЕРИНГОВА ЕКОНОМІКА ЯК СОЦІОЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується зростаючою нестабільністю, структурними трансформаціями та переосмисленням усталених моделей господарювання. Глобальні кризи – фінансова 2008–2009 рр., пандемічна 2020–2021 рр. та геополітична невизначеність наступних років, а також погіршення екологічної ситуації актуалізували пошук альтернативних економічних моделей, здатних забезпечити стійкість і адаптивність суспільства.

Недоліком традиційної лінійної моделі економіки є те, що вона орієнтована на безперервне нарощування виробництва та індивідуальне володіння, що призводить до вразливості у кризові періоди. Серед основних факторів вразливості можна виділити:

- висока вартість активів через власне володіння;
- низька ефективність використання активів;
- залежність від ланцюгів постачання;
- інерційність виробництва.

Зокрема, під час фінансової кризи 2008–2009 рр. загальний обсяг промислового виробництва в ЄС лише за 12 місяців скоротився на 22 індексні пункти, при цьому випуск споживчих товарів тривалого користування впав на 25%. Проте криза COVID-19 виявилася ще більш деструктивною: всього за два місяці (лютий–квітень 2020 р.) індекс промислового виробництва обвалився на 29 пунктів, а сектор товарів тривалого користування скоротився вдвічі. Ці кризи відкинули рівень промисловості ЄС до показників 1990-х років і підтвердили, що в умовах гострої невизначеності і зовнішніх шоків, за умови різкого падіння попиту, традиційна модель індивідуального володіння та безперервного виробництва є нестійкою [1, 3].

Надмірне накопичення активів, що не використовуються на повну потужність, стає фінансовим тягарем для домогосподарств та підприємств. Відповідно до звіту представленою Ellen MacArthur Foundation, у країнах Європи середньостатистичний приватний автомобіль перебуває в нерухомому стані 92% часу, офісні приміщення використовуються лише на 35–50% навіть у робочі години. До того ж, близько 31% харчових продуктів втрачається в ланцюгах створення вартості, а середній цикл життя промислових активів (за винятком будівель) становить лише дев'ять років. Сумарні щорічні втрати від такої моделі споживання лише у сферах мобільності, харчування та будівництва оцінюються у 7,2 трлн євро. Цей аналіз демонструє, що індивідуальне володіння активами, які не використовуються на повну потужність, вимиває капітал із реального сектору та створює надлишкове фінансове навантаження [2, 13].

Сучасною альтернативою до традиційної економічної моделі є шерингова економіка, що являє собою соціоекономічну систему, яка заснована на спільному використанні товарів і послуг замість їх індивідуального придбання. Механізм шерингової економіки базується на принципово іншій логіці, ніж традиційна модель: замість того щоб виробляти новий товар під кожен акт споживання, платформа з'єднує власника недовикористаного активу з тим, хто потребує тимчасового доступу до нього, стягуючи комісію за посередництво. Фундаментальна відмінність від традиційної моделі полягає у заміщенні принципу володіння принципом доступу: споживач отримує корисний ефект від активу – мобільність, житло, послугу, знання без переходу права власності та пов'язаних із ним витрат на придбання, обслуговування й амортизацію [3, 95]. Як зазначає Арун Сандарараджан, шерингова економіка переводить виробництво і розподіл благ із

централізованої корпоративної моделі у децентралізовану мережу рівних учасників (peer-to-peer), де кожен може одночасно виступати і постачальником, і споживачем [3, 74].

Перше детальне наукове оформлення цієї парадигми відбулося у 2010 році з виходом праці Рейчел Ботсман та Ру Роджерс "What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption", яка систематизувала розрізнені практики спільного споживання в єдину концепцію та заклала теоретичний фундамент для подальших досліджень у цій сфері: ця робота ввела в науковий обіг поняття «шерингова економіка», визначила її рушійні сили й описала принцип «win-win» як основу нової моделі взаємодії. Ботсман та Роджерс виокремили чотири постулати сучасного шерингу:

- економія часу та ресурсів;
- вигода від монетизації наявних активів;
- раціональне споживання;
- довіра, як ключовий соціальний механізм, що замінює традиційні ринкові посередницькі ланки [4, 8].

Також у 2013 році Рейчел Ботсман запропонувала концептуальну структуру для організації шерингової економіки, виокремивши чотири широкі сфери економічної діяльності: колаборативне виробництво, колаборативне споживання, колаборативні фінанси та колаборативну освіту. Колаборативне виробництво стосується проектування, виготовлення та розподілу товарів через партнерські мережі. На відміну від попередньої сфери, колаборативне споживання прагне максимізувати цінність активів шляхом їх спільного перерозподілу – прикладами є Airbnb та Getaround. Третя категорія охоплює колаборативні форми фінансування, зокрема Funding Circle і Kiva або Bitcoin, що дають змогу здійснювати транзакції без участі традиційного фінансового посередника. Нарешті, четверта категорія включає колаборативні форми освіти – такі як Coursera та edX, які відкривають людям по всьому світу доступ до курсів провідних університетів незалежно від факту зарахування, а також Skillshare і Trade School, що пропонують альтернативні моделі отримання знань за принципом «рівний – рівному» [5].

Примітно, що модель шерингової економіки почала активно поширюватись саме після фінансової кризи 2008 року, коли домогосподарства масово шукали способи знизити витрати та монетизувати недовикористане майно без капітальних вкладень, зокрема з'явилися такі ключові гравці шерингової економіки як Airbnb, Uber, Lyft [6, 27]. Емпіричні дослідження підтверджують макроекономічну ефективність цієї моделі взаємодії: зростання популярності шерингових платформ на 1% статистично сприяє підвищенню ВВП на душу населення на 0,032% та зниженню енергетичної інтенсивності економіки на 0,018% [6, 24]. Глобальна вартість сектору зросла з 14 млрд дол. США у 2014 році до 145,22 млрд дол. США у 2022 році, а середньорічні темпи зростання прогноуються на рівні 32%, та за прогнозами, до 2027 року сектор має сягнути за межу 600 млрд дол. США [6, 37]. Таким чином, шерингова економіка постає не лише як реакція на неефективність лінійної моделі, а й як самостійна і стійка парадигма, що демонструє структурну альтернативу індивідуальному володінню, надмірному накопиченню та споживанню.

Стрімке зростання шерингової економіки поставило перед регуляторами всіх рівнів спільне питання: як інтегрувати нову модель у правове поле, при цьому не загальмувавши її розвиток. Представники традиційного бізнесу наполягають, що відсутність спеціального регулювання шерингових платформ створює асиметричні конкурентні умови, коли платформи фактично надають ті самі послуги, що й ліцензовані гравці, але без аналогічних зобов'язань. Однак, надмірне регулювання здатне знищити саму конкурентну перевагу шерингової моделі – низькі транзакційні витрати та гнучкість. Для України ця дискусія набула особливої гостроти, оскільки гіг-економіка понад десять років існує де-факто, але досі без чіткого правового статусу, а сотні тисяч українців, переважно водії та кур'єри, заробляють через цифрові платформи в умовах правової невизначеності.

Показовим прикладом спроби системного врегулювання стала законодавча дискусія навколо «податку на OLX». У березні 2026 року Верховна Рада провалила голосування за законопроект №14025 про оподаткування доходів з цифрових платформ, а документ набрав лише 168 голосів при необхідних 226, хоча його ухвалення було одним із структурних маяків програми

МВФ для України [7]. Після доопрацювання, 8 квітня 2026 року, Рада підтримала у першому читанні альтернативний законопроект №15111-д, який передбачає імплементацію стандарту DAC7, пільгову ставку оподаткування у 5% замість стандартних 18% ПДФО, а самі платформи виконуватимуть функцію податкового агента, автоматично нараховуючи і сплачуючи податки за користувачів. При цьому нові правила стосуватимуться лише тих, хто здійснює понад 30 продажів на рік або отримує дохід понад 2000 євро, а набрання чинності заплановано не раніше 2027 року [8]. Цей кейс підкреслює важливу закономірність: ефективне регулювання шерингової економіки потребує балансу між фіскальними інтересами держави, захистом споживачів і збереженням операційної гнучкості платформ, і Україна, рухаючись у напрямі євроінтеграції, лише починає цей шлях.

Отже, в умовах зростаючої глобальної нестабільності шерингова економіка постає як прогресивна альтернатива традиційній лінійній економічній моделі, заснована на принципі спільного використання активів через цифрові платформи замість їх придбання у власність, що трансформує усталені відносини власності, праці та споживання. В умовах невизначеності вона демонструє потенціал підвищення стійкості завдяки децентралізованій організації та орієнтації на спільне використання ресурсів. Водночас неврегульованість юридичного статусу учасників платформ вимагає формування збалансованої державної політики.

Список використаних джерел:

1. Impact of Covid-19 crisis on industrial production. Eurostat | European Commission. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Impact_of_Covid-19_crisis_on_industrial_production (date of access: 12.04.2026).
2. Ellen MacArthur Foundation, Deutsche Post Foundation, McKinsey Center for Business and Environment. Growth within: a circular economy vision for a competitive europe. EMF Portal. URL: <https://content.ellenmacarthurfoundation.org/m/3d4eba36b0311c08/original/Growth-within-A-circular-economy-vision-for-a-competitive-europe.pdf> (date of access: 12.04.2026).
3. Sundararajan A. Sharing economy: the end of employment and the rise of crowd-based capitalism. MIT Press, 2016. 256 p.
4. Шерингова економіка: аналіз сучасного стану та можливостей її розвитку в Україні. Полтавський державний аграрний університет | URL: <https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/4085/sheryngovaekonomika.pdf> (дата звернення: 12.04.2026).
5. Botsman, R. the sharing economy lacks A shared definition. fast company, 2013. URL: <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>.
6. Гончаренко О. Глобальний вимір шерингової економіки. Foreign trade: economics, finance, law. 2025. Т. 138, № 1. С. 23–41. URL: [https://doi.org/10.31617/3.2025\(138\)02](https://doi.org/10.31617/3.2025(138)02) (дата звернення: 12.04.2026).
7. Економічна правда. Рада провалила законопроект про "податок на OLX". Економічна правда. URL: <https://epravda.com.ua/finances/rada-provalila-zakonoprojekt-pro-opodatkuvannya-cifrovih-platform-818986/> (дата звернення: 12.04.2026).
8. Рада підтримала законопроект про податок на цифрові платформи. PaySpace Magazine. URL: <https://psm7.com/uk/legislation/rada-pidtrymala-zakonoprojekt-pro-podatok-na-cyfrovi-platformy.html> (дата звернення: 12.04.2026).

Шуліпа Я. В.,

*здобувачка освіти, ОПП «Економіка», 4 курс,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»*

**ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЗАЙНЯТІСТЬ
І РИНОК ПРАЦІ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ**