

DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2019-11-75-128>

УДК 336.744

Рагулич О.Ю., Зайцев О.Г.  
Університет митної справи та фінансів**ЕКОНОМІКА СПІЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ: СУТНІСТЬ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ**

**Анотація.** У статті розкривається сутність економіки спільного споживання (ЕСС), що виникла в ході активного впровадження інформаційних технологій в процесі виробництва, споживання, обміну. Актуальність проблеми ЕСС визначається досить широким поширенням цієї моделі як в теорії, так і в практиці соціально-економічних відносин у ряді країн світу, трактування цієї моделі як елемента «нової економіки» К. Шваба. І головне позиціонування її як якоїсь альтернативи соціально-економічній моделі, заснованої на приватній власності. В статті дано критичний аналіз оцінки «революційної» ролі Шерінга в області модифікації відносин приватної власності. При аналізі структури ЕСС дається оцінка її впливу на сучасні соціально-економічні процеси. Підкреслюються її сутнісні характеристики щодо нових кооперативістських відносин у суспільстві, націленість на співпрацю, що носить інклюзивний характер.

**Ключові слова:** економіка спільного споживання, шерінгова економіка, нова економіка, модифікація приватної форми власності, Четверта промислова революція, інклюзивність економіки спільного споживання.

Ragulich Olha, Zaitsev Alexander  
University of Customs and Finance**THE ECONOMY OF COLLABORATIVE CONSUMPTION:  
ESSENCE AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT**

**Summary.** The article analyzes the essence of the economy of joint consumption (sharing) arising in the course of active implementation of information technologies in the process of production, consumption, exchange, analyzes the essence of the sharing economy as a socioeconomic system, the idea of which is based on the common use and sharing of resources goods and services. The basic postulates and driving forces of the economy of common consumption are found out. The actuality of the ESP problem is determined by the fairly wide spread of this model both in theory and in the practice of socio-economic relations in a number of countries around the world, interpreting this model as an element of the “new economy” by K. Schwab. And the main positioning of it as a kind of alternative to the socio-economic model based on private property. The article provides a critical analysis of the assessment of the “revolutionary” role of sharing in the field of modification of private property relations and its (sharing economy) challenge to these relations. When analyzing the structure of ESPs, an assessment of its impact on modern socio-economic processes is given. It emphasizes its essential characteristics in relation to new cooperative relations in society, focus on cooperation, which is inclusive. The article is devoted to the definition of the main problems in the sphere of sharing economy and the course of their solutions, as well as the advantages of its use. The relevance of this article is not in doubt, since the sharing economy exists in many countries of the world and is actively developing with the introduction of information technologies in various spheres of modern life. This work is a serious and interesting scientific article on a rather rare topic. The sources cited in this article reflect the modern point of view on the studied problem. Analyzing the practice the sharing economy does not stand still, but is rapidly changing, supplemented with new features, creates new opportunities, captures new the sphere and goes to the highest levels. At the same time in the development of sharing appear more and more new trends.

**Keywords:** economics of joint consumption, sharing economy, new economy, modification of private ownership, fourth industrial revolution, inclusion of the sharing economy.

**Постановка проблеми.** В умовах поступового розгортання четвертої промислової революції і в розпал світової фінансової кризи виникла нова модель товарних відносин, вбудованих в систему відносин цифрової економіки-так звана шерінгова економіка (sharing economy), включає ряд визначень: економіка обміну, економіка спільного споживання, економіка спільного користування товарами, послугами, економіка доступу, колаборативна економіка, peer-to-peer есоному (від користувача до користувача або P2P) і т.п. всі ці визначення мають загальну смислову базу-взаємодія, колабораціонізм, кооперативізм, проте при поглибленому дослідженні мають різний зміст.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Таким чином, ні в теорії, ні на практиці не вироблено єдиного загальноприйнятого терміна для позначення цієї моделі. Останнє можна по-

яснити тим, що ця модель сформувалася недавно. Термін «sharing есоному» («шерінгова економіка») з'явився в економічній літературі в період фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. разом з формуванням нових бізнес-структур. Походження цього терміна пов'язують з ім'ям Лоуренса Лессінга (Lawrence Lessing), професора права в Стенфордському університеті (нині працює в Гарвардському університеті), першим використав цей термін (у 2008 р.).

Термін «спільне споживання» використовується для опису економічної моделі, заснованої на колективному використанні товарів і послуг, бартері та оренді замість володіння, в основі якої лежить ідея, що іноді зручніше платити за тимчасовий доступ до продукту, ніж володіти цим продуктом [1]. Термін «collaborative consumption» («спільне споживання») вперше був використаний ще в 1978 р. Маркусом Фел-

соном і Джо Л. Спаєтом (Marcus Felson & Joe L. Spaeth) у статті «Структура спільноти та спільне споживання: рутинний підхід до діяльності» («Community Structure and Collaborative Consumption: a routine activity approach») [2].

Концепція спільного споживання була сформульована в 2010 р. Рейчел Ботсман (Rachel Botsman) і Ру Роджерсом (Roo Rogers), співавторами книги «what's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption» [3], описавши нову соціо-економічну модель, здатну революціонувати споживання товарів і послуг.

Деякі дослідники sharing economy розглядають цю модель в якості одного з найістотніших трендів сучасної світової економіки і явища, здатного призвести до зміни економічної парадигми [4]. Спільне споживання в 2011 р. було названо журналом «Тайм» (Time) однією з десяти ідей, які змінять світ [5], зупинивши яскраво проявилися в ХХ столітті перевиробництво і надспоживання.

Засновник та ідеолог Давоського форуму Клаус Шваб у своїй книзі «Четверта промислова революція» відносить економіку спільного споживання до принципово нової моделі, яка змінить сучасне суспільство [6]. На думку китайських дослідників економіки спільного споживання Чжан Сяожуна і Юй Даня «економічна база майбутнього суспільства буде, ймовірно, заснована на шеринг і стане економікою шерингизма» [7].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Спільне споживання засноване на ідеї використання колишніх у вживанні товарів (які передаються тимчасово або назавжди) від одну людину, якій вони більше не потрібні, до іншої, якій вони потрібні. Проте в умовах розвитку постіндустріальних технологій можливість по-новому поглянути і оцінити попередні явища, повернутися до початку, переглянути їх інклюзивний потенціал, стає найважливішим якісним фактором сучасного соціуму.

Економіка спільного споживання (ЕСС) має ряд особливостей.

1. Спільне споживання вже не в одиничних спорадичних, а в масових масштабах здійснюється на основі цифрових технологій, концентруючих численних учасників процесу на електронних платформах.

2. Різко зростає мобільність обмінів, вони стають більш інтенсивними підвищується їх ефективність. Роком народження економіки спільного споживання вважається 2007 р., коли стартувала епоха смартфонів і мобільних додатків, без яких бурхливе зростання таких сервісів був би неможливий.

3. Обмін помітно диверсифікується, в оборот залучаються різноманітні товари, в т. ч. інтелектуальна діяльність для обміну, дарування, використання. Відбувається своєрідна сек'юритизація викидних продуктів, активів, які виявляються суспільно корисними. В результаті підвищується ступінь інклюзивного розвитку економіки. Можна сказати, що модель ЕСС – це модель інклюзивного розвитку сучасної економіки, утягує в обіг багато незатребувані «сплячі» фактори виробництва і використання [8].

ЕСП зазвичай включають ряд секторів, які забезпечують трансакції між окремими учасниками і організаціями за допомогою електронних платформ:

– спільний обмін, дарування товарів вживаних, невикористаних з тієї чи іншої причини;

– спільне фінансування (collaborative finance): фізичні особи і підприємства, які інвестують, позичають, здійснюють фінансування і пірінгове кредитування (crowd-funding and peer-to-peer lending) безпосередньо між собою;

– пірінгове (peering) розміщення: домашні господарства, що надають доступ до невикористаного простору в своєму будинку або орендують будинок для мандрівників;

– пірінговий транспорт: спільне користування автомобілем або стоянкою (паркуванням);

– професійні послуги фрілансерів (freelancers) «на требованію» (on demand professional services): доступ «на требованію» (access-on-demand support) до таких навичок, як адміністрування, консультування та бухгалтерський облік;

– побутові послуги «по запиту» (on-demand household services): фрилансерські ринки (freelancer market places), виконують домашні завдання, такі як доставка продуктів, наприклад.

До такої структури ЕСС часто відносять і угоди, які є по суті звичайною бізнес-діяльністю, з усталеними формами, іменуючи їх «економікою спільного використання» (ЕСВ). За формою ці угоди нагадують характер ЕСС, але, по суті, до неї не мають відношення. До так званої «економіки спільного використання» можна віднести більшість угод в сучасній економіці, що представляє високоспеціалізовану і кооперовану організацію виробництва і споживання. Мімікуючи під модну модель ЕСС, багато компаній, перебуваючи в рамках виробничої кооперації з іншими господарськими суб'єктами, прагнуть показати себе креативними, інноваційними, наростити громадський капітал.

Інституційно і організаційно відмінність ЕСВ і ЕСС складається у наступному: ЕСВ – це сегмент в основному С2С і С2В. ЕСС – сегмент, як правило, В2В і В2С. їх об'єднання і виступає під загальною назвою шерингової економіки (sharing economy). Якщо ЕСС – це в основному проста кооперація між фізичними особами з обміну, дарування, користування товарами та послугами, то ЕСС-це обмін товарами та послугами між юридичними особами, внаслідок чого не відбувається відчуження власності, а тільки результатів володіння нею і як мета отримання прибутку. Фактично це звичайна товарна, оплатна угода (рисунок 1).

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є дослідження платформ шерингової економіки, які функціонують, їх поширення, а також переваги їх використання.

**Виклад основного матеріалу.** У моделі ЕСВ в рамках сегментів С2С і С2В виникають угоди, побудовані на оплатних основах, наприклад, прокат велосипедів, спортінвентарю, здача квартири в оренду і т. п. В цих угодах також не відбувається відчуження власності, але реалізуються її інші форми, які, як правило, не фігурують в угоді ЕСС, а саме: володіння, розпорядження, користування. Так звана «економіка спільного використання» – це рутинний бізнес В2В з надання тих чи інших товарів і послуг однією компанією іншою в процесі громадського відтворення на цифровій основі.

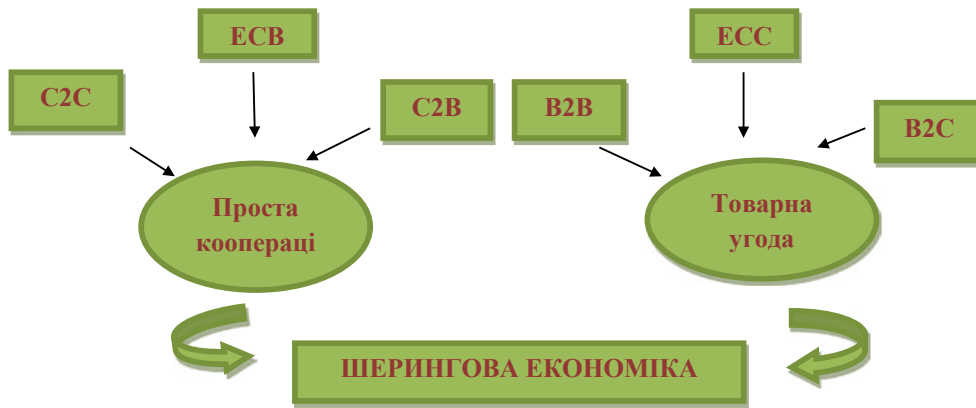


Рис. 1. Відмінності між економікою спільного споживання (ЕСС) і економікою спільного використання (ЕСВ)

Особливим випадком є модель Uber, яку багато дослідників пов'язують з шеринговою економікою. У моделі Uber відбувається інтеграція ряду дрібних власників авто і водіїв за допомогою спеціальних комп'ютерних програм для оптимізації та підвищення ефективності транспортування людей на таксі. Угоди в моделі Uber можна віднести до В2С, але з чіткою метою інтегратора на отримання прибутку без ознак благодійності, властивої моделі ЕСВ, навіть пам'ятаючи про порівняно низькі ціни на послуги таксі, хоча часто зі зниженням якості послуги. Модель Uber, що виникла на етапі прояви системного інтересу до ЕСВ і отожднюється з нею це фактично просунута мережева модель інтеграції дрібних власників авто і водіїв на основі електронної платформи. Це дійсно нова модель на базі технологій «мобільної революції», сегмент нової економіки – платформної економіки отримала в останнє десятиліття достатньо широке поширення (Airbnb, Relay Rides, Trivago і т. п.) і суспільне визнання.

Багато дослідників ЕСС вельми високо оцінюють цю модель, відносячи її до одного з сегментів «нової економіки» [9], а також заявляють, що вона трансформує традиційну приватну власність в нову форму власності. Що стосується появи нової форми власності при реалізації відносин суб'єктів в моделі ЕСС, то з цим навряд чи можна погодитися. Аналізуючи практику реалізації моделі ЕСС, можна констатувати, що відбувається певна ерозія, підриг теорії і практики моделі споживчого товариства, яку більше 70 років сповідує світ капіталізму.

Функціонування цього суспільства сприяє перенакопиченню речей при одночасному зростанні благодійності, розвитку корпоративної соціальної відповідальності в розвинених країнах. Ці фактори можна розглядати як певні передумови для формування основ ЕСС.

Суттєву роль у розвитку ЕСС може зіграти і покоління міленіум (народжені після 2004 р.), в якому формується нова система цінностей, і яке вже не настільки одержима володінням матеріальними благами, більш екологічно відповідально і отримує задоволення від спільного користування майном, а не від накопичення матеріальних благ і боргів. Головне – це не власність, а доступ до неї. За даними компанії PwC, 57% опитаних дорослого населення Італії вважа-

ють, що «доступність – це новий вид власності» [10], який дає свободу вибору не через володіння власністю, а за її порівняно недорогого використання. При цьому власники власності є не господарями – рабами речей, а їх вільними користувачами.

На думку члена парламенту Данії Іди Аукен (Ida Margrete Meier Auken), результатом поширення Шеринга може стати те, що люди взагалі перестануть мати власність. За її оцінками, вже до 2030 р. у містах все станемо загальним: від одягу і кухонного начиння напрокат до житлоплощі, яку буде дозволено використовувати в якості, наприклад, переговорної за відсутності мешканців. І в цьому буде економічний зміст: навіть купувати дорогу ліжку, якщо можна взяти її напрокат щодня виплачуючи невелику суму за її використання? [11].

Поширення відносин ЕСВ в Китаї сприяло висунення ідеї про те, що «економічна база майбутнього суспільства буде, ймовірно, заснована на шеринг» і стане «економікою шерингизма» (gongxiang zhuyin) [12]. Подібні підходи, культивовані західними дослідниками, тягнуть за собою теоретичні висновки про те, що відносини між власниками та користувачами власності є викликом і навіть альтернативою приватній власності.

На відміну від «казарменно-комуністичної» точки зору І. Аукен, Заява професора інформаційних систем та менеджменту Warwick Business School Ола Хенфрідсона про ЕСС як «виклик» і «альтернативу» приватній власності [13] має своє раціональне зерно. Сенс його в тому, що відносини ЕСС формують модифіковану форму кооперативістської нової форми реалізації власності існуючої в капіталістичному суспільстві. Тим не менше ці відносини кооперації, колабораціонізму будуть все ж на базі приватної (в країнах Заходу), індивідуальної або державної власності (в Китаї) і не є ні викликом, ні її альтернативою. Ці відносини не піддають сумніву ту чи іншу форму власності, а лише розсовують горизонти її володіння, розпорядження, користування, зміщуючи акценти від володіння до користування в ряді галузей і аж ніяк не повсюдно.

Цей процес зміщення акцентів почався не з ЕСВ і не сьогодні, а в результаті відділення капіталу-власності від капіталу-функції, роз-

порядження. Зростаюча практика ЕСС – це новий етап модифікації, пристосування приватної власності в рамках мікро, малого та середнього бізнесу до умов сучасного суспільства, все більш спирається на NBICS-технології (поєднання в одному ланцюжку нано– і біоінженерних тобто генетичних технологій, інформаційних і комп'ютерних технологій, а також когнітивних ресурсів, націлених на штучний розум), нову цифрову реальність.

Автор відомої роботи «нові правила для нової економіки», футуролог, експерт з кіберкультури Кевін Келлі в інтерв'ю російській газеті РБК висловлює думку про те, що ЕСС веде «до революції в економіці» [14]. К. Келлі ототожнює ЕСС з мережевою економікою, в якій доступ до речі досить зручніший, ніж володіння власністю. З цією тезою можна погодитися, оскільки володіння власністю передбачає і обов'язки, тобто підтримання її в належному (товарному) стан, ремонт, страхівка і т.п.

Однак ці аргументи навряд чи можуть в найближчій перспективі переламати ставлення людини до власності, що формувалося останні п'ять тисяч років. Зручність доступу до власності – це добре, але воно не скасовує статусності володіння власністю, передачі її ПЗ спадку, розпорядженню на власний розсуд (за винятком окремих випадків) і деяких інших моментів. Таким чином, можна констатувати, що протягом ще довгого часу існування «нової власності» ЕСС буде поєднуватися з переважаючими відносинами приватності. «Власність» ЕСС – це відносно нова форма кооперативістської власності, що відрізняється від сучасних форм кооперативної (пайової) власності. Поглиблене вивчення цього феномена вимагає окремого вивчення [15]. Хоча назвати модель ЕСС революційною з точки зору підризу відносин приватної власності навряд чи правомірно, процес її реалізації знаходиться в руслі сучасних трендів розвитку світових економічних процесів.

Інформаційно-комунікаційні технології сприяють новому узагальненню праці, виробництва, капіталу, інформації, технологій. Певну роль в цьому процесі відіграє і ЕСС, яка представляє собою форму розподілу економіки-відкритою децентралізованою, мережний. ЕСС відповідає об'єктивному процесу руху від вертикальних структур, скріплюються традиційними зв'язками приватної власності з її інститутами, до горизонтальним, заснованим на добровільне, усвідомлене консенсус учасників таких відносин.

Економіка шерингу змінює показники успішності бізнесу і традиційні бізнес-моделі, що не мінялися роками. Так, на думку аналітиків Morgan Stanley, для автомобільних компаній зміниться ключова міра успіху: замість числа проданих машин основним показником успіху стане кількість пройдених кілометрів. Якщо в 2015 р. на частку каршеринга припадало лише 4% від загального відстані, яку проїхали автомобілі по всьому світу (10,2 млрд миль або 16 млрд км), то до 2030 р. на «спільні поїздки» припадатиме вже 26% від цієї відстані (а саме воно практично подвоїться) [16].

Технології шерингової економіки почали впроваджуватися в бізнес-моделі в якості маркетингу. Наприклад, корпорація General Motors інвестувала 3 млн дол. у Сервіс компанії

RelayRides (служба оренди автомобілів у приватних осіб) в надії, що людина, яка взяла автомобіль «шевроле» в оренду, полюбить цю марку і купить її. Більш того, щоб стимулювати попит, передбачений залік вартості оренди в платі за новий автомобіль.

Зростання ЕСС змінює обличчя європейського бізнесу: створює можливості для нових учасників, проблеми для діючих гравців і шукає питання для всіх зацікавлених сторін. Дослідження, проведене в 2016 р. РwС для європейської комісії [17], показало, що зростання шерингової економіки в Європі прискорилося, темпи її зростання приблизно вдвічі перевищили темпи, які очікувалися в глобальних дослідженнях РwС в 2014 р. Аналітики РwС прогнозують, що економіка обміну в Європі протягом найближчого десятиліття стане яскравим «маяком зростання на тлі нового нормального» низького економічного зростання в Європі (shining beacon of growth amid a «new normal» of lower growth across Europe). Очікується, що до 2025 р. зростання шерингової економіки забезпечить таку ситуацію, що в чотирьох з п'яти секторів шерингової економіки буде здійснюватися більше 10 млрд. трансакцій щорічно, за винятком лише сектора професійних послуг за запитом (on-demand professional services).

Відзначаючи інноваційну роль ЕСС в сучасній економіці, разом з тим, навряд чи можна повною мірою солідаризуватися з думкою відомого дослідника цього явища, Р. Ботсман, яка на одній з конференцій заявила, що шерингова економіка є «новою соціально-економічною моделлю, яка революціонізує наш споживання товарів і послуг» [20]. Чому? Перш за все, це не нова, а скоріше, оновлена форма кооперативістських відносин, що існують в суспільстві вже досить давно. Взаємовигідних обмін речами і послугами в рамках вузького кола спілкування конкретної людини практикувався і раніше існує зараз, що підігрується діяльністю цифрових платформ і відповідних агрегаторів великих даних.

Електронна платформа, яка використовується в моделі ЕСС – це ефект масштабу агрегованих даних – класика будь-якої торгово-промислової системи. Велике масове виробництво, послуги дозволяють використовувати велику спеціалізацію і поділ праці, що підвищує продуктивність всіх застосовуваних ресурсів. Ефект масштабу досягається і за рахунок технологічної специфіки окремих видів виробництва і послуг [18].

Цифровізація економіки різко збільшила агрегацію пропозицій товарів і послуг і розширила можливості їх використання. Чи переросте при цьому кількість в якість, яка дозволить говорити про революціонізації споживання товарів і послуг? Поки нові технології цифровізації («мобільна економіка» та ін) освоюють традиційні галузі, породжуючи симбіозні інститути і механізми. Це, безсумнівно, крок вперед на шляху до нових моделей споживання. Однак, ці нові (на сьогоднішній день) моделі споживання є багато в чому раніше передбаченими відомим американським соціологом, політологом і філософом-неомарксистом, одним із засновників світ-системного аналізу Іммануїлом Валлерстайном, який вказував, що споживацтво (конс'юмеризм) виходить на новий рівень, коли сам процес споживання стає товаром

[19]. Саме цю ситуацію і використовують численні агрегатори. Зручність серверів електронних платформ (торгових майданчиків для партнерів – маркет-плейсів) стимулює зростання споживання за рахунок зручності доступу, швидкості виконання, пропозиції нових товарів і послуг. Не слід скидати з рахунків і традиційні прийоми «товариства споживання», зокрема, різного роду розпродажі. В США, наприклад, розпродажі (сейли) йдуть цілий рік, стимулюючи покупки часто не дуже потрібних речей, які не встигають використовуватися, застарівають, виходять з моди. Це своєрідний ресурс ЕСС, але заснований на принципах «суспільства споживання».

Таким чином, нинішній стан ЕСС – це, скоріше, цифровий етап моделі «суспільства споживання», але несе в собі певні суперечності, які в перспективі можуть поставити під сумнів цю модель. Поки ж модель «суспільства споживання», незважаючи на деяку її ерозію в розвинених країнах, демонструє свою життєвість в півтора мільярдному Китаї (з його метою досягнення «малого благоденства», а до 2050 р. – «великого благоденства» – «дату»), та й в більшості країн, що розвиваються. Однією з переваг багатьма прихильниками ЕСП вважається виключення в цій моделі посередництва з ланцюжка «клієнт-Виконавець» (наприклад, у користуванні послугами таксі або банків і т. д.). Однак у цій ланцюжку з'явилися нові посередники, що мають попит на певний товар (послугу) і пропонують його задоволення. Так, ці посередники не тримають в штаті власників будинків, автомобілів, носіїв компетенцій і т. п., але вони виступають агрегаторами пропозицій. Ці агрегатори не отримують таких доходів як традиційні посередники, але, тим не менш, вони являють собою різновид посередництва в цифрову епоху.

Як було сказано вище, структура ЕСС не є однорідною і цілний. Якщо говорити про середній і великий бізнес ЕСС, то він представлений досить потужними агрегаторами, і їх бізнес-модель можна віднести до різновиду електронної комерції в офлайн-економіці або використання цифрових платформ для оптимізації попиту і пропозиції в реальній економіці і, в кінцевому рахунку, отримання прибутку за допомогою використання нових технологій.

Що стосується малого та мікропідприємництва, то модель ЕСВ реалізується їх представниками також за допомогою використання мобільних додатків, мережових платформ. Однак самі ці підприємці, як правило, не є держателями електронних платформ, часто працюючи без них в режимі фріланс, або використовуються великими агрегаторами як власники тих чи інших ресурсів для надання їх замовникам. Соціально-економічна значимість великих і середніх електронних агрегаторів полягає в тому, що вони представляють

суспільству своєрідний механізм сек'юритизації, виводячи на ринок незатребувані, «сплячі», недооцінені ресурси, монетизуючи їх.

Критики моделі ЕСВ вказують на те, що високий рівень пропозиції і зростаючий рівень конкуренції в шеринг на відміну від «класичних» ринкових моделей не призводить до зростання якості, а лише сприяє зниженню ціни. Бізнес, заснований на моделі Р2Р, критикують за ігнорування протиріч між самодостатніми малими корпораціями і глобальними корпораціями, за порушення трудових прав, обхід державного регулювання, ухилення від податків. Поширення моделей спільного споживання, вказують критики, супроводжується великою кількістю випадків шахрайства, включаючи кібершахрайство, тому бізнесу, функціонуючий і за класичним моделям, і по моделі шерингової економіки, доводиться приділяти значну увагу засобам безпеки.

Загальною проблемою, при аналізі якої дослідники ЕСС (і прихильники, і її опоненти) виступають в основному з єдиних позицій є питання довіри, тобто необхідності формування та забезпечення в ній атмосфери, «режиму» економіки довіри. Довіра в сучасному світовому співтоваристві є досить актуальною проблемою не тільки в ЕСС, але в цій моделі її значення вкрай важливо, в тому числі, для існування цієї системи [20].

**Висновки і пропозиції.** Рішення цієї проблеми бачиться шляхом візуалізації репутаційного капіталу учасників ЕСС. І тут важливим механізмом може стати використання технології блокчейна, вибудовування системи розподіленої довіри. Одним з інструментів цієї системи є виставлення рейтингів за певним переліком критеріїв. У зв'язку з цим принципом рейтингономіки [21], що є органічним блоком сучасної екосистеми, повинні бути повною мірою задіяні і в ЕСВ. Рейтингова система, що формує репутацію суб'єктів ЕСС (від пірінгових Р2Р до комун по бартерному і безоплатному обміну тваринами) має стати визначальним у будівництві та розвитку відносин ЕСВ. Тим більше, що сучасна цифрова економіка дозволяє за допомогою пошукових систем, блокчейна генерувати і відстежувати репутаційні рейтинги не тільки в системі ЕМП, але і в економіці в цілому. Світ, як вважає Р. Ботсман у своїй новій книзі [22], стоїть на старті кардинальної перебудови соціо-економічних систем, де репутаційні рейтинги займуть важливе місце.

Проблема довіри повинна вирішуватися шляхом спільних зусиль усіх видів сторін, в тому числі держави в декількох напрямках, включаючи створення спеціалізованих і авторитетних рейтингових агентств, вироблення нових форм саморегулювання, реформування існуючих нормативів і правил, поширення серед користувачів ЕСС юридичних знань і податкових зобов'язань.

## Примітки:

- [1] Botsman R., Rogers R. *what's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*. New York: Harper Collins Publishers, 2010.
- [2] Felson m., Spaeth J.L. *Community Structure and Collaborative Consumption: a routine activity approach // American Behavioral Scientist*. 1978. 21 (March-April). P. 614–624.
- [3] Botsman R., Rogers R. *what's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*. New York: Harper Collins Publishers, 2010.
- [4] *Sharing economy: 5 ½ доводів, щоб прийняти, перейнятися і полюбити // TeamForce*. URL: <https://www.teamforce.ru/sharingeconomy>

- [5] 10 Ideas that will change the world. URL: <https://www.content.time.com/time.com/timw/specials/packages/0%2C28757%2C205952%2C00.html>
- [6] Шваб К. Четверта промислова революція. Москва, 2017. 182 с.
- [7] Чжан Сяожун, Юй Дань. Дослідження тенденцій розвитку економіки спільного споживання в Китаї. *Синьцзян шифань дасюэ сюэбао (чжэсюэ, шехуэй, кэсюэбань)*. 2018. Березень. Vol. 39. № 1. С. 141–146.
- [8] Авдокушин Є.Ф., Белова Л.Г. Економіка спільного споживання-сегмент нової економіки, що формується. Частина 1. *Питання нової економіки*. 2018. № 2(46). С. 4–14.
- [9] Шваб К. Четверта промислова революція. Москва, 2017. 182 с.
- [10] Комелли Е. Спільне споживання – рушійна сила економіки Італії // Комерсант. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3449246>
- [11] Auken I. Welcome to 2030. I own nothing, have no privacy, and life has never been better // World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2016/11/shopping-i-can-t-really-remember-what-that-is>
- [12] Чжан Сяожун, Юй Дань. Дослідження тенденцій розвитку економіки спільного споживання в Китаї. *Синьцзян шифань дасюэ сюэбао (чжэсюэ, шехуэй, кэсюэбань)*. 2018. Березень. Vol. 39. № 1. С. 141–146.
- [13] Технічна і людська сторони економіки спільного споживання взаємопов'язані // Комерсант. URL: <https://www.kommersant.ru/gallery/2919168>
- [14] Келлі К. Рано чи пізно ми самі станемо багатими. РБК. URL: [https://www.rbc.ru/technology\\_and\\_media/03/05/2018/5ae303db9a79476a10c4d49e3](https://www.rbc.ru/technology_and_media/03/05/2018/5ae303db9a79476a10c4d49e3)
- [15] Авдокушин Є.Ф., Белова Л.Г. Економіка спільного споживання-сегмент нової економіки, що формується. Частина 1. *Питання нової економіки*. 2018. № 2(46). С. 4–14.
- [16] Економіка Шерінга // KasperskyLab. URL: <http://kaspersky.vedomosti.ru/zhizn/economy>
- [17] The sharing economy: Shared Benefits. How the sharing economy is reshaping business across Europe // PwC. URL: <https://www.pwc.com/gr/en/publications/specific-to-all-industries-index/future-of-the-sharing-economy-ineurope-2016.html>
- [18] Botsman R., Rogers R. what's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption. New York: Harper Collins Publishers, 2010.
- [19] Валлерстайн І. Після лібералізму: Пер. з англ. / За ред. Б.Ю. Кагарлицького. Москва, 2003. 256 с.
- [20] Фукуяма Ф. Довіра: соціальні чесноти і шлях до процвітання Френсіс Фукуяма [пер. з англ. Д. Павлової, В. Кирющенко, М. Колопотіна]. Москва, 2008. 730 с.
- [21] Авдокушин Є.Ф. Рейтингоміка як інструмент фінансової економіки. *Питання нової економіки*. 2014. № 2. С. 4–12.
- [22] Botsman R. Who Can You Trust? New York: Public Affairs, 2017.

### Список літератури:

1. Фелсон М., Джо Л. Спаєтом. Структура спільноти і спільне споживання: рутинний діяльнісний підхід. *Американський вчений з поведінки*. 1978. № 21. С. 614–624.
2. Авдокушин Є.Ф., Белова Л.Г. Економіка спільного споживання-сегмент нової економіки, що формується. *Питання нової економіки*. 2018. № 2. С. 4–14.
3. Чан Сяо Чжі, Юй Дянь. Дослідження тенденцій розвитку економіки спільного споживання в Китаї. *Синьцзян шифань дасюэ сюэбао*. 2018. № 39. С. 19.
4. Авдокушин Є.Ф. Рейтингоміка як інструмент фінансової економіки. *Питання нової економіки*. 2014. № 2. С. 4–12.
5. Ботсман Р., Роджерс Р. Що мое, то і твоє: зростання спільного споживання. 2010. 304 с.
6. Шваб К. Четверта промислова революція. Москва, 2017. 288 с.
7. Валлерстайн І. Після лібералізму. Москва, 2003. 256 с.
8. Фукуяма Ф. Довіра: соціальні чесноти я ставлю до цвітіння. Москва, 2008. 730 с.
9. Ботсман Р. Можна Довіряти? Нью-Йорк, 2017. 336 с.

### References:

1. Felson, M., Spet, D. Community structure and collaborative consumption: a routine activity approach. *American behavior scientist*. 1978. No. 21. Pp. 614–624.
2. Avdokushin, E.F., & Belova, L.G. Economy of joint consumption-the emerging segment of the new economy. *Issues of the new economy*. 2018. No. 2. Pp. 4–14.
3. Chang Xiao Zhi, & Yu Dian. Research of trends of development of economy of joint consumption in China. *Xinjiang shifan daxue xuebao*. 2018. No. 39. P. 19.
4. Avdokushin, E.F. Ratingonline as a tool for financial Economics. *Issues of the new economy*. 2014. No. 2. Pp. 4–12.
5. Botsman, R. What's mine is yours: the rise of collaborative consumption. Botsman, R. and R. Rogers. 2010. 304 p.
6. Schwab, K. the Fourth industrial revolution. Moscow, 2017. 288 p.
7. Wallerstein, I. After liberalism. Moscow, 2003. 256 p.
8. Fukuyama, F. Trust: social virtues I put to bloom. Moscow, 2008. 730 p.
9. Boatswain, R. Can You Trust The Boatswain? New York, 2017. 336 p.