

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»
Факультет соціології і права
Кафедра соціології

Реєстраційний № _____

«На правах рукопису»
УДК 316.423

«До захисту допущено»
Завідувач кафедри
_____ Кутуєв П.В.
(підпис)

_____ 20__ р.

Магістерська дисертація
зі спеціальності 8.03010101 «Соціологія» на тему:
«Економіка спільної участі як чинник соціальних змін»

Виконала	студентка 6 курсу, групи <u>СЛ-41м</u> (шифр групи) <u>Юсин Марина Сергіївна</u> (прізвище, ім'я, по батькові)	_____ (підпис)
Науковий керівник	<u>доц. к. філос. н Коломієць Т.В.</u> (посада, науковий ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали)	_____ (підпис)
Консультант	<u>«Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях»</u> <u>старший викладач Арламов О.Ю.</u> (науковий ступінь, вчене звання, прізвище, ініціали)	_____ (підпис)
Рецензент	<u>проф. д.н. з держ.упр. Чукут С.А.</u> (посада, науковий ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали)	_____ (підпис)

Засвідчую, що у цій магістерській дисертації
немає запозичень з праць інших авторів без
відповідних посилань.

Студент _____ (підпис)

Київ – 2016 року

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯВИЩА ЕКОНОМІКИ СПІЛЬНОЇ УЧАСТІ	14
1.1. Основні теоретичні підходи щодо визначення поняття «sharing economy»	14
1.2. Характеристика економіки спільної участі, її різновиди.....	27
РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА СПІЛЬНОЇ УЧАСТІ ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНИХ ЗМІН	35
2.1. Економіка спільної участі та її вплив на спільноту	35
2.2. Соціальні зміни в контексті економіки спільної участі.....	43
РОЗДІЛ 3. ЕМПІРИЧНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЕКОНОМІКИ СПІЛЬНОЇ УЧАСТІ НА СОЦІАЛЬНІ ЗМІНИ.....	68
3.1. Програма дослідження ставлення українців до економіки спільної участі на основі фокус-групового інтерв'ю.....	68
3.2. Аналіз та інтерпретація даних дослідження	74
Розділ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ	84
4.1 Особливості умов праці та безпека працівників шерінг економічних платформ	85
4.2 Загальні рекомендації щодо регулювання охорони праці в умовах економіки спільної участі.....	88
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	92
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	96
ДОДАТКИ.....	105

ВСТУП

Актуальність теми.

Економіка спільної участі (від англ.: «sharing economy») вже давно не є новим явищем у багатьох країнах світу. Її ідея зародилася наприкінці першого десятиліття XXI ст. і одразу ж набула світової популярності. Вона розглядається як соціоекономічна система, що ґрунтується на спільному користуванні ресурсами, як протилежна сторона споживацтва і його контрпропаганда. Спорідненими також є поняття *мережевої економіки* (mesh economy) та *спільного споживання* (collaborative consumption).

Сам термін «*sharing economy*» охоплює широкий спектр цифрових платформ і онлайн-майданчиків, від фінансово успішних компаній на зразок Airbnb чи фірм, які надають послуги з розміщення, аж до дрібних ініціатив, таких як колективний ремонт, бібліотека інструментів (позика, оренда обладнання) чи спільне фінансування проектів. Важливими причинами свідомого обмеження витрат на речі не першої необхідності стала глобальна економічна криза в більшості країн світу та бурхливий технологічний розвиток.

У той час, як більшість значимих платформ в економіці спільної участі виникли спочатку у США, всього за кілька років *шерінг* (тут і далі подано довільний переклад поняття «*sharing*», що означає «*ділитися*», що і склало основу для назви цієї системи) став уже глобальним явищем. Проекти розрослися по всій Європі, де цілі міста стали центрами шерінгу. Наприклад, Париж став щорічним місцем для фестивалю «OuiShare». Лондон та Амстердам стали столицями шерінгу автомобілів і житла. Безліч інновацій економіки спільної участі пропонує арабський світ; Колумбія стала центром *sharing* в Латинській Америці; Сеул став столицею обміну в Південній Кореї. В 2013 році в Еквадорі запустили проект Buen Conocer, з ініціативою радикально змінити

ставлення нації до споживання, використання мережі, продукції, ресурсів та закласти принципи спільної участі в вирішенні проблемних ситуацій.

В той час, як політика цих шерінгових спроб і стартапів різниться в країнах світу, спільним для них усіх залишається мета створити більш стійкі, справедливі та більш соціально пов'язані *спільноти*. Ринок руйнує спільноти, залишаючи лише уявлену спільноту нації, а глобалізація впадає у крайнощі, піддаючи ризику навіть національні спільноти. Тоді як спільнота необхідна для достойного та змістовного життя. Саме тому *sharing economy* пропонує альтернативну модель відносно до класичної економіки за ставленням до індивіда, до спільноти і співучасті людей.

На ідеології *sharing economy* вирости такі сервіси, як Couchsurfing, Airbnb та Uber; тисячі людей забули, що означає платити за ночівлю, чекати таксі чи користуватись послугами комерційних компаній. Молоді люди дедалі частіше свідомо відмовляються від купівлі нерухомості і навіть меблів, воліючи орендувати їх. «*Disownership – is a new normal*», – слогани такого стибу дедалі частіше лунають. Привабливість моделі спільного використання – у фінансовій стабільності, яка будується на людських відносинах, довірі та доброті. Витрачати менше, споживати свідомо і ділитися речами та послугами одне з одним – таке гасло нової моделі економіки.

Привабливість моделі спільної участі у тому, щоб замість купувати річ, яка використовуватиметься раз у рік (як дрель, за словами Рейчел Боцман, авторки першої книги про «*Sharing Economy*»), краще скооперуватися і попросити допомоги в друга чи сусіда та отримати послугу швидко, дешево і безпечно. Ця ідея може спричинити революцію у системі споживання.

Uber – сервіс з пошуку приватних водіїв авто, спричинив масові страйки таксистів у Парижі, Сан-Франциско, Чикаго, Лондоні, Нью-Йорку, підірвавши ринок праці. А онлайн-сервіс з пошуку житла на короткостроковий період в будь-якій точці планети, – Airbnb, за кількістю користувачів уже перевищив показники найбільших готельних компаній світу.

Фактично, Airbnb, Uber та інші відкрили доступ до приватної власності людей. Люди діляться місцем у своєму авто, квартирами, приміщенням для зберігання речей, здають в користування спорядження, тощо. Такі невеликі інтеракції приносять додатковий дохід, а отже існує взаємовигода з обох сторін. Сервіси, які стають посередникам, надають користувачам платформу для взаємодії, стягуючи на це незначний відсоток, а орендар і власник квартири спілкуються напяму, без будь-яких ріелторів, чи посередників.

Концепція володіння речами втрачає свою актуальність, все частіше люди надають перевагу фінансовій і географічній незалежності, а не достатку, стабільності, враженням, а не матеріальним речам. Економіка спільної участі може стати чинником соціальних змін, адже впливає на взаємодію агентів та робить її швидшою, ефективнішою та раціональнішою.

Окрім того, економіка спільної участі переглядає відносини між людьми, адже вони повинні базуватися на високому ступені щирості, чесності, довіри та доброти.

Важливою темою, яка заслуговує розгляду (а також більш чіткого регулювання з боку подібних сервісів) є безпека. Адже, житлові приміщення не проходять санітарного огляду, автівки – технічного контролю спеціальних державних служб, тощо. Єдиною гарантією може слугувати усне застереження власника та відгуки інших користувачів, тоді як сервіси відповідальність із себе здебільшого знімають.

Прихильники шерінгової економіки наполягають, що нові технології дадуть утопічні результати в розширенні прав та можливостей звичайних людей, підвищать ефективність використання ресурсів та навіть зменшать кількість викидів вуглекислого газу в атмосферу. Критики засуджують їх за власний економічний зиск, а не обмін, за хижу та експлуаторську діяльність. В реальності все набагато складніше. В той час, як комерційні компанії можуть «діяти погано», нові технології шерінгової економіки, що функціонує за принципом *рівний-рівному* може стати потенційно сильним інструментом для

побудови соціального руху, зосередженого на справжній практиці обміну і співробітництва в сфері виробництва і споживання товарів і послуг. Але досягнення такого потенціалу можливе тільки завдяки демократизації власності та якісного управління платформами.

Зменшення трансакційних витрат, висока ефективність – ці вимоги мають бути головними, якщо сервіс з надання послуг в сфері економіки спільного споживання хоче стати успішним. Маскуючись під sharing economy багато компаній, які ніколи не мали ніякого відношення до групових інструментів користування благами, змогли залучити до себе клієнтів, але у підсумку відійшли від первісного тлумачення поняття. В таких випадках, йдеться не про економіку спільної участі, а про трансформацію ідеї з великим соціальним змістом на надбання чистого капіталізму.

Негативним аспектом є нормативна невизначеність, уникнення відповідальності за діяльність та несплата податків в казну. З іншого боку, майно, наприклад, автомобіль, використовується ефективніше, зменшуючи шкідливий вплив на навколишнє середовище. Сервіс Shareyourmeal, наприклад, дозволяє віддати/продати залишки приготованої вдома їжі, що сприяє економії харчових продуктів. Економічний результат не падає, він росте всередині самої sharing economy, на думку багатьох економістів.

В 2013 році економіка спільної участі продемонструвала у світі 25% річний ріст. Це доводить перспективність ідеї. Для порівняння, ріст BlaBlaCar в Україні – майже 100% щороку. А наприкінці 2015 року Uber повідомили, що виходять на український ринок і сервіс має запуснитися ось-ось.

Явище економіки спільної участі стало актуальною ідеєю XXI століття, вплив sharing economy на соціальні взаємовідносини уже є відчутним, а її підсумки доведеться пізнати у майбутньому.

А в 2014 році авторитетне видання The New-York Times включило поняття «шерінгової економіки» в топ-10 списку явищ, які впливають на зміни у світі.

Вивчення можливостей, окреслення перспектив sharing economy та її загального впливу на соціум є дуже важливим.

На даному етапі в соціологічній науці недостатньо розроблена теоретична модель, яка пояснювала б ефект економіки спільної участі і її вплив на спільноту. Залишаються невідомими аспекти розвитку даного явища, чи стане економіка спільної участі потужним імпульсом до виникнення більш тісних, соціально орієнтованих суспільств? Чи стане економічна діяльність людей раціональнішою і ефективнішою заради спільного блага і збереження довкілля? Залишається відкритим питання й щодо того, чи стануть ці нові технології та методи людської взаємодії чинниками виникнення нових форм організації спільноти, що послугувало б рухові громадян до більш справедливої та стійкої економіки?

Який устрій суспільства чи його окремих інститутів передбачає шерінгова економіка? Від того, наскільки відповідні умови близько до реальності, залежить і реалістичність втілення і можливі наслідки. Ще не достатньо експліковані припущення про необхідний суспільний устрій для функціонування sharing economy.

Також, заслуговують на детальніше вивчення особливості економіки спільної участі та її місця в структурі системи споживання людства і в складі світової економіки.

Таким чином, розгляд даної тематики є актуальним зважаючи на соціологічний аспект. Економіка спільної участі впливає на зміну цінностей людей, зміну соціальної взаємодії як на мікрорівні, так і на макрорівні всього суспільства.

Об'єкт дослідження – економіка спільної участі.

Предмет дослідження – економіка спільної участі як чинник впливу на спільноту та соціальні зміни.

Метою магістерської дисертації є поглиблене вивчення особливостей виникнення та існування явища економіки спільної участі та аналіз її впливу на спільноту і соціальні зміни.

Реалізація цієї мети потребує послідовного розв'язання наступних **завдань**:

- аналіз та узагальнення основних теоретичних підходів щодо економіки спільної участі;
- визначення поняття економіки спільної участі, її класифікаційних різновидів;
- розкриття об'єктивних та суб'єктивних чинників виникнення економіки спільної участі як соціально-економічного явища;
- розгляд впливу sharing economy на спільноту;
- з'ясування особливостей sharing economy як чинника соціальних змін для передбачення позитивних та запобігання негативних наслідків;
- ознайомлення зі світовими та українським проектами, заснованими на засадах економіки спільної участі;
- розгляд економіки спільної участі в контексті умов праці, безпеки праці; аналіз її впливу на виникнення нових форм праці та нових професій.

Наукова розробленість проблеми дослідження: в українській соціології явище «економіка спільної участі» розглядається вперше. Прямих чи дотичних наукових напрацювань на даний момент не виявлено, зважаючи на те, що явище є новим та отримало детальне висвітлення в науці тільки наприкінці останнього десятиліття. Рівень теоретичної розробленості та емпіричних досліджень в контексті проблематики економіки спільної участі є недостатнім.

Значно більше проблематика розглядається в працях зарубіжних економістів та соціологів. Появу шерінгової економіки знаменують із виходом книги Рейчел Ботцман (Rachel Botsman) в 2008 році, присвяченій економіці спільного вжитку та впливові технологій на суспільні зміни, крім того вона

викладає створену нею однойменну магістерську дисципліну в університеті Оксфорду та в Saïd Business School.

Дана проблематика є профільною у Джуліет Скор (Juliet Schor), професора соціології з Бостонського та Гарвардських університетів. Дж. Скор вивчає шерінгову економіку у всій її багатогранності, зокрема вплив на соціум.

Детальні дослідження в соціологічному контексті шерінговій економіці присвятили: Аарон Сміт (Aaron Smith) з Pew Research Center (Вашингтон, США), Семюел Надлер (Samuel Nadler) із Масачусетського інституту технологій (MIT), Паоло Парігі (Paolo Parigi) із Стенфордського університету, та інші. Усі вони вивчали, як економіка спільної участі впливає на людську взаємодію, здатність до утворення спільнот, зокрема й побудови міцних дружніх стосунків; а також як шерінгова економіка впливає на споживацтво, ринок праці, структуру суспільства, тощо.

Грунтовні напрацювання в розвитку теми економіки спільної участі та її впливові на ринок, економіку, суспільство і політику розробили такі науковці із Journalist's Resource project в Гарварді: Boyd Cohen, Jan Kietzmann, Georgios Zervas, Davide Proserpio, John Byers та багато інших.

Конкретно вивченням впливу шерінгових платформ на економічне та суспільне життя займалися такі науковці: Ray Wang, Gillian White, Juho Hamari, Tomio Geron, Dean Baker (США), Lisa Gansky (Великобританія), Sara Bolcato (Італія), та ін.

Дана тематика має величезний потенціал для подальших наукових теоретизувань та досліджень в різних галузях знань.

Методи дослідження. Для вирішення поставленої мети та завдань у роботі використано низку методів загальнонаукового характеру: методи узагальнення і аналогії, синтезу, єдності історичного і логічного, порівняльного аналізу – при опрацюванні науково-дослідної бази та при дослідженні еволюції поняття економіки спільної участі в світі та в Україні.

Було використано абстрактно-логічний і системно-аналітичний методи для теоретичного узагальнення та дослідження сутності поняття «sharing economy» і її впливу на соціальні зміни.

Серед спеціальних соціологічних методів збору первинної інформації для даного дослідження основним було обрано якісний метод – фокус-групове інтерв'ю. Даний метод було використано як основний, заради отримання узагальнюючої достовірної та правдивої інформації про ставлення українців до економіки спільної участі.

Наукова новизна дослідження обумовлена вибором теми, яка ще не набула достатньо вичерпного висвітлення в українському соціологічному дискурсі та полягає в тому, що уперше в вітчизняній соціології було:

- окреслено нове явище соціально-економічної реальності – sharing economy та її вплив на процеси суспільної трансформації;
- поглиблено та розширено теоретичні напрацювання, що визначають розуміння та тлумачення поняття шерінгової економіки;
- уточнено соціально-економічні причини появи альтернативної економічної моделі;
- вдосконалено знання про вплив економіки спільної участі та соціальну взаємодію та створення спільнот;
- отримала подальший розвиток ідея про перспективу побудову потужного соціального руху за демократизацію доступу до ресурсів і благ, екологічність людської діяльності, розбудову соціальної солідарності;
- висвітлено теоретичні засади проблеми впровадження та функціональності шерінгових платформ в Україні.

Теоретична цінність роботи полягає в проведеному аналізі та узагальненні літературних джерел на дану тематику; у висвітленні наукових здобутків, положень та висновків, що доповнюють теоретичну базу

дослідження економіки спільної участі в контексті впливу на людську взаємодію, спільноти та суспільні зміни.

Практична цінність роботи полягає в результатах авторського емпіричного фокус-групового дослідження з питань розвитку та майбутніх перспектив економіки спільної участі в Україні.

Отримані висновки та результати роботи можуть бути використані для подальшого теоретичного аналізу економіки спільної участі в соціологічній науці та, звісно, в економіці. Для більш детального вивчення причин та чинників появи *sharing economy* в сучасному світі та для більш широкого дослідження нового похідного економічного тренду *gig economy*. Для вивчення зміни форм праці (декласифікації працівників), причин появи нових професій, пов'язаних зі зміною власності та зайнятості, дослідженнях класу прекаріату чи безробіття, екологічного впливу, та багато ін.

Також напрацювання можуть бути корисними в майбутніх розвідках щодо наслідків економіки спільної участі, оцінці її загального впливу на глобальну економіку, економічну діяльність людей, людську взаємодію та соціальні зміни загалом. Результати можна використовувати в дослідженнях з соціології, соціології праці, соціології культури, економіки, біхевіоральної економіки, демографії, політології, тощо.

Структура магістерської дисертації. Структура роботи зумовлена логікою дослідження і складається із вступу, чотирьох розділів, восьми підрозділів, висновків та рекомендацій, а також зі списку використаних джерел.

Загальний обсяг роботи – 113 сторінок, з них основного тексту – 94 сторінки. Список використаних джерел містить 68 найменувань.

Апробація результатів дисертації: публікації знайшли відбиток у матеріалах міжнародних конференцій з соціології:

Юсин М. С. Економіка спільної участі як чинник соціальних змін / М. С. Юсин // Держава та глобальні соціальні зміни: історична соціологія панування та супротиву в епоху модерну: Матеріали V міжнародної науково-

практичної конференції (м. Київ, 26-27 листопада 2015 р.) / Укладачі А. А. Мельниченко, П. В. Кутуєв, А. О. Мігалуш. – К. Талком, 2015. – С. 293-294.

Юсин М. С. Економіка спільної участі та її вплив на спільноту / М. С. Юсин // Історична соціологія цивілізацій: модерн поміж демократією та нерівністю: Матеріали VI міжнародної науково-практичної конференції з соціології (м. Київ, 30-31 травня 2016 р.) / Укладачі А. А. Мельниченко, П. В. Кутуєв, А. О. Мігалуш. – К. Політехніка, 2016. – С. 128-129.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯВИЩА ЕКОНОМІКИ СПІЛЬНОЇ УЧАСТІ

1.1. Основні теоретичні підходи щодо визначення поняття «sharing economy»

Економіка спільної участі (також відома як sharing economy чи shareconomy) є соціо-економічною системою, ідея якої ґрунтується на спільному користуванні та спільному доступі до ресурсів, товарів та послуг. Вона включає в себе створення, виробництво, поширення, торгівлю і споживання товарів і послуг різними людьми та організаціями. Sharing economy є одноранговою мережею (відношення peer-to-peer) та діє переважно через інтернет-ресурси, які є платформами з надання групових послуг [38]. До цієї системи іноді включають (або розглядають як споріднені із нею) такі поняття, як мережева економіка (mesh economy) або спільне споживання (collaborative consumption).

Однозначного визначення для поняття «sharing economy» не існує. Існує велика різноманітність щодо дефініції (diversity – прим.) як серед тих, хто перебуває в економіці спільної участі, так і з боку тих, хто спостерігає осторонь [54].

Визначення походять з різних дисциплін. Наприклад, з економіки, соціології, управління бізнесом, юриспруденції. Першочерговою є дефініція з макро- (фокусується на ринкових моделях) та мікро-економічної точки зору (остання зосереджується на дослідженні стратегій, процесів і системної діяльності у взаємодії зі спільнотами та споживачами).

З макроекономічної точки зору, *економіка спільної участі* є змішаною ринковою моделлю. Обмін товарів і послуг переважно є областю ринкових

моделей. Ці моделі зосереджені на передачі прав власності на економічні ресурси між двома сторонами. Моделі можуть диференціюватися, залежно від участі грошей, або традиційної моделі ринку, де два актори обмінюються правами власності на товари або послуги за гроші або в якості подарунку, де хорошим актом вважається жертвування іншому акторові без будь-яких грошей, що беруть участь в процесі транзакції.

З мікроекономічної точки зору *економіка спільної участі* є частиною дискусії в різних дисциплінах. Наприклад, маркетинг аналізує значимість брендів, яка може стати менш релевантною, якщо споживачі отримують доступ до різних автомобілів різних виробників. Sharing economy також є частиною досліджень в галузі бізнес адміністрування, який визначає нові стратегії для неї, включно з шерінг платформами та іншими наявними гравцями ринку. Вивчає економіку спільно участі й сектор послуг, адже sharing economy орієнтується на сервіс [68]

Економіка спільної участі як явище є одним з економічних механізмів, в якому учасники розділяють доступ до продуктів або послуг, замість того, щоб купувати і володіти індивідуальною власністю [38]. Це відносини «рівний-рівному» між надавачем послуги та її користувачем [60]. В той час, як політика шерінгових сервісів різниться в країнах світу, спільним для них усіх залишається мета створити більш стійкі, справедливі та більш соціально пов'язані *спільноти*.

Роберт Мертон ідентифікує соціальну спільноту як певну кількість індивідів, які взаємодіють, відчують приналежність і єдність з групою; ступінь зв'язків, взаємостосунки можуть відрізнятися, що впливає на реалізацію соціальної ролі. А Фердинанд Тьоніс, в свою чергу, продовжує, що спільнота є групою людей, що з певних об'єктивних чи суб'єктивних причин відчують спільне між собою (прагнення, цілі, спільні соціальні структури, тощо) [21].

Завдяки такій соціальній згуртованості і сформувалися сучасні суспільства, писав ще в XIV столітті арабський історик та економіст Ібн Хальдун [17, С.111].

Економіка спільної участі пропонує людям спільну участь у здійсненні різноманітних економічних трансакцій.

Економічна діяльність «спільної участі» поділяється на 4 основні категорії:

1. рециркуляція (повторно використання) товарів;
2. максимальне використання довгострокових активів;
3. обмін та надання послуг;
4. спільне використання виробничих активів.

Професор соціології із Бостонського університету, Джуліет Скор, чиєю профільною тематикою досліджень є шерінгова економіка та її перспективи, на початку 2014 року відвідала конференцію з питань економіки спільної участі у Сан-Франциско відбулася. В своєму есе «Debating the Sharing Economy», яке вийшло публікацією в жовтні 2014 року, вона стверджує, що тема дуже суперечлива і на конференції викликала гідну дискусію. Багато науковців вважають ідею економіки спільної участі позитивним явищем реальності, адже вона сприяє збереженню екології, а прозора участь акторів у шерінговій діяльності є соціально об'єднуючим фактором і виглядає більш вигідно, ніж інтеракції з заможними владними гравцями ринку, з корпораціями, наприклад.

Джанель Орсі, активний громадський діяч та адвокат поставила риторичне питання, що прозвучало як провокативний виклик: «Як можна використовувати шерінгову економіку для поширення багатства? Airbnb по всьому світові та їхні покровителі, венчурні капіталісти, викачують занадто багато», аргументувала вона.

Досі тривають дискусії про рівність розподілу, про експлуатацію праці, нерівний доступ до благ за низького рівня доходу, статус регулювання та оподаткування, інші видатки, які пов'язані з роботою шерінг платформ.

Навколо цих та інших питань тривають суперечки всередині й поза межами спільноти економіки спільної участі. Чи буде сектор розвиватися відповідно до заявлених прогресивних, зелених і утопічних ідей чи перетвориться в вигідну бізнес-стратегію як зазвичай? Цей момент нагадує перші дні інтернету, коли багато хто вважав, що онлайнове з'єднання стане силою для розширення прав та можливостей. Тенденція платформ до масштабування та домінування (наприклад, Google, Facebook і Amazon) є сумною повчальною історією. Так, наприклад, сталося із Zircar, який стартував на основі шерінг платформи, але потім став суб-брендом Avis (міжнародна компанія з надання послуг прокату автомобілів). Поки невідомо чи будуть й інші проекти економіки спільної участі розвиватися цією траєкторією, чи, можливо, навпаки, sharing economy стане підривною практикою, інновацією задля зміни світу на краще, як того очікують її прихильники [54].

Такі теоретичні погляди на концепцію спільного використання та спільного володіння власністю, які розглядають обмін як «трагедію» є дуже популярними. Публікація есе Гаррета Гардіна «Трагедія спільного» ще в 1968 році глибоко вплинула на думки щодо концепції обміну аж до сьогоднішнього дня. За відправну точку есе слугувала гіпотеза про існування пасовища, яке відкрите і доступне для всіх. Кожен з пастухів має велику вигоду від користування пасовищем, від продажу худоби, але будучи загальною власністю, ніхто не займається підтримкою пасовища. Спільне гіпотетично вигідне тільки доти, поки не виникає ситуація обмеження. У такій ситуації кількість тварин перевищує фактичну ємність землі. Пасовищу вже не вдається генерувати достатні ресурси для задоволення потреб пастухів і худоби, благополуччя всіх знаходиться під загрозою. Навіть у такій ситуації кожен пастух послуговуючись принципом максимізації особистої вигоди збільшить кількість голів худоби. Г. Гардін стверджує, що кожен пастух, і в широкому значенні кожна людина, користуються виключно принципом корисливості і бажання збільшити всій добробут, навіть за рахунок загального блага.

В даній ситуації, думка Г. Гардіна прямо протилежна ідеї Адама Сміта, який стверджує, що людина керуючись принципом корисливості підпадає під дію «невидимої руки», чим механізм здатен забезпечити досягнення спільної власності. Згідно з Г. Гардіним, відбувається трагедія, бо кожна людина прагне необмежено збільшувати своє благополуччя. У розглянутому випадку з пасовищем, кожен пастух збільшуватиме число худоби без обмеження, не враховуючи, що ресурси в його розпорядженні є обмеженими. Кожен пастух віднімає від загальної власності, не додаючи частки натомість. Загальне породжує скінченний потік вигід, спільне має характеристики доброго і доступного всім, виключити чи обмежити потенційних користувачів не просто.

За принципом своєкористя передбачається, що бачитимуть перспективу в короткостроковій перспективі, вони є однорідними по відношенню до інформації про систему, навички і ресурси з культурної точки зору. На закінчення, призначені для обміну блага стають виснаженими, поруйнованими, перевантаженими. Г. Гардін також стверджує, що люди в такій ситуації опиняються в пастці, не бачачи перспектив подальшого покращення. В есе «Трагедія спільного» обґрунтована теоретична необхідність створення централізованого державного інституційного контролю над спільними надбаннями [39].

Подальші наукові здобутки вчених піддали дану теорію різкій критиці, зокрема в наступному пункті: гіпотеза, що людиною керують виключно егоїстичні прагнення максимізації вигоди за рахунок добробуту і безпеки інших не є завжди дійсною. Слабкість теорії Г. Гардіна полягає ще й у тому, що не враховується ймовірність виникнення між членами спільноти комунікативних відносин, які б регулювали, хоча б мінімально, використання ресурсів. Люди в стані самоорганізуватися в управлінні та використанні спільного блага, покращуючи не тільки власне благополуччя, але й третіх осіб [28, С. 18].

Обмін як «Успіх» розглядає Нобелівська лауреатка з економіки – Еліно́р Остро́м. Вона говорить про «Governing the Commons». Ключовим

моментом вважала Е. Остром є дослідження механізмів, які регулюють корпоративну поведінку та обмін. В своєму есе вона пропонує зовсім інше бачення і стверджує, що завдяки *комунікації* люди можуть ввести принципи, здатні регулювати використання й управління та обмежити використання ресурсів, а також можуть «зберігати» їх в довготривалій перспективі. Для підвищення ефективності та стійкості обміну необхідно застосувати 7 принципів, визначених Е. Остром:

- чітке визначення межі загального блага, і кому дозволене використання;
- закріплення принципів, які регулюють строки та формат обміну, кількість використання ресурсів;
- створення агентства з регулювання і управління «спільнот» для того, щоб забезпечити демократичне управління;
- механізми контролю;
- визначення покарання для тих, хто порушує принципи здійснення спільного користування;
- можливість швидкого і дешевого доступу до форм посередництва для вирішення будь-яких суперечок;
- визнання з боку державних органів влади.

Таким чином, найбільшим внеском Е. Остром було те, що вона описала і розробила теорію, згідно з якою, люди будучи поінформованими і маючи мінімальний ступінь автономії і взаємоконтролю, можуть вживати заходів, щоб організувати використання спільного, зберігання і захист загальних ресурсів від деградації та надмірного використання [16]. Таким чином, трагедія, яка згідно з Г. Гардіном неминуха, стає вирішуваною у Е. Остром.

Науковці зазначають, що сприятливих факторів для народження економіки спільної участі було кілька.

1) Світова економічна криза 2008 року

Окрім інтернету, економіка спільної участі є також дочкою глобальної економічної кризи, яка вибухнула в 2008 році. Пов'язана спочатку з фінансовим сектором в США, криза набула системного і світового охоплення.

Модель шерінгової економіки була запропонована як можливий шлях для виживання в складних економічних умовах, або як можливість для нового життя і прийняття більш стійкої та справедливої системи. Криза в банківській сфері була пов'язана з ліквідністю, це була криза довіри банкам. Останні змушені були продавати цінні папери, акції та облігації, викликаючи падіння їхньої вартості.

Фінансова криза мала не лише економічне, але й соціальне значення. Зіткнувшись з поганим сценарієм, з'явилися і поширилися нові моделі економічної та соціальної співпраці в якості альтернативи традиційній системі.

Нова модель створює умови для взаємної роботи, обміну і довіри. Вона є основою для довіри на загальному рівні всупереч традиційному устроєві. Шерінгова економіка пропонує зовсім іншу систему цінностей: вона вважає за краще послуговуватися принципом доступності та обміну при покупці нерухомості чи обслуговування, співпраці, а не конкуренції; пропонує короткий ланцюжок взаємодій і прямий контакт між учасниками трансакцій, ліквідуючи посередників.

Центральною концепцією є розширення прав і можливостей, тобто всі послуги та споживчі платформи діють спільно задля споживача і призначені, щоб служити їм. Це модель з горизонтальним управлінням, традиційна ієрархічна система оподаткування і директив зверху вниз скасовується. Фактор економічної кризи сприяв створенню загального доступу в економіку. В середні роки економічної турбулентності, в період між 2008 і 2010 роками почали з'являтися перші платформи: The Hub London, Airbnb, TaskRabbit, Landshare, тощо.

Всі фактори, які будуть пояснені в магістерській дисертації пізніше, слід розглядати разом із згаданими вище в комплексі, щоб зрозуміти народження феномену економіки спільної участі.

2) Нові технології.

Перший інцидент, як уже згадано вище, який сприяв появі sharing economy це виникнення Інтернету та Web 2.0. З початку 2000-х з'являються нові системи зв'язку та нові технології. Вони набули ролі мережевих посередників, кураторів комунікації. Користувачі перших мереж MySpace, Facebook, LinkedIn отримали можливість, як ніколи раніше взаємодіяти з іншими, обмінюватися інформацією, спілкуватися з іншими людьми в будь-який час в будь-якій країні в режимі реального часу. Користувачі стали головними дійовими особами, а не просто пасивними отримувачами інформації, стаючи частиною руху, спільного використання цінностей. Використовуючи ці нові можливості, з'явилися: Ebay, Couchsurfing, Freecycle.

3) Зміна системи цінностей.

Споживачі, реагуючи на кризу, переосмислили основні цінності свого способу життя і цінностей. Система цінностей, яка сприяє індивідуалізму і культ его – типові значення капіталістичного менталітету – почали трансформуватися. Виникає сильне і зростаюче прагнення до соціальних відносин і приналежності до спільноти.

Спостерігається новий підхід до ставленні до споживання; споживач стає все більш чутливим до екологічних і етичних проблем. Sharing економіка спрямована на повторне використання товарів і скорочення кількості відходів.

4) Екологічні аспекти.

Зміна клімату, невпинне виснаження ресурсів, ріст населення, – це все наголошує на потребі внесення нової моделі ведення бізнесу, яка була б більш стійкою за традиційну. Потрібно зменшити вплив на навколишнє середовище виробництва, продажу, транспортування та утилізації, а тому sharing economy сприймається як альтернатива з більш низьким впливом [36].

За витокami Share Economy стоять і ідеї гарвардського професора Мартіна Вайцмана (Martin Weitzman), який ще у 1980-х роках показав, що добробут усіх зросте, якщо ми будемо більше ділитися. А детально концепція спільної участі була розроблена співавторами книги «What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption» Рейчел Боцман та Ру Роджерсом в 2009 році, в 2010 році відбувся виступ Боцман на TED, в якому розповідалося про нову соціо-економічну модель, яка має революційно змінити споживання товарів та послуг [53].

Перші ознаки економіки спільної участі з'являються в 1995 році, з заснуванням eBay і Craigslist, – двох торгових майданчиків для повторного використання товарів, які в наш час стали уже звичною частиною основного споживчого досвіду. Вони просувалися завдяки можливості придбання дешевого імпорту, а ще завдяки складному програмному забезпеченню та наявності репутаційної інформації (підтверджена численними покупцями інформація щодо добросовісності продавця), скоротилися традиційно високі трансакційні витрати та зменшилися ризики. До 2010 року запустилося велике число таких сайтів, в тому числі ThredUp і Threadflip для обміну одягом, Freecycle і Yerdle для вільного обміну будь-чим, а також бартерні сайтів, такі як Swapstyle.com. Сектор інтернет обміну тепер включає в себе щільні ринки одягу, книг і іграшок, а також менші ринки для спортивного обладнання, меблів та товарів для дому, тощо.

До другого типу відносяться платформи, які полегшують використання товарів в довгостроковій перспективі і крім того, використовують їх більш інтенсивно. Наприклад, у багатьох домогосподарств є додаткове майно, яке не використовується в роботі (запасні газонокосарки, номери в мотелях, тощо). Тут новатором виступив Zircar, компанія, яка розміщувала транспортні засоби чи обладнання в зручних міських районах і пропонувала погодинну оренду.

Після економічного спаду в 2009 році, активи, які можна орендувати почали вважатися більш привабливими, тому подібні ініціативи поширюються.

В транспорті вони включають сайти, які надають послуги з прокату (Relay Rides), спільного використання поїздок (Zimride, BlaBlaCar), транспортного сервісу (Uber, UberX, Lyft), а також спільного використання велосипедів (Boston's Hubway чи Chicago's Divvy Bikes). У секторі нічлігу новатором був Couchsurfing, який почав сполучати мандрівників з людьми, які надають кімнати або ліжка з низькою вартістю чи без оплати.

Практики третього штибу, це платформи з надання обмінного сервісу. Їх витоки лежать в банківській сфері, і почалися з 1980-х років у США, щоб забезпечити можливості безробітних. Тимчасові спільноти орієнтовані банки, некомерційні бартерні сайти. Є також маса монетизованих бірж, таких як Task Rabbit і Zaarly. Але всі вони стикнулися з проблемою розширення і росту [54].

До четвертої категорії відносяться проекти, зусилля яких спрямовані на обмін активами чи простором з метою забезпечення виробництва, а не споживання. Такі кооперативи історично виникли ще на початку 19 століття, а останнім часом спостерігається сплеск нових. Вони включають різного роду овпенспейси, надають робочі приміщення – коворкінги, комунальні офіси. Споріднені з ними освітні платформи прагнуть витіснити традиційні навчальні заклади і демократизувати доступ до знань (Див. додаток 1).

Довготермінові наслідки від діяльності цих платформ формуються ринковою орієнтованістю (комерційні чи неприбуткові) і структурою ринку (peer-to-peer чи business-to-peer). Ці та інші умови формують розміри шерінгових проектів, визначають їхню бізнес стратегію, логіку обміну та взаємодії з користувачами, а також визначають потенціал руйнування і заміщення традиційних гравців ринку. Економіка спільної участі, особливо неприбуткові організації, що працюють на демократичних основах забезпечують суттєву суспільну користь, функціонують в якості суспільних благ [54].

Обмін речами та послугами дозволяє окремим особам і групам отримати додатковий дохід від недостатньо використовуваних активів (наприклад, від

квартири, коли власники поїхали на відпочинок, чи від автівки, якою зрідка користується тільки один член сім'ї, тощо). Кілька зайвих квадратних метрів на автомобільній доріжці перед будинком можуть приносити дохід, якщо виставити їх на Parking Panda. DogVacay дає можливість перетворити зайву невідремонтовану кімнату будинку в пентхаус для чиєїсь собаки. Є вигідні можливості здавати в користування обладнання та спорядження, яке зараз не потрібне. Можна, наприклад, здавати намет за \$3 на день через Rentoid. А здача дрелі в користування принесе ще \$3 в день, якщо звернутися на SnapGoods. Сервіс Liquid збільшить дохід на \$10, якщо є старий велосипед, на якому можуть покататися інші туристи. Таким чином, приватні активи стають спільними у використанні [39].

В 2011 році TIME Magazine назвав економіку спільної участі однією з десяти ідей, яка змінить світ [64].

Сама концепція вторинного використання та спільного використання не нова. Десятиліттями багато громадських та приватних організацій використовували варіант спільної участі: бібліотеки, магазини секонд-хенди, каршерінг, велошерінг. Останнім часом одержала розвиток ідея оренди товарів у інших людей (а не тільки в організацій), особливо в проживаючих по сусідству. Замість оренди в організацій з'являються майданчики для обміну між людьми безпосередньо.

Система спільного споживання заснована на використанні товарів, що вже були у вжитку, і які передаються (тимчасово або назавжди) від однієї людини, якій вони більше не потрібні, до іншого, якому вони потрібні. Ідея спільного споживання отримує розвиток в багатьох секторах економіки. Наприклад, транспорт (машини, велосипеди), одяг, харчування, житло, аксесуари для дому, гроші (соціальні кредити, віртуальні валюти, тимчасові банки), подорожі, приміщення (зберігання, паркінг), тощо [37].

Sharing не лише добродійний, а може бути крупним бізнесом з великим потенціалом. «З професіоналізації обмінної торгівлі постає нова галузь

економіки», каже Карін Фрік (Karin Frick), співавторка дослідження «Sharity: Die Zukunft des Teilens» (GDI – Gottlieb Duttweiler Institut, Germany, 2013). До платних сегментів, які розвиваються найбільш стрімко, належать шерінг автомобілями та помешканнями. Вже зараз такі служби як Airbnb, що запустилася у 2008 році в США, або засновані в Німеччині 9flats та Wimdu складають відчутну конкуренцію готелям. Часто це дрібні стартапи, які обертаються в «shareconomy». Але й крупні підприємства вже долучаються до гри. Так, автовиробник BMW заснував підприємство з шерінгу машинами під назвою DriveNow, у Daimler це Car2Go. До речі, Car2Go розроблене не в стінах концерну, а в коворкінг-офіси – тобто в приміщенні, де діляться робочими місцями та інфраструктурою.

За свідченнями ідеологів економіки спільної участі, sharing economy є сталою екосистемою та складається з 10 основних складових: людей, виробництва, системи обміну, розподілу, загального закону, культури, комунікацій, дивиться в майбутнє та зважає на потреби планети [64].

Масове споживання, конс'юмеризм переважно негативно висвітлюється в працях науковців. З точки зору майбутнього, людство зараз стурбоване ростом та глобальністю забруднення природного середовища, зміною клімату. Зростаюче занепокоєння спричинило появу альтернативних точок зору на споживання, що передбачає соціальну включеність, але уже на інших підґрунтях (Albinsson & Perera, 2012; Belk, 2010; Botsman & Rogers, 2010). Таким чином, «спільне споживання/sharing economy» стала привабливою альтернативою для споживачів.

Наукова література свідчить, що люди далеко відійшли від етичного споживання через різні економічні та інституційні причини (Bray, Johns, & Kilburn, 2011; Eckhardt, Belk, & Devinney, 2010), але з розвитком нових способів споживання шляхом обміну, економіка спільного споживання (ЕСС) доводить, що ці питання вирішуються і є потенційно здоланими. Sharing economy як

технологічний феномен сильно підживлюється розробками в області інформаційних і комунікативних технологій (скорочено – ІКТ) [38].

Розглядаючи економіку обміну в якості загальної концепції, що охоплює розробки та технології у сфері ІКТ, стає зрозумілим, що спільне споживання товарів і послуг виконується через інтернет-платформи. Досліджується як продовжується участь в обміні і чим вмотивована така діяльність як здача в оренду, користування або торгівлі. Це включає в себе такі проекти, як Zircar, а також Couchsurfing і Airbnb.

Журнал Форбс (Geron, 2013) підрахував, що доходи, що проходять крізь економіку спільної участі перевершують \$3,5 млрд. У той же час, інвестори розглядають шерінгову економіку як новий «мега-тренд»; інвестори вкладають сотні мільйонів в стартапи, що базуються на принципах економіки спільної участі (Alsever, 2013). Крім того, зростаюча sharing economy, за прогнозами, матиме великий вплив на суспільство (EU Environment, 2013). Наприклад, зміна потенціалу в шаблонах електронної комерції може мати значний вплив на онлайн-продажі, що робить вагомим вивчення ролі і наслідків економіки спільної участі в контексті споживання [46].

Незважаючи на зростаюче практичне значення, недоліком цієї схеми економіки є невизначеність мотиваційних чинників. Одного лише прагнення робити добро для інших людей та для навколишнього середовища замало (Prothero, 2011; Sacks, 2011). Тим не менш, шерінгова економіка може забезпечити економічні переваги (економлячи гроші, полегшуючи доступ до ресурсів, тощо), що являє собою більш індивідуалістичні причини для участі (Bray, 2011; Kollmuss & Agyeman, 2002) [38]. Можлива невідповідність між мотивацією до участі та наслідками становить цікавий контекст для досліджень.

Проблеми, що стосуються економіки спільної участі, досліджували багато західних науковців (Deci & Ryan, 1985, Lindenberg, 2001; Botsman & Rogers, 2010; Hennig Thurau, Henning, & Sattler, 2007; Lakhani & Wolf, 2005; Naaman, &

Ye, 2010), в працях яких розглядаються теоретичні основи поділу, торгівлі, здачі власного майна в оренду, мотиваційне підґрунтя таких інтеракцій, об'єктивні внутрішні і зовнішні стимули, а також інституційні основи, які забезпечують взаємодію між людьми.

1.2. Характеристика економіки спільної участі, її різновиди

У доповіді, підготовленій 2013 р. групою аналітиків PricewaterhouseCoopers для Європейської комісії, автори визначають економіку спільної участі як таку, що об'єднує «компанії, які застосовують бізнес-моделі, базовані на наданні доступу до чогось на ринках, які функціонують за принципом peer-to-peer». У цій моделі учасники-споживачі платять за право тимчасового використання (доступу) до ресурсу, який належить іншим учасникам (їх автори теж називають споживачами), тоді як компанія просто зводить тих і інших разом [46].

Основні критерії економіки спільної участі за твердженнями автора першої книги про «шерінгову економіку» Рейчел Боцман:

1. «розблокування» невикористовуваних чи недостатньо використовуваних активів («idling capacity»), для отримання грошової вигоди чи без неї;
2. проекти, що базуються на ідеї sharing economy мають бути побудованими на принципах прозорості, доброчесності та людяності (humanness) в коротко- та довгострокових стратегічних планах;
3. проекти мають бути «уповноваженими» з надання послуг, повинні бути цінними для потенційних клієнтів, користуватися повагою та мати хорошу репутацію надійного посередника;

4. клієнти, що користуються послугами таких проєктів (переважно онлайн-платформ), мають отримувати вигоду, вона повинна бути більш ефективною та раціональною, ніж вигода від придбання важкодоступних товарів у власність;
5. бізнес повинен будуватися на децентралізованих мережах та розподілених ринках, що створює між людьми відчуття причетності, колективної відповідальності і взаємовигоди через спільні дії [62].

Доцільним є додати розтлумачення основних понять, пов'язаних з економікою спільної участі. Нижче наводяться визначення, надані Рейчел Боцман:

Collaborative Economy (колективна економіка): економічна система децентралізованих мереж і ринків, які відкриває доступ до недостатньо використовуваних активів, що відповідають потребам і того, хто надає послугу і того, хто є реципієнтом, в обхід традиційних інституціональних посередників. Хороші приклади: Etsy, Kickstarter, Vandebro, LendingClub, Quirky, Transferwise, TaskRabbit.

Sharing Economy (економіка спільної участі): соціо-економічна система, заснована на обміні недостатньо використовуваних активів або послуг, безкоштовно або за плату, безпосередньо від фізичних до фізичних осіб. Хороші приклади: Airbnb, Cohealo, BlaBlaCar, JustPark, Skillshare, RelayRides, Landshare.

Collaborative Consumption (спільне споживання): удосконалена традиційна ринкова поведінка: оренда, кредитування, обмін, бартер, дарування, здійснюється за допомогою технологій, які не були можливими перш ніж в Інтернеті. Хороші приклади: Zopa, Zipcar, Yerdle, Getable, ThredUp, FreeCycle, eBay.

On-Demand Services: платформи, які безпосередньо відповідають потребам клієнтів та інтересам постачальників і дозволяють негайно

надавати/отримувати товари та послуги. Хороші приклади: Uber, Instacart, Washio, Shuttlecook, DeskBeers, WunWun [59].

Економіка спільної участі дедалі розширюється та ускладнюється; проектів, що базуються на її ідеях стає дедалі більше. Вона гарно відображає бажання людських істот комунікувати та бути частиною спільноти, а також служить більшій меті, ніж просто торгівля товарами, послугами і талантами [62].

Трансакції (мається на увазі будь-які закінчені дії) в економіці спільної участі подібні до оренди або прокату, в яких один учасник платформи може за плату надати в користування свою машину, квартиру або будь-який інший об'єкт (предмет одягу, інструмент тощо). Для позначення цього процесу часто використовують поняття «ділитися» (яке і склало основу для назви цієї системи в англійській мові – *sharing economy*), однак директор Munk School of Global Affairs Дженіс Стайн вказує, що власники ресурсів насправді не діляться ними, а використовують їх у звичайній бізнесовій трансакції, отримуючи за це гроші [29].

Інформаційні технології все частіше використовуються в якості дієвого інструментарію колективної взаємодії для просування ідеї чи навіть ідеології. Наприклад, соціальна платформа Twitter була використана як інструмент звітності під час арабської весни (Metzgar & Maruggi, 2009), а в 2008 році кандидати в президенти США широко почали використовувати соціальні мережі (Wattal, Schuff, Mandviwalla, & Williams, 2010). Ці ж ідеї взаємодії лежать і в основі *sharing economy*, звідки вони можуть вийти за межі колективної участі для досягнення суспільно важливих політичних цілей (Ozanne & Ballantine, 2010), громадських рухів за екологічність, антиглобалізм, тощо [38].

З поширенням практичних ідей свідомого споживання з'явилися онлайн-сервіси, що допомагають здійснювати обмін речами та послугами швидко та зручно. Бурхливий розвиток інформаційних технологій в ХХІ ст. сприяв появи

унікальних онлайн-платформ, які забезпечують користувальницький контент, обмін та співробітництво (Kaplan & Haenlein, 2010). Класичні приклади включають репозиторії (місце, сховище, де зберігаються будь-які дані) з відкритим вихідним кодом (наприклад, SourceForge і GitHub), спільні онлайн енциклопедії (наприклад, Вікіпедія) та інші сайти обміну контентом (наприклад, Youtube, Instagram), або навіть файлообмінні мережі (наприклад, The Pirate Bay; ex.ua – в Україні). Пізніші приклади фінансування проєктів (наприклад, Biggggidea) і послуги з *краудфандингу* («фінансування натовпу» або спільнокошт – це співпраця людей, які добровільно об'єднують свої грошові або інші ресурси, щоб підтримати зусилля інших людей), наприклад, Kickstarter. Ці приклади, з відкритим вихідним кодом software, є зразками онлайн співпраці, спільного використання файлів, і фінансування рівний-рівному, вони також вважаються екземплярами економіки спільної участі [38].

Можна назвати ще інші сервіси, які доводять, що економіка спільного споживання знаходить все нові і нові сфери застосування. Вже зараз вона дозволяє брати на прокат майже будь-які речі (фотоапаратуру, музичні інструменти, електроприлади, туристичне спорядження, робочі інструменти тощо), користуватися чужими гаражами, віддавати домашніх тварин на тимчасове піклування, одержувати кредити. Принципи нової економічної моделі органічно поширились і на нематеріальні блага – знання, навички, досвід, час. Сервіс Skillshare, наприклад, дає змогу кожному побути вчителем або учнем, звичайні люди пропонують навчальні курси від програмування до кулінарії. На сайті MaestroMarket носії певного таланту або унікального досвіду дають експертні поради з підприємництва, письменницької майстерності чи дитячого виховання. За допомогою сервісу Gumroad можна без посередників продавати продукти своєї творчості – музику, відео, комікси. Мережа TaskRabbit дає змогу наймати помічників для виконання різноманітних повсякденних справ. А на сайтах Gidsy та Vayable можна знаходити екскурсії та

різноманітні автентичні заняття, організовані місцевими жителями для туристів у різних містах світу.

Економіка спільної участі охоплює широкий спектр структур, які включають діяльність для отримання прибутку, некомерційну діяльність, бартер, кооперативну співпрацю та ін. Шерінгова економіка забезпечує розширений доступ до товарів, послуг і *соціального капіталу* (мається на увазі талант, здібності, наприклад, майстерність фотографа, художника), які знаходяться поза межами індивідуальної власності, їх ще інколи називають «*disownership*» [31].

Науковцями виділяються 4 основні аспекти економіки спільної участі, це: онлайн співробітництво, соціальна комерція, колективна участь, а також антиспоживацька ідеологія.

Sharing economy є сталою екосистемою та складається з 10 основних складових:

- 1) Люди: вони знаходяться в центрі цієї економіки; це означає, що люди є активними громадянами та учасниками своїх громад і суспільства в цілому. Учасниками економіки спільної участі можуть бути приватні особи, спільноти, компанії, організації та асоціації, всі суб'єкти, які бажають впровадити високоефективні системи обміну для отримання вигоди. Люди є постачальники товарів і послуг; вони є творцями, співробітниками, виробниками, спів-продюсерами, дистриб'юторами товарів та послуг в межах однорангової мережі (P2P), тобто один від одного.
- 2) Виробництво: в «шерінговій» економіці, люди, організації та спільноти, в якості активних учасників можуть «виробляти» товари та послуги спільно, колективно або в кооперації. Виробництво відкрите і доступне для всіх, хто бажає долучитися. Інтернет-технології та соціальні мережі дозволяють розширити ринок продуктів і послуг, перевершуючи географічні кордони. Вітається

екологічне виробництво та таке, що, скорочує ланцюжок поставок і підвищує ефективність користування та швидкість доступу.

- 3) Цінність і системи обміну: економіка спільної участі являє собою гібридну економіку, де існує безліч форм обміну, стимулювання та створення доданої вартості. Цінністю є не лише фінансова, але й екологічна, соціальна, цінність престижу. Економіка заснована на матеріальних і нематеріальних засадах і закликає найбільш ефективно і продуктивно використання ресурсів. Також, економіка дозволяє перерозподілити «відходи» (наприклад, залишки їжі від святкового столу), якщо це необхідно.
- 4) Розподіл: ресурси розподілені і перерозподілені за допомогою системи, яка є одночасно ефективною і справедливою та приносить користь суспільству в цілому. «Відходи» розглядаються як «ресурс в неправильному місці».
- 5) Планета: в центрі економічної системи є планета. Створення, виробництво і розподіл ресурсів здійснюються в синергії та гармонії з наявними природними ресурсами.
- 6) Вплив: шерінгова економіка дозволяє економічний і соціальний перерозподіл влади, доступ до процесу прийняття рішень на основі спільно розподілених демократичних принципів прийняття рішень на різних рівнях. Система дозволяє і сприяє справедливій оплаті, скороченню нерівності і бідності.
- 7) Загальний закон: механізм правотворчості є демократичним, громадським і доступним. Правила, політика, закони та стандарти створюються за допомогою демократичної системи, що дозволяє і заохочує масову участь на всіх рівнях. Створюється система довіри з гарантій, соціальних рейтингів і репутації.
- 8) Комунікації: в економіці спільної участі інформація і знання є загальними, відкритими і доступними. З'являється доступ до

приватних ресурсів. Просування повідомлення «Share More» знаходиться в центрі економіки спільної участі.

- 9) Культура: економіка спільної участі сприяє росту взаємодовіри, добра та щедрості. Шерінг розглядається як позитивна характеристика і всіляко заохочується. Наголошується на співпраці між різними групами (привілейованими і нижчими верствами населення), обмін та співробітництво розглядаються як життєвий рятувальний круг, що з'єднує групи на всіх рівнях; від індивідуального місцевого рівня до наднаціонального. Бізнес культура заснована на найбільш ефективному використанні ресурсів і спільної ділової культури. Свідомий бізнес, соціальний бізнес, сталий розвиток, підтримання ділової етики, соціальне підприємництво є основою для економіки спільної участі. З'являється поняття «*sharepreneurship*».
- 10) Майбутнє: Sharing economy є надійною, стійкою економічною системою, яка побудована навколо довгострокового бачення, завжди враховуючи вплив і наслідки сучасних дій на майбутнє. Системне мислення, а також необхідність для системного підходу до змін є основою для успіху такої економіки [64].

Економіка спільної участі почала набирати обертів в 2000-х рр. як відповідь на фінансову кризу та надмірне споживання. Нестача коштів сприяла поширенні ідей про колективну власність, про спільне споживання, і відродила давно забуте поняття «великої родини», що означає об'єднання споживачів на персональній основі і дозволяє відчувати себе частиною великого співтовариства.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Отже, основною ідеєю економіки спільної участі є бажання більш раціонально та ефективно використовувати наявні ресурси, та отримати доступ до таких товарів та послуг, індивідуально отримати які неможливо, або дуже дорого. В першому розділі обґрунтовано, що спільна участь є стимулом раціонального свідомого споживання, дозволяє заощадити час, гроші та інші ресурси, генерувати додатковий дохід для власника і зменшити вплив на навколишнє середовище.

Нова економічна модель виникає на перетині онлайн-соціальних мереж, мобільних технологій та громадського руху, що відбувається у відповідь на глобальну економічну кризу та скорочення купівельної спроможності людей.

З цього випливає, що нова концепція економіки може стати чинником не лише економічних, але й соціальних змін, адже передбачає зміни у взаємодії між людьми, де значно більше значення мають довіра один до одного, доброта та чесність, на відміну від принципів традиційної економіки, де кожен окремий актор (підприємець, власник бізнесу) шукає вигоди для тільки себе.

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА СПІЛЬНОЇ УЧАСТІ ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНИХ ЗМІН

2.1. Економіка спільної участі та її вплив на спільноту

Варто зосередити увагу на тому, яку роль відіграє економіка спільної участі для зміни взаємодії між людьми та на формування *спільнот*; як змінюється міжособистісна взаємодія та співпраця індивіда з колективом.

Цінності, ставлення, поведінка та *способи взаємодії* з іншими людьми знаходяться поза кругозором економістів. За твердженнями американського економіста Стівена Маргліна, раціональний економічний спосіб мислення розхитує засади спільноти: «Індивідуалізм руйнує спільноту, але її пошук залишається безперервним» [15, С. 22].

Цю ж ідею підтримує і Е. Тоффлер, він зазначає, що заради здорового психічного стану особистості необхідним є задоволення потреби людини в спілкуванні, позбавленні відчуття самотності, взаєминах, приналежності до групи. Тяжіння до невеликих утворень, які могли би самі управлятися, спонукало б до зростання виробничої енергії і розбудови спільноти [19, С. 326].

Американський соціолог Роберт Нісбет, друг Роберта Мертона, в своїй праці «У пошуках спільноти» пише, що нацистська Німеччина та радянська Росія сильно маніпулювали людською жагою об'єднуватися у спільноти, щоб заснувати найбільш репресивні суспільства Європи. Сучасна держава прагне заповнити прогалину, яка утворилася після руйнації спільноти, надаючи людям матеріальну підтримку і пропонуючи окремим членам національного суспільства мету. «Ніколи ще не траплялося, щоб успішна економічна система опиралася тільки на індивідуалістичні механізми досягнення мети чи безособові стосунки [...] Насправді завжди існують залежності та стимули, які

живляться позаекономічними процесами близькості, релігії та іншими формами соціальних стосунків» [49]. Якщо Р. Нісбет вважає державу винною у загибелі спільноти, то Джон Макміллан у праці «Переосмислення ринку» гадає, що відповідальність лежить ще й на ринках.

Держава пропонує націю як заміник для села, церкви, цеху та незліченних асоціацій, які вимагають відданості індивідів при відсутності сучасності – обоє у контексті психологічного та духовного значення. Для Нісбета нація як заміник спільноти є базовою темою, яка об'єднує лівих, правих та центристських політиків, що відрізняються між собою ступенем, до якого спільнота толерується або знищується [15, С. 275].

Нація як спільнота є також базою для праці Бенедикта Андерсона «Уявлені спільноти». Сучасні нація для Андерсона є «уявною політичною спільнотою», уявленою тому, що представники навіть найменшої нації ніколи не знатимуть більшості зі своїх співвітчизників, не зустрічатимуть і навіть не чутимуть про них, і все ж в уяві завжди житиме образ співпричетності... Незалежно від фактичної нерівності та експлуатації, які там панують... Нація завжди сприймається як глибоке солідарне братерство» [6].

У нас є вибір або сприймати націю як сукупність економічних індивідів, ощадливих і егоїстичних, або як спільноту. Держава у нашому випадку є чорною скринькою, напрацювання якої насправді не обов'язково розуміти, залишаючись впевненими, що її видима рука легітимізує невидиму руку ринку, розподіл праці, за яким держава піклується про економічну ефективність. У другому випадку, в якому нація є формою спільноти, політика та економіка невідворотно переплітаються, а існування економічної царини, яка зосереджується не лише на ефективності, не може заперечуватися.

На перший погляд, вибір має бути простим: чому б просто не скористатися ідеєю про націю як спільноту, що мирно співіснує з іншими дрібними спільнотами? Якщо б так, то нормативна традиційна економіка трансформувалася б у економіку конструктивну. Але спільнота є недоречною.

Наприклад, у мейнстрімовій версії того, як визначається оплата праці. Стандартна економіка бере за основу конкурентний ринок праці у яких платня визначається «граничною продуктивністю»: люди нагороджуються відповідно до їхнього внеску в процес виробництва. Але в цьому є хитрість: припущення про те, що всі ринки є цілком конкурентними (включаючи ринок праці), а забезпечення трудовими ресурсами є зовнішнім і визначається позаекономічними силами. Без цих допоміжних умов гранична продуктивність не встановлює рівень оплати, радше рівень оплати визначає граничну продуктивність [15, С. 277-279]. Саме в даному контексті економіка спільної участі як альтернатива традиційної моделі економіки здається привабливою.

Спільнота дуже гнучке слово, значення якого варіює від тематичних чатів до професійних асоціацій та політичних федерацій. Характерною особливістю спільноти є те, що вона забезпечує певним видом «соціального клею», пов'язуючи людей у стосунки, які надають форми та смаку життю. Аналогічним чином, спільнота залежить від обмежень та зобов'язань, які оминають обчислення індивідуальної користі. Одностайно зрозуміло одне: спільнота необхідна нам для достойного та змістовного життя. Відритим питанням залишається те, чи люди, які усвідомлюють потребу в спільноті також готові поважати ці зобов'язання та вибір, і чи можливо створювати спільноти, які забезпечують глибокі людські зв'язки, разом з тим зберігаючи достатньо простору для індивідуальної розмаїтості [15, С. 44].

Ринок руйнує *спільноту* через те, що заміняє особисті зв'язки за економічною необхідністю на безособові ринкові операції. Економіка надає сприяння та є співучасником ринку; її засади роблять достоїнства спільноти невидимими та узаконюють зосередження на ефективності як типовій нормі, за якою оцінюються економічні результати.

«Набуваючи особливо гострої форми індивідуалізму, вириваючи знання із контексту, обмежуючи спільноту нацією і позиціонуючи безмежне споживання як мету життя, традиційні економіка не дозволяє нам думати про людські

стосунки, які є душею спільноти, а не засобом особистого прагнення щастя» [15, С. 26].

В той час, як політика шерінгових спроб і стартапів різняться в країнах світу, спільним для них усіх залишається мета створити більш стійкі, справедливі та більш соціально пов'язані *спільноти*.

Спільноти сприяють народженню та поширенню низових інновацій у суспільстві, а це, в свою чергу, веде до економічного зростання. Едмунд Фелпс в своїй праці «Масове процвітання: як низові інновації стали джерелом робочих місць, нових можливостей і змін» пропонує новий погляд на «багатство народів». Він стверджує, що різкий ріст благополуччя супроводжується не лише матеріальним багатством, але й «процвітанням» – осмисленою працею, самовираженням і особистісним ростом великої кількості людей. Цінності творити щось нове підживлювали низовий динамізм для більш широких і масштабних інновацій. В останні десятиліття цей динамізм значно втратив свої позиції, що Фелпс пов'язує із сучасними корпоративними цінностями, які лежать в основі сучасної економіки і які ставлять державу над індивідом чи спільнотою креативних індивідів [21, С. 7].

Волтер Айзексон, в 2014 році в праці «Інноватори» зазначає, що світ став таким яким є, не завдяки існуванню окремих геніїв в людській історії та їхнім винаходам, але в першу чергу завдяки клопіткій праці цілих спільнот людей протягом багатьох десятиліть; саме так, наприклад, народилися комп'ютер та інтернет. Айзексон вкотре підкреслює важливість людських спільнот, взаємодії, суперництва, колективної співпраці [5, С. 12].

Історичний процес складається з двох протилежних форм спільного життя індивідів, по-перше, це спільноти, що засновані органічно на реальних життєвих зв'язках та природній волі, і по-друге, це суспільства, яке є механічним утворенням, що постало на волі розумовій і раціональній. Спільнота необхідна для достойного та змістовного життя. Спільнота є групою

людей, що з певних об'єктивних чи суб'єктивних причин відчують спільне між собою (прагнення, цілі, спільні соціальні структури, тощо) [22].

Зростаюча потреба ширшого залучення спільнот до взаємодії в сучасному світі є важливою причиною прийняття sharing economy. Якщо погодитися з думкою С. Надлера, яки пише, що більш широке використання онлайн-соціальних мереж насправді збільшує почуття ізоляції і виключення з реальної комунікації. То в цьому контексті, спільне споживання відкриває нові можливості особисто поспілкуватися з незнайомими людьми в онлайн і оффлайн середовищі. Хоч для декого це не особливо приваблива перспектива, комусь іншому може здатися додатковим стимулом. Нещодавнє дослідження шерінгової економіки в Масачусетському університеті показало, що 78% опитаних вважають, що їх онлайн-комунікації зробили їх більш готовими поділитися будь-чим з іншими членами спільноти [47].

Цей тип обміну може збільшити громадську взаємодію, створюючи платформу для людей, де можна обговорити спільні ідеї, що призведуть до більш повноцінної співпраці і досвіду. Той самий Airbnb представляє собою платформу, яка забезпечує не тільки збільшення обсягу пропозиції для розміщення на період подорожей, але він також пропонує автентичний місцевий досвід для участі і можливості для особистого зв'язку, практично недосяжного в більшості готельних мереж.

При аналізі споживчих переваг, Рейчел Боцман виявила, що останнім часом спостерігається зрушення зі споживчих пріоритетів до більш глибокого залучення в спільноті. Якщо говорити більш конкретно, то споживачі все частіше хочуть повернутися до більш спрощених і особистих трансакційних відносин. В результаті такі дії поліпшать прозорість і створять нові можливості для онлайн доступу з додатковим рівнем особистої залученості. Особистий профіль в Facebook буде доступним для перегляду і це збудує не тільки довіру, необхідну для економіки спільної участі, а й дозволить користувачам

поводитися більш впевнено і брати активнішу участь з укладання різного роду угод зі спільнотою чи іншими учасниками.

Нове дослідження від Pew Research Center, показало, що в той час як більшість американців використовували принаймні один з нових послуг економіки спільної участі, велика кількість людей все ще не знають про їхнє існування і потенційні вигоди.

У першому великому дослідженні шерінгової економіки повідомлялося, що 72% американців використовували такі платформи для різного роду обміну чи спільного споживання, що свідчило про масштаб і поширеність економіки спільної участі [50].

«Економіка спільної участі була предметом численних дискусій, які тривають й досі, але ці послуги відображаються на споживачах відчутно в тій чи іншій мірі», сказав Аарон Сміт, заступник директора дослідницького центру Pew і автор дослідження, в заяві. «Деякі американці глибоко інтегрували ці платформи в їхнє життя день у день, але існує ще більше число людей, які перебувають на периферії економіки сумісного вжитку».

Тривале дослідження Pew Research Center про вплив технологій на повсякденне життя людей було дуже впливовим, і його дані широко використовуються дослідниками всього академічного середовища і досі. Привабливість моделі шерінгової економіки часто може привести до більшого вибору, ефективності та економії коштів. Але, звичайно, ці послуги доступні лише тим, хто активно ними користується. Безумовно, існує група досвідчених користувачів, які посилюють ефект цієї економіки, із заявлених 72% населення, кожен принаймні один раз брав участь у спільному споживанні, кожен п'ятий американець використовує принаймні 4 види послуг, а десь 7% суспільства інтенсивно користуються шістьма чи більше платформами.

Проблема полягає в тому, що 28% людей, які ніколи не отримати доступ цих спільних ресурсів, просто не мають ні найменшого уявлення про те, що вони існують і функціонують. Дослідження Pew Research Center показало, що

61% американців не знали значення терміну «краудфандинг». І 73% ніколи не чули терміну «спільне споживання», навіть якщо в певній мірі брали в ньому участь. В той же час, 15% дорослого населення США використовували ridehailing додаток (або «Hail and ride», додаток для того, щоб «зловити» таксі), а про значення самого терміну ridehailing знали вдвічі менше [50].

Отже, хто використовує ці послуги? Кожна з цих окремих платформ має свою власну унікальну базу користувачів. Проте, вплив цих спільних сервісів в значній мірі сконцентрований серед певних демографічних груп. Зокрема: випускники коледжів/університетів – 39%, ще 8% – учні середньої школи. Сім'ї з доходами понад 100 000 \$ втричі частіше користуються такими послугами ніж сім'ї, де сумарний річний дохід не перевищує 30 000 \$ і молоді людей у віці 18-24 років. До 45 річного віку рівень використання шерінгових платформ спадає, 44% жителів США у віці 50 років і старше ніколи не використовували подібні сервіси.

Ряд цих послуг – хоча далеко не всі з них – пропонуються в основному в містах і навколо міських населених пунктів. Міщани приблизно в три рази частіше користуються можливостями шерінгової економіки, ніж жителі сіл чи маленьких населених пунктів.

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

Чоловіки і жінки схильні сприймати і відчувати ці послуги дещо по-різному, коли справа доходить до питання безпеки користувача, хоча ці характеристики важко прослідкувати і вони непослідовні. Наприклад, жінки частіше, ніж чоловіки висловлюють стурбованість про безпеку водіїв, які заробляють, шукаючи попутчиків [51].

Цілком зрозуміло, що люди можуть відчувати себе незручно, дозволяючи незнайомцям залишатися в своїх будинках або використовувати свій автомобіль. У статті, опублікованій в Boston Magazine, йдеться, що люди

можуть чинити опір участі в обмінній економіці через відразу до обміну, який корениться в страху перед незнайомцями і незручністю [47]. Такі проблеми є дійсними, але з високою ймовірністю, вони відступлять на задній план, бо взаємодія з незнайомими людьми не є новою, індивіди в міських районах постійно користуються спільним громадським транспортом, ліфтами, діляться столиками в ресторанах і кафе.

Комунікація через соціальні мережі, можливість переглянути профіль людини, оцінити репутацію, а крім того двостороння система виставлення оцінок дозволить людям більш впевнено і охоче відкрити свої будинки чи інші особисті речі для чужих людей.

Зіткнувшись з інтернетом люди пережили три хвилі соціальних змін. Перша хвиля відбулася, коли люди звикли до буденного обміну інформацією в інтернет середовищі, і була посилена соціальними мережами. Друга хвиля росту довіри відбулася, коли люди почали брати участь в електронній комерції та стали користуватися онлайн платіжними системами. Третя і нинішня хвиля зростання довіри уже дозволяє індивідам сміливо підключатися до незнайомих людей і взаємодіяти певним чином. В рамках цього простору довіри шерінг платформи якраз і намагаються виробити необхідний рівень довіри, який би залучав користувачів до спільної участі. Ідеальна мета матиме надійну рейтингову довірливу систему, якій будуть слідувати користувачі під час їх численних операцій на різних платформах, подібно до фінансових операцій з кредитами.

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, щоб власники та орендарі мали змогу перевірити, чи є у них спільні друзі в реальному житті, цей фактор іще збільшує рівень довіри між людьми [44].

В той час як системи довіри шерінгових сервісів будуть поліпшені (ідентифікатори особистостей, підтвердження профілів, інтернет відстеження репутації), цей рівень довіри буде рости і всередині спільнот людей, а набувши достатнього рівня він дозволить проводити безліч угод і трансакцій та буде далі рухатися вперед, поліпшуючи загальний досвід і добробут обох сторін.

2.2. Соціальні зміни в контексті економіки спільної участі

Економіка спільної участі є потужною новою економічною моделлю, яка змінює формат взаємодії між надавачем та отримувачем послуги. Діяльність відбувається (поки що) без посередництва державних інституцій, у форматі «рівний-рівному» та є чинником і водночас наслідком цілого комплексу ґрунтовних соціальних змін, які включають в себе зміни економічні, культурні, політичні, психологічні, тощо.

Інституціональний напрям розглядає розвиток економічних систем та окремих типів економік як комплекс економічних відносин між господарськими одиницями та економічними агентами, що розвиваються під впливом економічних, політичних, соціальних, екологічних, культурних, географічних та інших інституціональних і природно-соціальних чинників. Корисним є розгляд економіки спільної участі з інституціональної точки зору, вивчення способу взаємодії людей в умовах sharing economy та їхнього впливу на економіку та суспільство загалом. Адже залишаються не до кінця з'ясованими та обґрунтованими причини початку такої взаємодії між людьми, яка не опосередковується соціальними інституціями, тобто добре влаштованими та знайомими правилами гри. Не завершеними є пояснення мотивів вступу людей в обмін з незнайомцями, якщо не гарантовані безпека, правовий захист, страхування власності і життя людини.

На даний момент економіка спільної участі знаходиться в «сірій зоні». Єдино зрозумілих правил гри (нормативних, законодавчих) для неї ще не розроблено, спостерігається роздробленість та неповність інституційного оформлення шерінгової економічної діяльності. З одного боку, необхідно було б ввести державне регулювання та контроль за такою діяльністю, хоча б з метою забезпечення охорони праці, гарантії безпеки життя, здоров'я і свободи особистості. Але з іншого боку, в суспільстві повинні були б бути соціальні контроль і нагляд, чиї санкції в спільнотах є дієвішими і ефективнішими, ніж урядові.

Наприклад, введення законів, які регулюють предмети розкоші, свідчить не про значний державний вплив, а про певні соціальні зміни: ці закони є знаком соціального розпаду, вказівки на те, що внутрішні суспільні механізми регулювання припинили роботу, що соціальні санкції більше не ефективні [15, С. 308]. Санкції, які можуть накладатися спільнотами, щоб зберегти свою цілісність стають все менш потрібними, адже самі спільноти стають менш ймовірними, коли індивідуалістичне суспільство замінює спільноту. Справедлива торгівля різко порушує питання спільноти; якщо заклик до справедливої торгівлі пов'язаний з ідеєю створення спільноти з тими, хто виробляє товари та послуги та кому ми довіряємо, тоді сама логіка справедливої торгівлі має привести до утворення спільноти. Але такої спільноти, яка переступає національні кордони та привести до абсолютно іншого розподілу прибутку, що й пропонує в ідеальному варіанті економіка спільної участі.

Прихильники Airbnb зазначають, що наявні правила, які регулюють економічну діяльність починаючи з 1961 року, не повинні застосовуватися до моделей інтернет-ери бізнесу. Найближчим часом варто розробити актуальну правову та податкову базу щодо сервісів економіки спільної участі, але поки що її послуги залишаються в сірій правовій зоні [67].

Вимірювання економічної діяльності в рамках sharing economy також може стати 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.

На даний момент нез'ясованими залишаються і проблеми вимірювання доданої вартості; наприклад, не вирішено, якого значення надавати автомобілю, за допомогою якого власник перевозить випадкових пасажирів, даний актив має оцінюватися як вже існуючий чи економіка спільної участі створює нове значення активу та нову економічну діяльність? Поки що законодавство та нормативно-правова сфера не встигають за соціальними змінами, які спричинені sharing economy.

Це важливо, тому що уряд вимірює економічну активність суспільств, щоб краще зрозуміти фінансове здоров'я нації, а також порівняти прогрес по відношенню до інших країн. Відсутність чіткого методу для вимірювання економічної активності не є критичною перешкодою для успіху шерінгової економіки, але важливо враховувати, що зростання обміну економіки може мати значний вплив на економіку суспільств в цілому. Якщо спільне споживання продовжуватиме розширюватися і все більше людей отримуватимуть економічні вигоди від участі, повинні бути розроблені додаткові методи для вимірювання економічної активності.

Згідно з Адамом Смітом, добровільний обмін є взаємовигідним, в ньому наче б то закладена певна магія. Якщо дві людини мають те, чим вони хотіли би обмінятися, то після обміну в умовах вільного ринку обоє стануть щасливими – ось провідна ідея економіки Сміта [57].

Але в такій теорії, заснованій на бартері та обміні і представленій тепер *неокласичною стандартною теорією*, економіка це машина, яка створює

економічну гармонію, поки її лишають саму собі. Тому зосереджуються на фінансовій та монетарній змінних. Згідно з цією теорією, фактори, які спричиняють економічний розвиток – нові знання, нові технології, людську взаємодію і синергію, інфраструктуру – або виводять за рамки теорії, або вони зникають в абстрактних пошуках середніх величин, скажімо, «репрезентативної фірми». У теорії зіпертій на виробництво, відбувається протилежне, там фінансова та монетарна змінні стають ризикованими, необхідним для побудови головного інтересу, а саме: продуктивної здатності країни. Якраз унаслідок нехтування зазначених вище факторів стандартна теорія доходів доходить висновку, що глобалізація однаковою мірою принесе користь кожному. Розвиток у такому разі мають тенденцію розглядати як нагромадження капіталу, а не як прагнення дорівнятись і засвоєння знань. Адам Сміт та Авраам Лінкольн виразно визначали два протилежні погляди на найголовніші людські риси і основну людську діяльність, а також на людську природу і економічні теорії. Адам Сміт в «Багатстві народів» формулює свої думки так: «Поділ праці виникає з притаманної людській природі схильності...міняти, обмінювати та вимінювати одну річ на іншу... Ця схильність властива всім людям, її не можна знайти в собак». А Лінкольн охарактеризував свою теорію таким чином, що підкреслив не лише ринковий обмін, а наголосив на виробництві, інноваціях та соціальній співпраці [17, С. 86-87].

Оскільки рівноцінного обміну між учасниками угод бути не може, через асиметрію інформації та інші негативні чинники, економіка спільної участі може стати гідною альтернативною моделлю до стандартної економічної теорії. Бо ґрунтується якраз на соціальній складовій (співучасть, довіра), яку мейнстрімова економіка наполегливо ігнорує, будуючи узагальнюючі теоретичні абстракції.

Економіка мейнстріму запевняє, що відповідно до важливих чи не дуже умов, ринкова система робить ціле суспільство багатим настільки, наскільки це можливо завдяки доступним ресурсам. Індивідів стандартна економіка

зображує як раціональних, ощадливих і обмежених егоїстів, кожен з яких в здійсненні своєї індивідуальної поведінки керується виключно максимізацією користі. За такої умови, щоб реалізувати максималістську ощадливу поведінку, індивід мав би проводити щоразу педантичні обчислення. Але в своїй праці «Нариси позитивної економічної науки» в 1953 році Мілтон Фрідман довів, що для індивідам насправді не так важливо проводити свої обчислення, набагато більше значення мають для них різні *соціальні фактори*. Насправді, більшість економічного життя зупинилося б, якби залежало від обчислення та розрахунків [15, С. 176].

Якщо говорити про інші соціальні фактори, які впливають на поведінку індивідів щодо придбання чи обміну, то вони є частиною соціальних установок. А установки, цінності та вірування накладаються обмеженнями справжнього процесу *соціалізації*. Про це стверджує Нобелівський лауреат Кеннет Ерроу, який створив піддисципліну економіки «соціальний вибір» [15, С. 108]. Ставлення і схильність до певних цінностей не завжди призводять до узгодженої з ними поведінки. Причинами невідповідності можуть виступати:

- певні види економічної поведінки розглядаються як ідеологічно правильні;
- споживач не в змозі розуміти реальні вигоди від власного вибору;
- існує асиметрія інформації, як згадано дещо вище.

Вимоги індивіда та вимоги спільноти вступають у конфлікт, і це не погано: таке напруження є здоровим та сприяє творчості. Але за останні кілька сот років економічна ідеологія підтримувала як егоїстичного індивіда, так і ринкову систему, але підривала та продовжує підривати спільноту.

Як уже неодноразово згадувалося, ринок руйнує спільноту, залишаючи лише уявлену спільноту нації, а глобалізація впадає у крайнощі, піддаючи ризику навіть національні спільноти. Тоді як спільнота, «наскільки можливо, надає будь-якій неприємній роботі мистецької форми, налаштованої відповідно до власної природи, що забезпечує титул, почуття власної гідності, чарівність

та спеціальний статус в межах соціальної структури у формі «покликання» та поважного становища» за твердженням Фердинанда Тьоніса.

Як уже було зазначено в першому розділі магістерської дисертації, важливими економічними причинами виникнення нового типу економіки стали фінансова криза та економічна рецесія в багатьох країнах світу (передусім в США, де економіка спільної участі і постала вперше), і як наслідок – зниження купівельної спроможності громадян. Не випадково, що більшість фірм, діючих на принципові «рівний-рівному» були створені в період між 2008-2010 роками. Деякі науковці також розглядають новий тип економіки як пост-кризову протиотруту від матеріалізму і надмірного споживацтва [67].

Іще однією важливою соціальною причиною появи *sharing economy* є зміна поколінь. Численні дослідження показують, що люди з покоління так званих «міленіалів» (тих, хто народився між 1980 та 2000 роками), вже рідко купують будинки, а ще рідше – автомобілі. Простежується модна 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 вкладав гроші в досвід та враження: мандрівники, екстремали, стартапери [24].

Згідно з твердженням *теорії поколінь* американськи вчених демографа Нейла Хоува та історика Вільяма Штрауса, яка була розроблена в 1991 році, кожне покоління людей має спільну модель поведінки, не схожу ні на своїх батьків, ні на покоління своїх дітей. Так відбувається тому, що поведінка людей залежить від умов життя та виховання до 14-річного віку, саме до цього віку в підлітка формується власна ієрархія цінностей. Згідно з висновками вчених, які були опубліковані в працях «Покоління» та пізніше в книзі «Четверте перетворення», поколінню молодих людей, народжених в проміжку між 1983 та 2003 роками, властиві такі особистісні якості, як: комунікабельність, обізнаність в комп'ютерних мережах, відповідальність, командний дух (в тому

числі колективізм віртуальний, в соціальних мережах), різноманітність інтересів та вибір цікавої роботи, бо життя швидкоплинне.

Покоління ігреків зростало в еру технологічних відкриттів, шаленого розвитку ІТ-сектору, мобільного зв'язку та комп'ютеризації, а тому, цінними для них є віра в те, що немає нічого неможливого, бажання втілювати задумане; різноманітність емоційного досвіду (нові враження мотивують більше, ніж матеріальні блага, влада, престижна робота чи посада) Цінним є розуміння того, що успіх залежить від них, важливо бути частиною справи, відчувати, що робота важлива для досягнення спільної мети та інше. З усього зазначеного вище можна висновувати, що покоління мілленіалів схильне до взаємодії та здатне формувати «ефективні» соціальні спільноти.

Загалом, такі цінності можуть стимулювати прийняття моделі спільного вжитку тому, що вона сприяє розвитку кращої поінформованості користувачів, є більш прозорою, стійкою та демократичною для участі. Крім того, було відзначено, що ідеологічна складова є важливим фактором мотивації. Воля і сприяння справедливим соціально-економічним перетворенням, трансформаціям, сприяють виникненню почуття схильності до шерінгової економіки [28, С. 22].

Дві компанії, які найчастіше згадуються у контексті економіки спільної участі, як першопрохідці, що досягли успіху – це Airbnb і Uber. Обидва сервіси нині є компаніями з багатомільярдною капіталізацією. Airbnb є онлайнною платформою, яка дозволяє знайти винаймача для своєї нерухомості (квартири, кімнати у квартирі, будинку, замку) [43]. Uber зводить разом клієнтів, що потребують послуг таксі, і водіїв з машиною, які готові когось підвезти (примітно, що компанія наполягає, що не надає таксомоторних послуг, а дає змогу «поділитися поїздкою»). До речі, восени Uber було названо найуспішнішим стартапом світу, компанію було оцінено в \$62,5 млрд [35].

Першопричиною для виникнення Airbnb була економічна. Одному з засновників не вистачало грошей, аби заплатити свою частку орендної плати за

квартиру, яку він наймав разом із іншим засновником, тож обидва згодні підзаробити, здаючи койкомісця туристам. Станом на середину 2013 року для більше як 50% тих, хто здає своє житло через Airbnb, це здавання було допоміжним способом платити ренту [43].

Окрім грошової винагороди, участь в *sharing economy* дає можливість знайти тимчасову роботу, генерувати частковий додатковий дохід, отримати на користувача речі, які були недосяжними в індивідуальному плані, підвищити соціальну взаємодію, взаємовигоду. Колективна дія базується на довірі, *соціальному капіталі*, теорії колективної ефективності. Поза перевагами спільної участі, передбачуваний ризик дефіциту є центральним фактором, що визначає привабливість економіки спільної участі.

Мотиви для участі в економіці спільної участі розрізняються, що не дивно, враховуючи різноманітність платформ і діяльність. Деякі учасники послуговуються ультрасучасністю або новизною платформи. Це, однак, важливо визнати, що новинка, про яку говорять багато учасників (і платформи) можуть бути вираженням класизму і расизму. Спільне споживання – не тільки творіння сучасних спільнот, така практика залишається більш поширеною в робітничому класі, серед бідних людей і суспільних меншин. Дискурс новизни використовує помилковий універсалізм, який може бути віддаляти людей, які досі зберегли нецифрову практику спільної участі в своєму повсякденному житті [54].

Крім новизни і тяжіння до нових технологій, учасники, як правило, мотивуються ще соціальними, економічними та екологічними факторами. Як правило, *peer-to-peer* сайти завжди дешевші, ніж ринкові альтернативи. На Airbnb можна знайти дешевше житло, ніж в готелі; крім того, комісійні збори таких сайтів зазвичай менші, ніж відсоток існуючих підприємств.

Сервіси з обслуговування або *service networking*, такі як TaskRabbit з місцевим ринком позаштатної робочої сили, зазвичай стягують менше, ніж традиційні агенства по догляду за дітьми, послуги 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 і росте в геометричній прогресії, це чудова можливість для тих, хто має зайві гроші, але відчуває брак часу.

Працівники, які виконують такі одно-, чи багаторазові роботи сильно варіюються за статусом і рівнем освіти: 70% мають ступінь бакалавра, 20% – магістра, і ще 5% – PhD; а 37% 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.

І, нарешті, прихильність до *соціальної трансформації* є важливим фактором мотивації участі в економіці спільної участі.

Connected Consumption Research Team виявила, що багато респондентів наголошують на важливості обміну і співпраці, і деякі з них досить критично відгукуються про капіталізм, функціонування ринку і бізнесу як основних гравців звичайної економіки [54]. Ідеологічна мотивація, однак, варіюється в залежності від сайту і його орієнтації (for profit чи non-profit моделі).

Залишається відкритим питання, чи збудує економіка спільної участі *соціальний капітал*? Дискурс новизни в цьому секторі полягає в «*stranger sharing*». Історично, люди мали обмежений характер обміну чи спільної участі в рамках своїх замкнених соціальних мереж. Сучасні ж платформи полегшують взаємодію та обмін інформацією між людьми які навіть не знають один одного, і в них немає жодного спільного знайомого. В такому контексті спільне споживання тягне за собою ще вищий ступінь ризику і невизначеності, які є перепонами на шляху створення соціального капіталу.

Платформи намагаються знизити ризики шляхом розміщення інформації про користувачів, а також використовуючи форму зворотного зв'язку й оцінки – краудсорсингову інформацію. Цифрові технології використовуються для зниження операційних витрат та невизначеності і створюють нові можливості в

режимі реального часу. Унікальність економіки спільної участі в тому, що вона мобілізує технології, ринки, і «мудрість натовпу» задля зведення незнайомих разом.

Багато сайтів із шерінгових сервісів презентують *соціальний зв'язок* як основний результат своєї діяльності. Але чи справді ці сайти будують дружні відносини, мережі та соціальну довіру? Існують суперечливі дані. Стенфордський соціолог Паоло Парігі (Paolo Parigi) з колегами виявив, що Couchsurfing в дійсності призводить до появи дружби. Проте, здатність платформ до створення таких особливо дружелюбних груп зменшилася з моменту її створення в 2003 році. Користувачі почали розчаровуватися в таких стосунках, а тому взаємодія носить здебільшого випадковий і недовговічний характер. Інші дослідження показали, що соціальний зв'язок може бути невловимим, якщо учасники дають оцінку інтеракціям як «anonymous» чи «sterile».

Роль рейтингів і репутаційної інформації знаходиться в центрі питань про соціальний капітал. Поширена думка, що надання краудсорсингової інформації про користувачів – це саме те, що змушує всіх почуватися в безпеці при взаємодії з чужими людьми. Але в дослідження Парігі виявлений парадокс: чим більше репутаційної інформації відображається на профілі конкретного користувача, тим менше користувачів утворюють із ним міцні соціальні зв'язки [54].

Sharing economy платформи можуть також відтворювати клас, стать і расові забобони та ієрархії. В дослідженнях, Джуліет Скор вдалося виявити, що культурний капітал, тип класових привілеїв обмежують учасників в діях. Тільки користувачі з «правильною» пропозицією, зовнішнім виглядом чи смаком отримували пропозиції. Виявляється, багато людей «скрінять» потенційних торгових партнерів за граматику і рівнем освіти, а ще високоосвічені люди не бажають пропонувати свої найцінніші навички (наприклад, програмування чи веб-дизайну), вважаючи замість цього виступати

в якості аматорських електриків чи різноробочих. Знайшлися навіть докази расової дискримінації серед користувачів Airbnb, білі господарі нерухомості змогли на 12% заробити більше, ніж чорні.

Дебют sharing economy відзначився багатослів'ям про добро, яке вона несе, про побудову соціальних зв'язків, про збереження навколишнього середовища, а також про економічні вигоди для простих людей. Здавалося, сучасні технологічні та економічні інновації відкрили місце для нової економічної моделі, такі думки повсюдно лунали, і особливо приємно виглядали на фоні 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, на думку Діна Бейкера, прогресивного економіста зі США, нове спільне споживання «в значній мірі засноване на ухиленні від правил і не дотримується закону», а також надає споживачам неякісний, можливо, небезпечний продукт. Його колега Ентоні Каламар назвав це явище «sharewashing» (відмивання під виглядом шерінгу), в якому платформи перекладають ризик на користувачів під виглядом обміну.

Як детальніше зазначається в статті The Guardian, нова бізнес-модель часто ґрунтується на порушенні законодавства. Такі сервіси дійсно сприяють ефективнішій реалізації мало використовуваних ресурсів, але варто звертати увагу і на «нижній фундамент» економіки спільної участі. 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, тут з'являється нормативна невизначеність. Фізичні особи, що хочуть пропонувати послуги з оренди, не можуть забезпечити дотримання чітких вимог та оплатити пов'язані з цим витрати, що насправді дає приватним власникам квартир перевагу, адже вони можуть стягувати більш низькі ціни [25].

Важливим є питання безпеки. Готелі регулярно перевіряються, щоб гарантувати пожежну безпеку, мінімізувати інші ризики для відвідувачів. Господарі квартир на Airbnb не проходять таких стандартизованих комплексних перевірок. До недавнього випадку рекомендації по безпеці житла не були включеними до умов реєстрації на сайті. Можна навести чимало прикладів, коли люди, які знімали житло через даний сервіс ставали жертвами внаслідок недоброякісного обладнання, поганого технічного стану меблів, тощо. Найвідомішим є випадок з сім'єю Стоунів з Техасу. Вони зняли заміський будинок через Airbnb, і батько вирішив покататися на качелях, які були прив'язані до стовбура дерева; старе дерево зламалося і впало чоловікові на голову; врятувати життя йому не вдалося. Задля уникнення та застереження від таких випадків, кожен дім чи квартира, що стоїть на облікові в Асоціації готелів Техасу проходить жорстку перевірку з тестовою ночівлею, в Airbnb про таке поки не йдеться [10].

Прихильники Airbnb захищають права власників будинків заробляти на своєму майні і вважають, що платформа не потребує додаткових правил. Компанія, захищає господарів житла, надаючи їм юридичну підтримку і підтримуючи Peers – асоціацію господарів Airbnb (водіїв Uber та інших фрілансерів), які виступають проти законодавчого регулювання та обмеження діяльності компаній в області «економіки за вимогою». У Сан-Франциско Airbnb витратив близько \$9 млн на успішне протистояння поправці до закону, яка обмежувала здачу одного житла до 75 ночей на рік і передбачала для компанії штраф в розмірі \$1000 на користь міста за невідповідні умови. Airbnb інколи називають паливом, яке тільки підігріває і без того гарячий ринок оренди житла в *джентрифікованих* районах. Джентрифікація або міська рециркуляція, – це реконструкція і оновлення будівель в раніше нефешенебельних частинах міста та переїзд до цього району багатших мешканців, які потенційно можуть витіснити бідніших жителів.

У 2014 році генеральний прокурор Нью-Йорка Ерік Шнайдерман опублікував аналіз нелегальної оренди квартир за чотири роки. Виявилося, що більше третини виручки, створеної за допомогою Airbnb в Нью-Йорку, – \$168 млн – отримали нелегальні готелі, господарі яких містили від 3 до 272 закладів та заробляли мільйони доларів на рік в обхід податкової служби. 72% всіх власників найманих квартир або порушували правила короткострокової оренди, або використовували в якості житлового фонду комерційні приміщення. Через Airbnb працюють сотні нелегальних хостелів, деякі з них беруть по 13 гостей за ніч. Закон штату Нью-Йорк забороняє жителям міста здавати своє житло в оренду менш ніж на 30 днів, якщо господар квартири відсутній в будівлі. Цей закон покликаний зберегти доступну оренду і убезпечити туристів від житла, яке не відповідає пожежним та інших нормам. Нелегальні готелі часто небезпечні для своїх жителів: в них немає систем автоматичного гасіння вогню та оповіщення про пожежу, схем евакуації, тощо. Користувачі є соціально незахищеними. Airbnb навряд чи відстежує дані, що дозволяють оцінити ризик смерті, каліцтва, грабежу або сексуальної агресії [52].

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 у Франції, таксопарки втратили велику частину прибутку та стали просто не популярними серед жителів. У рамках протестів таксистами було перекрито під'їзди до найбільших аеропортів країни, та розбито декілька автівок, які належали Uber. Для припинення масових заворушень на вулицях, президент Франції, Франсуа Олланд, офіційно видав указ про заборону діяльності даної компанії на теренах держави. Пізніше стало відомо про арешт французькою владою керівників Uber France та Uber Europe [53].

В більшості ситуацій компанії знімають з себе відповідальність за нещасні випадки, бо позиціонують свою участь тільки як посередництво, тому що надають в користування якісну платформу як готовий продукт.

Центральною темою критики є те, що комерційні платформи презентуються як прогресивні, *соціально трансформуючі ідеї*. Чи так насправді? Що стосується регулювання, страхування та оподаткування, платформи мобілізують політичну підтримку, і здебільшого погоджуються та приймають той факт, що деяке регулювання діяльності сервісів є необхідним. Оскільки велика частина дій містяться на локальному рівні чи в масштабах країни, то існує багато варіацій для формату такого регулювання, яке б дозволило платформам працювати і рости.

Існує менше ясності в питанні про те, як платформи впливають на умови праці. Критики бачать їх в якості архітекторів зростаючого класу *прекаріату*, що знаходиться на сумнівному краю економічної безпеки, і стверджують, що стимулом для спільного споживання є не довіра, а безвихідь.

Так званий «прекаріат» — це термін-гібрид від слів «пролетаріат» та «прекарний», спрямований на те, щоб вказати на світовий тренд усе більшого відхилення від офіційної зайнятості до «випадкової» праці (особливо в розвинених країнах) та до зростаючого неформального сектору (зокрема, в розвинених економіках). Слово «прекарність» або «вразливість», походить від англ. «precarious» — сумнівний, ризикований, негарантований, нестабільний), це нестабільний спосіб життя і роботи без довгострокових гарантій і надійного заробітку особливо у стосунку до розповсюдження «нестандартної» зайнятості в неоліберальну епоху [18].

Вплив нових можливостей оцінити поки що надзвичайно важко, передусім тому, що велика частина сервісів економічної співучасті впроваджуються в період високого безробіття і швидкої реструктуризації ринку праці. Умови праці і засоби захисту піддаються ерозії, реальна заробітна плата знижується, а частка праці в національному доході в США,

наприклад, знизилася до історичного мінімуму, як і в Україні насправді. Якщо ринок праці продовжуватиме погіршуватися для робітників то і умови праці стануть гіршими і шерінгова економіка не є причиною таких процесів. З іншого боку, якщо ринки праці покращяться, *sharers* (ті, що діляться) можуть зажадати більшого від платформ, тому що у них будуть кращі альтернативи. Ці два ефекти працюватимуть в протилежних напрямках: з руйнуванням попиту на застарілі легальні підприємства і зі зростанням попиту для шерінгових компаній та навпаки [54].

Також необхідно розглянути різноманітність галузей, в яких діють шерінгові платформи. Деякі сектори характеризуються високою рентою, а отже їх легко захопити руйнівними технологіями, в такі галузі економіка спільної участі проникає дуже швидко. Для прикладу можна взяти таксі; найбільший вплив, ймовірно, чиниться на власників дорогих ліцензій, які ще й платять високі лізингові та інші платежі. Стикнувшись із UberX (бюджетна серсія автомобілів Uber, на відміну від Uber Black люкс-класу) і Lyft, посилилася конкурентність і високі доходи таксистів зменшилися, що й викликало обурення професійної спілки таксистів в багатьох країнах світу, і в Києві теж, які анонсували мобілізацію та загальнонаціональний страйк в липні 2015 року.

Інтернет-платформа з хорошою рейтинговою системою повинна поліпшувати умови праці. Якщо розглянути на прикладі ринок помічників по господарству, нянь чи прибиральників, то їхні роботодавці, агенства часто забирають більше половини заробітку, як комісію. Платформа з peer-to-peer взаємодією буде забирати 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 Вайт в своєму матеріалі на The Atlantic акцентує, що будівельні компанії, стрип-клуби та сервіси на зразок Uber чи Lyft мають дещо спільне. Воно полягає в наступному: всі вони отримують значне число судових скарг та позовів за спроби обійти закон в ставленні до своїх працівників як до підрядників (*contractors*), а не співробітників [68].

Така ситуація відмінно підходить роботодавцям, але потенційно страшна та 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 на роботі, допомога по безробіттю для тих, хто звільняють, 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. Звіт по національному працевлаштуванню за 2012 рік показав, що за різними оцінками від 10 до 30% робочої сили маркуються роботодавцями не вірно, в якості підрядників. Ця проблема, відома як *worker misclassification* не є новою, і досить поширена в таких галузях як будівництво, служба доставки, розваги для дорослих, тощо.

Поява *sharing economy* полегшила процес розмивання класифікації категорій через сильну залежність від технологічних новацій. Uber і Lyft, за словами автора матеріалу, в самому процесі організації праці намагаються спотворити цю центральну функцію, щоб уникнути додаткових витрат та вимог. «Коли йдеться про прийом на роботу, то такі платформи зазвичай заявляють, що просто надають свій ресурс як послугу для знаходження і під'єднання підрядників, чим вводять в оману. Це нагадує ситуацію з Fedex, коли вони спростовували факт, що є компанією із доставки, чи коли стрип-клуби заявляють, що є звичайними барами», – зазначає автор.

Відсутність статусу працівника може залишити працівників з мізерною кількістю захисту, коли щось піде не так. Це може бути особливо проблематичним у деяких з таких шерінг компаній, де робота працівника може в значній мірі залежати від суб'єктивних оцінок клієнтів, відгуків. Крім того, відсутність статусу працівника позбавляє можливості об'єднуватися у профспілки тим, хто зіткнувся з дискримінацією.

Для багатьох працівників, статус підрядника (contractor = nonemployee status) взагалі не вибір, а можливість мати хоча б якусь роботу [68].

В статті Harvard Business Review зазначається що часто стикаються інтереси економіки спільної участі та міської влади. Так, наприклад, суди заборонили використовувати Uber в Франкфурті, згодом національну заборону на діяльність сервісу було накладено в багатьох містах Канади, Франції, в ряді штатів США. Натомість Амстердам, Лондон, Сан-Франциско, Вашингтон та інші міста хочуть бути «дружніми» з економікою спільної участі, дозволяють її існування і навіть заохочують. Наприклад, в доповіді Британського уряду в 2014 році йшлося про те, щоб зробити Лондон «глобальним центром для розвитку sharing economy» [67].

Економіка спільної участі припускає, що люди почнуть більше ділитися, обмінюватися і менше купувати. Дослідження, проведені Airbnb засвідчують, що завдяки доступові до більш дешевого житла, туристи в середньому залишалися в місті Амстердамі на 2 ночі більше (не 1,9 – показник готелів, а на 3,9 ночей), також в середньому на 35% більше людей відвідали місто [44].

За результатами дослідження, проведеного в Сан-Франциско з квітня по травень 2015 року виявилось, що типовий гість Airbnb залишався в місті в середньому 5 ночей, проти показника 3,5 ночей в готелях. 72% квартир, пропонованих до здачі, були в кварталах, віддалених від охоплення готельної мережі, крім того, гість в середньому витрачав на розваги на \$300 більше, заощадивши цю суму на дешевшій житловій площі (Дані зібрано в результаті дослідження Airbnb в період з квітня 2014 по березень 2015 року). Отже, в

підсумку, Airbnb зіграв для міста позитивну роль, в місто було залучено значний додатковий капітал, а туристи проводили в місті більше часу.

На противагу цьому, існує багато критики, виголошеної в бік економіки спільної участі. Наприклад, співдиректор Centre for Economic and Policy Research Дін Бейкер вважає, що підсумковий результат економіки спільної участі для економіки загалом є негативним, оскільки нерегульована та де-факто часто неоподатковувана діяльність підвищує економічний тиск, перекладаючи певний кошт, спричинений «розпорошеними постачальниками», на інших суб'єктів [53].

Таким чином, економіка спільної участі виникла як наслідок 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.

Незрозумілими досі залишаються питання: економіку спільної участі варто захищати, як обнадійливу нову модель взаємовідносин між людьми чи її варто прирівнювати до еквівалентних комерційних послуг та регулювати відповідно? Існує одна вагома проблема: поки що надто мало відомо про економіку спільної участі, її наслідки не є прогнозованими, а крім того немає найбільш соціально ефективних способів послідовного регулювання і заохочення інновацій [25].

Економіка спільної участі може мати переваги над традиційною економікою, якщо буде надавати акторам економічні переваги і 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.

Вся економіка побудована на обміні товарами та послугами між бізнесом і споживачам, тоді як sharing economy пропагує інтеракції між фізичними особами. Це переосмислення ринкових відносин між традиційними продавцями і покупцями, розширення моделей трансакцій і споживання, що впливає на існуючі бізнес-моделі і екосистеми, бо порушує глибоко вкорінені моделі індустріальної економіки, заснованої на принципі «ти купив, ти й користуєшся».

З економікою спільної участі варто принаймні рахуватися. Бізнесу варто звернути більш пильну увагу на тенденції, спричинені економікою спільної участі. Для компаній, які працюють в галузі виробництва товарів та послуг широкого вжитку, використовувати цифрові технології для раціоналізації та оптимізації процесу виробництва може бути не достатньо. Люди вимагають високої ефективності, спрощеності доступу і водночас якості товарів, хочуть отримувати «продукт як послугу». В перспективі економіка спільної участі може болісно вдарити по капіталістичній системі з її банками, корпораціями і логістикою [10].

Виглядаючи як руйнівна модель для традиційної економіки, економіка спільної участі в кінцевому підсумку швидше за все буде змішана з уже існуючими моделями. Така консолідація неминуча, нові ідеї приходять часто і здаються більш демократичними, ніж опиняються в результаті, засвідчують спеціалісти з прогнозування довготермінових інтернет-тенденцій з O'Reilly Media. Те, що до моделі економіки спільної участі приглядаються великі

корпорації, а багато мільйонів людей її сприяло, свідчить про цінність моделі та потенціал до зростання [67].

Нові технології економічної діяльності peer-to-peer 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 [42].

На функціональність шерінгової економіки може вплинути ще й дисбаланс попиту та пропозиції. Концепція пропонує збільшити зручність, простоту в користуванні, знизити витрати, а також економічні стимули, 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 sharing economy корисності в таких платформах і концепція не виживе [47, С. 29]. Побудувати успішну платформу, з відповідністю між попитом і пропозицією, щоб тримати всіх користувачів задоволеними – буде одним із найважливіших завдань для концепції економіки спільної участі в майбутньому.

В кінцевому рахунку, мова йде про те, скільки галузей економіка спільної участі зможе охопити. Це частково залежить від того, чи можуть вони само організовуватися. Але є ще один аспект, через який існує конкуренція між платформами. Чи дійдуть вони до *монополізації* свого простору, як ми вже бачили в таких областях, як пошук, соціальні медіа, і роздрібна торгівля (Google, Facebook, Amazon)?

Поки певні ідеї економіки спільної участі є доволі утопічними та комуністичними, але виникла вона в найбільш розвинених країнах світу і далі поширюється на інші суспільства. В загальному, вона виступає проти надмірного споживацтва, яке руйнує культуру та особистість. Ідея оренди товару від фізичної людини без посередників виживе, навіть якщо відіре

первинний ідеалізм економіки спільної участі, вважають автори статті в *The Economist* [67].

Життєздатність *sharing economy* можлива тільки завдяки таким компонентам:

- a) подальшому вдосконаленню технологій;
- b) високій якості послуг;
- c) збереження високих моральних цінностей;
- d) зменшення трансакційних витрат;
- e) збільшення вигоди від користування послугами *sharing economy* сервісів [23].

Основними перешкодами, які заважають розвитку економіки спільної участі є: невизначеність, законодавчі органи, цінності та менталітет. Існування раціонального споживача, *path dependency* підбивають можливість розвитку *sharing economy* та її перспектив зміни суспільства й економічного ладу. На даному етапі ці перешкоди є дуже суттєвими, зокрема і в українському соціумі.

В Україні ідея *sharing economy* є має певні перспективи, зважаючи на погані економічні показники та низьку купівельну спроможність населення, а також відповідно до соціально-політичної ситуації (адже лише за останні роки в країні виникла соціальна верства «вимушених переселенців» і їм, кому, необхідно вирішувати житлове питання, оренда на принципах економіки спільної участі здається хорошою альтернативою), але ці сприятливі фактори стикаються зі стіною низькою довіри населення, як інституційної так і міжособистісної.

Останнім часом іще такі соціальні явища як волонтерство популяризується і перебувають в пошані серед населення, це означає, що люди готові допомагати іншим, взаємодіяти, спільними зусиллями робити соціальні зміни на краще.

На теренах України уже запроваджені і діють проекти, засновані на принципах *sharing economy*. Наприклад, *Простір Добросусідства*, – проект

передбачає обмін речами між сусідами багатоповерхівок, бо авторів спостереження підтверджують, що комунікація між сусідами на побутовому рівні є недостатньо налагодженою. Дружні взаємовідносини між сусідами є запорукою безпеки та добробуту кожного члена громади, так і громади в цілому. *Dressboom* – це інший вітчизняний sharing economy стартап, який дозволяє поділитися одягом. Автори сервісу наголошують, що він працює лише для обміну якісними речами, а рейтинг та відгуки на сайті гарантують користувачам більш вигідний, регулярний та приємний обмін. *GiveMeALift* нагадує за діяльністю *VlaVlaCar*, а його ідея виникла з часів Майдану. Сервіс *Плюшкін* наголошує на екологічності та економному використанні речей, заохочується обмін будь-чим, їхній сайт є простим та зручним і користуванні, закликає до екологічності та свідомого обмеження споживання. Через соціальні мережі проект *Cocedi* допомагає шукати житло без посередництва ріелторів [9].

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 економічних, соціально-політичних та інших чинників, sharing economy стала потужним інструментом колективної дії. Її вплив уже відчутний в автомобільній промисловості, на ринку праці, в готельній справі, туризмі. Економіка спільної участі може призвести до виникнення потужних громадських рухів, зараз її ідеологи ратують за екологічність, раціональність та ефективне 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.

Подальшим варіантом спільної участі людей може стати утворення більш широкого руху за перерозподіл багатства і стимулювання екологічного захисту,

а також поява *social network connection*. Це відбудеться через організацію, юніонізацію користувачів у спільнотах, так вважає дослідниця економіки спільної участі Джуліет Скор [53].

Разом з розвитком економіки спільної участі, стали зрозумілими її недоліки та проблеми, що полягають в нормативній невизначеності, недостатній регульованості, браку відповідальності. Життєздатність системи може бути забезпечена тільки покращенням якості послуг, що надаються, завдяки зменшенню трансакційних витрат, через подальше вдосконалення для підтримки моральності та довіри населення на високому рівні.

Першим до співпраці своїх користувачів почав закликати Airbnb, керівник цієї глобальної спільноти, а разом з тим співзасновник сайту Peers.org вирішив організувати громадський рух. Незабаром після того, Airbnb створила свою власну організаційну платформу для гостей, власників житла і клієнтів, що призвело до створення численних локальних спільнот користувачів, які збираються разом в автономному режимі для обговорення різних цілей і узгодження різних дій, в тому числі відбуваються консультації з обміну інформацією, яка впливає на державну політику. Сама компанія хоче, щоб такі групи користувачів домоглися саморегулювання, адже вони стануть повноваженими висувати власні вимоги компанії задля покращення умов усіх сторін.

Як показує робота багатьох онлайн-спільнот, інтернет-середовище може сприяти організації діяльності і навіть боротьби проти непопулярної політики, зміни практики. Той факт, що користувачі потенційно створять так багато соціального значення (value) в цій сфері становитиме конкурентний челендж для бізнесу. Це одна з причин, чому шерінгові платформи виростили так швидко, в той час як зусилля по створенню робочих кооперативів та профспілок дали так мало для підприємств. Йдеться не лише про економіку. Ключ до створення соціальної економіки в тому, щоб надати виразності спільному споживанню, зрощувати спільну участь [53].

Нові концепції в рамках економіки спільної участі будуть генеруватися й надалі, пропонуючи нові способи доступу, а не власність. Оскільки технологія поліпшується, учасники матимуть нижчі операційні витрати для доступу до активів і за наявності надійних систем, репутаційної довіри зможуть безперешкодно здійснювати трансакції. У міру розвитку технологій інвестори продовжують вкладати кошти в подібні сервіси, все більше і більше підприємців буде прагнути генерувати бізнес-концепції, які потрапляють під моделі шерінгової економіки. Проте, зовсім не очевидно, що нові платформи отримають такий же успіх, який Airbnb досягнув в готельній індустрії, або Uber і Lyft досягли в транспортуванні.

То ж, які наслідки та результати будуть від економіки спільної участі? Поки що говорити занадто рано. Модель даного економічного устрою несе з собою безліч переваг, але немає сумнівів і у тому, що *шерінговий дискурс* доволі критичний, і критика занадто цинічна. Даний сектор має потенціал для створення нових проектів, які будуть організовані більш демократично і справедливо, зменшать еко-сліди і об'єднують людей по-новому. Саме через це, в соціологічній та економічній науках так багато зацікавленості та хвилювання по відношенню до *sharing economy*.

Поява *peer-to-peer* 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 для урізноманітнення свого доступу до доходів, товарів і послуг. Ми знаходимося на критичному етапі, в якому користувачі тільки починають організовуватися. Людські зв'язки, посилені за рахунок технологій, можуть зіграти вирішальну роль у реалізації потенціалу моделі шерінгової економіки. В цьому просторі уже є велика соціальна цінність.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Можна зробити висновок, що шерінговий дискурс доволі суперечливий, різні дослідження говорять про різний ефект від впливу економіки спільної участі на спільноту, соціальні зміни та економічну поведінку людей.

Економіка спільної участі виникла як наслідок цілого комплексу соціальних змін і ще до більших змін у структурі суспільства вона може призвести.

В другому розділі роботи детально окреслено як на спільноти впливає класичний ринок і яка альтернативна роль у цьому економіки спільної участі. Мейнстрімова економіка розглядає кожного індивіда як егоїстичну істоту, на противагу їй, шерінгова економіка пропонує залучення та взаємодію індивідів, метою різних за орієнтацією проектів є створення більш справедливих, стійких та соціально пов'язаних спільнот.

Розглянуто вплив економіки спільної участі та трансформацію цінностей. Виявлено, яких принципів повинні дотримуватися шерінгові платформи аби зберегти свою життєздатність та забезпечити ефективну взаємодію людей.

Максимального суспільного результату можна досягнути тільки за наявності в соціумі високого ступеня довіри, а саме формування та ріст довіри і солідарності людей один до одного є результатом функціонування економіки спільної участі.

РОЗДІЛ 3. ЕМПІРИЧНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЕКОНОМІКИ СПІЛЬНОЇ УЧАСТІ НА СОЦІАЛЬНІ ЗМІНИ

3.1. Програма дослідження ставлення українців до економіки спільної участі на основі фокус-групового інтерв'ю

Проблема дослідження обумовлена темою самого дослідження. На даний момент в українській соціології не було проведено жодних опитувань громадської думки, не було проаналізовано ставлення українців до нової економічної моделі.

Не з'ясованими залишаються питання, чи вважатимуть українці дану шерінгову модель перспективною альтернативою задля економічної вигоди, екологічної та соціальної мети. Соціальна цінність економіки спільної участі полягає в здатності побудувати міцні людські взаємовідносини, довіру і дружбу, а також спільноти, які в перспективі зможуть брати участь в прийнятті рішень. То чи можуть виникнути такі міцні спільноти в Україні, де рівень довіри населення надзвичайно низький? Що стане стимулом появи на наших теренах шерінг економічної діяльності? Те, що в населення низькі реальні зарплати і рівень життя чи те, що технології уможливили та спростили сам доступ до інформації, до інших людей і комунікація з незнайомцями відбувається простіше? Чи користуватиметься економіка спільної участі популярністю? Ці та інші питання будуть досліджені за допомогою фокус-групового методу.

Метою дослідження є виявлення обізнаності та ставлення українців до економіки спільної участі, аналіз головних чинників, які впливають на виникнення шерінгових проєктів; оцінка перспектив розвитку таких платформ передусім в Україні та окреслення шляхів розвитку даної тенденції в світі.

Проаналізувати вплив ідей шерінгової економіки на спільноти та суспільство, їхню економічну поведінку.

Метод отримання інформації

Для збору унікальної та репрезентативної емпіричної інформації був обраний метод фокус-групове інтерв'ю. Як вірно зазначив Роберт Мертон про даний метод: «Абсолютно неочевидно, що індивідуальні інтерв'ю більш пріоритетні і кращі за групове. Коли метою є виявлення відмінностей в розумінні певної ситуації соціальної реальності переваги фокус-групового методу значно перевищують його недоліки і дають змогу отримати різноманітніший спектр відповідей» [8].

Даний метод дозволить за короткий проміжок часу отримати глибоку правдиву інформацію про відношення до економіки спільної участі з боку респондентів; а техніка зондування навколо найбільш суперечливих питань спонукатиме до роздумів і дискусії з іншими учасниками, та дозволить отримати дані щодо внутрішньої мотивації до участі в шерінг діяльності та організації спільнот чи відсутності такого бажання. Таку інформацію можна буде вважати правдивою з високим ступенем достовірності, вона підлягатиме аналізу дослідником.

Основні етапи дослідження:

1. Сформувати програму дослідження, визначити цілі, мету та проблему досліджуваного явища, розробити інструментарій;
2. Розробити список актуальних питань для респондентів;
3. Створити групу респондентів, учасників фокус-групи;
4. Провести фокус-групове дослідження;
5. Протягом ходу бесіди респондентів вести відео- та аудіо-запис;
6. Оформити транскрипт бесіди;
7. Здійснити аналіз результатів дослідження;
8. Підготувати аналітичний звіт;
9. Розробити загальні висновки та рекомендації.

Критерії відбору респондентів

Задля виявлення думок людей щодо економіки спільної участі, мотивації їхньої потенційної участі чи неучасті в шерінг економічних платформах, для стимуляції дискусії щодо перспектив sharing economy загалом та в Україні зокрема з метою проведення якісного фокус-групового дослідження було сформовано соціально та інтелектуально гомогенну групу респондентів, українців, змішану за статтю, віком від 18 до 27 років з вищою освітою. Саме люди такої вікової групи та освітнього рівня є потенційно активними користувачами шерінгових сервісів, за свідченнями дослідницького центру нових економічних трендів Pew Research Center (Вашингтон, США), про що йшлося розділом вище.

Завдання:

1. узагальнити теоретичну обізнаність респондентів з явищем шерінгової економіки, в тому числі з приладами українських проектів;
2. здійснити аналіз особливостей ставлення до економіки спільної участі;
3. розкриття об'єктивних та суб'єктивних чинників мотивації щодо участі в спільному економічному обміні;
4. розглянути вплив sharing economy на суспільство, соціальну взаємодію;
5. узагальнити припущення про необхідний рівень соціальної довіри та устрій суспільства для успішного функціонування шерінгових сервісів;
6. дослідити думку респондентів щодо безпеки та відповідальності платформ шерінгової економіки;
7. розглянути вплив sharing economy на структуру економіки;
8. аналіз економіки спільної участі як чинника соціальних змін для передбачення позитивних та запобігання негативних наслідків;

Об'єктом дослідження є вплив економіки спільної участі та соціальні зміни.

Предметом дослідження є думка людей про шерінгову економіку.

Місце проведення: для проведення фокус-групового дослідження були забезпечені максимально комфортні умови в узгодженому місці – коворкінгу DataHub, що знаходиться за адресою: вул. Вадима Гетьмана, 1Б, м. Київ у встановлений та зручний для кожного час. Приміщення мало хороші побутові умови, оптимальне освітлення та температуру, крім того, було забезпечено їжу та напої для всіх учасників групи.

Дата проведення: 14.03.16. о 19:00

Інтерпретація понять:

Економіка спільної участі є соціоекономічною системою, заснованою на спільному користуванні людськими та фізичними ресурсами. До цієї системи іноді включають (або розглядають як споріднені із нею) такі поняття, як *мережева економіка* (mesh economy) або *спільне споживання* (collaborative consumption). Ідея спільного споживання отримує розвиток в багатьох секторах економіки. Наприклад, транспорт (машини – каршейрінг, велосипеди), одяг, харчування, житло, аксесуари для дому, гроші (соціальний кредит, віртуальні валюти, тимчасові банки), подорожі, приміщення (зберігання, паркінг), тощо.

Види спільного вжитку:

1. Система товарів та послуг (товари, які є у власності можуть ставати спільними чи надаватися в оренду);
2. Ринки перерозподілу (включає обмін та повторне використання, товари та послуги які стають непотрібними одному учасникові передаються чи надаються на тимчасове використання іншому учасникові);
3. Спільний спосіб життя (об'єднання, поділ та обмін між учасниками зі схожими запитами та інтересами).

Спільнота (англ. community) — це група людей, які з певних причин відчують досить спільного між собою, щоб мати спільні прагнення, цілі та структури та бажання взаємодіяти заради досягнення спільної мети. Люди всередині спільнот можуть ділитися намірами, переконаннями, ресурсами, перевагами, потребами, розподілом ризиків, що загалом впливає на всіх учасників групи та ступінь їхньої залученості, приналежності.

Довіра – соціологічна та психологічна категорія для позначення відкритих, позитивних взаємовідносин між людьми (сторонами довіри), що відображають впевненість у порядності й доброзичливості іншої сторони, з котрою довіряючий знаходиться в тих чи інших відносинах, що базується на його досвіді. Довіра не має потреби у включенні якоїсь дії, так що ви та протилежна сторона є взаємно втягнуті в неї.

Гіпотези:

- Явище економіки спільної участі знайоме респондентам, навіть якщо їм ще не доводилося брати участь у шерінг платформах;
- Ставлення до sharing economy швидше позитивне, ніж негативне;
- До участі в шерінгових платформах мотивує не так економічна вигоди чи економія, як цікавість, відкритість до людей, бажання використовувати наявні можливості;
- Можна припустити, що економіка спільної участі сприяє росту довіри до інших людей, а отже до суспільства в цілому;
- Наявних шерінгових платформ на українських просторах недостатньо задля ствердження про їхню корисність, нейтральність чи навпаки, шкоду;
- Проблема безпеки на невизначеності є суттєвою перепорою, що стримує людей від участі в шерінгу.

Гайд-сценарій бесіди:

Питання 1: Чи знайомі Ви з таким новим явищем соціально-економічної реальності як «sharing economy» – економіка спільної участі?»

Питання 2: Яке Ваше загальне ставлення до економіки спільної участі?

Питання 3: Чи брали Ви колись участь в економічній діяльності обміну на прикладі сервісів Airbnb, BlaBlaCar, Uber, тощо? Якщо так, що мотивувало Вас скористатися даними платформами? Якщо ні, то що стало причиною відсутності досвіду?

Питання 4: Які об'єктивні чи суб'єктивні чинники, на Ваш погляд, мотивують людей вступати в економічну діяльність обміну?

Питання 5: Якою мірою, на Ваш погляд, на виникнення економічної діяльності обміну вплинула глобальна економічна криза?

Питання 6: Науковці стверджують, що на розвиткові sharing economy також сприяв бурхливий технологічний розвиток, зокрема, виникнення і поширення соціальних мереж, мобільних пристроїв. Як Ви вважаєте, чи вплинули такі спрощені схеми людської взаємодії на бажання спростити й економічну діяльність людей?

Питання 7: Якщо так, то чи слугувало це чинником росту довіри між людьми?

Питання 8: Як Ви думаєте, яким повинен бути рівень довіри у суспільстві, щоб економіка спільної участі могла функціонувати?

Питання 9: Чи відомо Вам про те, що шерінгові платформи не регулюють і не гарантують умови праці та безпеку життя і здоров'я користувачів, а позиціонують себе посередниками діяльності та знімають із себе відповідальність? Але при цьому пропонують чимало переваг та спрощення у взаємодії з іншими людьми. Чи захотіли б Ви стати частиною такої спільноти?

Питання 10: Згідно з твердженням економічної науки, sharing economy – це інноваційна модель зі зміною ринковою моделлю. На Вашу думку, чи має така модель потенціал для росту?

Питання 11: Як Ви вважаєте, чи перспектива розвитку економіки спільної участі в Україні?

Кейс 1: В квітні трапилася прикра ситуація з українським водієм BlaBlaCar, його попутчиків підозрюють в умисному вбивстві, а слідство досі триває. Чи вважаєте Ви таку ситуацію одиничною та випадковою в своєму роді, чи навпаки це стане не рідкістю, і ростиме пропорційно до збільшення кількості користувачів шерінгових-платформ?

Кейс 2: в 2015 році загинув чоловік, який разом із сім'єю орендували будинок у Флориді через Airbnb. На нього впало дерево в саду, ніхто не перевіряв ні справність меблів, техніки чи дерев навколо будинку, ці умови перевірки не є вимогою для власника квартири, якщо він бажає викласти пропозицію на сайт Airbnb. Чи вважаєте Ви, що задля запобігання таких наслідків повинне бути регулювання та контроль з боку якихось державних служб та організацій, чи його не має бути?

3.2. Аналіз та інтерпретація даних дослідження

За результатами проведеного якісного фокус-групового дослідження можна впевнено стверджувати, що молоде покоління українців знайоме з шерінг економічними проектами, навіть якщо не дуже ясно розуміє значення самого терміну «sharing economy» і навіть якщо цих проектів на даний момент немає на українських теренах.

Більшість учасників бесіди уже брали участь в шерінговій діяльності, передусім користувалися перевагами BlaBlaCar. З причини відсутності інших популярних сайтів, в інших проектах респонденти участі не брали. Але при цьому знали про їхнє існування, наприклад, українського сервісу Плюшкін, який закликає до екологічного спільного споживання.

Марина, наприклад, повідомила, що: *«доводилося їздити BlaBlaCar, є позитивний і негативний досвід. Сама думаю, ініціатива похвальна. Це дуже зручно. Хоча доволі складно домовлятися кожного разу з якоюсь людиною.*

Це більш вигідно і я більше звертаюся до пошуку машин на BlaBlaCar тоді, коли уже пізно шукати інший транспорт, а на поїзд квитків не лишилося. В такому випадку це дуже добре, що BlaBlaCar є».

«Взаємодія – якраз те, що на мою думку пропонує ШЕ (тут і далі подається аббревіатура терміну «шерінгова економіка»). Але в Україні поки якимось не дуже успішно. Найвідоміший сервіс (після BlaBlaCar) в нас – Плюшкін, це платформа для обміну речами, замість того, щоб кожного разу викидати старі речі, можна подивитися чи є в когось іншого те, що потрібно тобі, і обмінятися. Також, це дуже популярно серед сімей, де є діти і можна віддати речі, які більше не пригодяться, більше не потрібні. Це якісь коляски, дитячі візки, тощо» – доповнила Валерія.

Схвально відгукуючись про економіку спільної участі, респонденти при цьому висловлюють упереджене ставлення до людей, які пропонують послуги чи товари на безкоштовній основі. Більшості українцям така ініціатива здається дивною: *«Коли на OLX, наприклад, віддають якісь речі безплатно, то одразу якийсь таке ставлення, думаєш, що так не може бути» –* прокоментував Ярослав, – *«ми ще просто не звикли, я думаю, ще не відклалося в свідомості, що це нормально, хоча на Заході це буденна річ, різного роду екотренди, рух за чисте довкілля, тощо. Ми поки ще думаємо, що безплатний сир – тільки в мишоловці».*

При аналізі відповідей учасників фокус-групи підтвердилася третя гіпотеза, яка полягала в тому, що люди вступають в такого роду взаємодію в першу чергу не через збідніння населення чи тому, що люди не можуть дозволити собі дорогу власність, а тому, що відбувалася зміна поколінь, їхніх цінностей і навколишнього середовища з бурхливим розвитком технологій, інтернету і соц. мереж.

«Наше покоління більш дружлюбне, ми вирости в час розвитку комунікативних технологій, ми легше спілкуємося з чужими людьми», – зазначила Марина.

«А ще завдяки комунікації ми можемо легше кооперуватися і прийти до якихось спільних рішень. Але я думаю, що є ще й інша причина. Останні роки п'ятдесят в західній культурі відбуваються значні ціннісні зміни. Нас вони теж торкнулися. Ми стали більш відкриті в принципі всьому новому, я говорю про толерантність. І слідуючи даній тенденції ми відносимося більш сміливо і відкрито до таких нових штук, ШЕ, сумісних поїздок. Ми мислимо ширше» – доповнив думку Микола.

Отже, на думку респондентів, чинників такої суспільної трансформації як мінімум кілька, по-перше, це технологічний розвиток, який уможливив розширення географічних меж спілкування, спростив, полегшив і здешевив таку комунікацію завдяки соціальним мережам. Соціальні мережі в свою чергу сприяли виникненню такого нового поняття і явища як «віртуальна спільнота», – це спільнота, яка уже не потребує фізичної близькості людей задля того, щоб вони мали схожі цінності і цілі. В той час, як за класичним визначенням з соціології, спільнота необхідно потребує географічної близькості задля виникнення почуття приналежності.

В XXI столітті теоретичні межі тлумачення поняття «спільноти» розмилися і розширилися при цьому. Економіка спільної участі стимулює появу віртуальних спільнот. Люди в них об'єднуються на основі не лише близькості, але в першу чергу на основі спільних інтересів, економічного зиску чи й прагнення споживати свідомо.

В зв'язку з останнім твердженням, виникли смислові розбіжності стосовно того, чи відносити до економіки спільної участі Facebook. На думку одного з респондентів, цього робити не можна, тому що sharing есоному виникла як контрпропаганда споживацтва, а доходи Facebook генеруються в основному за рахунок реклами, яка своєю метою покликана провокувати споживання.

З цією точкою зору не згоден український економіст Олексій Геращенко, в якого вдалося взяти коментар. Він говорить наступне: *«А чим Uber кращий за Facebook за своєю бізнес-моделлю? Facebook із своєю кнокою «share» – фактично ікона sharing есопому, чому ні? Чим гірший share інформацією за матеріальні об'єкти? Я бачу в Facebook цікаві події і фестивали, чи є вони споживацтвом? І що таке споживацтво? Споживання понад міру матеріальних ресурсів? Але чому матеріальних? Якщо хтось не сидить вдома як Кант, а подорожує, це споживацтво свого роду чи ні?»*.

Неоднозначність та розмивання кордонів категоріального апарату свідчить про недостатність теоретичних напрацювань в сфері вивчення економіки спільної участі та її практичного дослідження. Досі залишається не з'ясованим і відкритим питання про межі і критерії відбору та віднесення різного роду проектів до намету шерінгової економіки. В наукових дослідженнях, з якими довелося працювати в ході написання даної дисертації, до кінця не визначеним залишається питання про те, чи відносити до економіки спільної участі Вікіпедію, Ютуб, або численні краудсорсингові проекти, які мають на меті спільне фінансування проектів. Для прикладу, український освітній онлайн-ресурс Prometheus інколи відносять до sharing есопому, як еталон шерінгу знаннями, а інколи виключають звідти.

Суперечливим для учасників фокус-групи видалося питання щодо формату того, як має відбуватися шерінг. Чи повинен він бути виключно благодійним та волонтерським? Якщо це твердження вірне, то чому до sharing есопому «класично» відносять Airbnb та Uber, які побудували бізнес на тому, що беруть комісійні за користування платформою. В літературі зустрічаються обидві моделі: і for profit, і non-profit, а також формати роботи peer-to-peer, peer-to-business, тощо.

Про те, безкоштовними мають бути такі платформи чи ні, доволі ґрунтовно висловився Ярослав: *«На мою думку, навіть якщо така платформа чи сайт є, де люди цим обмінюються, він же не сам по собі існує, він десь рекламується, і*

хтось його створив і підтримує його, або люди що зареєстровані платять якийсь відсоток. Можливо спочатку він створювався як Prometheus, на добровільних засадах доки не розрекламується, а потім поступово ввели платні сертифікати, хоча курси й досі безкоштовні. Або Coursera, сервіс світового масштабу, після трьох років функціонування, став платним. Так само EdEra, стала платною. Тому що в них закінчилися гроші для функціонування. До пори, до часу воно все безкоштовне. І це зрозуміло, тому що ніхто не хоче старатися задарма. І якщо взяти до уваги безкоштовні курси, то більшість занадто примітивні. Але часом бере сумнів, чи справді платні курси набагато кращі за безкоштовні».

Інформанти схильні вважати, що економіка спільної участі теоретично може повпливати на формування більш стійких спільнот чи навіть виникнення більш потужного соціального руху, але шанси цього поки що не дуже високі. *«Думаю глобально в світовій економіці ШЕ нічого не змінить і не вплине суттєво на капіталізм – додала Марина, – думаю, що в Україні шанси для розвитку ШЕ також не дуже великі. Серйозно, при нашій системі все зводиться до того, що в кінці кінців стає платним. Тому що потрібно людям якось заробляти».*

З іншого боку, на думку інформантів, шансів того, що економіка спільної участі виникла б раніше, узагалі не було. Ярослав висловився про це наступним чином: *«Якби така ситуація виникла не в сучасному світі, а років 20 назад, то напевне ніхто б її не сприйняв серйозно».* Думку продовжив Микола і доповнив власними роздумами: *«Але вона не змогла б. Хоча були різні фантасти й фанатики. Років 20-30 назад, я думаю це був би нонсенс. Поділитися речами з кимось, а іноді з незнайомцем? В кожного мала бути своя приватна власність».*

Чинниками вступу в шерінг діяльність є, на думку, респондентів, по-перше, бажання робити добре діло, допомогти комусь, долучитися до суспільного руху за зменшення екологічних слідів, а по-друге (і цей мотив

важливіший): економічні переваги, вигода отримати щось дешевше, зняти дешевше житло за кордоном під час поїздки; відкритість до всього нового в тому, в тому ж числі – до технологічних новинок, які допомагають заощадити гроші і час.

Респонденти однаковою мірою погоджуються, що на виникнення ШЕ вплинула економічна глобальна криза, але схильні думати, що це не профільний фактор появи нової економічної моделі. *«Люди почали спілкуватися простіше, і захотіли спрощення і в економічній діяльності, у всьому. Завдяки новим технологіям почали купувати щось швидше і простіше, через онлайн-магазини, наприклад. Все йде до спрощення».*

Суспільними наслідками стане вищий рівень довіри один до одного, толерантність, вважають респонденти. При цьому для появи шерінгових платформ в Україні, наприклад, спочатку не потребується високий рівень взаємодовіри. *«Передусім люди послуговуватимуться економічним зиском і зручністю в користуванні платформами, а рівень довіри ростиме як наслідок пропорційно до кількості залучених індивідів в шерінгову діяльність»* – вважає Микола.

На думку Ярослава: *«Мені здається, що такі течії чи компанії будуть нас більше спонукати бути більш довірливими, якщо ми в своєму суспільстві будемо більш довіряти один одному, і глобальному варіанті станемо більш толерантними. Можливо я не буду сам користуватися такими ресурсами, але в моїй голові вони сформулюють нову думку, новий погляд на життя. Чи я зможу зекономити собі гроші, чи щось інше, але принаймні буду знати, що такі ідеї, такі проекти є, і функціонують вони доволі успішно».*

Зручність, до речі, вагомий фактор, на думку учасників фокус-групи. Наприклад, Uber значно відрізняється від диспетчерських таксі і має ряд вигід: *«Мені неодноразово розповідали друзі, які зараз в Європі вчать, про Uber, що це дуже зручно. Наприклад: коли я їду на роботу чи навчання, або назад, то можу підібрати когось по дорозі. Тобто я просто захожу в додаток*

(попередньо там зареєструвавшись) і дивлюсь, хто зараз викликає машину. Якщо людині зі мною по дорозі, я під'їжджаю до неї, її дані мені передаються онлайн, і вона платить мені картою, тобто безготівково. Я просто доставляю її в потрібне місце, і далі їду собі. Крім того в них дуже низька комісія – лише 6 %, і ще 5 % податок, на відміну від стаціонарних таксопарків. Тобто люди хотітимуть працювати в Uber. А якщо ти ще й здійсниєш більше двадцяти поїздок в тиждень, тобі нараховується бонус і зарплатня, здається, виплачується щотижня, на картковий рахунок. А якщо в тебе є вільний час, чи якийсь вихідний ти можеш його попрацювати. Чому б і ні? Або так само вночі, якщо не спиться» – поділився інформацією Ярослав.

Явні переваги називають учасники і в Airbnb: «У Airbnb така система захисту, що коли ти бронюєш через сервіс житло, то сплачуєш одразу, але гроші не передаються власникові нерухомості до того часу, поки ти не приїдеш і не перевіриш на власні очі, чи відповідає дійсність побаченому на фото. Якщо все ок, то ти повідомляєш про це Airbnb і сервіс виплачує власникові житла всі кошти».

Поряд з очевидними перевагами і вигодами («якщо економічна вигода дуже хороша, то я все-таки скористуюсь цим шансом» – засвідчив Микола) існує чимало неясних моментів, зокрема, респондентів насторожує питання безпеки («для мене гарантія безпеки дуже важливий фактор, тому я стараюсь не користуватись такими сервісами», – коментар Марина), нормативна невизначеність, нерегульованість, відсутність контролю, висока ставка трансакційних витрат (пошуки інформації, затрати часу, тощо). Валерія додала: «Інколи, я краще заплачу більше, отримавши певні гарантії, ніж ризикуватиму. Це як, наприклад, ресторан – ти платиш більше грошей, щоб отримати кращу атмосферу і рівень обслуговування».

Кейси учасниками фокус-групи були пройдені успішно, обговорення викликало гідну дискусію. На думку одних, нещасні випадки чи ситуація з убивством водія BlaBlaCar радше винятки та випадковості, ніж закономірність.

Але на думку іншої частини групи, такі випадки застерігають людей від участі в подібних проектах, заради збереження свого життя й здоров'я. Мотив економічного зиску в цьому пункті набуває суперечливого змісту. З одного боку не хочеться переплачувати, а з іншого – краще заплатити зайве і почуватися в безпеці.

Існує висока імовірність, що з подальшим розвитком шерінг економічних платформ, будуть винайдені механізми, які зменшать такі ризики, невизначеність і трансакційні витрати. Також респонденти вважали б за краще, щоб існувала все-таки певна державна регуляція за діяльністю шерінгових платформ, принаймні були розроблені та впроваджені чіткі норми і правила, коротко кажучи, – правила гри, які б регламентували функціональність платформ, щоб люди не намагалися обійти систему чи працювати в тіні, фактично нелегально; щоб не зустрічалися такі випадки, коли житло здавати в короткострокову оренду за місцевим законодавством не можна, а на сайті Airbnb можна знайти безліч пропозицій. Варто розробити законодавство, яке б ішло в ногу з часом і відповідало вимогам реальності.

В кінцевому підсумку важливо додати, в минулому у людей вже були подібні звички «спільного користування» (життя в маленькому селі, де все село приходило на весілля, і всі знають, у кого що позичити; або толока – коли люди допомагали сусідам на будівництві чи зборі урожаю). Потім люди навпаки стали більшими індивідуалістами з чітко окресленою власністю. Ціла сукупність різних факторів уможливили появу sharing economy, але говорити про її варіанти розвитку та перспективи поки важко, бо занадто малий період історичного часу таке явище існує в реальності. Почалося все так би мовити з ідеалістичних засад, поглянем чим все завершиться і чи стане дійсністю така хороша, на перший погляд, ідея.

Олексій Геращенко прокоментував це так: *«Негативні наслідки будь-якого явища неминучі, бо світ неідеальний. Facebook і Google – це така сама ШЕ, але їх бізнес-модель будується на доходах від реклами. А реклама завжди має*

елемент маніпулювання. Тому в будь-якій ідеї є негативні елементи. Я б не намагався надто ідеалізувати будь-яку модель. Сама по собі цивілізація не може обійтися без негативного впливу, якщо замислитися. Тут найцікавіше наступне: чому така шерінгова економіка активно поширюється і куди все це може зайти. Умовно кажучи, чи не будуть зруйновані поступово такі інститути як «держава» (світ без кордонів) і «сім'я» (відносини без формальностей)».

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

Отже, можна висновувати, що економіка спільної участі є явищем реальності, яка незалежно від бажання брати в ній участь чи ні, існує і її функціональність за кордоном доволі успішна. Зважаючи на особливість українського контексту, щось прогнозувати важко, респонденти ж висловлюють в основному не радісні перспективи. При цьому, майже всі інформанти уже брали участь в таких проектах. Мотивувалися вони передусім економічними факторами, але зазначають, що існування sharing economy свідчить про зсув цінностей людей, які все частіше й все більше задумуються про екологічний вплив, більше довіряють один одному і значно більш відкриті світові.

Sharing economy уможлиблює появу численних міцних соціальних спільнот, зростання взаємодовіри та толерантності, але, говорити про те, що слідуватиме за благими починаннями на даний момент складно.

Економіка спільної участі має як численні переваги, так і суттєві недоліки, тому говорити про те, що переважає важко, зважаючи на велику кількість факторів. Респонденти зазначають, що очевидним є розвиток економіки спільної участі, її проекти просочуються у все більший спектр галузей (обмін

одягом, книжками, господарськими інструментами, готельна справа, туризм, транспортні послуги, шерінг знаннями, та багато іншого). Виростають нові стартапи, а інвестори вкладають в її розвиток мільярди доларів. Увага економістів та соціологів світу прикута до sharing есоному. Зважаючи на незначний історичний проміжок часу, від моменту коли шерінгова економіка зародилася, говорити про її перспективи важко, але потенціал є величезним.

РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

В даному розділі магістерській дисертації розглядаються особливості роботи та охорони праці на прикладі шерінгових компаній TaskRabbit, Uber, Airbnb, BlaBlaCar. Як уже було зазначено вище, у зв'язку з появою платформ, які діють на основі економіки спільної участі, змінилися і виникли нові форми peer-to-peer взаємодії, праці і професій. Економісти зазначають, що шерінгова економіка еволюціонує, а майбутнє роботи змінюється.

Дослідивши думку громадськості щодо економіки спільної участі, поряд з багатьма перевагами, які вона надає, виявлено ряд проблем, які полягають в відсутності будь-якого регулювання за дотриманням умов праці, та контролю за дотриманням охорони праці і безпеки людей. Єдиною гарантією може слугувати усне застереження власника, тоді як сервіси відповідальність із себе здебільшого знімають.

Нещодавній випадок з зниклим водієм BlaBlaCar, попутчики якого підозрюються в умисному вбивстві, наглядно це демонструє, доводячи, що люди користуються сервісом з пошуку попутчиків чи авто на свій страх і ризик. В українському представництві BlaBlaCar прокоментували зникнення водія. Там кажуть, що це перша надзвичайна подія за час їх роботи. Зараз вони співпрацюють з поліцією, а з цього випадка обіцяють винести урок і вдосконалити функціонал, наприклад, щоб користувачі вводили про себе більш конкретну інформацію (паспортні дані), а не тільки номер телефону та імейл.

Для багатьох людей TaskRabbit та Uber є шансом на працю і можливістю заробітку, а крім того знижує рівень довгострокового безробіття, яке є серйозною демографічною проблемою. Але при цьому жодні умови праці не регламентуються, фрілансери TaskRabbit не отримують медичної страховки на випадок надзвичайних ситуацій, охорони праці не відбувається. А кількість

підрядників, які пропонують тимчасові завдання становить понад 200 тис осіб щороку, на сайті з'являються навіть довгострокові вакансії на підприємствах [47], але при цьому умови праці та соціального забезпечення суттєво відрізняються від «офіційних» вакансій.

Таксисти Uber так само не підлягають регулюванню та дотриманню режиму праці, в той час як охорона здоров'я власників автотранспортних засобів є надзвичайно важливим завданням, адже здоров'я водіїв є одним із провідних факторів, що забезпечують безпеку руху [65].

4.1 Особливості умов праці та безпека працівників шерінг економічних платформ

Оскільки робота в TaskRabbit є найрізноманітнішою, багато людей перетворили одноразовий найм на повноцінну зайнятість з повним робочим днем, при цьому робочий графік є гнучким, робота буває переважно низько кваліфікованою (але зустрічається й розумова праця) з різними типами фізичних навантажень і в різних побутових умовах [26].

Оскільки працівники TaskRabbit не підлягають класифікації за типом діяльності та умовами роботи (оскільки одноразові завдання змінюються, а поручення бувають різними і в різний час доби), забезпечити вимоги охорони їхньої праці не є можливим [3]. В цьому полягає велика проблема і ризики для таких працюючих людей, адже не збалансовані фізичні навантаження можуть зашкодити здоров'ю та життю людей.

Запорукою високої праці та продуктивності є організація праці та відпочинку, чие раціональне використання є економічним законом. У працівників TaskRabbit тривалість робочого часу обчислити складно, крім того поки що немає організаційних правил гри для його регулювання чи принаймні

нагляду. Якщо на підприємствах використання робочого часу починається із встановлення найоптимальніших режимів праці і відпочинку, то вільно найманий працівник TaskRabbit планує свій робочий час самостійно.

Режим праці та відпочинку в Україні регулюється Кодексом законів про працю. Згідно з Кодексом, максимальна тривалість робочого часу не повинна перевищувати 40 годин на тиждень. А у разі шкідливих умов праці передбачається зменшення загальної норми робочого часу до 36 годин на тиждень. Для працівників здебільшого встановлюється п'ятиденний робочий тиждень з двома вихідними днями [1, С. 103]. Працівники Uber чи BlaBlaCar, наприклад, можуть працювати скільки завгодно, жодних обмежень немає, крім самоконтролю людей.

На профільній сторінці сайту Uber (www.uber.com) вказано, що всі водії мають вільний графік: «Працюйте, коли і як Вам це зручно, навіть після основної роботи», є дописи про безпеку пасажирів та водіїв, але не зазначено інформації про те, як саме відбувається регламентування умов праці водія, наприклад, немає обмежень для кількості здійснених поїздок протягом дня. Як зазначається на сайті: «У водія абсолютно вільний графік роботи: він може працювати навіть коли їде вранці на роботу або ввечері, коли повертається з роботи, але найбільший заробіток водій отримає за допомогою бонусів від Uber (наприклад за умови здійснення більш 20 поїздок на тиждень). Деякі виконують таку кількість поїздок за один день, тому Uber і основну роботу можливо та, навіть, потрібно поєднувати. Якщо водій хоче зробити перерву, він переходить в режим оффлайн до тих пір, поки не буде знову готовий до роботи», тобто власним режимом праці та відпочинку керує виключно сам водій.

В ліцензійній угоді Uber йдеться, що: «послуги надаються за принципом «as is» та «as available». Компанія Uber відмовляється від будь-яких заяв та гарантій, прямих чи передбачених законом, явно не зазначених у цих умовах, в тому числі гарантії товарної якості [...]. Компанія Uber не робить заяв, запоруки і не надає гарантій щодо надійності, своєчасності, якості, придатності або

наявності послуг. Компанія Uber *не гарантує* якості, придатності та безпеки. Ви погоджуєтесь нести всі ризики, пов'язані з використанням Вами послуг виключно в максимальному ступені, як це передбачено діючим законодавством».

Крім того, в розділі «Обмеження відповідальності» йдеться, що «компанія Uber не несе відповідальності за непрямі, випадкові, непередбачені, фактичні, штрафні збитки, включаючи втрачений прибуток, тілесні пошкодження чи матеріальні збитки, навіть якщо компанію попередили про можливість таких збитків».

В законі України «Про автомобільний транспорт» зазначається: «Водій таксі, що є найманим працівником, має право призупинити виконання своїх обов'язків, якщо перевізником на таксі не створено умов для безпечної роботи на лінії, дотримання режиму праці та відпочинку водіїв, або не забезпечено справний технічний стан автомобіля таксі, або відповідність та працездатність його спеціального обладнання» [1]. У випадку з Uber (який не позиціонує себе перевізником, а тільки посередником між безпосередніми водієм та пасажиром), ніхто не гарантує створення умов для безпечної роботи чи дотримання режиму праці водія, окрім самого водія.

Компанія Uber запевняє, що вся діяльність здійснюватиметься відповідно до українського законодавства. Робота вестиметься тільки з індивідуальними підприємцями і юридичними особами, які матимуть всі необхідні документи (посвідчення водія, паспорт, чинний поліс автоцивілки, свідоцтво про реєстрацію ТЗ, довідка про відсутність судимості, фотографії зовні та всередині автомобіля; також, за новими правилами роботи Uber для підключення до системи потрібна ліцензія таксі. Ліцензія таксі повинна бути надана в 30-ти денний термін з моменту активації облікового запису водія в Uber) для здійснення послуг перевезення.

Діюча політика і практика сервісу Uber у відношенні до *безпеки* всіх користувачів наступна: «замовник визнає і погоджується з тим, що сервіс є

технологічною платформою, яка забезпечує доступ до наземного транспорту на вимогу користувача; транспортний засіб надається незалежним постачальником. Uber не надає транспортних чи логістичних послуг, не гарантує доступність транспорту, якість чи рівень будь-яких інших послуг».

У випадку виникнення надзвичайних ситуацій, як трапилося з винаймачем житла через сервіс Airbnb, сервіс зняв із себе будь-яку відповідальність щодо ліквідації наслідків нещасного випадку, але було виплачено велику матеріальну компенсацію сім'ї померлого за нерозголошення інформації. Якщо всі готелі регулярно перевіряються, щоб гарантувати пожежну безпеку, мінімізувати інші ризики для відвідувачів, то квартири на Airbnb не проходять таких стандартизованих комплексних перевірок. До недавнього випадку рекомендації по безпеці житла взагалі не були включеними до умов реєстрації на сайті. Можна навести чимало прикладів, коли люди, які знімали житло через даний сервіс ставали жертвами внаслідок недоброякісного обладнання, поганого технічного стану меблів, тощо.

4.2 Загальні рекомендації щодо регулювання охорони праці в умовах економіки спільної участі

Кодекс законів про працю України регулює трудові відносини всіх працівників [3], а Закон України «Про охорону праці» встановлює високі вимоги до роботодавців з дотримання умов праці та всемірну охорону трудових прав працівників. Але праця користувачів TaskRabbit, Uber, Airbnb чи BlaBlaCar не вважається офіційною, і здебільшого є додатковим заробітком до іншої основної діяльності. Люди вступають у відносини обміну з іншими людьми на власний розсуд і так само, в будь-який момент можуть припинити роботу.

В статті 3 КЗпП України йдеться, що «законодавство про працю регулює трудові відносини працівників усіх підприємств, установ, організацій [...] а також осіб, які працюють за трудовим договором з фізичними особами» [4]. Проблема з регуляцією шерінг полягає в тому, що, наприклад, водії Uber не укладають письмового трудового договору з компанією. А це означає, що дія законодавства на таку форму взаємодії не поширюється.

Відсутні також будь-які юридичні норми та правила регулювання. Фактично, така економічна діяльність знаходиться в сірій правовій зоні. А отже, про будь-які рекомендації щодо покращення умов охорони праці говорити не доводиться. Варто акцентувати на тому, що їх узагалі треба запровадити.

Економічна історія свідчить, що найкращого суспільного результату можна досягти тільки за наявності такої характеристики як довіра. Взаємовідповідальність і довіра між водієм Uber та пасажиром виникає завдяки тому, що існує двосторонній відгук, як гарантія та підтвердження статусу особи. Але цього виявляється не достатньо, коли йдеться про необхідність та важливість дотримання режиму роботи, чергування праці та відпочинку, охорони праці на випадок виникнення надзвичайних ситуацій.

Загальними рекомендаціями є наступні:

- Необхідно впровадити механізм державного регулювання, який би регламентував шерінгову економічну діяльність, і роботу її працівників, в тому числі охорону цієї праці.
- Необхідно створити норми, які б дозволяли шерінговим сервісам працювати легально і легітимно, в тому числі в галузі охорони праці. Тому що на даний момент спостерігається неузгодженість, наприклад: у Нью-Йорку є не законним здавати житло в короткострокову оренду, строком менше 30 днів. Але при цьому, на сайті Airbnb існує безліч пропозицій від жителів міста, які пропонують одноденну чи кількадеенну здачу житла в користування.

- Необхідним є створення соціальних умов, які б покращували та інтенсифікували проведення трансакцій між надавачами та користувачами послуг економіки спільної участі, заради двосторонньої вигоди та росту довіри. Лише за умови спрощених форм взаємодії можна буде говорити про саму можливість запровадження та забезпечення охорони праці всіх людей.

Вважається, що економіка спільної участі створена як альтернативна модель до традиційної економіки тому, що підтверджує бажання людей взаємодіяти з іншими людьми в інтересах обох сторін, а не тільки задля власного егоїстичного задоволення потреб як говорить мейнстрімова економіка. Якщо люди долучаються до сервісів економіки спільної участі, то, отже ними керує не тільки жага збагачення, а й мотиви допомогти іншим, зменшити вплив на довкілля, тощо. З певною впевненістю, на таких людей можна покладатися у вирішенні проблемних ситуацій, але не в тих випадках, коли йдеться про життя та здоров'я людей, безпеку та охорону їхньої діяльності.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 4

Отже, економіка спільної участі ініціювала зміну форм праці, виникнення нових професій та умов роботи. Люди можуть долучатися до шерінг платформ та не тільки використовувати їх у своїх інтересах, як споживачів, а й пропонувати свою робочу силу в якості водія, як показує Uber чи BlaBlaCar чи різноробочого як у випадку з сервісом TaskRabbit. При цьому в суспільстві, де sharing economy показує неспинний ріст, досі не створено інституційних правил, які б регламентували дану діяльність, а тому про її регулювання в галузі охорони праці говорити поки що рано.

Необхідним є створення суспільних, економічних та юридичних норм, які б регулювали економічну діяльність шерінгу, в тому числі і в галузі охорони праці.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

В результаті проробленої роботи було узагальнено та проаналізовано основні теоретичні підходи щодо визначення поняття економіки спільної участі та класифікації її різновидів. Соціально-економічне явище економіки спільної участі з'явилося наприкінці першого десятиліття XXI ст. і розглядається як альтернативна економічна модель, що ґрунтується на спільному користуванні ресурсами, спільній участі в різного роду економічній діяльності. З поширенням практичних ідей свідомого споживання з'явилися онлайн-платформи, що допомагають здійснювати шерінг речами та послугами швидко, безпечно і зручно. Усі ці сервіси функціонують як децентралізовані ринки на основі peer-to-peer взаємодії, де кожна людина може опинитись на боці як попиту, так і пропозиції. Вони пропонують демократичну альтернативу монополії та ієрархії спеціалізованих інституцій і зменшують роль корпорацій як традиційних гравців ринку з метою побудови більш справедливих та стійких спільнот, відновлюючи довіру у суспільстві, у якому люди звикли звертатися за необхідними речами радше до магазинів, аніж одне до одного. Нова економічна модель виникає на перетині онлайн-соціальних мереж, мобільних технологій та громадського руху, що відбувається у відповідь на глобальну економічну кризу та скорочення купівельної спроможності людей.

З цього випливає, що нова концепція економіки може стати чинником не лише економічних, але й соціальних змін, адже передбачає зміни у взаємодії між людьми, де значно більше значення мають довіра один до одного, доброта та чесність, на відміну від принципів традиційної економіки, де кожен окремий актор (підприємець, власник бізнесу) шукає вигоди для тільки себе. Максимального суспільного результату якраз і можна досягнути лише за умови наявності в суспільстві такої ірраціональної характеристики як *довіра* та зумовлені нею дії не лише у власних інтересах, а в інтересах всього суспільства.

Об'єктивними та суб'єктивними чинниками вступу людей в шерінгову діяльність є бажання заощадити, зекономити час і ресурси, бажання раціонально і свідомо споживати, а крім того, вигода отримання додаткового доходу для власника і зменшення впливу на навколишнє середовище.

Економіка спільної участі також відкриває значно ширший доступ до матеріальних і нематеріальних благ і приватної власності ніж будь-коли, а також призводить до поширення низового підприємництва, що створює сприятливі умови для зародження і поширення інновацій, а отже – економічного розквіту суспільства.

Економіка спільної участі переглядає відносини між людьми, адже вони повинні базуватися на високому ступені щирості, чесності, довіри та доброти. Загалом, практика спільного користування зсуває суспільство у бік відкритості і прозорості. Нові технології економічної діяльності «рівний-рівному» потенційно є потужним інструментом для побудови міцних спільнот та соціального руху, який би здійснювався на співробітництві людей в галузі виробництва і спільного споживання товарів та послуг, бо пропагує екологічну свідомість, обмеження споживацтва та соціальну солідарність.

Проблематикою, яка не набула вирішення, але залишається гострою і актуальною є безпека, нормативна невизначеність, ухиляння від відповідальності. Правові норми сучасних держав не відповідають вимогам часу. На разі є затребуваними нові інституційні правила гри для онлайн-платформ. З високою ймовірністю, такі норми та правила будуть розроблені згодом. Фрідріх Ніцше досить поетично описує інституційну інерцію, коли спершу змінюються ідеї та погляди, то інституції здатні йти слідом за ними в набагато повільнішому темпі.

Прихильники sharing economy виступають за раціональність та ефективне використання ресурсів; маючи потенціал доступу до влади та процесу прийняття рішень, дана економічна модель продукує значні соціальні зміни: в поведінці споживачів, зміни у взаємодії між людьми, зміни в економічній

поведінці людей. Зменшення трансакційних витрат, висока ефективність та якісне управління платформами – ці вимоги мають бути головними, якщо сервіс з надання послуг в сфері економіки спільного споживання хоче стати успішним. Маскуючись під sharing economy багато компаній, зловживають ідеєю. В подібних випадках, йдеться не про економіку спільної участі, а про трансформацію ідеї з великим соціальним змістом на надбання чистого капіталізму.

Вплив на економіку суспільств залишається не до кінця з'ясованим, економісти стверджують про негативні наслідки для загальної економіки, тоді як соціологічні дослідження свідчать про протилежне, і що результат у підсумку не падає, а росте всередині самої sharing economy. Ставлення до економіки спільної участі з боку влади залишається суперечливим, в той час як в одних країнах її сервіси забороняють на національному рівні (в Франції, наприклад, заборонили Uber), інші міста заохочують і підтримують існування економіки спільної участі (Лондон, Амстердам, Вашингтон та ін.).

Явище економіки спільної участі йменують новим «мега-трендом». Вплив sharing economy на соціальні взаємовідносини уже є відчутним, про підсумки говорити ще зарано, але уже передбачається те, що ідея виживе, просто не в первісному стані, а інтегрувавшись в наявні структури та видозмінившись у результаті.

Sharing economy завдячує своєю появою новим комунікативним технологіям. Наслідками того, наскільки легко люди вступають у взаємодію з незнайомцями, обмінюються інформацією і послугами свідчить про соціальні трансформації в плані людської співучасті, розбудови спільнот. Але технології позитивні настільки, наскільки дозволяє політичний та соціальний контекст, де вони діють. Програмне забезпечення, краудсорсинг та спільна участь людей дають потужні інструменти для побудови соціальної солідарності і демократії. Наше завдання в найближчому майбутньому створити це, скориставшись наявними можливостями.

В кінцевому рахунку, здатність нової практики спільної участі допомогти каталізувати соціальні зміни залежить від того, якої видозміни зазнають ці практики по всьому світові. У міру того як спільне споживання поширюється в США та Європі, ці ідеї включатимуться в політичний, нормативний та соціальний контекст різних регіонів. Поки що економіка спільної участі обіцяє більш ефективну соціальну взаємодію, відкритість суспільств та соціальну солідарність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про автомобільний транспорт»: за станом на 23 грудня 2015 р. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – К. Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2344-14>
2. Закон України «Про пожежну безпеку»: за станом на 5 липня 2012 р. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – К. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3745-12>
3. Закон України «Про охорону праці» : за станом на 12 лютого 2015 р. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – К. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2694-12>
4. Кодекс законів про працю України: за станом на 17 травня 2016 р. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – К. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
5. Айзексон У. Инноваторы. Как несколько гениев, хакеров и гиков совершили цифровую революцию / Уолтер Айзексон; пер. с англ И. Каганова, О. Храмцова, Т. Лисовская. – М. Изд-во ЛитРес, – 2015. – 830 с.
6. Андерсон Б. Уявлені спільноти: міркування щодо походження та поширення націоналізму [Електронний ресурс] / Бенедикт Андерсон. – К. Критика, – 2010. Режим доступу: http://shron.chtyvo.org.ua/Anderson_Benedict/Uiavleni_spilnoty.pdf
7. Арон Р. Этапы развития социологической мысли / Реймон Арон; пер. з франц. Г. Філіпчука. – К. Вид-во Юніверс, – 2004. – 682 с.
8. Белановский С.А. Метод фокус-групп [Электронный ресурс] / С. А. Белановский. – М.: Издательство Магистр, 1996. – 272 с. Режим доступа: <http://www.management.com.ua/marketing/mark053.html>
9. Бондар Ю. Розумно разом: як економіка спільної участі вчить нас дружити і економити [Електронний ресурс] / Юлія Бондар. – 2015. Онлайн-журнал Platfor.ma. Режим доступу: <http://zeitgeist.platfor.ma/sharing-economy-in-ukraine/>

10. Бродецкий, А. Жить и умереть с Airbnb: почему сервис не контролирует безопасность пользователей [Электронный ресурс] / Андрей Бродецкий. – 2015. Режим доступа: <https://vc.ru/p/airbnb-death>
11. Геращенко А. Экономика XXI / Алексей Геращенко. – К. Изд-во Фолио, – 2015 г. – 286 с.
12. Жарінова А. Г. Економіка знань: зміст та роль інтелекту людини в її формуванні [Електронний ресурс] / А. Г. Жарінова. – 2010. Режим доступу : http://www.nbuiv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2010_28/Jarinova.pdf.
13. Кепич Т. Ю. Охорона праці в галузі [Електронний ресурс] / І. Ю. Семенова, М. В. Лавренюк, Т. Ю. Кепич. // Навч. посібник, – КНУ ім. Шевченка. – К. – 2013. Режим доступу: http://mechmat.univ.kiev.ua/mss/Ohorona_pratsi.pdf
14. Куриляк В. Нова економіка у світовому та українському вимірах / В. Куриляк // Вісник Академії економічних наук України. Науковий щорічник. – Донецьк : Ін-т екон.-прав. дослідж. НАН України, 2002. – С. 95-116.
15. Маргліні С. А. Економіка: гнітюча наука. Як економічний спосіб мислення руйнує засади спільноти / Стівен А. Маргліні. – К. Темпора, – 2012. – 520 с.
16. Остром Е. Керування спільним. Еволюція інституцій колективної дії [Електронний ресурс] / Еліно́р Остром. – 2012. Режим доступу: http://chtyvo.org.ua/authors/Ostrom_Elinor/Keruvannia_spilnym_Evoliutsiia_instytut_sii_kolektyvnoi_dii/
17. Райнерт Е. Як багаті країни забагатіли... і чому бідні країни залишаються бідними / Ерік Райнерт; пер. з англ. Петра Тарашука. – К. Темпора, 2015. – 444 с.
18. Сеймур Р. Ми всі вразливі: про концепцію «прекаріату» та її хибні використання [Електронний ресурс] / Річард Сеймур // Журнал соціальної критики Спільне. – 2012. Режим доступу: <http://commons.com.ua/mi-vsi-vrazlyvi-pro-kontseptsiyu-prekar/>

19. Тоффлер Е. Третья волна / Елвін Тоффлер. З англ. пер. А. Євса. – К., Вид. дім «Всесвіт», 2000. – 480 с.
20. Тьоніс Ф. Спільнота та суспільство. Основні поняття Чистої соціології [Електронний ресурс] / Фердинанд Тьоніс. – К. Вид-во: Дух і Літера. – 2005. – 260 с. Режим доступу: http://www.ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/Ferdynand_Tionis
21. Фелпс, Э. Массовое процветание: Как низовые инновации стали источником рабочих мест, новых возможностей и изменений / Эдмунд Фелпс; пер. с англ. Д. Кралечкина; науч. ред. перевода А. Смирнов. – М.: Изд-во Института Гайдара; Фонд «Либеральная Миссия», 2015. – 472 с.
22. Як спільне проживання змінить світ: Airbnb, Uber, хто наступний? [Електронний ресурс] // Inspired. – 2015. Режим доступу: <http://inspired.com.ua/sites/sharing-economy/>
23. Albinsson P. A.; Yasanthi P. B. Alternative Marketplaces in the 21st Century: Building Community Through Sharing Events [Electronic resource] / Yasanthi Perera B., Albinsson, P. A. // Journal of Consumer Behaviour. – 2012. Access mode: <http://www.esaf.llu.lv/getfile.php?id=1588>
24. All Eyes on the Sharing Economy [Electronic resource] // The Economist, – 2013. [Electronic resource]. Access mode: <http://www.economist.com/news/technology-quarterly/21572914-collaborative-consumption-technology-makes-it-easier-people-rent-items>
25. Baker D. Don't buy the 'sharing economy' hype: Airbnb and Uber are facilitating rip-offs [Electronic resource] / Dean Baker. – 2014. Access mode: <http://www.theguardian.com/commentisfree/2014/may/27/airbnb-uber-taxes-regulation>
26. Belk R. You Are What You Can Access: Sharing and Collaborative Consumption Online / Russell Belk. – 2014. [Electronic resource]. Access mode: <http://www.harvard.edu/science/article/pii/S0148296313003366>

27. Bhattacharya S. TaskRabbit: How an app can relieve you of all your chores [Electronic resource] / Sanjiv Bhattacharya // The Telegraph – 2015. Access mode: <http://www.telegraph.co.uk/technology/technology-companies/12026750/TaskRabbit-How-an-app-can-relieve-you-of-all-your-chores.html>
28. Bolcato S. Sharing Economy e sosteabilita` ambientale. Il fattore condivisione nella piattaforma Italiana “JOJOB” [Electronic resource] / Sara Bolcato. – Universita Marco Fanno // Anno Accademico. – 2016. – 147 p. Access mode: http://tesi.cab.unipd.it/51524/1/Bolcato_Sara.pdf
29. Botsman R. What’s Mine Is Yours [Electronic resource] / Rachel Botsman. – 2010. Access mode: <http://www.abc.net.au/tv/bigideas/stories/2010/06/08/2920140.htm>
30. Botsman R. The Rise of Collaborative Consumption [Electronic resource] / Roo Rogers, Rachel Botsman // HarperCollins books, – 2010. – 304 p. Access mode: <http://rachelbotsman.com/>
31. Botsman, R. The Sharing Economy Lacks A Shared Definition [Electronic resource] / Rachel Botsman // Fast Company. – 2013. Access mode: <http://www.fastcoexist.com/3022028/the-sharing-economy>
32. Boyd C. Ride On! Mobility Business Models for the Sharing Economy. Organization & Environment [Electronic resource] / Cohen Boyd. – 2014. Access mode: <http://oae.sagepub.com/content/27/3/279>
33. Chen L. Peeking Beneath the Hood of Uber [Electronic resource] / Le Chen, Alan Mislove, Christo Wilson // Northeastern University, Boston, USA. – 2015. Access mode: <http://dl.acm.org/citation.cfm?id=2815681>
34. Dillahunt T. Does the Sharing Economy do any Good? [Electronic resource] / Tawanna Dillahunt // University of Michigan. – 2016. Access mode: <http://dl.acm.org/citation.cfm?id=2893362>
35. Friedman L. T. Welcome to the ‘Sharing Economy’ [Electronic resource] / Thomas L. Friedman // The New-York Times. – 2013. Access mode:

http://www.nytimes.com/2013/07/21/opinion/sunday/friedman-welcome-to-the-sharing-economy.html?pagewanted=all&_r=0

36. Gansky L. The mesh: why the future of business is sharing [Electronic resource] / Lisa Gansky. – Portfolio Penguin. England – 2010. – 165 p. Access mode: <https://informationdj.files.wordpress.com/2012/01/future-of-business-is-lisa-gansky.pdf>

37. Geron T. Airbnb Had \$56 Million Impact On San Francisco: Study [Electronic resource] / Tomio Geron // Forbes. – 2013. Access mode: <http://www.forbes.com/sites/tomiogeron/2012/11/09/study-airbnb-had-56-million-impact-on-san-francisco/>

38. Hamari J. The Sharing Economy: Why People Participate in Collaborative Consumption [Electronic resource] / – Juho Hamari. – Journal of the Association for Information Science and Technology. – University School of Business. – Finland, – 2015. Access mode: https://www.researchgate.net/publication/255698095_The_Sharing_Economy_Why_People_Participate_in_Collaborative_Consumption

39. Hardin G. The Tragedy of the Commons [Electronic resource] / G. Hardin // Science. New Series. Vol. 162. № 3859 – 1968. Access mode: http://rabkrin.org.ua/mediawiki/index.php?title=tragedia_spilnogo

40. Harvard Business School Club of New York – What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption [Electronic resource] / Business School Club of New York, 88 (10), – 2015. Access mode: <http://www.hbscny.org/article.html?aid=587>

41. Horton J., Zeckhauser R. Owning, Using and Renting: Some Simple Economics of the "Sharing Economy" [Electronic resource] / John J. Horton, Richard J. Zeckhauser // The National Bureau of Economic Research. – 2016. Access mode: <http://www.nber.org/papers/w22029>

42. How Collaborative Consumption will improve our production systems [Electronic resource]. – 2013. Access mode:

<http://www.sharedesk.net/blog/2013/03/how-collaborative-consumption-will-improve-our-production-systems/>

43. Howe N., Strauss W. Millennials rising: the next great generation [Electronic resource] / Strauss William, Neil Howe. – Vintage Books, – New York. – 2000. Access mode: https://books.google.com.ua/books?id=To_Eu9HCNqIC&redir_esc=y

44. Inman P. Uber and Airbnb show the sharing economy is on its way – like it or not [Electronic resource] / Phillip Inman // The Guardian. – 2014. Access mode: <http://www.theguardian.com/business/economics-blog/2014/jun/15/sharing-economy-uk-mobile-technology-uber-airbnb>

45. Lamberton C. P., Randall L. R. When Is Ours Better Than Mine? A Framework for Understanding and Altering Participation in Commercial Sharing Systems / Rose Randall L., Lamberton Cait Poynor. Journal of Marketing. – 2012, Vol. 76, No. 4, pp. 109-125

46. Matofska B. What is the Sharing Economy? [Electronic resource] / Benita Matofska. Access mode: <http://www.thepeoplewhoshare.com/blog/what-is-the-sharing-economy/>

47. Nadler S. The sharing economy: what is it and where is it going? [Electronic resource] / Samuel Nadler. – Massachusetts Institute of Technology, – 2014. Access mode: <http://dspace.mit.edu/handle/1721.1/90223>

48. Newton C. Temping fate: can TaskRabbit go from side gigs to real jobs? [Electronic resource] / Casey Newton. The Verge, – 2013. Access mode: <http://www.theverge.com/2013/5/23/4352116/taskrabbit-temp-agency-gig-economy>

49. Nisbet R. The Quest for Community [Electronic resource] / Robert Nisbet. – New York: Oxford University Press, – [1953] 1969. Access mode: https://books.google.com.ua/r_nisbet_quest_for_community

50. O'Brien C. The sharing economy is creating a new digital divide, says Pew study [Electronic resource] / Chris O'Brien. – Venture Beat – 2016. Access

mode: <http://venturebeat.com/2016/05/19/pew-study-says-explosion-of-sharing-and-collaborative-services-is-creating-new-digital-divide/>

51. Quattrone G. Who Benefits from the ‘Sharing’ Economy of Airbnb? [Electronic resource] / Giovanni Quattrone. – University College of London, United Kingdom, – 2016. Access mode: <http://dl.acm.org/citation.cfm?id=2874815>

52. Ranchordas S. Does Sharing Mean Caring? Regulating Innovation in the Sharing Economy [Electronic resource] / Sofia Ranchordas. – Tilburg Law School-Department of Public Law, Social Science Research Network, – 2014. Access mode: <http://scholarship.law.umn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1356&context=mjlst>

53. Rudenko A. The collaborative consumption on the rise: why shared economy is winning over the “capitalism of me” [Electronic resource] / Anna Rudenko. – 2013. Access mode: <http://popsop.com/2013/08/the-collaborative-consumption-sharing-wins-over-ownership/>

54. Schor J. Debating the Sharing Economy. A Great Transition Initiative Essay [Electronic resource] / Juliet Schor. – 2014. Access mode: <http://greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy>

55. Schor, J. B. The Sharing Economy: Reports from Stage One [Electronic resource] / Juliet B. Schor. – Boston College. – 2015. Access mode: http://www.bc.edu/content/dam/files/schools/cas_sites/sociology/pdf/TheSharingEconomy.pdf

56. Slee T. Sharing and Caring [Electronic resource] / Tom Slee. – Jacobin Magazine – 2014. Access mode: <https://www.jacobinmag.com/2014/01/sharing-and-caring/>

57. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations [Electronic resource] / Adam Smith. Edited by Sálvio M. Soares. MetaLibri, – 2007, v.1.0p. Access mode: http://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf





58. Smith A. Shared, Collaborative and On Demand: The New Digital Economy [Electronic resource] / Aaron Smith. Pew Research Center. – 2016. Access mode: <http://www.pewinternet.org/2016/05/19/the-new-digital-economy/>
59. Stein J. «Sharing economy» benefits may not live up to hype [Electronic resource] / Janice Stein. – CBC News. – 2014. Access mode: <http://www.cbc.ca/news/business/sharing-economy-benefits-may-not-live-up-to-hype-janice-stein-1.2867041>
60. Sundararajan A. From Zipcar to the Sharing Economy [Electronic resource] / Arun Sundararajan. – Harvard Business Review. – 2013. Access mode: <https://hbr.org/2013/01/from-zipcar-to-the-sharing-eco>
61. Tawanna R. D. The Promise of the Sharing Economy among Disadvantaged Communities [Electronic resource] / Dillahunt R. Dillahunt. – 2015. Access mode: <http://www.tawannadillahunt.com/wp-content/uploads/2012/12/pn0389-dillahuntv2.pdf>
62. The Sharing Economy: Accessibility Based Business Models for Peer-to-Peer Markets [Electronic resource] / European Commission, project Business Innovation Observatory. – 2013. Access mode: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/business-innovation-observatory/files/case-studies/accessibility-based-business-models-for-peer-to-peer-markets_en.pdf
63. Thebault-Spieker J. Avoiding the South Side and the Suburbs: The Geography of Mobile Crowdsourcing Markets [Electronic resource] / Jacob Thebault-Spieker. – 2015. Access mode: http://www-users.cs.umn.edu/~bhecht/publications/MobileCrowdsourcingSES_CSCW2015.pdf
64. Today's Smart Choice: Don't Own. Share — 10 Ideas That Will Change the World [Electronic resource] / TIME. – 2011. Access mode: http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2059521_2059717_2059710,00.html

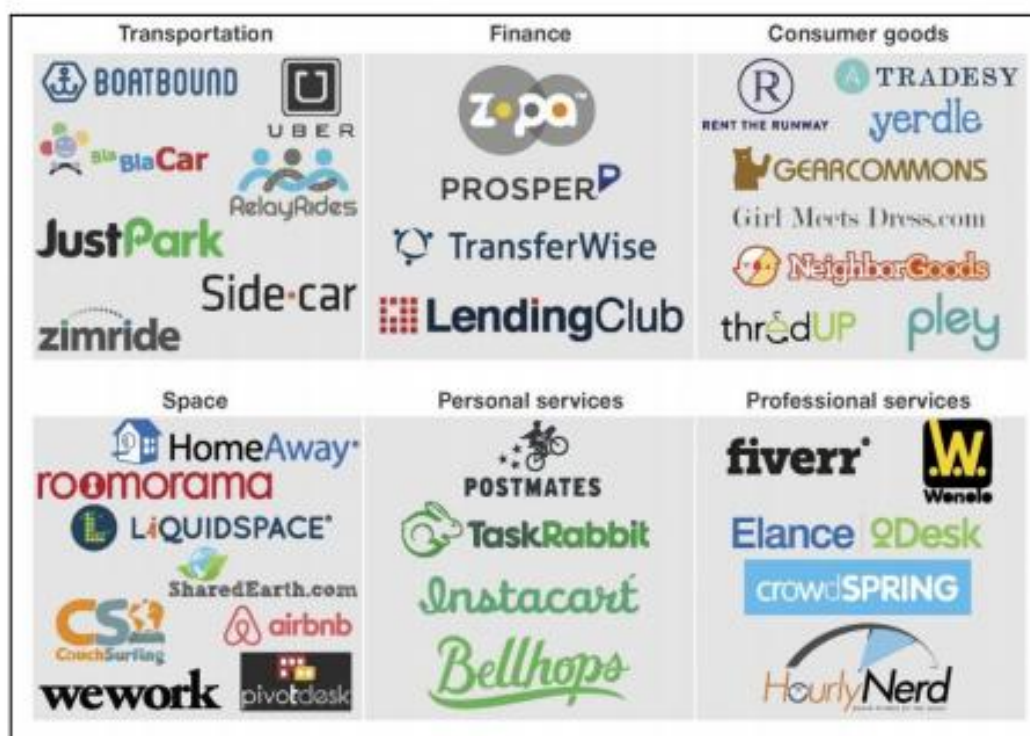
65. Purshman T., Alt R. Sharing Economy. Business & Information Systems Engineering [Electronic resource] / Thomas Purshman, Rainer Alt. – 2016. Volume 58, Issue 1, pp 93-99. Access mode: <http://link.springer.com/article/10.1007%2Fs12599-015-0420-2>
66. Uber, Airbnb and consequences of the sharing economy [Electronic resource] / Research roundup. – 2015. Access mode: <http://journalistsresource.org/studies/economics/business/airbnb-lyft-uber-bike-share-sharing-economy-research-roundup>
67. Wang R. Monday's Musings: Four Elements for A Sharing Economy Biz Model In MatrixCommerce [Electronic resource] / Ray Wang. – Software Insider. – 2013. Access mode: <http://blog.softwareinsider.org/2013/05/26/mondays-musings-how-the-sharing-economy-impacts-matrix-commerce/>
68. White G. In the Sharing Economy, No One's an Employee [Electronic resource] / Gillian B. White. – Atlantic. – 2015. Access mode: <http://www.theatlantic.com/business/archive/2015/06/in-the-sharing-economy-no-ones-an-employee/395027/>

ДОДАТКИ

Додаток А

Класифікація шерінгових платформ

Type of Provider			
Platform Orientation		Peer to Peer	Business to Peer
	Non-Profit	Food Swaps, Time Banks 	Makerspaces 
	For Profit	Relay Rides, 	Zipcar 



Транскрипт фокус-групового дослідження

Модератор: Доброго дня, шановні учасники фокус-групи! І сьогодні ми поговоримо про таке нове соціально-економічне явище як економіка спільної участі. Чи знайомі Ви з таким поняттям? Чи брали Ви колись участь в економічній діяльності обміну на прикладі сервісів Airbnb, BlaBlaCar, Uber, тощо?

Марина: так, доводилося, є позитивний і негативний досвід. А ще, пам'ятаю під час Майдану, коли були проблеми з транспортом, то в інтернеті на якомусь ресурсі був список людей з автомобілями і можна було знайти того, з ким тобі по дорозі. Хмм, думаю, ініціатива похвальна. Це дуже зручно. А потім список пропонувався і в мирний час. Хоча доволі складно домовлятися кожного разу з якоюсь людиною.

Валерія: і ще пам'ятаєте, весною, коли було дуже багато снігу і був ускладнений рух, то це був чудовий приклад соціальної взаємодії. Люди допомагали один одному і разом чистили дороги, взаємодія – якраз те, що на мою думку пропонує ШЕ. Але в Україні поки якимось не дуже успішно. Найвідоміший сервіс в нас – Плюшкін, це платформа для обміну речами, замість того, щоб кожного разу викидати старі речі, можна подивитися чи є в когось іншого те, що потрібно тобі, і обмінятися. Також, це дуже популярно серед сімей, де є діти і можна віддати речі, які більше не пригодяться, більше не потрібні. Це якісь коляски, дитячі візки, тощо.

Ярослав: ну так, можна побачити деколи ще й на OLX, як люди щось віддають безплатно. Але коли це безплатно, то якимось таке ставлення, якимось сумніваєшся. Думаєш, що не правдоподібна інформація і навіть не звертаєшся туди.

Марина: мені, правду кажучи, лячно вступати в такі відносини, про Плюшкін ніколи не чула. Коли щось безплатно віддають, то це дивно.

Ярослав: ми ще просто не звикли, ще не відклалося в свідомості, що це нормально, хоча на Заході це буденна річ, різного роду екотренди, рух за чисте довкілля, тощо. Ми думаємо, що безплатний сир – тільки в мишоловці.

Микола: так, так і є. [...]

Ярослав: в нас іще скептично ставляться до аукціонів, наприклад, в США нормально на аукціонах продають речі померлих людей. А для нас це нонсенс. Аукро в порівнянні з OLX впав, дорого і не вигідно. Дорогі трансакції.

Валерія: ну от, досвід сьогоднішнього дня, для нас в офіс виготовляють нові меблі і ми були б готові їх віддати комусь навіть за безцінь, при цьому вони в нормальному стані.

Модератор: за дослідженням Airbnb, що економіки спільної участі більше схильні люди 20-30 річного віку, тобто наше покоління, цим, власне, і обґрунтовується вибірка учасників фокус-групи. Але причин цього називають дві: 1) зміна поколінь, їхніх цінностей і навколишнього середовища з бурхливим розвитком технологій, інтернету і соц. мереж, та 2) наслідки світової економічної кризи і збідніння людей, які не можуть дозволити собі нерухомість і тому віддають перевагу обмінній економічній діяльності, взаємодопомозі. Як думаєте, що є більш впливовим чинником?

Марина: думаю, перша причина. Наше покоління більш дружелюбне, ми виростили в час розвитку комунікативних технологій, ми легше спілкуємося з чужими людьми.

Микола: завдяки комунікації ми можемо легше кооперуватися і прийти до якихось спільних рішень. Але я думаю, що є ще й третя причина. Останні роки 50 в західній культурі відбуваються ціннісні значні зміни. Ми більш відкриті в принципі всьому новому, я говорю про толерантність. І слідуючи даній тенденції ми відносимося більш сміливо і відкрито до таких нових штук, ШЕ, сумісних поїздок. Ми мислимо ширше.

Валерія: а я ще часто кудись переїжджаю, змінюю район проживання, і я не бажаю перевозити щоразу з собою купу незрозумілих, непотрібних речей. Я,

всі ми, уже менше прив'язані до речей, матеріальне не грає уже такої великої цінності. Наприклад, для моєї бабусі втратити якусь річ, навіть найменшу – це катастрофа [...].

Микола: а ще фактор розвинутого споживацтва не розвинутий.

Марина: по-моєму, ШЕ спрямована на скорочення споживання, а не на його розвиток. І якщо в сервісу дохід формується за рахунок реклами, яка пропагує споживацтво, як у Facebook, то це не має називатися ШЕ. Наприклад, Uber та Airbnb, які позиціонують себе як ШЕ платформи беруть відсоток з успішних трансакцій і це уже зовсім не те саме, що реклама. Хоча вони й не несуть ніякої відповідальності за те, яких людей між собою зводять. Наприклад, у Великобританії був випадок, чоловік через Uber знімав авто і їздив по місту вбивав людей. Uber відповідальність із себе знімає, бо позиціонується тільки як посередник, ніяких гарантій. Але отримують надприбутки по всьому світу.

Ярослав: якраз іде мова про те, що Uber має на меті зменшити кількість таких випадків, оскільки, за правилами, вимагає: фотографію, номер паспорта і номер машини, фотографію салону, і всі інші можливі дані. Можливо, навіть, дійде до того, щоб зберігався маршрут, чи була б можливість, щоб близькі люди знали твоє місце перебування.

Модератор: Наприклад, відома ситуація в Україні, що сталася у квітні, коли зник водій BlaBlaCar, який підібрав двох людей. І в результаті їх підозрюють в умисному вбивстві. BlaBlaCar не зміг ні в чому допомогти слідству, але заявив, що прийме до уваги цей урок, щоб не допустити повторення. І спробують змінити якісь умови входу до цієї діяльності. А в водія Uber мають бути дані водійські права, посвідчення, фотографії водія і машини.

Микола: А ти знаєш, що спочатку Uber позиціонувався як дороге таксі, яке стовідсотково приїжджає, але за вищою ціною, так зване Uber Black. А також є дешева версія Uber X.

Модератор: Спочатку заявляли, що в Україну прийде Uber Black, але пізніше повідомили, що все ж Uber X, бо для українців це було б не актуально.(враховуючи наші зарплати). Крім того Uber цікавлять міста з населенням більш як 500 000 тисяч мешканців і вище середнього класу.

Марина: Так, а чим Uber відрізняється від Уклона –таксі?

Ярослав: Та фактично всім. Мені неодноразово розповідали друзі, які зараз в Чехії, про Uber, що це дуже зручно. Наприклад: я працюю на Лівобережці, і коли їду на роботу, чи з роботи, можу підібрати когось по дорозі. Тобто я захожу в додаток (попередньо там зареєструвавшись) і дивлюсь, хто зараз викликає таксі. Якщо людині зі мною по дорозі, я під'їжджаю до неї, її дані мені передаються онлайн, і вона платить мені картою, тобто безготівково. Я просто доставляю її в потрібне місце, і далі їду собі.

Модератор: Крім того в них дуже низька комісія – лише 6 %, і ще 5 % податок. А якщо ти здійснюєш більше двадцяти поїздок в тиждень, тобі нараховується бонус.

Ярослав: І з\п, здається, виплачується щотижня, на картковий рахунок. А якщо в тебе є вільний час, чи якийсь вихідний ти можеш його пропрацювати. Чому б і ні? Або так само вночі, якщо не спиться.

Марина: Тобто у них немає диспетчера?

Модератор: Ні, там все робить автоматичний додаток, який шукає потрібне.

Микола: От наприклад, я зареєструвався в Uber, мені зробили замовлення до певного місця, і по певній дорозі. Але я знаю що там зараз велика пробка, чи можу я відмовитись?

Марина: Звісно. Ти не змушений це робити. Ти ж не раб.

Ярослав: Ахах

Микола: Просто коли викликаєш таксі з нормальними тарифами, а їхати потрібно через Червонозоряний проспект, то в більшості випадків, через 10 хвилин надійде смс, що у вашому районі немає машини. Тоді ти змушений їм

дзвонити, і платити більше грошей. І от якби Uber міг гарантувати тобі, що такого не буде, це було б чудово!

Марина: А в чому відмінність Уклона? У них немає такої функції?

Модератор: Ти можеш працювати, а можеш не працювати, і здійснювати поїздки, коли тобі зручно. Тобто ти фактично працююча на себе людина. І заробляєш. Uber надає тільки платформу, у вигляді мобільного додатка.

Микола: А які ще є прояви ШЕ окрім Uber, Airbnb, Уклон?

Модератор: Наприклад можна здавати місце біля будинку, щоб там мала змогу паркувати машину інша людина, або можна здавати речі, якими ти не користуєшся, на тривале чи короткочасне використання. Наприклад туристичний намет. Взагалі ШЕ почалася з книжки Рейчел Боцман в Америці, яка написала про дрель. Це річ, яка є майже у кожному домі, проте використовується дуже рідко. Тобто ШЕ є будь-де. Існують великі сервіси, де обмінюються одягом, книгами і тощо. Ми говоримо лише про найвідоміші випадки, а роздріблених випадків є безліч.

Микола: Ми всі вирости в СНД, де більшість нашого населення живе в багатоквартирних будинках, і от як для мене, то це нормально зайти в під'їзді до сусіда і попросити масло, дрель, тощо. Тобто виходить, що ми розвивали ШЕ весь цей час.

Модератор: Фактично це вид обміну, де можна споживати разом, але при цьому отримувати якийсь економічний зиск і разом зменшувати вплив на навколишнє середовище і інші фактори. Це така цікава ідея, яка знайшла, поки що, дещо суперечливе вираження в реальності, і фактично Airbnb, Uber, їх вважають класично бізнес капіталістичними компаніями, аніж ШЕ. Хоча, оскільки їм всього кілька років, ми побачимо, як воно буде розвиватися надалі.

Марина: Мені здається, що ШЕ зводить структуру яка отримує комісію, мабуть.

Микола: Якщо прибрати з ШЕ цей фінансовий аспект, то це вже буде не ШЕ, а звичайне людське відношення.

Ярослав: Але ж хтось має на цьому заробляти, має бути якийсь стержень, навколо якого все пов'язується. Я неодноразово їздив за кордон, і порівнював автомобілі. Виходить значно дешевше, орендувати автомобіль у його власника, на добу чи більше, аніж у якогось агентства.

Модератор: В мене друзі користуються Airbnb, коли їдуть відпочивати за кордон, тому що знімати житло у людей, іноді в чотири рази дешевше, ніж бронювати місце у готелях.

Ярослав: Або у друзів. Був випадок у мене, коли, щоб погостювати у них, була єдина вимога - привезти цукерок з України. Ті люди просто раді поспілкуватися з кимось.

Марина: Або є такі сервіси, де не потрібно нічого платити. Ти реєструєшся, що проживаєш у певному місці, і можеш прийняти кілька людей. Як на мене це ближче до ШЕ.

Модератор: Можливо за рахунок того, що вони не вкладали стільки коштів, як Airbnb, і не набули такого світового розголосу.

Ярослав: Але на мою думку, навіть якщо така платформа чи сайт є, де люди цим обмінюються, він же не сам по собі існує, він десь рекламується, і хтось його створив і підтримує його, або люди що зареєстровані платять якийсь відсоток. Можливо спочатку він створювався як Прометеус, на добровільних засадах доки не розрекламується, а потім поступово ввели платні сертифікати, хоча курси й досі безкоштовні. Або Курсера, сервіс світового масштабу, після трьох років функціонування, став платним. Так само Едера, стала платною. Тому що в них закінчилися гроші для функціонування. До пори, до часу воно все безкоштовне. І це зрозуміло, тому що ніхто не хоче старатися задарма. І якщо взяти до уваги безкоштовні курси, то більшість занадто примітивні. Але часом бере сумнів, чи справді платні курси набагато кращі за безкоштовні.

Валерія: Або можливо це все для того щоб більше мотивувати людей, якщо ти вже оплатив курси, то постараєшся їх пройти, щоб не викидати гроші на вітер. Це схоже на спортзал.

Модератор: Після того як ми так багато обговорили, чи мотивувало це вас вступити у таку взаємодію з людьми, якщо ви не мали ще такого досвіду? З одного боку приємний момент – ділитися цукерками, а з іншого – це відсутність якихось гарантій безпеки.

Микола: Для мене гарантія безпеки дуже важливий фактор, тому я стараюсь не користуватись такими сервісами.

Модератор: Але так в тебе є економічна вигода.

Микола: Ну якщо економічна вигода дуже хороша, то я все-таки скористуюсь цим шансом.

Ярослав: Ахахахаххах

Валерія: Я скоріш за все, теж погоджуюсь, тому що одна справа робити так покупки книг, але якби я була водієм BlaBlaCar то я не хотіла б щоб якісь незнайомі мені люди дезорієнтували мене. Я не знаю які вони, чим цікавляться, і такі всі речі. Тому інколи, я краще заплачу більше, отримавши певні гарантії, ніж так ризикуватиму. Як наприклад ресторан – ти платиш більше грошей, щоб отримати хорошу атмосферу.

Марина: Я ніколи не їздила на BlaBlaCar одна, і не хочу, тому що реально боюся. І так само я б не поїхала попутчиком одна, ну хіба що з кимось.

Ярослав: От на рахунок водія, коли при зустрічі у вас складається погане перше враження. То ніхто не змушує їхати з ним. Завжди є можливість зробити інший вибір.

Валерія: Але якщо ти вже зібрався, все приготував щоб їхати, іноді не зручно відмовляти. І ти сам себе змушуєш погодитись, якщо це не зовсім подобається. В будь-якому випадку, задля вигоди, ти маєш чимось пожертвувати, що є нормальним.

Модератор: Коли ми поговорили про довіру, толерантність, як ви думаєте-наскільки великі шанси для розвитку ШЕ в Україні?

Марина: Думаю, що в Україні не дуже великі. Серйозно, при нашій системі все зводиться до того, що в кінці кінців стає платним. Тому що потрібно якось заробляти.

Модератор: Тобто у вас песимістичні погляди на шерінг?

Микола: Так би мовити – реалістичні.

Марина: Можливо й будуть якісь позитивні моменти, як BlaBlaCar (він показує 100-120 відсотків приросту щороку). Це перша гучна ситуація. А в глобальному розмірі, ШЕ в капіталізмі нічого не змінить.

Модератор: Це просто як альтернативна модель існування. Яка не суперечить одна одній, а просто доповнює.

Ярослав: Мені здається, що течії чи компанію будуть нас більше спонукати бути більш довірливими, якщо ми в своєму суспільстві будемо більш довіряти один одному, і глобальному варіанті станемо більш толерантними. Можливо я не буду сам користуватися такими ресурсами, але в моїй голові вони зможуть сформувати нову думку, новий погляд на життя. Чи я зможу зекономити собі гроші, чи щось інше.

Валерія: Можливо люди просто зрозуміють цінність цього. Стануть більш екологічніші, вчинятимуть більш правильно.

Модератор: Це дуже важливо – чи вигода перевищить витрати? Чи в результаті економічна вигода буде вища, ніж оці транзакційні витрати, щоб зробити фотографію, і викласти її на сайт, оформити всі документи для водія Убера, час. Це велике питання чи буде така співпраця між людьми більш ефективна чи інтенсивна, чи справді вона зменшить якийсь негативний вплив на довкілля, чи ні?

Ярослав: Якби така ситуація виникла не в сучасному світі, а років 20 назад, то напевне ніхто б її не сприйняв серйозно.

Модератор: Але вона не змогла б. Хоча були різні фантасти й фанатики. Але цьому й завадила б економічна криза та інформаційні технології. Років 20-

30 назад, я думаю це був би нонсенс. Поділитися речами з кимось, а іноді з незнайомцем? В кожного мала бути своя приватна власність.

Марина: Мені здається, що ця економіка відрізняється від стандартної.

Микола: Так а в чому різниця ШЕ і малого бізнесу? Наприклад ти вирішив створити ларьок і заробляєш на цьому, або так само здаєш квартиру.

Модератор: Ну різниця насамперед в тому, щоб створити малий бізнес потрібно заповнити і оформити купу документів, це має бути легально. А ШЕ можна назвати дещо нелегальною. От в Нью-Йорку, здавати в квартиру більш як на 30 днів заборонено, але ти заходиш на Airbnb, і вуаля, роби як хочеш. Через це таке незрозуміле і унікальне явище в історії, чого ніколи не було, і що буде далі неясно. Згадаймо, що в США соціальна довіра між людьми значно вища, ніж в Україні. У нас дуже низький рівень довіри один до одного. А соціальний інститут, який користується найвищою довірою, це що? – Церква! І думаю, що церква тому, що люди обирають менше зло.

Микола: А що на рахунок відмови норвежців від базового доходу? Чому у Швейцарії відмовились від 1500-2000 тисяч доходу? Можливо тому, що базова з\п касира понад 25 000 євро?

Модератор: Вони також відмовились від найвищої оплати праці за годину.

Марина: Хіба можна так багато заробляти, щоб не хотіти більше?

Микола: Вони просто розуміють, що це зайве навантаження на державу, і за лишню 1000 вони багато не куплять. А краще побудувати хороші дороги, чи позеленення території.

Модератор: За великим рахунком, в минулому у людей вже були подібні звички «спільного користування» (життя в маленькому селі, де все село приходиться на весілля, і всі знають, у кого що позичити також схоже на це). Потім люди навпаки стали більшими індивідуалістами з чітко окресленою власністю. Ціла сукупність різних факторів уможливили появу sharing economy, але говорити про її варіанти розвитку та перспективи поки зарано, бо занадто малий період часу таке явище існує в реальності. Почалося все так би мовити з

ідеалістичних засад, поглянем чим все завершиться і чи стане дійсністю така на перший погляд хороша ідея. Отже, на цій оптимістичній ноті й будемо завершувати, цікава вийшла дискусія, щиро вдячна всім за участь і свій вклад в дослідження явища економіки спільної участі!