

**ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ МОДЕЛЕЙ ШЕРИНГОВОЇ ЕКОНОМІКИ В
ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ ТА УКРАЇНІ**

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРИЧНІ ОСНОВИ ШЕРИНГОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	5
1.1. Концептуалізація поняття економіки спільного використання.....	5
1.2. Ринок економіки спільного використання.....	16
Висновки до розділу 1	26
РОЗДІЛ 2. РОЗДІЛ. АНАЛІЗ РИНКУ ШЕРИНГОВОЮ ЕКОНОМІКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	28
2.1. Оцінка імплементації моделей шерингової економіки ЄС.....	28
2.2. Шерінг та коворкінг в ІТ-компаніях.....	34
Висновки до розділу 2.....	41
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВНІ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ.....	43
НАПРЯМИ ШЕРИНГОВОЇ	
3.1. Ключові вектори формування шерингової економіки в Україні.....	43
Висновки до розділу 3.....	47
ВИСНОВКИ.....	48
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	50

ВСТУП

Актуальність дослідження. Сьогодні феномен економіки спільного використання є популярною темою серед компаній та науковців. Люди діляться своїми нематеріальними активами та недостатньо використаними матеріальними активами за гроші або безкоштовно за допомогою Інтернету, що призводить до нової бізнес-моделі та створює унікальну область дослідження. Найпопулярнішими термінами для цього явища є економіка спільного використання та спільне споживання; однак існує набагато більше інших визначень, які стосуються цього. Щоб нові компанії могли вийти на ринок та стабілізувати свої позиції на ньому, вони схильні використовувати «економіку спільного використання» для своєї діяльності незалежно від своєї бізнес-моделі, що може вводити клієнтів в оману. Немає чіткої згоди щодо того, яке є єдине визначення, яке найкраще описує економіку спільного використання; у літературі існує прогалина.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідження загальних закономірностей розвитку шерингової економіки, її сутності та складових, зокрема ринок економіки спільного використання, знайшли відображення у працях багатьох авторів. Зокрема, серед зарубіжних авторів проблеми економіки спільного використання досліджували Botsman and Rogers, Georgina Görög, Schor and Fitzmaurice, Agyeman та McLaren, Möhlmann, Бюкер та Мілен, Kathan, Matzler, та Veider, Oh and Moon, Боцманом, Рінне та інші.

Таким чином, **об'єктом** дослідження є моделі шерингової економіки в Європейському Союзі та Україні.

Предмет – вироблення перспективних напрямів імплементації моделі шерингової економіки в Європейському Союзі та Україні.

Метою дослідження є імплементація моделей шерингової економіки в Європейському Союзі та Україні.

Для розкриття поставленої мети, автор ставить перед собою наступні завдання:

- дослідити концептуалізацію поняття економіки спільного використання;

- дослідити ринок економіки спільного використання;
- здійснити оцінку імплементації моделей шерингової економіки ЄС;
- обґрунтувати шерінг та коворкінг в ІТ-компаніях;
- напрацювати ключові вектори формування шерингової економіки в Україні.

Наукова новизна. Проаналізовано особливості імплементації моделей шерингової економіки в Європейському Союзі та Україні.

Методи дослідження. Теоретичною і методологічною основою дослідження виступають фундаментальні положення сучасної економічної теорії, наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених. При вирішенні поставлених завдань було використано загальнонаукові й спеціальні методи наукового дослідження: формальної і діалектичної логіки, комплексного, системного, структурно-функціонального аналізу, економіко-математичні.

Інформаційною базою дослідження є матеріали вітчизняних і зарубіжних дослідників, які аналізують проблематику економіки спільного використання. Серед інформаційних джерел дисертації також матеріали Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), Європейського Союзу (ЄС), Держкомстату та ін.

Практичне значення. Практичне значення результатів полягає в напрацюванні ключових векторів формування шерингової економіки в Україні.

Структура та обсяг роботи.

Магістерська робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, додатків та списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 50 сторінки. У тексті розміщено 7 рисунків та 7 таблиць. Список використаних джерел налічує 29 найменувань.

1 РОЗДІЛ. ТЕОРИЧНІ ОСНОВИ ШЕРИНГОВОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Концептуалізація поняття економіки спільного використання.

Моделі споживання змінилися з того часу, як феномен економіки спільного використання почав ставати все більш популярним (Botsman and Rogers, 2010) і досяг традиційних галузей, таких як туризм, гостинність, транспорт, освіта, ринок праці тощо. Це швидкозростаюча концепція, її переваги та недоліки, яка створила нові можливості та бізнес-моделі. За словами Девіса (2016), зміна парадигми, спричинена технологіями, може бути більшою, ніж промислова революція, тому він зазначає, що менеджери повинні бути готові до змін та адаптуватися до нових обставин [1-5].

Спільне використання не є новим явищем у нашому суспільстві; нові форми спільного використання з'явилися останніми роками (Georgina Görög 2015), і саме тому це здається новою та революційною моделлю. Хоча гроші означають право власності на продукт на неокласичному ринку, структура економіки спільного використання демонструє перевагу захоплення цінності за допомогою короткострокових прав доступу до продукту чи послуги (Daunoriené et al. 2015). Це являє собою інновацію, яка здатна перерозподілити гроші по всьому ланцюжку створення вартості, зокрема, відпосередників до споживачів (Schor and Fitzmaurice 2015) [17-18].

Окрім економічних наслідків, економіка спільного використання, як стверджується, має позитивний екологічний та соціальний вплив. Вона зменшує вплив на навколишнє середовище, призводить до ефективного використання фізичних активів та сприяє новим соціальним контактам (Botsman та Rogers 2010). Співпраця може створювати інновації, робочі місця та громади (Krueger 2012), спільне використання ресурсів може об'єднувати людей та стимулювати соціальну згуртованість у районах (Agyeman та McLaren 2015). З іншого боку, відсутність правового регулювання, захисту прав споживачів та умов праці (Malhotra та Van Alstynе 2014) доводить, що це суперечлива концепція. Шор (2014) підкреслює її переоцінені екологічні переваги та руйнування прав

працівників. Вона стверджує про недобросовісну конкуренцію між платформами та звичайними компаніями та зазначає тенденцію до монополії (Schor 2014) [14].

Хоча феномен економіки спільного використання є зрозумілим, він також не має чіткого розуміння між науковцями та практиками. У літературі існує безліч різних визначень, однак більшість з них відрізняються одне від одного. Оскільки економіка спільного використання є популярним модним словом у наш час, компанії схильні наголошувати на тому, що вони мають «бізнес-модель економіки спільного використання», щоб вони могли охопити більше людей на ринку.

У цій моделі нововведення полягає в тому, що більшість бізнес-транзакцій дешевші, ніж аналогічні транзакції між учасниками, які купують товари та послуги в «класичному» економічному полі (Möhlmann 2015) [10]. Крім того, сила економіки спільного використання посилюється зростаючою дефіцитністю ресурсів, урбанізацією та соціальними та демографічними змінами (Zilahy 2016).

Бьюкер та Мілен (2016) надають вичерпну інформацію про екологічні, соціальні та економічні аспекти економіки спільного використання. Вони стверджують, що популярність економіки спільного використання почалася після фінансової кризи 2007–2008 років, оскільки люди з того часу стикаються з фінансовими труднощами, і вони переоцінюють свої моделі споживання та цінність власності. Особам, які втратили роботу, потрібно було знайти нові можливості працевлаштування, а такі компанії, як Uber, пропонували привабливу альтернативу (Kathan, Matzler, та Veider, 2016). За словами Пушмана та Альта (2016), найважливішими рушійними силами цієї економіки є зміна поведінки споживачів (тенденція від власності до доступу), соціальні мережі та електронні ринки (транзакції між однолітками), а також мобільні пристрої та електронні послуги («економіка додатків», купівля за допомогою наших електронних пристроїв) [1-10].

З точки зору соціальних наук, можна виділити три основні напрямки, пов'язані з економікою спільного використання:

(1) Соціологічний підхід; вона зосереджується на зміні ролі окремих осіб, більш свідомій та відповідальній поведінці споживачів та зростаючому альтруїстичному менталітеті.

(2) Економічний підхід; у цьому значенні економіка спільного використання позитивно впливає на інновації та стимулює конкуренцію.

(3) Теорії менеджменту: вона стосується появи нових бізнес-моделей та нового типу підприємництва та підходу постачальників послуг, що може покращити традиційні галузі (Коданьоне та Мартенс, 2016).

Найбільшим фактором успіху економіки спільного використання є онлайн-репутація та система зворотного зв'язку, де покупці та продавці можуть оцінювати один одного. Учасники мають ризики щодо довіри та авторитетності; одним із найсерйозніших факторів ризику є проблема «лимона», яка існує тому, що покупці та продавці не знають один одного, зазвичай вони не зустрічаються, отже, існує асиметрична інформація про якість та цінність продукту та послуги (Бе та Ку, 2017). Система онлайн-зворотного зв'язку та репутації може підвищити довіру між учасниками. Ця функція не нова, вона існувала й раніше; інші відомі онлайн-портали електронної комерції, такі як eBay або Amazon, використовували її раніше. Однак це один з ключових факторів успіху всіх платформ економіки спільного використання. Лука (2011) стверджує, що онлайн-відгуки, створені користувачами, мають величезну довіру для клієнтів, і це є важливою частиною процесу прийняття рішень. За допомогою цієї системи обмін інформацією з незнайомцями є менш ризикованим завдяки використанню рейтингів та механізму репутації (Tadelis 2017) [20].

Існує непорозуміння та неоднозначність щодо економіки спільного використання серед науковців та державного сектору. Ця концепція є популярною в наші дні, і це нове модне слово, яке підприємці та компанії воліють використовувати, незалежно від їхньої бізнес-моделі. Воно може вводити в оману, тому головною метою цього дослідження є визначення різних визначень економіки спільного використання та пояснення того, як вони пов'язані між собою та яка між ними різниця.

Поки що не існує «єдиного» загальноузгодженого визначення шерингової економіки чи економіки спільного використання (Oh and Moon, 2016) [11] Botsman (2013) стверджує, що «економіці спільного використання бракує спільного визначення». Hawlitschek et al. (2016) стверджують, що однією з причин цієї відсутності є швидкий розвиток цієї галузі. У популярному значенні та академічній літературі він також зазвичай використовується як загальний термін для широкого спектру послуг, видів діяльності та бізнесу (Hamari, Sjöklint and Ukkonen, 2016) [1-2].

Згідно з Боцманом (2015) та Рінне (2017), найпопулярнішими визначеннями щодо економіки спільного використання є економіка співпраці, спільне споживання, економіка на вимогу, послуги на вимогу, гіг-економіка, фріланс-економіка, економіка рівних, економіка доступу, крауд-економіка, цифрова економіка та економіка платформ [14].

Дредж та Дьїмоті (2015) дослідили генеалогію економіки спільного використання та виявили 17 термінів, пов'язаних з нею. Вони стверджують, що концептуалізація залежить від області її походження, таких як екологія людини, інформатика, неокласична мікроекономіка, антропологія, постмодерністська соціологія, філософія, політика чи культурна теорія [13].

Вони знайшли такі терміни:

- Екологія людини
- Спільне споживання
- Економіка доступу
- Моральна економіка
- Соціальний обмін
- Альтернативні посткапіталістичні економіки
- Спільне споживання версії 2.0
- Спільний спосіб життя
- Мережа (також відома як суспільство обміну)
- Комерційні кола
- Споживання на основі доступу

- Економіка обміну
- Моральна економіка (альтернативного туризму)
- Обмін проти псевдообміну
- Підключене споживання
- Спільна торгівля
- Економіка обміну
- Гібридна економіка

Інші поняття та описи включають антиспоживання (Albinsson and Perera, 2012), ринки між рівними (Fraiberger and Sundararajan 2015) та комерційний або некомерційний обмін (Henten and Windekilde 2015) [2].

Ці визначення часто використовуються як взаємозамінні. Між ними є певний перетин, але вони можуть означати дуже різні речі, які важливо розуміти. Онлайн-платформи, де ми можемо замовити прибиральницю, масаж або обід у ресторані, принципово відрізняються від таких платформ, як Airbnb, які побудовані на спільному використанні недостатньо використовованого активу (Botsman 2015).

Виходячи з попередніх переліків, існує понад 26 різних термінів, пов'язаних з економікою спільного використання, що означає необхідність їх концептуалізувати.

Цифрова економіка

Інтернет має численні позитивні наслідки, один з яких полягає в тому, що все більше і більше підприємств існує онлайн. Сьогодні важко уявити компанію, яка не має веб-сторінки або адреси електронної пошти.

Цифрова економіка означає економічну діяльність за допомогою мобільних технологій та інтернету речей (IoT), що є результатом мільярдів щоденних онлайн-з'єднань між людьми, підприємствами, пристроями, машинами, даними та процесами (Cassar, Heath, and Micallef, 2010). Згідно з Рінне (2017), цей вираз стосується всього, що працює на цифрових технологіях.

Гіг-економіка

Гіг-економіка означає тимчасову, проектну та гнучку роботу. Компанії, які наймають незалежних підрядників та фрілансерів замість штатних працівників, є частиною цієї так званої гіг-економіки.

Послуги на вимогу та економіка на вимогу

Економіка на вимогу зосереджена на потребах «на вимогу», іншими словами, на товарах та послугах, що базуються на негайному доступі. Онлайн-платформи, які надають цей прямиий доступ клієнтам відповідно до їхніх потреб, є частиною економіки на вимогу (Votsman 2015), Френкен та ін. (2015) стверджують, що за допомогою платформ послуг на вимогу споживачі можуть надавати один одному персональні послуги.

Економіка платформ

Подібно до цифрової економіки, компанії створюють онлайн-структури, які дозволяють здійснювати широкий спектр людської діяльності (KenneyZusman 2016).

Фріланс-економіка

Подібно до гіг-економіки, фріланс-економіка означає участь робочої сили та отримання доходу фрілансерами або незалежними працівниками (Rinne 2017) [14].

Взаємодія між рівними

Взаємодія між рівними означає бізнес між клієнтами без будь-яких посередників. Вони можуть купувати та продавати товари та послуги один в одного.

Економіка доступу

«Економіка доступу» або «споживання на основі доступу» – це один із типів економіки, яка пропонує клієнтам доступ до товарів або послуг, коли вони цього хочуть (Gobble 2017), але не зовсім те саме; вона допомагає покупцям, які не можуть дозволити собі володіти або не хочуть володіти товаром, але вони потребують його короткостроково (Bardhi and Eckhardt 2012). Ця форма покупки може допомогти захистити наше довкілля завдяки меншому використанню товарів та природних ресурсів (Leismann et al. 2013) [7].

Платформи секонд-хенду

На платформах секонд-хенду клієнти можуть продавати або віддавати свої вживані товари іншим клієнтам (Frenken et al. 2015). Найтиповішою платформою секонд-хенду є eBay, але магазини секонд-хенду також досить популярні.

Крауд-економіка

Крауд-економіка зосереджена на «натовпі» та стосується краудсорсингу та краудфандингу (Rinne 2017). За словами Сундарараджана (2016, 35), «капіталізм, заснований на натовпі, — це спосіб, за допомогою якого такі платформи, як Uber та Airbnb, використовують ресурси натовпу для задоволення потреб натовпу, отримуючи свою частку в процесі».

Спільне споживання

Сьогодні одним із найпопулярніших виразів є спільне споживання, і на основі літератури можна зробити висновок, що люди замінюють його економікою спільного використання, і це існує туди-сюди. Лінь та Хуан (2013) стверджують, що це включає обмін інформацією, інвестиційним фондом та спільне виробництво (Лорена, Ернандес-Ортего)

Економіка спільного використання

Відомий вислів «економіка спільного використання» стосується діяльності зі спільного використання недостатньо використаних активів за допомогою ІТ-технологій.

Дослідники розуміють цей вислів по-різному, вказуючи на його численні аспекти (таблиця 1.1.). За словами Белка (2014а), спільне використання має занадто широке визначення (наприклад, спільне використання, бартер, позика, торгівля, дарування, обмін тощо), що сприяє неправильному тлумаченню основної ідеї.

Таблиця 1.1.

Визначення економіки спільного використання

Автор	Визначення
Белк (2014а, 1597)	Він розрізняє «справжній» та «псевдоспільний доступ». «Справжній спільний доступ» передбачає тимчасовий доступ, а не володіння, відсутність комісій чи компенсацій та використання цифрових платформ. Більшість комерційних платформ, що входять до «економіки спільного використання», туди не належать.
Френкен та ін. (2015, 245)	«Економіка спільного використання» означає, що «споживачі (або фірми) надають один одному тимчасовий доступ до своїх недостатньо використовуваних фізичних активів (вільних потужностей), можливо, за гроші».
ОЕСР (2015, 53)	Онлайн-платформи, що спеціалізуються на «узгодженні попиту та пропозиції на певних ринках, що дозволяє здійснювати продаж та оренду між рівними особами (p2p). Вона визначає три типи: (а) p2p-продаж; (b) p2p-обмін; та (c) краудсорсинг.
PricewaterhouseCoopers (2015, 3)	«Економіка спільного використання використовує цифрові платформи, щоб дозволити клієнтам мати доступ до, а не володіти матеріальними та нематеріальними активами».
Рінне (2017)	Основна увага приділяється обміну недостатньо використовуваними активами, монетизованими чи ні, таким чином, щоб підвищити ефективність, сталий розвиток та спільноту. реактивне споживання з моменту його повторного використання недовикористаних активів. Ще один важливий елемент полягає в тому, що це безкоштовно, а не за фінансову компенсацію.

Джерело: складено автором за [1-11]

Сегментація ринку економіки спільного використання:

1) За продуктом: Спільний транспорт, Спільний простір, Спільні фінанси, Спільна їжа, Спільна медична допомога, Спільна освіта та знання, Спільне виконання завдань, Спільні предмети, Інші продукти.

2) За каналом розповсюдження: Онлайн, Офлайн.

3) За кінцевим користувачем: Покоління Z, Мілленіали, Покоління X, Бумери.

Підсегменти:

1) За спільним транспортом: Послуги з перевезення пасажирів (Uber, Lyft), Карпулінг та спільне використання автомобілів (Zipcar, Blablacar), Спільне використання велосипедів та скутерів (Lime, Bird), Спільне використання електромобілів (Ev), Прокат автомобілів між рівними особами (Turo).

2) За спільним простором: Коворкінги (Wework, Regus), Спільні житлові простори, Оренда житла для відпочинку (Airbnb, Vrbo), Спільні кімнати для зустрічей та конференцій, Спільне використання складських приміщень (Neighbor.com).

3) За спільними фінансами: Кредитування між рівними особами (Lendingclub, Prosper), Краудфандингові платформи (Kickstarter, Gofundme), Страхування між рівними особами, Спільні інвестиції Платформи, платформи мікроінвестування.

4) Шляхом спільного використання їжі: служби доставки готових страв (Blue Apron, Hellofresh), сільське господарство, що підтримується громадою (Csa), спільне приготування їжі вдома (платформи спільного харчування), служби доставки їжі (Ubereats, Doordash), програми спільного використання залишків їжі та скорочення харчових відходів.

5) Шляхом спільного використання медичних послуг: послуги телемедицини, спільні ресурси охорони здоров'я (підтримка здоров'я між рівними), додатки для здоров'я та благополуччя (фітнес-трекери, додатки для медитації), мережі медичної підтримки між рівними, спільне медичне обладнання та приміщення.

6) Шляхом спільного використання знань: платформи онлайн-навчання (Coursera, Udemy), мережі навчання між рівними (Skillshare, Tutor.com), відкриті освітні ресурси (Khan Academy), спільноти обміну знаннями (Stackoverflow, Github), платформи спільних досліджень.

7) Шляхом спільного використання завдань: платформи гіг-економіки (Taskrabbit, Upwork), послуги на вимогу (прибирання дому, ремонтні послуги), послуги фріланс- та віддаленої роботи, допомога з виконанням особистих завдань (Купівля продуктів, доручення), цифрові послуги (графічний дизайн, написання текстів).

8) За спільними товарами: платформи прокату продуктів (Rent The Runway, Turo), спільне використання інструментів та обладнання (Sharegrid, Zilok), спільне використання одягу та моди, спільне використання дитячого спорядження та іграшок, спільне використання медіа та книг.

9) За іншими продуктами: спільний мистецький та культурний досвід (художні виставки, живі виступи), спільні туристичні ресурси (спільне використання автомобілів для подорожей), спільне спортивне та фітнес-обладнання, спільні розваги (стрімінгові акаунти, квитки на концерти), спільні ресурси для спеціальних подій (весільні послуги, декор для заходів).

Зростання впровадження електромобілів стимулює зростання ринку економіки спільного використання. Очікується, що зростаюче впровадження електромобілів стимулюватиме зростання ринку економіки спільного використання в майбутньому. Електромобілі (EV) – це транспортні засоби, які повністю або частково працюють на електроенергії. Зростання впровадження електромобілів можна пояснити такими факторами, як підвищення екологічної обізнаності, досягнення в технології акумуляторів, державні стимули та субсидії, зростання доступності зарядної інфраструктури, нижчі експлуатаційні витрати та витрати на обслуговування. Електромобілі використовуються в економіці спільного використання, слугуючи екологічно чистими варіантами послуг спільного використання автомобілів та каршерінгу, надаючи користувачам доступні, стійкі та економічно ефективні транспортні рішення.

Наприклад, у 2024 році, за даними Міжнародного енергетичного агентства (МЕА), міжурядової організації зі штаб-квартирою у Франції, продажі електромобілів у 2023 році зросли на 3,5 мільйона порівняно з 2022 роком, що на 35% більше, ніж у попередньому році. Таким чином, зростаюче впровадження електромобілів стимулює зростання індустрії економіки спільного використання [22].

Основними компаніями, що працюють на ринку економіки спільного використання, є Uber Technologies Inc, Didi Global, JLL, Booking Holdings Inc, Avis Budget Group, eBay Inc, Airbnb Inc, Snap, Accor SA, Lyft Inc, Lime, Fiverr International Ltd, Prosper, BlaBlaCar, Zipcar, Fon, JustPark, Spotahome, Couchsurfing, Eatwith, HubbleHQ, E-stronger, VaShare, Stashbee Limited, Steam [22].

Групові поїздки революціонізують транспорт на ринку економіки спільного використання. Великі компанії, що працюють на ринку економіки спільного використання, розробляють інноваційні функції для покращення взаємодії з користувачами, підвищення ефективності та сприяння сталому розвитку. Інноваційні функції групових поїздок, такі як динамічне ціноутворення на основі попиту, відстеження в режимі реального часу та гнучке планування маршрутів, підвищують ефективність та зручність спільного транспортування, заохочуючи більше людей до участі в економіці спільного використання та зменшуючи загальні транспортні витрати та вплив на навколишнє середовище. Наприклад, у серпні 2023 року американська транспортна компанія Uber Technologies Inc. запустила в Індії нову функцію під назвою «Групові поїздки», яка дозволяє пасажиром ділитися своїми поїздками з трьома друзями, що прямують до одного пункту призначення. Це інноваційне рішення має на меті зменшити кількість автомобілів на дорогах, пропонуючи пасажиром значні переваги.

1.2. Ринок економіки спільного використання

Розмір ринку економіки спільного використання експоненціально зріс за останні роки. Він зросте зі 194,14 мільярда доларів у 2024 році до 246,18 мільярда доларів у 2025 році зі складним річним темпом зростання (CAGR) 26,8%. Зростання за історичний період можна пояснити економічною рецесією або спадами, змінами в регулюванні, зміною поведінки споживачів, екологічною свідомістю та урбанізацією [22-23].

Очікується, що розмір ринку економіки спільного використання демонструватиме експоненціальне зростання в наступні кілька років. Він зросте до 631,32 мільярда доларів у 2029 році зі складним річним темпом зростання (CAGR) 26,5%. Зростання за прогнозований період можна пояснити старінням населення, глобалізацією, соціальними тенденціями, ринками, що розвиваються, та впливом зміни клімату. Основні тенденції прогнозованого періоду включають акцент на сталому розвитку, зростання нішевого ринку, інтеграцію блокчейну, розширення сільських районів та гнучке ціноутворення [26].

Очікується, що зростання популярності електромобілів (EV) стимулюватиме зростання ринку економіки спільного використання в найближчі роки. EV – це транспортні засоби, що повністю або частково працюють на електроенергії. Це зростання популярності можна пояснити різними факторами, включаючи підвищену екологічну обізнаність, досягнення в технології акумуляторів, державні стимули та субсидії, розширену інфраструктуру зарядних пристроїв, а також нижчі експлуатаційні витрати та витрати на обслуговування. Електромобілі відіграють значну роль в економіці спільного використання, надаючи екологічно чисті варіанти послуг спільного використання автомобілів та автомобілів, пропонуючи користувачам стійкі, доступні та економічно ефективні транспортні рішення. Наприклад, за даними Міжнародного енергетичного агентства (МЕА), міжурядової організації, що базується у Франції, продажі електромобілів у 2023 році зросли на 3,5 мільйона одиниць порівняно з 2022 роком, що відображає зростання на 35% у річному

обчисленні. Таким чином, зростання популярності електромобілів стимулює розширення ринку економіки спільного використання [22].

Провідні компанії на ринку економіки спільного використання впроваджують інновації для покращення користувацького досвіду, підвищення ефективності та сприяння сталому розвитку. Такі функції, як динамічне ціноутворення на основі попиту, відстеження в режимі реального часу та гнучке планування маршрутів у групових поїздках, є одними з інновацій, що підвищують ефективність та зручність спільного транспортування. Ці досягнення заохочують більшу участь в економіці спільного використання, одночасно знижуючи загальні транспортні витрати та вплив на навколишнє середовище.

Наприклад, Uber Technologies Inc. представила групові поїздки в Індії в серпні 2023 року, дозволяючи пасажиром ділитися поїздками з трьома друзями, які подорожують до одного пункту призначення. Ця ініціатива спрямована на зменшення кількості автомобілів на дорозі, пропонуючи пасажиром значну економію на проїзді, розподіляючи витрати між супутниками. Завдяки таким функціям, як додавання друзів до поїздки через додатки для обміну повідомленнями та налаштування місць посадки, групові поїздки не лише сприяють доступності та зручності, але й зменшують затори на дорогах, заохочуючи спільне транспортування. Ці зусилля відповідають місії Uber щодо сприяння ефективному та сталому пересуванню, що приносить користь як пасажиром, так і навколишньому середовищу.

У листопаді 2023 року американська компанія-розробник програмного забезпечення INRIX Inc. придбала Ride Report, щоб розширити свої пропозиції. Завдяки цьому придбанню INRIX розширила свої можливості для надання комплексної мультимодальної аналітики мобільності. Використовуючи провідну платформу Ride Report, INRIX тепер може пропонувати державним установам ширший спектр даних та аналітики для управління спільними скутерами, велосипедами, автомобілями та іншими новими транспортними засобами, на додаток до існуючих продуктів даних про автомобілі, вантажі та бордюри. Ride

Report, американська компанія, що займається спільною мобільністю, допомагає містам запускати, керувати та оцінювати програми спільного використання скутерів, велосипедів та автомобілів.

Північна Америка була найбільшим регіоном на ринку економіки спільного використання у 2024 році. Очікується, що Азіатсько-Тихоокеанський регіон буде регіоном, що найшвидше розвивається протягом прогнозованого періоду. Регіони, що охоплюються звітом про ринок економіки спільного використання, включають Азіатсько-Тихоокеанський регіон, Західну Європу, Східну Європу, Північну Америку, Південну Америку, Близький Схід та Африку. Країни, що охоплюються звітом про ринок економіки спільного використання, включають Австралію, Бразилію, Китай, Францію, Німеччину, Індію, Індонезію, Японію, Росію, Південну Корею, Великобританію, США, Канаду, Італію, Іспанію [28].

Економіка спільного використання обертається навколо соціально-економічної структури, зосередженої на спільному використанні ресурсів. Це передбачає індивідуальне подвійний доступ до товарів та послуг, що зазвичай забезпечується цифровими платформами, що з'єднують постачальників зі споживачами.

В економіці спільного використання ключовими компонентами є спільний транспорт, спільні простори, спільне використання фінансів, спільне використання продуктів харчування, спільна медична допомога, обмін знаннями в освіті, послуги на основі завдань, спільні предмети тощо. Спільне використання транспорту передбачає спільне використання поїздок або транспортних засобів людьми, часто за допомогою таких платформ, як Uber та Lyft, з метою оптимізації використання ресурсів та зменшення транспортних витрат. Розповсюдження відбувається як онлайн, так і офлайн, обслуговуючи різні демографічні групи, такі як покоління Z, міленіали, покоління X та бeбі-бумери.

Звіт про дослідження ринку економіки спільного використання є одним із серії нових звітів, що надають статистику ринку економіки спільного

використання, включаючи розмір світового ринку індустрії економіки спільного використання, регіональні частки, конкурентів з часткою ринку економіки спільного використання, детальні сегменти ринку економіки спільного використання, тенденції та можливості ринку, а також будь-які додаткові дані, які можуть знадобитися вам для успіху в індустрії економіки спільного використання. Ці звіти про дослідження ринку економіки спільного використання надають повне уявлення про все, що вам потрібно, з поглибленим аналізом поточних та майбутніх сценаріїв галузі.

Ринок економіки спільного використання складається з доходів, отриманих суб'єктами господарювання від надання таких послуг, як транспорт, проживання, шопінг, фріланс, харчування та послуги для домашніх тварин. Ринкова вартість включає вартість супутніх товарів, що продаються постачальником послуг або включені до пропозиції послуг. Ринок економіки спільного використання також включає продаж смартфонів і планшетів, пристроїв Інтернету речей, платіжних терміналів і POS-систем, електромобілів і зарядних станцій. Вартість на цьому ринку є «вартістю на вході заводу», тобто вартістю товарів, що продаються виробниками або творцями товарів, незалежно від того, чи іншим суб'єктам господарювання (включаючи виробників, оптовиків, дистриб'юторів і роздрібних торговців), чи безпосередньо кінцевим споживачам. Вартість товарів на цьому ринку включає супутні послуги, що продаються творцями товарів.

Ринкова вартість визначається як доходи, які підприємства отримують від продажу товарів та/або послуг на визначеному ринку та в певній географічній зоні через продажі, гранти або пожертви у валюті (у доларах США, якщо не зазначено інше).

Економіка спільного використання стала трансформаційною моделлю, яка змінює спосіб взаємодії окремих осіб та підприємств з ресурсами, послугами та товарами. Надаючи пріоритет доступу над власністю та використовуючи цифрові платформи, економіка спільного використання підвищує зручність та

ефективність, одночасно тісно узгоджуючись з принципами корпоративної стійкості.

Концепція економіки спільного використання стосується економічної моделі, заснованої на обміні товарами, послугами та ресурсами між рівними користувачами (P2P). Завдяки цифровим платформам ця модель дозволяє окремим особам та організаціям отримувати доступ, обмінюватися ними або орендувати недостатньо використовувані активи, зменшуючи потребу у повному володінні та сприяючи більш ефективному використанню ресурсів.

Економіка спільного використання охоплює різні сектори, включаючи транспорт, розміщення, фінанси та професійні послуги. Популярні приклади включають додатки для спільного використання автомобілів, такі як Uber, платформи розміщення, такі як Airbnb, та краудфандингові сайти, такі як Kickstarter. Однак, вона також поширилася на такі сфери, як коворкінги, оренда обладнання та платформи спільного використання знань.

Ключові характеристики економіки спільного використання:

Доступ, а не власність: Зосереджена на тимчасовому доступі до ресурсів, а не на повному володінні ними.

Технологічно керована: Покладається на цифрові платформи та додатки для ефективного зв'язку користувачів та постачальників.

Взаємодія між користувачами та постачальниками: Сприяє прямому обміну між окремими особами або малим бізнесом без традиційних посередників.

Оптимізація ресурсів: Вона прагне максимізувати використання недостатньо використовуваних активів, зменшуючи відходи та сприяючи сталому розвитку.

Переваги економіки спільного використання:

Економіка спільного використання пропонує кілька значних переваг для сталого розвитку, сприяючи ефективному використанню ресурсів, зменшуючи відходи та сприяючи спільному споживанню. Нижче наведено ключові переваги сталого розвитку з деякими прикладами економіки спільного використання:

Оптимізація ресурсів

Економіка спільного використання заохочує ефективне використання недостатньо використовуваних активів, дозволяючи спільно використовувати їх або здавати в оренду, коли вони не використовуються. Це зменшує потребу у виробництві нових товарів, тим самим зберігаючи сировину та мінімізуючи погіршення стану навколишнього середовища.

Так, сервіси каршерінгу, такі як Zipcar, зменшують попит на володіння автомобілями, зменшуючи кількість вироблених транспортних засобів та скорочуючи споживання ресурсів у виробництві.

Зменшення відходів

Економіка спільного використання допомагає зменшити кількість відходів, подовжуючи життєвий цикл продуктів шляхом спільного використання, оренди або повторного використання. Речі, які в іншому випадку могли б бути викинуті, отримують нове життя завдяки платформам, які з'єднують тих, хто їх потребує, з тими, хто готовий поділитися.

Наприклад, платформи, такі як ThredUp, пропагують одяг секонд-хенд, зменшуючи текстильні відходи та вплив швидкої моди на навколишнє середовище.

Зниження викидів вуглецю

Спільні ресурси часто призводять до виробництва та транспортування меншої кількості продукції, що безпосередньо зменшує викиди парникових газів. Крім того, такі сервіси, як спільне використання автомобілів та карпулінг, зменшують кількість транспортних засобів на дорогах, що ще більше скорочує викиди.

Платформи каршерінгу, такі як Uber та Lyft, зменшують кількість транспортних засобів з одним пасажиром, зменшуючи затори та викиди. Наприклад, повідомлялося, що спільний прокат велосипедів у Шанхаї скоротив викиди вуглекислого газу та оксиду азоту на 25 000 тонн, коли він вперше розпочався у 2016 році [23-26].

Просування принципів циркулярної економіки¹

Економіка спільного використання узгоджується з циркулярною економікою, заохочуючи повторне використання та перепрофілювання товарів і матеріалів. Це зменшує залежність від первинних ресурсів та обмежує накопичення відходів на звалищах.

Платформи прокату між користувачами, такі як Fat Llama, дозволяють користувачам орендувати інструменти чи обладнання, а не купувати нові товари, заохочуючи циклічні моделі споживання.

Заохочення сталого способу життя

Економіка спільного використання сприяє культурі співпраці та свідомого споживання. Людей заохочують надавати пріоритет доступу над власністю, зменшуючи свій загальний вплив на навколишнє середовище.

Приклад: Коворкінги, такі як WeWork, зменшують потребу в окремих офісах, оптимізуючи використання енергії та зменшуючи споживання ресурсів, пов'язаних з будівництвом.

Збереження енергії та води

Мінімізуючи виробництво нових товарів, економіка спільного використання опосередковано економить енергію та воду, необхідні у виробничих процесах.

Приклад: Платформи спільного розміщення, такі як Airbnb, використовують існуючу житлову інфраструктуру замість будівництва нових готелів, що економить будівельні ресурси та енергію.

Розмір ринку економіки спільного використання 2025-2029. Прогнозується, що обсяг ринку економіки спільного використання зросте на 1118,8 млрд доларів США зі середньорічним темпом зростання 32,3% у період з 2024 по 2029 рік [22].

Ринок переживає значне зростання, зумовлене зростанням популярності онлайн-сервісів поїздок. Ця тенденція підживлюється зручністю та доступністю,

¹ <https://instituteofsustainabilitystudies.com/insights/lexicon/how-the-sharing-economy-is-redefining-business-models/>

які пропонують ці послуги, дозволяючи користувачам отримувати доступ до транспорту на вимогу. Ще одним ключовим фактором є впровадження технології блокчейн в економіці спільного використання, яка підвищує безпеку та довіру між користувачами, сприяючи безперервним транзакціям. Однак ринок також стикається з регуляторними проблемами, оскільки уряди стикаються зі складнощами нагляду за транзакціями між користувачами та забезпеченням захисту прав споживачів.

Компанії, які прагнуть скористатися можливостями, що надаються економікою спільного використання, повинні долати ці регуляторні перешкоди, зберігаючи при цьому зосередженість на інноваціях та користувацькому досвіді. Ефективне стратегічне планування та операційна гнучкість будуть важливими для успіху на цьому динамічному ринку.

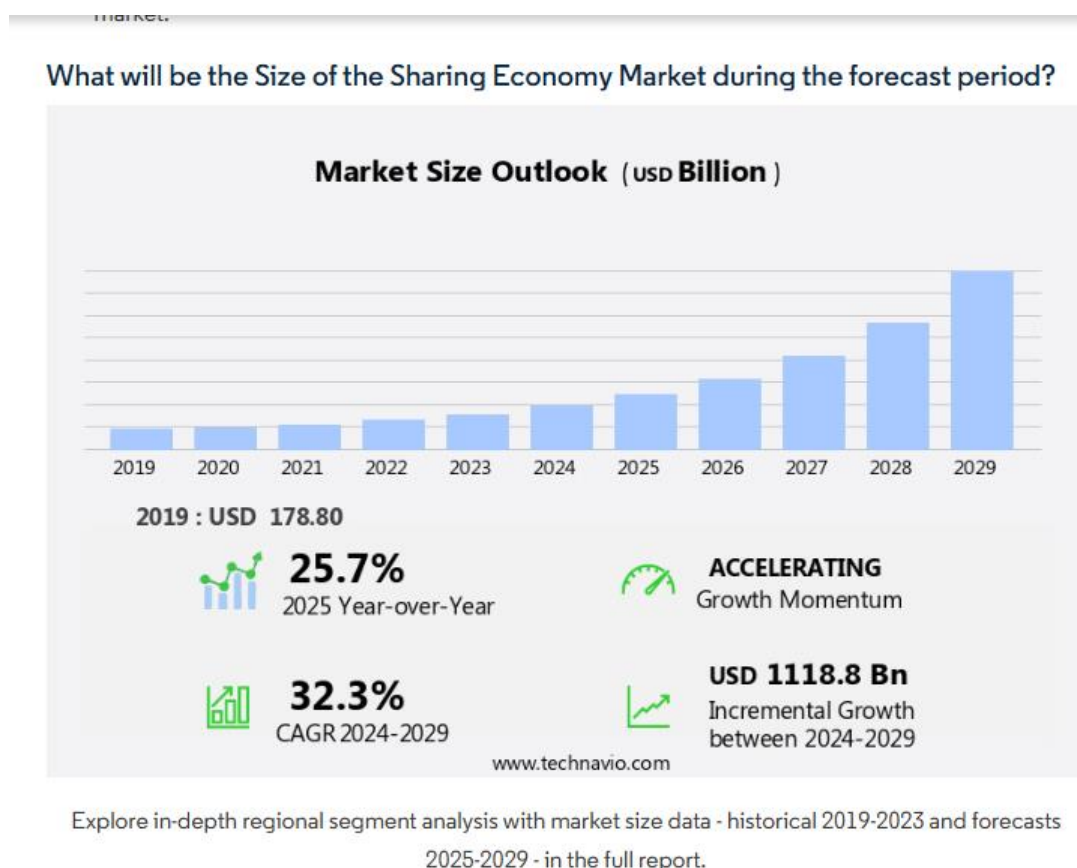


Рис. 1.1. Розмір ринку економіки спільного використання 2025-2029

[<https://instituteofsustainabilitystudies.com/insights/lexicon/how-the-sharing-economy-is-redefining-business-models/>]

Прогнозується, що обсяг ринку економіки спільного використання зросте на 1118,8 млрд доларів США зі середньорічним темпом зростання 32,3% у період з 2024 по 2029 рік.

Ринок переживає значне зростання, зумовлене зростанням популярності онлайн-сервісів поїздок. Ця тенденція підживлюється зручністю та доступністю, які пропонують ці послуги, дозволяючи користувачам отримувати доступ до транспорту на вимогу. Ще одним ключовим фактором є впровадження технології блокчейн в економіці спільного використання, яка підвищує безпеку та довіру між користувачами, сприяючи безперервним транзакціям. Однак ринок також стикається з регуляторними проблемами, оскільки уряди стикаються зі складнощами нагляду за транзакціями між користувачами та забезпеченням захисту прав споживачів.

Компанії, які прагнуть скористатися можливостями, що надаються економікою спільного використання, повинні долати ці регуляторні перешкоди, зберігаючи при цьому зосередженість на інноваціях та користувацькому досвіді. Ефективне стратегічне планування та операційна гнучкість будуть важливими для успіху на цьому динамічному ринку.

Ринок продовжує розвиватися, цифрові платформи революціонізують різні сектори завдяки транзакціям між користувачами та спільному споживанню. Управління платформами та цифрова ідентичність відіграють вирішальну роль у забезпеченні довіри та безпеки, тоді як користувацький досвід та мобільні додатки покращують доступність. Відгуки користувачів та торговельні майданчики спільноти сприяють розбудові спільноти та лояльності клієнтів. Впровадження технологій, включаючи машинне навчання та штучний інтелект, стимулює операційну ефективність та інновації. Заходи довіри та безпеки, такі як заходи безпеки та управління репутацією, зменшують ризики. Стратегії монетизації, включаючи кредитування між користувачами та потоки доходів, забезпечують стійкість платформи. Принципи циркулярної економіки та стале споживання набирають обертів, узгоджуючи це із соціальною відповідальністю та економічною стійкістю.

Правові рамки та мережеві ефекти формують регуляторний ландшафт, тоді як моделі ціноутворення та мережеві ефекти впливають на динаміку ринку. Майбутнє роботи розвивається, а платформи для фрілансу та таск-ребінг формують гіг-економіку. Технологія блокчейн та смарт-контракти пропонують потенційні рішення для довіри, прозорості та децентралізованих фінансів. Страхування від ризиків та управління податковими наслідками залишаються критично важливими міркуваннями. Постійні інновації та адаптація є важливими для успіху на ринку. Платформи повинні пріоритезувати користувацький досвід, довіру та безпеку, а також операційну ефективність, одночасно орієнтуючись у нормативних базах та соціальний вплив.

Ринок у США характеризується жорсткою конкуренцією між цифровими платформами, які сприяють здійсненню транзакцій між користувачами (peer-to-peer) у різних секторах, включаючи розміщення, фріланс та peer-to-peer кредитування. Правила економіки спільного використання продовжують розвиватися, формуючи динаміку ринку. У секторі розміщення люди орендують або діляться своїми житловими приміщеннями через онлайн-платформи, пропонуючи економічно ефективні та гнучкі альтернативи традиційному житлу. Ця тенденція особливо популярна серед споживачів, які стежать за бюджетом, студентів та тих, хто шукає доступне короткострокове проживання. Управління платформою та користувацький досвід є вирішальними факторами у формуванні лояльності та довіри клієнтів. Цифрова ідентифікація та відгуки користувачів відіграють значну роль у забезпеченні довіри та безпеки [23-27].

Платіжні шлюзи забезпечують безперебійне здійснення транзакцій, тоді як машинне навчання та штучний інтелект забезпечують персоналізовані рекомендації та моделі ціноутворення. Циркулярна економіка та стале споживання набирають обертів, і багато платформ підкреслюють соціальний вплив своїх послуг. Операційна ефективність та заходи безпеки є важливими для монетизації платформи. Громадські ринки та розбудова спільноти сприяють мережевим ефектам, стимулюючи залучення користувачів та потоки доходів. Платформи peer-to-peer кредитування пропонують альтернативні варіанти

фінансування, тоді як *task rabbiting* дозволяє людям монетизувати свої навички. Управління репутацією та соціальна відповідальність стають дедалі важливішими, і багато платформ впроваджують впровадження смарт-контрактів та технології блокчейн для прозорих та безпечних транзакцій. Майбутнє роботи змінюється, а гіг-економіка та скорочення робочих місць викликають занепокоєння щодо економічної нерівності та правових рамок.

Страхове покриття та податкові наслідки також є критично важливими міркуваннями як для постачальників платформ, так і для користувачів. Оскільки економіка спільного використання продовжує зростати, вона, ймовірно, матиме глибокий вплив на різні галузі та суспільство в цілому.

Висновки до 1 розділу

Найпопулярнішими напрямками досліджень щодо економіки спільного використання є мотивація до участі, довіра до економіки спільного використання, електронний бізнес та система онлайн-зворотного зв'язку та її нерегульовані ринкові обставини.

Оскільки це відносно нова галузь досліджень, важливо зрозуміти основний підхід та його оточення. Це важливо як з академічної, так і з бізнес-точки зору, оскільки все більше компаній стикаються з небезпекою через цю нову бізнес-модель, і їм потрібно реагувати на зміни.

Економіка спільного використання являє собою потужний зсув у бік ефективності використання ресурсів, співпраці та збереження навколишнього середовища. Зменшуючи життєвий цикл продуктів, зменшуючи кількість відходів та викиди вуглецю, це забезпечує практичний шлях для окремих осіб та бізнесу до досягнення цілей сталого розвитку. Зрештою, впровадження практик економіки спільного використання може відкрити можливості для інновацій, економії коштів та позитивного впливу на навколишнє середовище. Оскільки ця модель продовжує зростати та розвиватися, її роль у допомозі нам подолати глобальний розрив у циркулярному розвитку лише зростатиме.

Визначення стосовно шерингової економіки часто використовуються як взаємозамінні. Між ними є певний перетин, але вони можуть означати дуже різні речі, які важливо розуміти. Онлайн-платформи, де ми можемо замовити прибиральницю, масаж або обід у ресторані, принципово відрізняються від таких платформ, як Airbnb, які побудовані на спільному використанні недостатньо використовуваного активу. Виходячи з попередніх переліків, існує понад 26 різних термінів, пов'язаних з економікою спільного використання, що означає необхідність їх концептуалізувати.

2 РОЗДІЛ. АНАЛІЗ РИНКУ ШЕРИНГОВОЮ ЕКОНОМІКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.

2.1. Оцінка імплементації моделей шерингової економіки ЄС.

У другому кварталі 2025 року онлайн-платформи забезпечили 246 мільйонів короткострокових ночей гостей. За весь 2024 рік бронювання зросло до рекордних 854 мільйонів ночей гостей, що на 18,8% більше, ніж у 2023 році (719 мільйонів).

Лінійна діаграма, що показує щомісячну кількість ночей гостей у ЄС як мільйони ночей, проведених у короткостроковому житлі, заброньованому через онлайн-платформи. Лінії представляють роки з 2020 по 2025 рік [22].

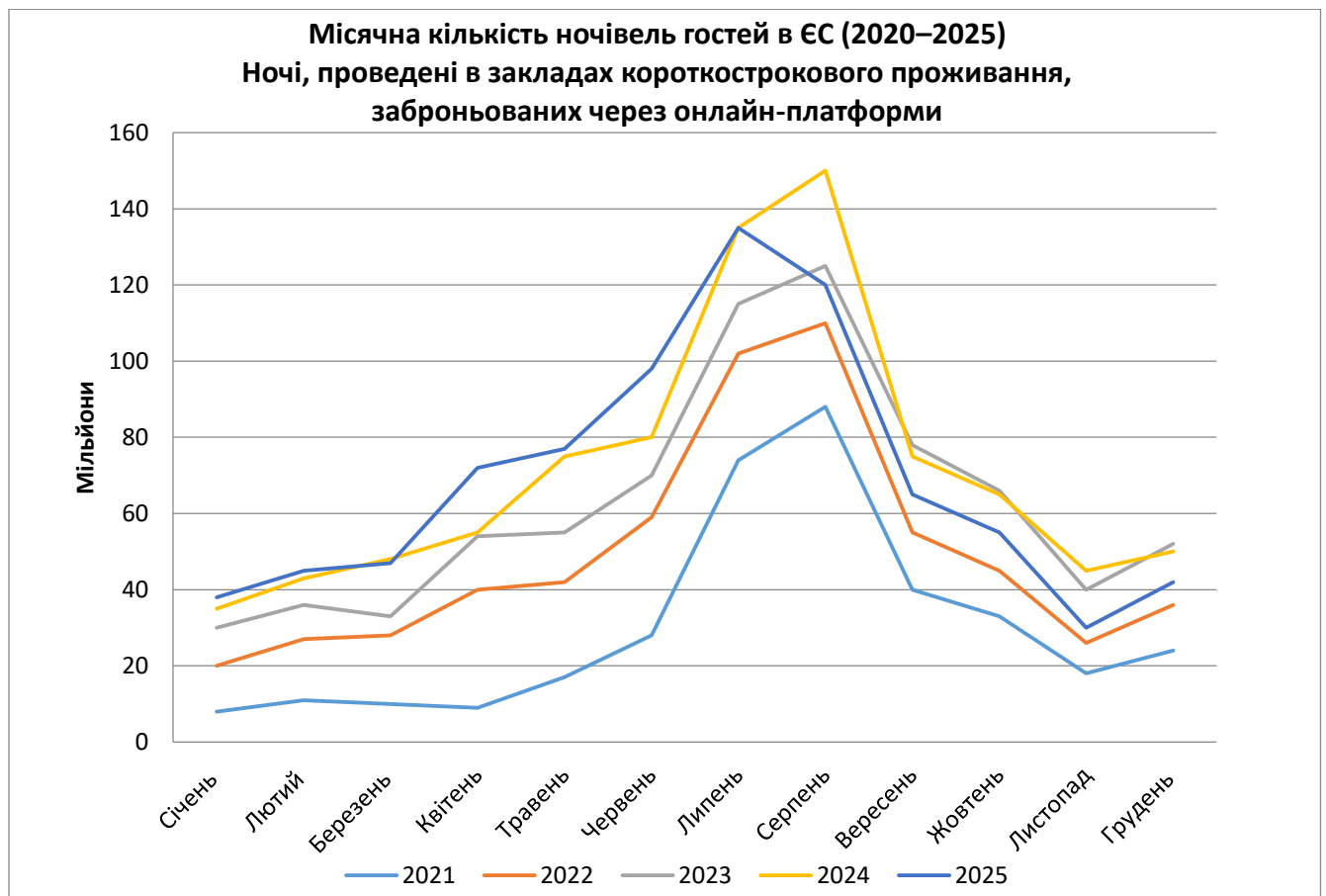


Рис. 2.1. Щомісячна кількість ночей гостей у ЄС, 2020-2025 роки

Джерело: Eurostat tour_ce_omr

Дані за другий квартал 2025 року свідчать про продовження зростання кількості ночей, заброньованих через ці платформи, причому всі 3 місяці зафіксували вищі рівні, ніж у 2024 році. Квітень 2025 року досяг 71,8 мільйона

ночей, що на 34,3% більше порівняно з квітнем 2024 року. Травень продовжив тенденцію до зростання з 76,9 мільйонами ночей, що на 5,3% більше, ніж у тому ж місяці попереднього року. Червень 2025 року продовжив тенденцію до зростання з 97,2 мільйонами ночей, що на 18,1% більше, ніж у червні 2024 року. Високі показники у квітні частково пов'язані з часом великодніх свят, які припали на цей місяць у 2025 році. Загалом, другий квартал 2025 року демонструє суттєве зростання порівняно з другим кварталом 2024 року, що відображає як календарні ефекти, так і стійкий попит на короткострокове житло по всьому ЄС.

Загалом у другому кварталі 2025 року через 3 основні платформи було зареєстровано 245,9 мільйона ночей гостей – на 17,8% більше порівняно з тим самим кварталом 2024 року, при цьому тенденція повертається до свого звичайного двозначного річного зростання з часів пандемії. 17,8% зростання платформного туризму у другому кварталі 2025 року.

У період з квітня по червень 2025 року загалом 245,9 мільйона ночей гостей було проведено в житлі, заброньованому через 3 онлайн-платформи, які обмінюються даними з Євростатом (див. вище). Це становить збільшення на 17,8% порівняно з тим самим кварталом 2024 року.

Вертикальна стовпчикова діаграма, що показує кількість ночей гостей у ЄС у другому кварталі як мільйони ночей, проведених у короткостроковому житлі, заброньованому через онлайн-платформи. Вісім стовпців представляють роки з 2018 по 2025 рік [22-28].



Рис.2.2. Ночі гостей у ЄС у першому кварталі, 2018-2025

Джерело: Eurostat tour_ce_omr

Хоча ЄС в цілому зафіксував значне річне зростання на 17,8% у кількості ночей гостей у другому кварталі 2025 року, темпи різнилися в різних країнах, як показано в таблиці 2.1. Мальта знову продемонструвала найбільше зростання (+36,0%), далі йдуть Словаччина (+29,1%), Кіпр (+29,0%), Словенія (+24,3%), Данія (+20,2%) та Фінляндія (+20,0%). Значне зростання також було зафіксовано у великих напрямках, таких як Іспанія (+19,7%), Німеччина (19,6%), Франція та Греція (+17,8% кожна), Польща (+17,5%), Португалія (+16,0%) та Італія (+15,1%) [22].

Усі країни повідомили про зростання порівняно з другим кварталом 2024 року, на відміну від більш неоднозначної картини, що спостерігалася в першому кварталі. Широкий характер цих прибутків підкреслює сильне відновлення короткострокового розміщення по всьому ЄС, хоча відносні темпи все ще відрізнялися між напрямками.

Таблиця, що показує щоквартальну кількість ночей гостей у країнах ЄС та ЄАВТ з третього кварталу 2024 року по другий квартал 2025 року як кількість ночей гостей та відсоткову зміну порівняно з аналогічним кварталом попереднього року.

Таблиця 2.1

Щоквартальні ночі гостей у ЄС, заброньовані через онлайн-платформи, 3 квартал 2024 року – 2 квартал 2025 року

Країна	Q3 2024	Q4 2024	Q1 2025	Q2 2025	Зміна		Зміна	
					Q3 (%)	Зміна Q4 (%)	Зміна Q1 (%)	Q2 (%)
EU	366190026	165372927	131812405	245900810	18	17,4	6,6	17,8
Бельгія	4123070	2982239	1960095	3797895	10,3	13,7	-0,9	18,8
Болгарія	1262222	706253	806133	1706822	18	22,5	16,5	16,8
Чехія	3552042	2525939	2100150	3102734	14,1	22,6	5,3	19
Данія	4179007	2595602	1923836	3100830	10,6	14,4	0,2	20,2
Німеччина	21709297	13437839	9088408	19218742	26	20	2,5	19,5
Естонія	749055	342566	251928	482014	26,8	18,8	3,5	11,2
Ірландія	2290674	1412507	920594	2134872	15,7	20,5	2,1	15,6
Греція	26126286	5414215	2841201	13411833	14,3	24,7	16,2	17,2
Іспанія	67298333	34104324	30761381	48237077	20,2	13,4	6,5	19,7
Франція	81598366	42039683	32902844	50279803	23,8	12	13,3	18,8
Хорватія	26076969	15441331	7665097	10098742	6,2	21,9	-4,3	15,8
Італія	55727282	21477876	15643044	39338338	15,5	19,7	6,8	15,9
Кіпр	2089529	1220423	824501	1988423	10,9	20,7	8,4	29
Латвія	809280	324567	249882	496882	15,3	22,7	12	19,9
Литва	1117930	423679	352914	695122	19,6	22,2	11,4	9,3
Люксембург	1497647	843682	553912	986144	14,6	11	2	5,7
Угорщина	4249645	2684753	1982037	3232430	11,4	25,6	11,9	17,1
Мальта	2429842	1193181	972756	1612546	40,9	36	40,6	36
Нідерланди	4138777	2338937	1472583	3751151	15,9	18,3	-7	18,6
Австрія	7396684	4148912	7235773	4914674	8	10,9	2,7	13,8
Польща	8463884	4737890	5765111	10560020	17,5	22,7	11,7	17,8
Португалія	9050322	5141796	6733514	13178010	15,7	28,7	2,5	26,1
Румунія	3502511	2129437	1782124	2331778	17,3	20,7	14,9	14
Словенія	2086094	976681	347507	1404239	31,3	18,4	-4,3	24,1
Словакія	1409040	791360	920126	1394921	13,8	32,9	7,5	29,1
Фінляндія	1680261	1407127	1256698	2156340	11	31,9	23,8	20,1
Швеція	3600827	2218520	1658000	2360843	24,6	20,8	11,3	12
Ісландія	995803	520399	439887	655025	1,1	8	-3,9	18,6
Ліхтенштейн	9122	4750	5026	7289	13,1	21,9	18,1	19,1
Норвегія	3416057	1950527	1943426	2107321	21,6	34,2	11,6	31
Швейцарія	3529080	1997395	2556612	2656274	15,6	13,8	8,9	14,6

Джерело: Eurostat tour_ce_omr

Серед 7 найбільш відвідуваних країн ЄС – Франції, Іспанії, Італії, Німеччини, Португалії, Греції та Польщі – кількість ночей гостей, проведених у 2 кварталі 2025 року, значно зросла у всіх випадках. Іспанія зафіксувала найшвидше зростання на рівні +19,7%, за нею йдуть Німеччина (+19,6%), а також Франція та Греція (по 17,8%). Польща (+17,5%), Португалія (+16,0%) та Італія (+15,1%) також продемонстрували суттєвий приріст. Ця тенденція різко контрастує з 1 кварталом 2025 року, коли зростання було слабшим і нерівномірним за основними напрямками. У 2 кварталі попит загалом зріс, що сигналізує про відновлення сили на провідних туристичних ринках Європи [23-25].

Вертикальна стовпчаста діаграма, що показує кількість ночей гостей за країнами як мільйони ночей, проведених у короткострокових помешканнях, заброньованих через онлайн-платформи. Кожна з семи представлених країн, а саме Франція, Іспанія, Італія, Німеччина, Португалія, Греція та Польща, має вісім колонок, що порівнюють роки з 2018 по 2025.

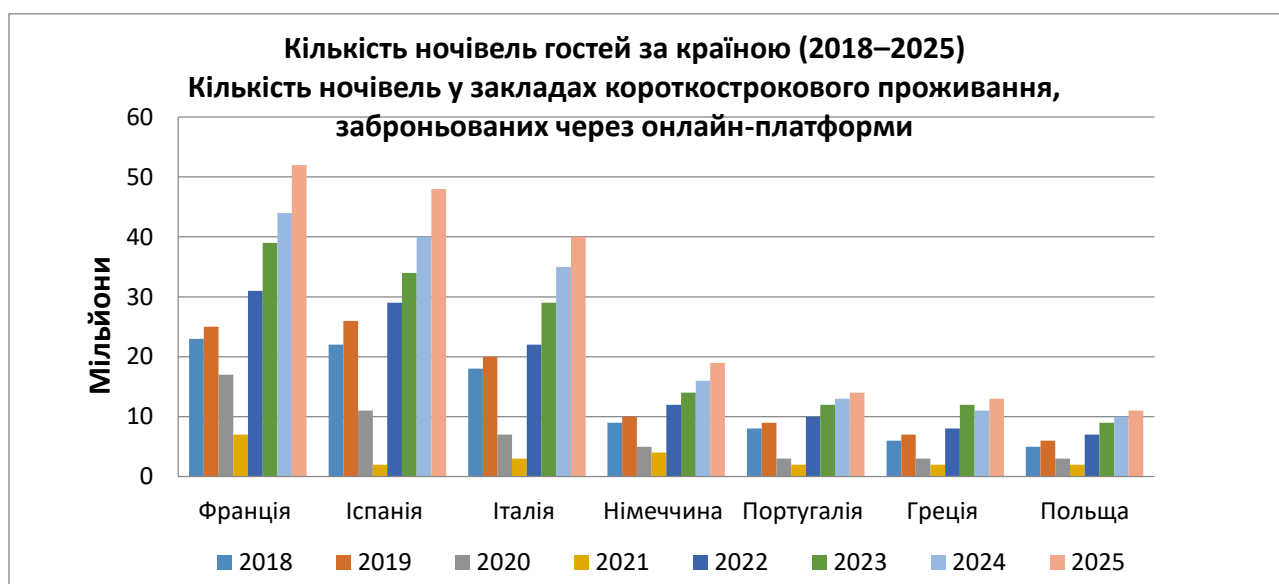


Рис. 2.3. Кількість ночей гостей за 1 квартал за країнами, 2018-2025

Джерело: Eurostat tour_ce_omr

Іспанський, французький та італійський регіони залишаються найпопулярнішими у 1 кварталі 2025 року. Карта, що показує кількість ночей

гостей, проведених у короткостроковому житлі, заброньованому через онлайн-платформи для регіонів NUTS 2 у державах-членах ЄС та сусідніх країнах.

Кількість ночівель гостей у закладах короткострокового проживання, заброньованих через онлайн-платформи

(NUTS2, січень – березень 2025 р.)

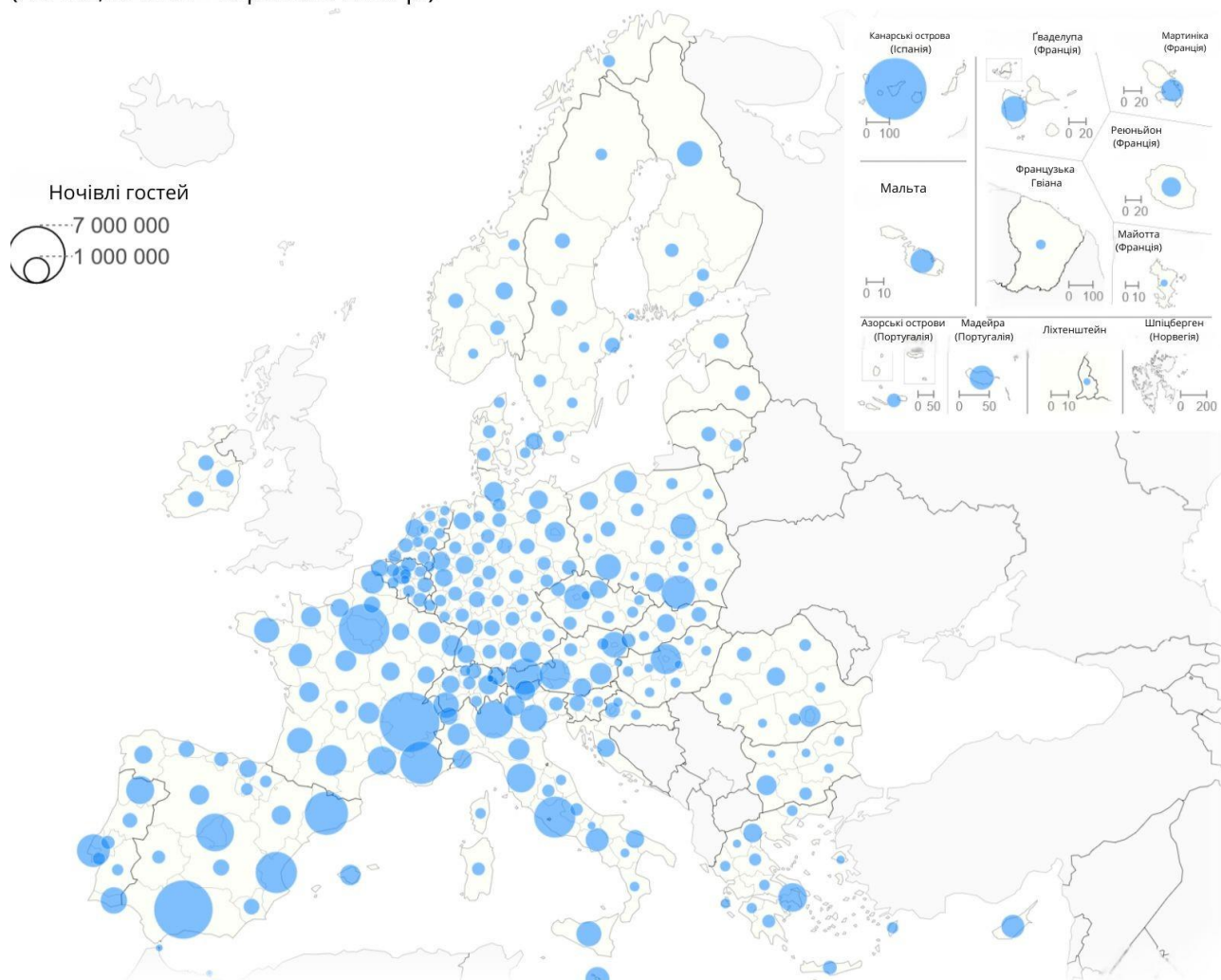


Рис. 2.4. Кількість ночей гостей, проведених у короткостроковому житлі, заброньованому через онлайн-платформи для регіонів NUTS 2 у державах-членах ЄС та сусідніх країнах.

2.2. Шерінг та коворкінг в ІТ-компаніях

Стан та прогноз розвитку економіки спільного використання в Україні на 2025 рік в першу чергу формуються війною, що триває, економічними викликами та необхідністю стійкості та оптимізації ресурсів.

Хоча конкретні фінансові прогнози високого рівня для всієї української економіки спільного використання на 2025 рік недоступні, наявна інформація свідчить про кілька ключових тенденцій та динаміки [20]:

1. *Стійкість та оптимізація ресурсів*

Зростання, зумовлене необхідністю: В умовах економічного тиску воєнного часу та обмежених ресурсів економіка спільного використання (або «спільне споживання») виступає життєво важливим механізмом для зниження витрат та оптимізації ресурсів. Концепція спільного використання розглядається як філософія взаємодопомоги та сталого розвитку.

Приклад ІТ-сектору: Зокрема, український ІТ-сектор виділила економіку спільного використання як ключовий інструмент стійкості. Це включає обмін ресурсами, взаємодопомогу та створення спільних просторів (таких як коворкінги), щоб допомогти компаніям адаптуватися, пом'якшити зовнішні ризики та зберегти робочі місця, незважаючи на розпорошеність команд та пошкодження інфраструктури.

2. *Загальний економічний контекст на 2025 рік*

Загальне економічне середовище в Україні на 2025 рік, на яке сильно вплинула війна, створює неоднозначний фон для економіки спільного використання:

- Зростання ВВП:

Прогнози щодо зростання реального ВВП у 2025 році загалом позитивні, але помірні, коливаючись від 2,0% до 3,5% залежно від джерела та сценарію (ЄБРР: 2,5%, Світовий банк: 2,0%, Кабінет Міністрів: 2,7%).

- Інфляція:

Очікується, що інфляція поміркує, з прогнозами від 8,7% до 13,2%, що може зробити заходи економії, такі як спільне використання, більш привабливими для споживачів.

- Ключові рушійні сили зростання:

Приватне споживання залишається ключовим рушійним фактором, що підтримується зростанням реальної заробітної плати. Сектори, визначені для зростання та інвестицій, включають ІТ, логістику, будівництво та сільське господарство, багато з яких можуть побачити збільшення активності в економіці спільного використання (наприклад, спільне використання обладнання, логістичні платформи).

- Відновлення та реконструкція:

Масштабні потреби у реконструкції (оцінені понад 500 мільярдів доларів) пропонують потенційний бум для таких секторів, як будівництво та логістика, де спільне використання обладнання та робоча сила на платформах можуть стати дуже актуальними.

3. Схильність до спільного споживання (СПС)

- Споживчі настрої:

Значна частина населення України демонструє високу схильність до спільного споживання (дослідження 2024 року показало 54,8%).

- Ключові мотиватори:

Основними мотиваторами є:

- Зручність (90%)
- Соціальні зв'язки (70%)
- Екологічна обізнаність (68%)

- Цифрові фактори:

Поширення доступу до Інтернету, соціальних мереж, мобільних технологій та сучасних систем онлайн-платежів продовжує робити спільне споживання швидшим та доцільнішим.

4. Динаміка конкретних секторів

- Готельний бізнес/розміщення:

Сектор спільного проживання (наприклад, короткострокова оренда) ймовірно матиме постійний попит, особливо у повоєнний період та у складних економічних умовах, оскільки люди шукають бюджетні варіанти відпочинку та тимчасове житло.

- Фінанси:

Хоча фінансовий сектор не є суто спільним, він розвивається, з посиленою увагою до фінансової грамотності та нових валютних правил, що може створити стабільніше середовище для платформ цифрового спільного використання, що покладаються на безпечні та прості транзакції.

Підсумовуючи, економіка спільного використання в Україні у 2025 році, ймовірно, характеризуватиметься своєю корисністю як інструменту стійкості, особливо в технологічному та логістичному секторах, а також споживчою базою, мотивованою економією витрат та зручністю на тлі обережно відновлюваного, але складного економічного середовища.

Український ІТ-сектор завжди був відомий своєю інноваційністю та здатністю швидко адаптуватися до змін. Завдяки талановитим фахівцям та підприємливим лідерам він став значним гравцем на світовому ринку. Однак, війна, що триває в Україні, ставить перед цією галуззю нові та надзвичайні виклики. Іноземні інвестори та клієнти стали обережнішими в укладанні угод та розширенні існуючих партнерських відносин. Як наслідок, можливості українських ІТ-компаній експортувати та виходити на міжнародні ринки обмежені. Втрата талантів та розпорошення команд по всій країні та за її межами також створили значні труднощі. Існує нагальна потреба переглянути бізнес-стратегії. Це, поряд з рецесією та війною, а також частковими передислокаціями команд, створило нові виклики для бізнесу. Отже, підходи до послуг та методи підтримки компаній у громаді набули принципово нового напрямку. Влітку 2023 року це надихнуло Харківський ІТ-кластер на запуск нового проекту під назвою «ІТ-кластер у хмарі» за підтримки Програми USAID «Конкурентоспроможна економіка України». Метою проекту є підтримка малих та середніх ІТ-компаній, які частково передислокували свої команди по всій Україні та по всьому світу.

Наразі Харківський ІТ-кластер є яскравим прикладом того, як спільнота може міцнішати, незважаючи на переїзди, виклики, кризи та війну. Спільнота об'єднала понад 270 компаній та партнерів.

Концепція економіки спільного використання тісно пов'язана зі стійкістю та сталістю компаній-учасників. Цей підхід став ключовим інструментом для відновлення та розвитку українського ІТ-бізнесу під час війни. Мережевий підхід, або спільне використання ресурсів, – це не просто механізм обміну чи доступу; економіка спільного використання – це філософія, яка зосереджена на взаємодопомозі, сталому розвитку та оптимізації. Такий підхід знижує витрати, підвищує прибутковість та сприяє економіці, заснованій на співпраці. Кожна ІТ-компанія має свою унікальну історію. Кожна історія – це безцінний випадок, що пропонує особистий досвід та розповідь про зміни та виклики. Це безпосередній досвід зсередини, яким можна і потрібно ділитися та з якого можна вчитися.

Спільні простори, ресурси та можливість зв'язати колег із безпечними містами створюють можливості для швидкої адаптації та пом'якшення зовнішніх ризиків. Спільне використання зберігає робочі місця та підтримує ІТ-індустрію у складних умовах. Спільні простори надають можливість спільно впроваджувати інновації, налагоджувати партнерські відносини, виконувати замовлення вчасно та масштабувати діяльність, незважаючи на всі перешкоди.

Економіка спільного споживання, або спільне споживання, – це соціально-економічна система, побудована на спільному використанні фізичних та нематеріальних активів і послуг, що в першу чергу забезпечується цифровими платформами, що сприяють одноранговим (P2P) транзакціям.

У контексті 2024 року економіка спільного використання виходить за межі своїх основних секторів, що зумовлено перевагою споживачів щодо доступу над власністю, розширенням технологій цифрових платежів та штучного інтелекту, а також зростаючим акцентом на сталому розвитку. Глобальний ринок оцінюється в сотні мільярдів доларів США, демонструючи значний імпульс [20].

Ось характеристики основних галузей шерингової економіки (економіки спільного використання):

- *Спільне використання транспорту (Спільна мобільність)*

Це найбільший і найдомінантніший сегмент економіки спільного використання, що зосереджений на оптимізації використання транспортних засобів для зменшення витрат, заторів та впливу на навколишнє середовище.

Таблиця 2.2

Характеристика спільного використання транспорту

Характеристика	Ключові характеристики у 2024 році
Модель	P2P з легкими активами (спільне використання автомобілів, як Uber/Lyft), Asset-Heavy/Гібрид (спільне використання автомобілів/мотоциклів/скутерів, як Zipcar/Lime).
Основний актив	Невикористані приватні автомобілі, транспортні засоби для спільного використання автомобілів, велосипеди та скутери.
Ключові тенденції	Електрифікація (швидке впровадження електромобілів для спільного використання автомобілів), автономна інтеграція (тестування автономних транспортних засобів на платформах для спільного використання автомобілів), зростання мікромобільності (електровелосипеди та електроскутери для перевезень на короткі відстані, першої/останньої милі).
Вплив	Зменшення кількості приватних автомобілів у власності, збільшення заторів у містах у деяких районах та значні регуляторні проблеми щодо класифікації водіїв (працівник-гіг проти штатного працівника).
Мотивація	Зручність, економія коштів порівняно з власністю та зменшення проблем з паркуванням у міських центрах.

Джерело: складено автором за [22-28]

- *Спільне проживання (Обмін житлом)*

Цей сектор дозволяє окремим особам здавати в оренду свої будинки, кімнати або унікальні приміщення мандрівникам або гостям на тривалий термін, порушуючи традиційну готельну індустрію.

Таблиця 2.3

Характеристика спільне використання житла

Характеристика	Ключові характеристики у 2024 році
Модель	Короткострокова оренда P2P (Airbnb, Vrbo), що все більше поєднується з професійними господарями, які керують кількома об'єктами нерухомості.
Основний актив	Недостатньо використані приватні будинки, квартири та вільні кімнати.
Ключові тенденції	Акцент на враженнях (пропонування місцевих заходів поряд з проживанням), зростання спільного проживання для цифрових кочівників та довгострокового проживання, а також посилення інтеграції «розумного дому» для реєстрації/доступу.
Вплив	Зростання туризму, але також значний внесок у проблеми доступності житла у великих містах, оскільки довгострокова оренда перетворюється на короткострокову.
Мотивація	Автентичний/місцевий досвід, економічно ефективний для груп/сімей та отримання доходу для господарів.

Джерело: складено автором за [22-28]

- *Обмін навичками та послугами (gig-економіка)*

Це включає платформи, що об'єднують людей, що пропонують спеціалізовані навички або трудові послуги для короткострокових завдань або проектів.

Таблиця 2.4

Характеристика обміну навичками та послугами (гіг-економіка)

Характеристика	Ключові характеристики у 2024 році
Модель	P2P-кредитування (краудфандинг, пряме кредитування), додатки децентралізованого фінансування (DeFi) (часто на основі блокчейну).
Основний актив	Капітал (позики, інвестиції, пожертви).
Ключові тенденції	Значна залежність від блокчейну для безпеки та прозорості, посилення регуляторного контролю для захисту інвесторів та зростання вбудованого фінансування на нефінансових платформах.
Вплив	Ширший доступ до капіталу для малого бізнесу та приватних осіб, потенціал для вищої прибутковості для кредиторів, але також підвищений ризик через менший традиційний нагляд.

Мотивація	Вища прибутковість, ніж у традиційних заощаджень, легший доступ до позик та віра в уникнення посередництва банків.
------------------	--

Джерело: складено автором за [22-28]

- *Спільне фінансування (FinTech/P2P-кредитування)*

Цей сектор включає платформи, які сприяють прямим фінансовим транзакціям між фізичними особами або підприємствами, минаючи традиційні банки.

Таблиця 2.5

Характеристика спільного фінансування

Характеристика	Ключові характеристики у 2024 році
Модель	P2P-кредитування (краудфандинг, пряме кредитування), додатки децентралізованого фінансування (DeFi) (часто на основі блокчейну).
Основний актив	Капітал (позики, інвестиції, пожертви).
Ключові тенденції	Значна залежність від блокчейну для безпеки та прозорості, посилення регуляторного контролю для захисту інвесторів та зростання вбудованого фінансування на нефінансових платформах.
Вплив	Ширший доступ до капіталу для малого бізнесу та приватних осіб, потенціал для вищої прибутковості для кредиторів, але також підвищений ризик через менший традиційний нагляд.
Мотивація	Вища прибутковість, ніж у традиційних заощаджень, легший доступ до позик та віра в уникнення посередництва банків.

Джерело: складено автором за [22-28]

- *Обмін товарами та ресурсами*

Ця категорія включає платформи для позик, позичання або торгівлі фізичними товарами.

Таблиця 2.6

Характеристика обміну товарами та ресурсами

Характеристика	Ключові характеристики у 2024 році
Модель	Платформи прокату/позики предметів (Turo для автомобілів, бібліотеки для спільного використання)

	інструментів), платформи обміну/дарування (Оліо для продуктів харчування).
Основний актив	Фізичні, часто недостатньо використовувані предмети (інструменти, дизайнерський одяг, спортивні товари, побутова електроніка).
Ключові тенденції	Сильний акцент на принципах сталого розвитку та циркулярної економіки, розширення ринку високоцінного обладнання B2B (наприклад, будівельна техніка) та зростання прокату одягу/модного одягу.
Вплив	Зменшення кількості відходів, споживання, свідоме до сталого розвитку, та зменшення потреби в індивідуальному володінні дорогими або рідко використовуваними предметами.
Мотивація	Екологічні переваги, економічна ефективність (оренда проти купівлі) та економія місця.

Джерело: складено автором за [22-28]

Висновки до 2 розділу

Хоча ЄС в цілому зафіксував значне річне зростання на 17,8% у кількості ночей гостей у другому кварталі 2025 року, темпи різнилися в різних країнах. Мальта знову продемонструвала найбільше зростання (+36,0%), далі йдуть Словаччина (+29,1%), Кіпр (+29,0%), Словенія (+24,3%), Данія (+20,2%) та Фінляндія (+20,0%). Значне зростання також було зафіксовано у великих напрямках, таких як Іспанія (+19,7%), Німеччина (19,6%), Франція та Греція (+17,8% кожна), Польща (+17,5%), Португалія (+16,0%) та Італія (+15,1%).

Серед 7 найбільш відвідуваних країн ЄС – Франції, Іспанії, Італії, Німеччини, Португалії, Греції та Польщі – кількість ночей гостей, проведених у 2 кварталі 2025 року, значно зросла у всіх випадках. Іспанія зафіксувала найшвидше зростання на рівні +19,7%, за нею йдуть Німеччина (+19,6%), а також Франція та Греція (по 17,8%). Польща (+17,5%), Португалія (+16,0%) та Італія (+15,1%) також продемонстрували суттєвий приріст. Ця тенденція різко контрастує з 1 кварталом 2025 року, коли зростання було слабшим і

нерівномірним за основними напрямками. У 2 кварталі попит загалом зріс, що сигналізує про відновлення сили на провідних туристичних ринках Європи.

Стан та прогноз розвитку економіки спільного використання в Україні на 2025 рік в першу чергу формуються війною, що триває, економічними викликами та необхідністю стійкості та оптимізації ресурсів.

Підсумовуючи, економіка спільного використання в Україні у 2025 році, ймовірно, характеризуватиметься своєю корисністю як інструменту стійкості, особливо в технологічному та логістичному секторах, а також споживчою базою, мотивованою економією витрат та зручністю на тлі обережно відновлюваного, але складного економічного середовища.

Концепція економіки спільного використання тісно пов'язана зі стійкістю та сталістю компаній-учасників. Цей підхід став ключовим інструментом для відновлення та розвитку українського ІТ-бізнесу під час війни. Мережевий підхід, або спільне використання ресурсів, – це не просто механізм обміну чи доступу; економіка спільного використання – це філософія, яка зосереджена на взаємодопомозі, сталому розвитку та оптимізації. Такий підхід знижує витрати, підвищує прибутковість та сприяє економіці, заснованій на співпраці. Кожна ІТ-компанія має свою унікальну історію. Кожна історія – це безцінний випадок, що пропонує особистий досвід та розповідь про зміни та виклики. Це безпосередній досвід зсереди, яким можна і потрібно ділитися та з якого можна вчитися.

3 РОЗДІЛ. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ШЕРИНГОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ.

3.1. Ключові вектори формування шерингової економіки в Україні.

Впровадження економіки спільного використання в Україні у 2026 році буде значною мірою залежати від програм Реконструкції та Європейської інтеграції, що перетворить її з суто споживчого тренду на життєво важливий механізм оптимізації ресурсів, економічної ефективності та стійкості.

Ключові вектори впровадження економіки спільного використання безпосередньо пов'язані з пріоритетними секторами, визначеними в урядових планах післявоєнного відновлення та розвитку.

1. Реконструкція та спільне використання інфраструктури

Це найважливіший вектор, зумовлений величезною потребою у відбудові інфраструктури та житла.

Основні напрямки: Будівельне обладнання, логістика та кваліфікована робоча сила.

Вектор впровадження:

Спільне використання будівельного обладнання: Потреба у швидкій та розподіленій реконструкції зробить приватну власність на велику техніку (крани, екскаватори, спеціалізовані інструменти) неефективною. Цифрові платформи для оренди та спільного використання обладнання B2B матимуть вирішальне значення для координації використання обладнання в різних регіонах, особливо для дрібних підрядників.

Спільне використання логістики та зберігання: Збільшення внутрішніх та міжнародних вантажних перевезень вимагає оптимізації. Платформи для спільного складування, підбору вантажівок (з'єднання перевізників з вільним простором з вантажовідправниками) та спільної доставки на останній милі (особливо в пошкоджених міських районах) зростатимуть.

Тимчасове житло та спільне проживання: Окрім традиційного Airbnb, платформи для середньострокового та довгострокового спільного житла

(спільного проживання) обслуговуватимуть переміщене населення, робочу силу, що повертається, та міжнародних експертів з відновлення.

Сприятливий фактор: Підтримувані урядом цифрові системи, такі як платформа DREAM для управління проектами реконструкції, потенційно можуть інтегрувати компоненти спільного використання ресурсів [22-28].

2. Ефективність використання промислових та сільськогосподарських ресурсів (циркулярна економіка)

У контексті «Зеленого промислового відновлення» та акценту на Європейській зеленій угоді, моделі спільного використання є важливими для ефективного використання ресурсів.

Фокусні напрямки: Виробниче обладнання, сировина та управління відходами.

Вектор впровадження:

Спільне використання виробництва B2B: Платформи, що об'єднують МСП для спільного доступу до дорогого спеціалізованого виробничого обладнання (наприклад, 3D-принтерів, спеціалізованих металообробних верстатів) в промислових парках, щоб уникнути надлишкових капіталовкладень.

Обмін ресурсами та відходами: Цифрові торговельні майданчики, що сприяють обміну промисловими побічними продуктами, брухтом або надлишковими запасами сировини між компаніями, рухаючи Україну до моделі циркулярної економіки. Це безпосередньо підтримує цілі урядової політики щодо захисту навколишнього середовища та ресурсів.

Сприятливий фактор: Урядові програми та фонди ЄС, спрямовані на декарбонізацію та ефективне використання ресурсів, стимулюватимуть компанії до впровадження практик спільного використання та циркулярної економіки.

3. Обмін людським капіталом та навичками (гіг-економіка)

Змінний ринок праці, що характеризується міграцією, військовою службою та дефіцитом робочої сили в технічних галузях, прискорить використання платформ для обміну навичками.

Фокусні напрямки: Кваліфікована технічна праця (VET), IT-послуги та професійний консалтинг.

Вектор впровадження:

Фахівці з часткового/гігового професійного навчання: Платформи, що об'єднують будівельних, електротехнічних та технічних спеціалістів на гнучкій, проектній основі для вирішення проблеми нестачі робочої сили в процесі відновлення. Це допомагає підприємствам швидко масштабуватися без ризиків, пов'язаних з постійним наймом.

Центри цифрового аутсорсингу: Подальше зростання платформ, таких як Upwork, та спеціалізованих локальних платформ для IT, проектування та адміністративних завдань, що забезпечує стабільність доходів для розподілених працівників та доступ до талантів для бізнесу.

Безкоштовне/недороге консалтингуювання: Ініціативи щодо обміну професійним досвідом (юридичним, фінансовим, архітектурним) від діаспори та міжнародних партнерів з місцевими підприємствами та муніципалітетами для планування реконструкції та дотримання стандартів ЄС.



Рис. 3.1. Ключові вектори впровадження економіки спільного використання

Джерело: складено автором

4. Цифрова та регуляторна інтеграція

Для успіху будь-якого вектора обміну важливими є підтримуюча цифрова інфраструктура та правова ясність.

Цільові напрямки: Законодавство, цифрові послуги та механізми довіри.

Вектор впровадження:

Гармонізація зі стандартами ЄС: Прийняття узгоджених з ЄС правил захисту даних, безпеки споживачів та інтелектуальної власності буде ключовим для залучення іноземних інвестицій у платформи обміну.

Інтеграція з Dіia/електронними послугами: використання успішної української цифрової державної платформи «Dіia» для перевірки особи, безпечних платежів та укладання контрактів на виконання завдань (подібно до спрощених контрактів на виконання робіт) для побудови довіри та формалізації транзакцій спільного використання.

Цифрові фінансові інструменти: сектор FinTech продовжуватиме розвивати інструменти P2P-кредитування та цифрових платежів, роблячи транзакції на платформах спільного використання більш плавними та прозорими.



Рис. 3.2. Напрями імплементації шерингової економіки

Джерело: складено автором

Ці вектори спираються на зобов'язання України щодо дерегуляції, цифровізації та інтеграції з ЄС, створюючи основу, де спільне споживання є не просто опцією, а структурною необхідністю для економічного зростання, прогнозованого на рівні близько 2,5% у 2026 році.

Висновки до 3 розділу

Впровадження економіки спільного використання в Україні у 2026 році буде значною мірою залежати від програм Реконструкції та Європейської інтеграції, що перетворить її з суто споживчого тренду на життєво важливий механізм оптимізації ресурсів, економічної ефективності та стійкості.

Ключові вектори впровадження економіки спільного використання безпосередньо пов'язані з пріоритетними секторами, визначеними в урядових планах післявоєнного відновлення та розвитку. Зокрема, реконструкція та спільне використання інфраструктури; ефективність використання промислових та сільськогосподарських ресурсів (циркулярна економіка); обмін людським капіталом та навичками (гіг-економіка); цифрова та регуляторна інтеграція.

Ці вектори спираються на зобов'язання України щодо дерегуляції, цифровізації та інтеграції з ЄС, створюючи основу, де спільне споживання є не просто опцією, а структурною необхідністю для економічного зростання, прогнозованого на рівні близько 2,5% у 2026 році.

ВИСНОВКИ

Виходячи з попередніх переліків, існує понад 26 різних термінів, пов'язаних з економікою спільного використання, що означає необхідність їх концептуалізувати.

Хоча ЄС в цілому зафіксував значне річне зростання на 17,8% у кількості ночей гостей у другому кварталі 2025 року, темпи різнилися в різних країнах. Мальта знову продемонструвала найбільше зростання (+36,0%), далі йдуть Словаччина (+29,1%), Кіпр (+29,0%), Словенія (+24,3%), Данія (+20,2%) та Фінляндія (+20,0%). Значне зростання також було зафіксовано у великих напрямках, таких як Іспанія (+19,7%), Німеччина (19,6%), Франція та Греція (+17,8% кожна), Польща (+17,5%), Португалія (+16,0%) та Італія (+15,1%).

Серед 7 найбільш відвідуваних країн ЄС – Франції, Іспанії, Італії, Німеччини, Португалії, Греції та Польщі – кількість ночей гостей, проведених у 2 кварталі 2025 року, значно зросла у всіх випадках. Стан та прогноз розвитку економіки спільного використання в Україні на 2025 рік в першу чергу формуються війною, що триває, економічними викликами та необхідністю стійкості та оптимізації ресурсів.

Підсумовуючи, економіка спільного використання в Україні у 2025 році, ймовірно, характеризуватиметься своєю корисністю як інструменту стійкості, особливо в технологічному та логістичному секторах, а також споживчою базою, мотивованою економією витрат та зручністю на тлі обережно відновлюваного, але складного економічного середовища.

Концепція економіки спільного використання тісно пов'язана зі стійкістю та сталістю компаній-учасників. Цей підхід став ключовим інструментом для відновлення та розвитку українського ІТ-бізнесу під час війни. Мережевий підхід, або спільне використання ресурсів, – це не просто механізм обміну чи доступу; економіка спільного використання – це філософія, яка зосереджена на взаємодопомозі, сталому розвитку та оптимізації. Такий підхід знижує витрати, підвищує прибутковість та сприяє економіці, заснованій на співпраці. Кожна ІТ-компанія має свою унікальну історію. Кожна історія – це безцінний випадок, що

пропонує особистий досвід та розповідь про зміни та виклики. Це безпосередній досвід зсередини, яким можна і потрібно ділитися та з якого можна вчитися.

Впровадження економіки спільного використання в Україні у 2026 році буде значною мірою залежати від програм Реконструкції та Європейської інтеграції, що перетворить її з суто споживчого тренду на життєво важливий механізм оптимізації ресурсів, економічної ефективності та стійкості.

Ключові вектори впровадження економіки спільного використання безпосередньо пов'язані з пріоритетними секторами, визначеними в урядових планах післявоєнного відновлення та розвитку. Зокрема, реконструкція та спільне використання інфраструктури; ефективність використання промислових та сільськогосподарських ресурсів (циркулярна економіка); обмін людським капіталом та навичками (гіг-економіка); цифрова та регуляторна інтеграція.

Ці вектори спираються на зобов'язання України щодо дерегуляції, цифровізації та інтеграції з ЄС, створюючи основу, де спільне споживання є не просто опцією, а структурною необхідністю для економічного зростання, прогнозованого на рівні близько 2,5% у 2026 році.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.

1. Sharing Economy Global Market Report 2025.
<https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/sharing-economy-global-market-report>
2. Heinrichs, H. 2013. 'Sharing Economy: A Potential New Pathway to Sustainability.' *Gaia* 22 (4): 228–31.
3. Henten, A., and I. M. Windekilde. 2015. 'Transaction Costs and the Sharing Economy.' *Info* 18 (1): 1–15.
4. Kathan, W., K. Matzler, and V. Veider. 2016. 'The Sharing Economy: Your Business Model's Friend or Foe?' *Business Horizons* 59 (6): 663–672.
5. Kenney, M., and J. Zysman. 2016. 'The Rise of the Platform Economy.' *Issues in Science and Technology* 32 (3). <https://issues.org/the-riseof-the-platform-economy/>
6. Krueger, N. 2012 'Bridging Town and Gown: Best Practice? An Essay on Growing the Local Entrepreneurial Ecosystem.' *International Journal of Business and Globalisation* 9 (4): 347–58.
7. Lin, F. R., and H. Y. Huang. 2013. 'Why People Share Knowledge in Virtual Communities? The Use of Yahoo! Kimo Knowledge+ as an Example.' *Internet Research* 23 (2): 133–59.
8. Leismann, K., M. Schmitt, H. Rohn, and C. Baedeker. 2013. 'Collaborative Consumption: Towards a Resource-Saving Consumption Culture.' *Resources* 2 (3): 184–203.
9. Lorena, B. A., B. Hernandez-Ortega Blanca, and J. Jimenez-Martinez. 2014. 'The Online Purchase as a Context for Co-Creating Experiences: Drivers of and Consequences for Customer Behaviour.' *Internet Research* 24 (3): 393–412.
10. Martin, C. J. 2015. 'The Sharing Economy: A Pathway to Sustainability Or a New Nightmarish Form of Neoliberalism?' *Ecological Economics* 121:149–59.
11. Möhlmann, M. 2016. 'Digital Trust and Peer-to-Peer Collaborative Consumption Platforms: A Mediation Analysis.' <https://doi.org/10.2139/ssrn.2813367>

12. Oh, S., and J. Y. Moon. 2016. 'Calling for a Shared Understanding of the Sharing Economy.' Paper presented the 18th Annual International Conference on Electronic Commerce: E-Commerce in Smart Connected World, Suwon, 17–9 August.
13. Puschmann, T., and R. Alt. 2016. 'Sharing Economy' Business & Information Systems Engineering: The International Journal of Wirtschaftsinformatik 58 (1): 93–99.
14. Pricewaterhouse Coopers. 2015. 'The Sharing Economy: Sizing the Revenue Opportunity.'
<http://www.pwc.co.uk/issues/megatrends/collisions/sharingeconomy/the-sharing-economy-sizing-the-revenue-opportunity.html>
15. Rinne, A. 2017. 'What Exactly is the Sharing Economy?' World Economic Forum, 13 December. <https://www.weforum.org/agenda/2017/12/when-is-sharing-not-really-sharing/>
16. Schmuck, R. 2015. 'Online üzleti modellek.' Doctoral Thesis, University of Pécs, Pécs.
17. Schor, J., 2014. Debating the Sharing Economy. Great Transition Initiative, October. <https://www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy>
18. Schor, J. B., and C. Fitzmaurice. 2015. 'Collaborating and Connecting: The Emergence of a Sharing Economy.' In Handbook on Research on Sustainable Consumption, edited by L. Reisch and J. Thøgersen, 410–25. Cheltenham: Edward Elgar.
19. Sundararajan, A. 2016. The Sharing Economy, The End of Employment and the Rise of Crowd Based Capitalism. Cambridge, ma: The mit Press.
20. Tadelis, S. 2017. 'Reputation and Feedback Systems in Online Platform Markets.'
21. The sharing economy as a key tool for resilience in the Ukrainian IT Business during wartime: exa... <https://it-kharkiv.com/news/en/sharing-economy-vol-1>

22. Yevhen Panchenko, Alla Samoilenko. Global trends in the sharing economy's development within the framework of socialization. International economic policy. 2023. № 1 (38). P.39-53.
23. Sharing Economy Market Report 2025. https://www.researchandmarkets.com/reports/5989696/sharing-economy-market-report?srsltid=AfmBOore31w_4T8yHPUjIT7VElfgwfZVNTsG1uvJ8PV_Sn44yY1MoDw#product--adaptive
24. Top 10 Freelancing Platforms. <https://crowdsourcingweek.com/blog/top-10-freelancing-platforms/>
25. Trends of Gig Economy in Ukraine in 2024-2025. <https://www.linkedin.com/pulse/trends-gig-economy-ukraine-globally-2024-2025-oles-dmytrenko-wxjwf/>
26. 7 Best Short Term Rental Websites for 2025 (Our Picks). https://gethostai.com/blog/best-short-term-rental-websites?sid=ses_mihl7ft1
27. Ukraine Looks Toward the Future. <https://www.worldbank.org/en/country/ukraine/overview#:~:text=Growth%20in%20Ukraine%20is%20projected%20to%20weaken.,years%20as%20infrastructure%20damage%20constrained%20domestic%20production.>
28. Україна отримає додаткові 25 млн євро для реалізації програми STEP IN 2 EU. <https://www.kmu.gov.ua/news/ukraina-otrymaie-dodatkovyi-25-mln-ievro-dlia-realizatsii-prohramy-step-in-2-e>
29. Are Airports Open in Ukraine? <https://visitukraine.today/blog/6670/are-airports-open-in-ukraine#are-airports-operating-in-ukraine-can-i-fly-to-ukraine-now>