

## ВИКОРИСТАННЯ ПРИНЦИПІВ ШЕРИНГОВОЇ ЕКОНОМІКИ, ЯК МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В ПІСЛЯВОЄННИЙ ПЕРІОД

Мавріна М. І.,  
Белопольський М. Г.

**Актуальність теми дослідження.** Сьогодні великою проблемою для підприємств є значне зниження попиту на свою продукцію. Основні причина цього – руйнування критичної інфраструктури, як наслідок воєнних дій, високі темпи інфляції, зниження реальних доходів населення, гуманітарна катастрофа на півдні і сході країни.

**Постановка проблеми.** Використання, наприклад, диверсифікації, як метода підвищення ефективності виробництва для збуту продукції вже недостатньо. Потрібно шукати та використовувати нові інструменти для забезпечення підприємств від просідання збуту.

**Метою статті** є застосування принципу раціонального споживання для забезпечення ефективності підприємства в післявоєнний період.

**Результати статті.** Було визначено, що принцип раціонального споживання разом із використанням технологічних рішень систем підписки відкривають широкі перспективи для вітчизняних підприємств. Адже використання принципів шерингової економіки дасть змогу модернізувати бізнес процеси таким чином, що підприємства зможуть надавати свої послуги в сотні разів дешевше ніж раніше та при цьому бути прибутковими, значно розширити свою географію і створити довгострокові фінансові відносини зі своїми споживачами.

**Галузь застосування результатів.** Висновки статті можуть бути використані як на підприємствах сфери оптової і роздрібної торгівлі, так і у виробництві.

**Висновки.** Діяльність підприємств сфер торгівлі та виробництва супроводжується певними труднощами. Збут товарів не першої необхідності найближчі роки буде знижуватись. Щоб запобігти банкрутству підприємств, які не відносяться до галузей, які забезпечують базові потреби людини, менеджери цих підприємств можуть запровадити принципи шерингової економіки для створення привабливих, а головне доступних і взаємовигідних умов співпраці з цільовими клієнтами. Ці принципи можна застосовувати як в секторі B2B (бізнес для бізнесу), так і для B2C (бізнес для споживачів).

**Ключові слова:** підприємство, підприємництво, шеринг-економіка, оренда, економіка спільного споживання, сервіс за підпискою, соціальна відповідальність, раціональне споживання.

## USING THE PRINCIPLES OF THE SHARING ECONOMY AS A METHOD OF INCREASING THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE IN THE POST-WAR PERIOD

Mavrina Maryna,  
Belopolskiy Mykola

**Relevance of the research topic.** Today, a big problem for enterprises is a significant decrease in demand for their products. The main reason for this is the destruction of critical infrastructure because of hostilities, high rates of inflation, a decrease in the real income of the population, and a humanitarian disaster in the south and east of the country.

**Formulation of the problem.** Using, for example, diversification as a method of increasing the efficiency of production and sales of products is no longer enough. It is necessary to look for and use new tools to protect enterprises from declining sales.

**The purpose of the article** is to apply the principle of rational consumption to ensure the efficiency of the enterprise in the post-war period.

**Results of the article.** It was determined that the principle of rational consumption together with the use of technological solutions of subscription systems open wide prospects for domestic enterprises. After all, using the principles of the sharing economy will make it possible to modernize business processes in such a way that enterprises can provide their services hundreds of times cheaper than before and at the same time be profitable, significantly expand their geography and create long-term financial relations with their consumers.

**Field of application of results.** The conclusions of the article can be used mainly at enterprises in the sphere of wholesale and retail trade, manufacturing.

**Conclusions.** The activity of enterprises in the field of trade and production is accompanied by certain difficulties. Sales of non-essential goods will decrease in the coming years. To prevent the bankruptcy of enterprises that do not belong to industries that provide basic human needs, the managers of these enterprises can introduce the principles of the sharing economy to create attractive, and most importantly, affordable and mutually beneficial conditions for cooperation with target customers. These principles can be applied both in the B2B (business to business) and B2C (business to consumers) sectors.

**Key words:** enterprise, entrepreneurship, sharing economy, rental, shared consumption economy, subscription service, social responsibility, rational consumption.

**JEL Classification:** D11, D61, L80, L81

**Актуальність теми дослідження.** Останнім часом світ постійно трясє. Спочатку пандемія зробила навантаження на українську економіку, тепер війна. Якщо від COVID-19 українські підприємства відбулися

легким переляком, то бойові дії це зовсім інша справа. Ось основні фактори впливу на сучасний стан економіки нашої країни.

По-перше, сильно змінився попит майже на всі види товарів.

По-друге, катастрофічно низилась ділова активність через те, що частина територій країни перебуває в окупації, а інша в безпосередній близькості до бойових дій.

По-третє, велика частина населення покинула свої домівки та виїхала за кордон. Значну кількість чоловіків було мобілізовано.

По-четверте, енергетичний дефіцит для багатьох підприємств означає здороження собівартості продукції або навіть зупинку виробництва.

Сьогоднішні реалії такі, що кожного дня потрібно пристосовуватися до нових умов, які пов'язані з подальшим руйнуванням критичної інфраструктури, логістичними проблемами та зниженням реальних доходів населення.

Все це показує, що використання, наприклад, диверсифікації, як метода підвищення ефективності виробництва та збуту продукції вже недостатньо. Потрібно шукати та використовувати нові інструменти для забезпечення підприємств від просідання збуту. Як раз таким інструментом може стати орієнтація збуту товарів виробничих підприємств на основні принципи економіки спільного проживання. Це економія ресурсів, вигідна співпраця і раціональне споживання з метою задоволення сучасних потреб споживачів.

**Постановка проблеми.** Сьогодні великою проблемою для підприємств є значне зниження попиту на свою продукцію. Основна причина цього – стрімке зниження не тільки кількості домогосподарств, а й їх доходів. Багато сімей втратили свої домівки, тому головний пріоритет держави забезпечити базові потреби населення. Отже, це потягне за собою простій великої кількості високотехнологічних підприємств, які не відносяться до зазначених потреб населення і тому не зможуть працювати на повну. Тобто будуть нести збитки пов'язання з необхідністю обслуговування основних засобів виробництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням пошуку й використання результативних методів підвищення ефективності підприємств присвячено багато праць наступних вчених: Лавров Є., Маркіна І., Савчу В., Терещенко О., Шершнев А. та інші. Питанням розвитку економіки спільного споживання присвячені роботи таких вчених: Ботсман Р., Левіс Г., Роджерс Р. та інші.

Аналіз наукових публікацій показав, що найцікавіший для формування нових бізнес процесів є принцип раціонального споживання. Саме він дав старт для розвитку торгівлі на умовах підписки, тим самим по суті знизивши вартість доступу до сучасних товарів та послуг.

**Виділення недосліджених частин загальної проблеми.** Більшість підприємств використовують диверсифікацію, як метод підвищення економічної ефективності підприємства. Але, якщо сюди додати основний принцип шерингової економіки, а саме раціональне споживання, то можна не тільки виробляти різноманітну продукцію на продаж, а й створити додатковий відділ оренди товарів за підпискою на підприємстві. Це вирішить питання високої вартості для незахищених шарів населення, може частково закрити питання з закупівлею сировини для виробництва та дасть постійні щомісячні високі доходи й змогу привернути увагу інвесторів для подальшого розвитку підприємств нашої країни.

**Постановка завдання, мети дослідження.** Проаналізувати довоєнний стан розвитку підприємств України. Порівняти отримані дані з сучасними реаліями. Розглянути принципи шерингової економіки як метода забезпечення ефективності підприємства в післявоєнний період.

**Метод або методологію проведення дослідження.** Вирішення поставлених у даній роботі завдань було здійснено за допомогою використання методів статистичного і графічного аналізу. Також у процесі дослідження застосування принципів економіки спільного споживання для підвищення ефективності підприємництва був використаний абстрактно-логічний метод. Дослідження роботи ґрунтується не тільки на наукових концепціях, але й на практичних досягненнях практиків бізнес процесів. Інформаційною базою дослідження стали: публікації з періодичних видань статистичної інформації про розвиток підприємництва.

**Викладення основного матеріалу (результати роботи).** За час існування України структура галузей її економічної діяльності зазнала значних змін. Це пов'язано з кількома чинниками. По-перше, швидко змінюється світ а з ним і соціальне середовище, яке в свою чергу впливає на розвиток менталітету населення. По-друге, світові катаклізми стали нормою сьогодення до яких потрібно постійно пристосовуватись. То пандемія сколихнула всіх, тепер війна. По-третє, сучасні технології відкривають багато можливостей для ведення підприємницької діяльності.

Треба відмітити, що зміни, які відбулися всередині країни впродовж 2022 року внаслідок повномасштабного вторгнення Російської Федерації є найбільш складними. За даними [1] на початок травня 2022 року прямі збитки української економіки сягнули 600 млрд доларів. Кількість нововідкритих компаній впала до мінімуму за останні 13 років. За підсумками 2022 року цей показник впав на 50% у порівнянні з попереднім роком. [2].

Наше суспільство та економіка ще ніколи не переживали таких важких випробувань як знищення інфраструктури в місцях проведення бойових дій, захоплення виробничих потужностей, втрату значної частки ринку, розрив міжрегіональних зв'язківки, зрив постачання важливих ресурсів, гуманітарні проблеми, шалену інфляцію та падіння виробництва, зниження купівельної спроможності населення, залежність економіки від міжнародного суспільства, велика кількість біженців зі півдня та сходу країни – всі ці проблеми є значним випробуванням для України.

Енергетичний дефіцит, дорогі кредитні ресурси, мобілізація значної кількості населення, окупація територій й жорстка конкуренція зробили велике навантаження на вітчизняну економіку. Очевидно, що керівництву українських підприємств в цих умовах необхідно застосовувати комплексний підхід до питань організації й управління всією господарською діяльністю.

З огляду на основні економічні показники розвитку підприємництва за видами економічної діяльності, оптова та роздрібна торгівля в Україні займають одну з основних позицій у структурі економіки нашої країни (табл 1, рис. 1 складено авторами за даними [3]). Насамперед, це пов'язано з особливостями оподаткування в нашій країні. Високі ставки податку на прибуток створюють не привабливі умови для створення нового виробництва на території нашої країни. Тому вигідніше бути у ритейлі ніж виробником. Також не вирішений конфлікт на Сході ще більше ускладнює економічні умови для ведення бізнес процесів. Тобто підприємцям більш вигідно використовувати для виробництва товарів потужності іноземних фабрик, ніж будувати щось подібне в Україні.

**Таблиця 1. Основні показники розвитку підприємництва за видами економічної діяльності у 2021 році.**

№ з/п	Суб'єкти господарювання за видами економічної діяльності	Суб'єкти господарювання, од.		Зайняті працівники, тис. осіб		Наймани працівники, тис. осіб		Обсяг РП, млн.грн.	
		од.	стр-ра	од.	стр-ра	од.	стр-ра	од.	стр-ра
Σ		1956320	100,00%	9056	100,00%	7368,7	100,00%	15240051	100,00%
1	сільське, лісове та рибне господарство	70803	3,62%	576	6,36%	520,2	7,06%	943489	6,19%
2	промисловість	121787	6,23%	2167,1	23,93%	2084,5	28,29%	4999408	32,80%
3	будівництво	56627	2,89%	349,8	3,86%	318,2	4,32%	539503	3,54%
4	оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	777419	39,74%	2337,3	25,81%	1634,7	22,18%	5994849	39,34%
5	транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	94633	4,84%	853,6	9,43%	773,3	10,49%	654504	4,29%
6	тимчасове розміщення й організація харчування	69775	3,57%	250,5	2,77%	186,3	2,53%	107285,0	0,70%
7	інформація та телекомунікації	284141	14,52%	437,1	4,83%	165,5	2,25%	528450,0	3,47%
8	фінансова та страхова діяльність	10643	0,54%	205,4	2,27%	197,9	2,69%	395825,0	2,60%
9	операції з нерухомим майном	94342	4,82%	225,4	2,49%	160,5	2,18%	192779,0	1,26%
10	професійна, наукова та технічна діяльність	143210	7,32%	336,7	3,72%	216,2	2,93%	451805,0	2,96%
11	діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	54153	2,77%	302	3,33%	262,3	3,56%	161138,0	1,06%
12	освіта	17927	0,92%	42,8	0,47%	26,9	0,37%	16649,0	0,11%
13	охорона здоров'я та надання соц. допомоги	34574	1,77%	773	8,54%	745	10,11%	195371,0	1,28%
14	мистецтво, спорт	15829	0,81%	50,8	0,56%	36,5	0,50%	20969,0	0,14%
15	надання ін. видів послуг	110457	5,65%	148,5	1,64%	40,7	0,55%	38027,0	0,25%

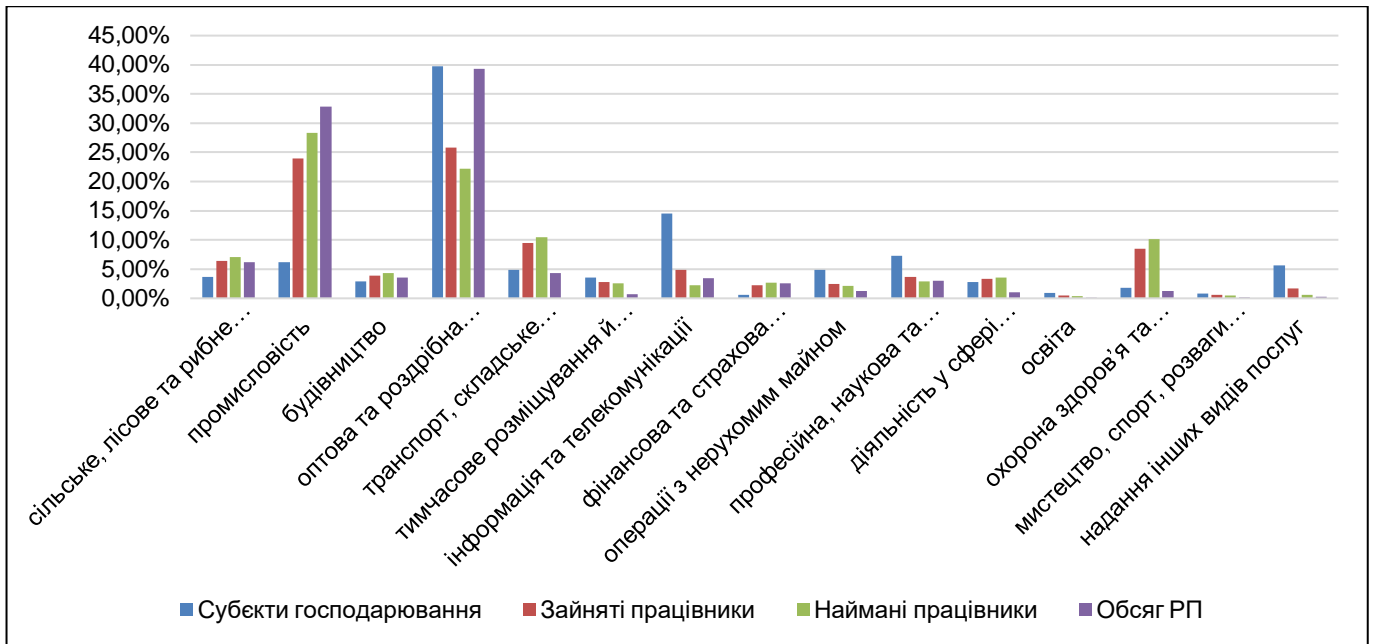
*Джерело: складено авторами за даними [3]*

Далі розглянемо дані, які було отримано у результаті проведеного статистичного аналізу до воєнних 2013-2021 років.

У 2021 р. внутрішній ринок України складався з 1 956 320 підприємств, у тому числі 777 419 підприємств оптової та роздрібною торгівлі, що складає 40% від загальної кількості.

Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання за всіма видами економічної діяльності склала 9 056 тис. осіб, з них в торгівлі задіяно 2 337 тис. осіб (25%). Загальна кількість найманих працівників – 7 368 тис. осіб, з них у торгівлі – 1 634 тис. осіб (22%). А обсяг реалізованої продукції склав 15 240 млрд. грн., з них 5 994 млрд. грн. (40%) відносяться до суб'єктів торгівлі. Більш наглядно ці статистичні дані внутрішнього ринку нашої країни представлені на рис. 1.

З аналізу рис. 1. можна побачити, що доля суб'єктів торгівлі є однією з найбільших в структурі підприємництва України. Розглянемо діяльність підприємств сфери ритейлу більш детально. Для цього зробимо аналіз динаміки кількості суб'єктів господарювання, що були задіяні в сфері оптової й роздрібною торгівлі з 2013 по 2021 роки (табл. 2) та аналіз динаміки обсягу реалізованої продукції цих підприємств у досліджуваному періоді (табл. 3).



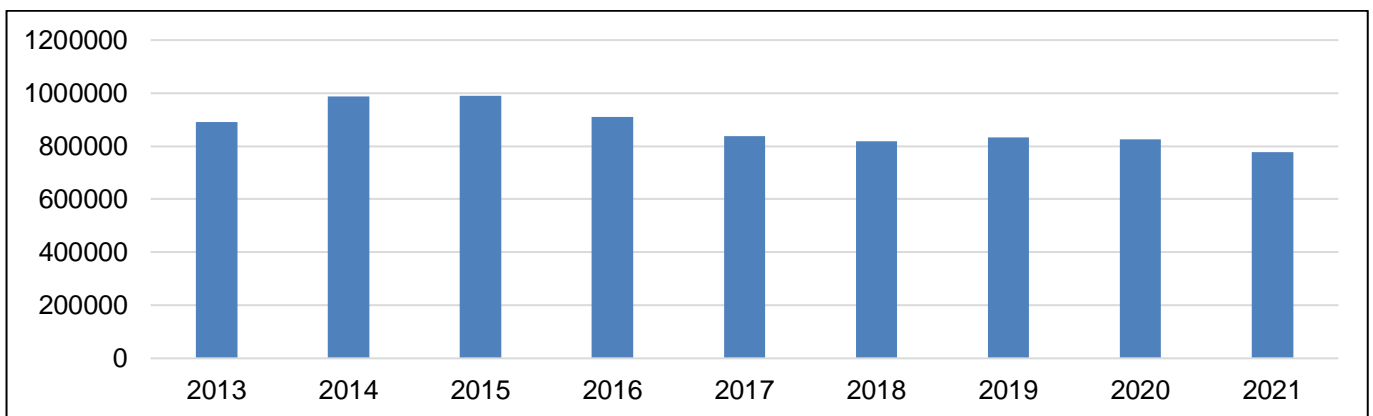
**Рисунок 1. Основні показники розвитку підприємництва за видами економічної діяльності у 2021 році.**  
 Джерело: складено авторами на основі даних [3]

**Таблиця 2. Аналіз динаміки кількості суб'єктів господарювання у сфері торгівлі за 2013-2021 рр.**

Роки	Кіл-ть суб. госп-ня	Абс. прирости, тис.грн.		Темпи зростання, %		Темпи приросту, %		Абс. зн-ня 1% пр-у
		Ланцюгові	Базисні	Ланцюгові	Базисні	Ланцюгові	Базисні	
2013	890658	-	-	-	-	-	-	-
2014	988694	98036,0	98036,0	111,01	111,01	11,01	11,01	8906,58
2015	989064	370	98406,0	100,04	111,05	0,04	11,05	9886,94
2016	910413	-78651	19755,0	92,05	102,22	-7,95	2,22	9890,64
2017	837797	-72616,0	-52861,0	92,02	94,06	-7,98	-5,94	9104,13
2018	818217	-19580	-72441,0	97,66	91,87	-2,34	-8,13	8377,97
2019	834159	15942	-56499,0	101,95	93,66	1,95	-6,34	8182,17
2020	826129	-8030	-64529,0	99,04	92,75	-0,96	-7,25	8341,59
2021	777419	-48710	-113239,0	94,10	87,29	-5,90	-12,71	8261,29
Усього		-113239,0						70951,31

Джерело: розраховано авторами за даними [3]

Аналіз динаміки загальної кількості суб'єктів торгівлі за 2013-2021 років (табл. 2) свідчить про тенденцію масштабного скорочення підприємництва. Так в період з 2013 по 2021 роки кількість підприємств скоротилося на 13%. Якщо розглядати кожний рік окремо, то можна відмітити зростання кількості суб'єктів господарювання тільки до 2016 року, а далі йде поступовий спад. Ця динаміка наглядно представлена на рис. 2



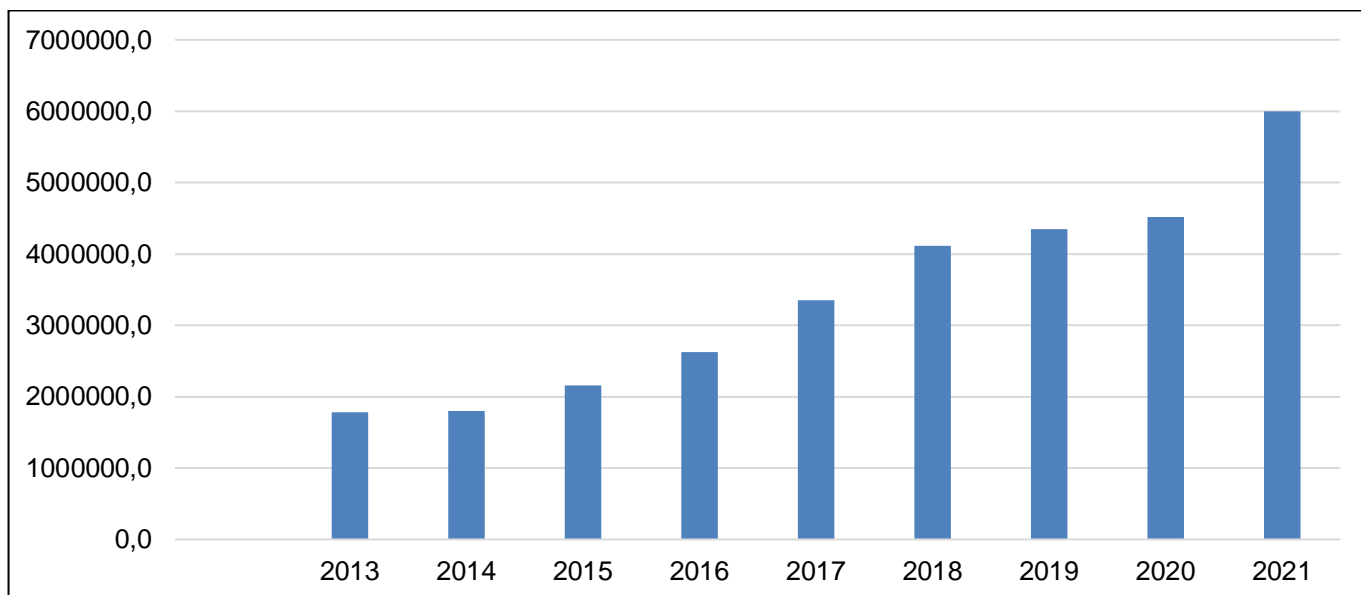
**Рисунок 2. Динаміка кількості суб'єктів господарювання у сфері торгівлі за 2013-2021 рр.**  
 Джерело: складено авторами на основі табл. 2.

**Таблиця 3. Аналіз динаміки обсягу реалізованої продукції суб'єктів роздрібної торгівлі за 2013-2021 рр.**

Роки	Обсяг РП, млн.грн.	Абс. прирости, млн.грн.		Темпи зростання, %		Темпи приросту, %		Абс. зняття 1% пр., млн.грн.
		Ланцюгові	Базисні	Ланцюгові	Базисні	Ланцюгові	Базисні	
2013	1782399,0	-	-	-	-	-	-	-
2014	1795659,0	13260,0	13260,0	100,74	100,74	0,74	0,74	17823,99
2015	2159334,0	363675	376935,0	120,25	121,15	20,25	21,15	17956,59
2016	2628672,0	469338	846273,0	121,74	147,48	21,74	47,48	21593,34
2017	3351185,0	722513,0	1568786,0	127,49	188,02	27,49	88,02	26286,72
2018	4110094,0	758909	2327695,0	122,65	230,59	22,65	130,59	33511,85
2019	4345851,0	235757	2563452,0	105,74	243,82	5,74	143,82	41100,94
2020	4519524,0	173673	2737125,0	104,00	253,56	4,00	153,56	43458,51
2021	5994849,0	1475325	4212450,0	132,64	336,34	32,64	236,34	45195,24
Усього	30687567	4212450,0						201731,9

Джерело: розраховано авторами за матеріалами [3]

Аналіз динаміки обсягу реалізованої продукції суб'єктів торгівлі за 2013-2021 рр. (табл. 3, рис. 3) свідчить про тенденцію масштабного росту цін на продукцію. Так у 2021 році порівняно з 2013 роком обсяг РП зріс на 236% в умовах масштабного закриття підприємств (табл. 2). Якщо розглядати кожний рік окремо, то можна відмітити стрімкий зліт впродовж всіх років (тісно пов'язано з ростом курсу іноземної валюти та інфляції). Дана ситуація наглядно представлена на рис. 3.



**Рисунок 3. Динаміка обсягу реалізованої продукції суб'єктів опт. та роздріб. торгівлі за 2013-2021 рр.**

Джерело: складено авторами на основі табл. 3.

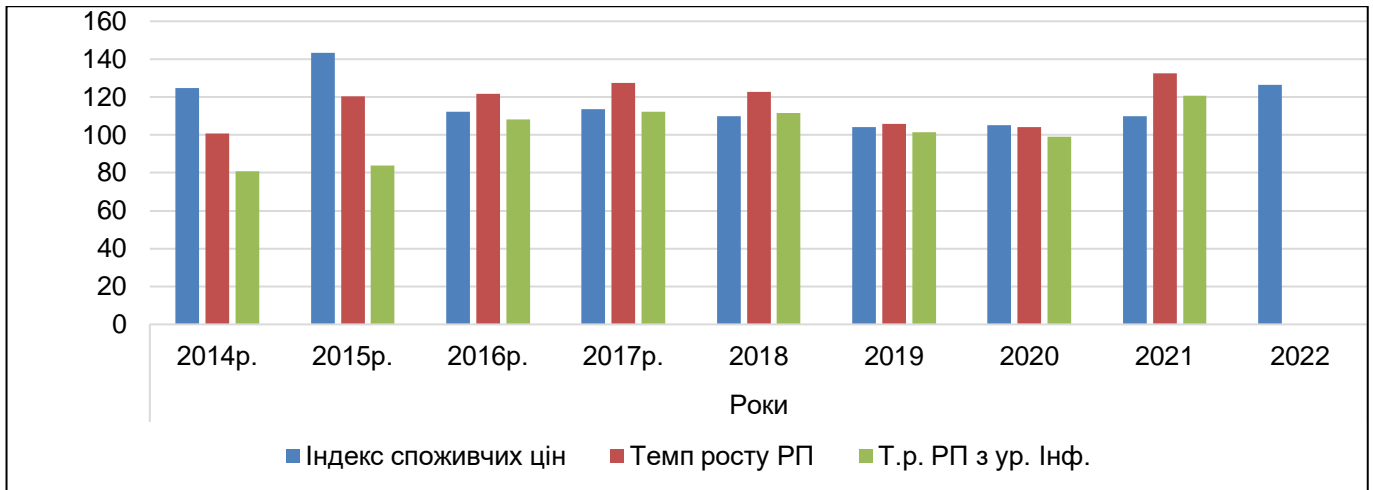
Для підтвердження взаємозв'язку збільшення обсягу реалізованої продукції та росту цін було розраховано на підставі статистичних даних [3] темп росту реалізованої продукції з урахуванням індексу споживчих цін (індекс інфляції) [4]. Отримані результати представлені в таблиці 4.

**Таблиця 4. Індекси споживчих цін на товари та послуги за 2014-2022 рр.**

Показники	Роки									
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
Індекс споживчих цін	124,9	143,3	112,4	113,7	109,8	104,1	105	110	126,6	
Темп росту РП	100,74	120,25	121,74	127,49	122,65	105,74	104,00	132,64		
Т.р. РП з ур. Інф.	80,66	83,91	108,31	112,13	111,70	101,57	99,04	120,58		
Т.пр. РП з ур. інф.	-19,34	-16,09	8,31	12,13	11,70	1,57	-0,96	20,58		

Джерело: складено авторами за даними [3, 4]

Розрахунок обсягу реалізованої продукції підприємств оптової і роздрібної торгівлі з урахуванням інфляції показав справжню картину складних обставин, а саме значний спад торгівлі на 19% та 16% у кризові 2014-2015 роки та максимальний ріст на 20% у 2021 році за рахунок стрімкого росту цін. Динаміка темпу росту обсягу реалізованої продукції з урахуванням індексу споживчих цін за 2014-2021 роки представлена на рис. 4.



**Рисунок 4. Динаміка темпу росту обсягу реалізованої продукції з урахуванням індексу споживчих цін за 2014-2022 рр.**

Джерело: складено авторами на основі табл. 4.

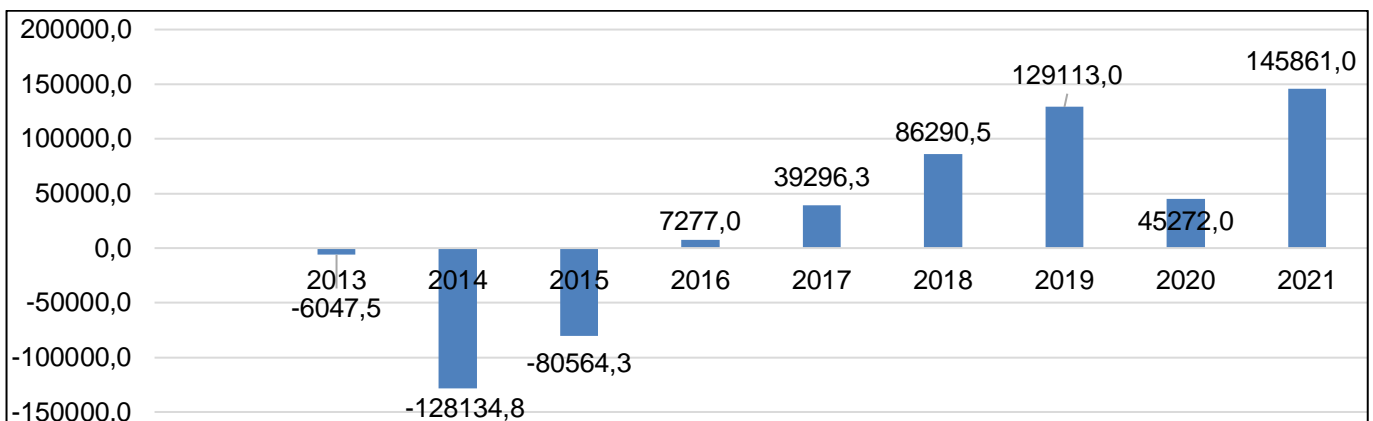
Динаміка змін фінансових результатів роботи підприємств торгівлі складена на основі [3] і представлена у таблиці 5.

**Таблиця 5. Фінансові результати до оподаткування підприємств роздрібної торгівлі за 2013-2021 роки**

Роки	Фінансовий результат до оподаткування, млн.грн	Прибуткові підприємства		Збиткові підприємства	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн.грн	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн.грн
2013	-6047,5	67,2	36528,5	32,8	42576,0
2014	-128134,8	66,7	34360,9	33,3	162495,7
2015	-80564,3	76,1	56898,4	23,9	137462,7
2016	7277,0	75,8	74418,1	24,2	67141,1
2017	39296,3	75,2	89285,4	24,8	49989,1
2018	86290,5	77,2	116641,6	22,8	30351,1
2019	129113,0	77,1	159827,0	22,9	30713,0
2020	45272,0	74,4	118198,0	25,6	72926,0
2021	145861,0	77,1	184883,0	22,9	39021,0

Джерело: розраховано авторами за даними [3]

Із табл. 5 видно, що до 2016 року було зростання збитків і зниження прибутку суб'єктів господарювання. В 2018 році в масштабах країни тенденція повністю змінилась. Ми бачимо позитивне сальдо фінансових результатів роботи підприємств торгівлі України, обумовлене вище виявленою причиною. Отримані результати свідчать про повільну адаптацію господарюючих суб'єктів до сучасних умов економічного середовища. Для більш детальних висновків необхідно розглянути динаміку фінансових результатів до оподаткування підприємств за 2013-2021 роки, яка представлена графічно на рис. 5.



**Рисунок 5. Фінансові результати до оподаткування підприємств роздрібної торгівлі за 2013-2021 роки**

Джерело: складено авторами на основі табл. 5.

Основні економічні показники розвитку оптової та роздрібної торгівлі України за 2013-2021 роки розраховані на основі [3] і представлені в табл. 6.

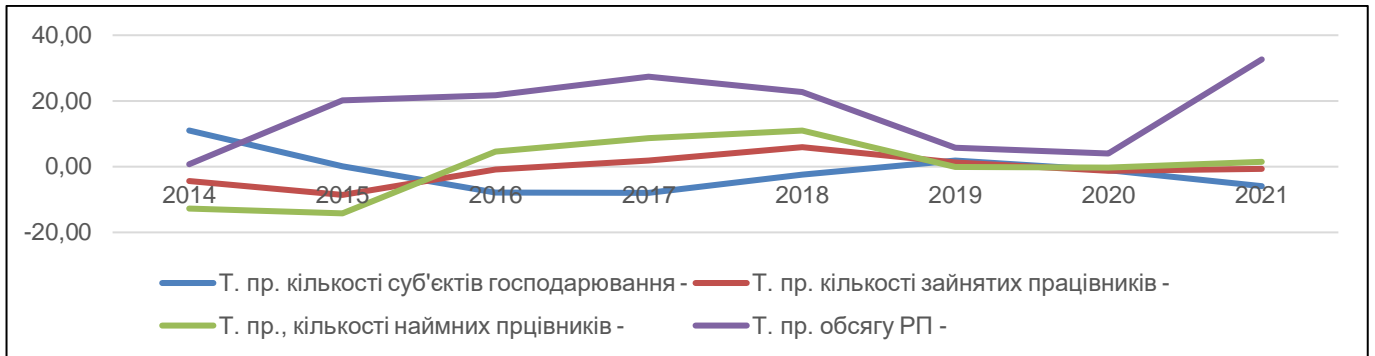
**Таблиця 6. Основні економічні показники розвитку оптової та роздрібної торгівлі України за 2013-2021 рр.**

Роки	Показники							
	Кіл-ть суб-в гос., од.	Т.пр., %	Кіл-ть зайнятих прац-ків, тис.ос.	Т.пр., %	Кількість найманих прац-ків, тис.ос.	Т.пр., %	Обсяг РП, млн.грн.	Т.пр., %
2013	890658	-	2518	-	1711	-	1782399	-
2014	988694	11,01	2409	-4,33	1492	-12,80	1795659	0,74
2015	989064	0,04	2202	-8,59	1280	-14,21	2159334	20,25
2016	910413	-7,95	2182	-0,91	1339	4,61	2628672	21,74
2017	837797	-7,98	2223	1,88	1456	8,74	3351185	27,49
2018	818217	-2,34	2355	5,94	1616	10,99	4110094	22,65
2019	834159	1,95	2385	1,27	1616	0,00	4345851	5,74
2020	826129	-0,96	2353	-1,34	1610	-0,37	4519524	4,00
2021	777419	-5,90	2337	-0,68	1634	1,49	5994849	32,64

Джерело: складено авторами за даними [3]

Динаміка темпів приросту основних економічних показників розвитку внутрішньої торгівлі України за 2013-2021 роки графічно представлена на рис. 6.

Як можна побачити з даних табл. 6 і рис. 6, в основних економічних показниках розвитку підприємств торгівлі за 2013-2021 роки простежується спад кількості суб'єктів господарювання з одночасним ростом обсягу реалізованої продукції, що в свою чергу свідчить про зростання цін внаслідок інфляції (табл 4). Аналіз представленої статистики в комплексі говорить про те, що в до воєнний період підприємницька діяльність України знаходилась в не простій ситуації, що є наслідком впливу наступних факторів: слабкий розвиток власного виробництва готової продукції для населення та бізнесу і як наслідок багато імпорту, та нестача інвестицій. За рівнем ВВП на душу населення Україна посідає останнє місце у Європі. Закриваються тільки ті підприємства, які не в змозі зрозуміти потреби своїх цільових споживачів, не можуть інтегрувати сучасні технології в операційні процеси роботи підприємства та не замислюються над розширенням географії своїх філіалів або тощо.



**Рисунок 6. Динаміка темпів приросту основних економічних показників розвитку внутрішньої торгівлі України за 2013-2021 рр.**

Джерело: складено авторами на основі табл. 6

Тепер розглянемо з точки зору споживача, що саме їм потрібно? Чому економіка спільного споживання веде широкий наступ на традиційні методи та інструменти ведення бізнес процесів? Сучасні люди у своїй більшості розмірковують так: «Навіщо купувати, володіти і не користуватися, якщо можна взяти за потребою і віддати?!».

В цьому полягає глибокий сенс. Володіння товаром, або отримання послуги, необхідно тільки в одному випадку — можливість цим скористатися. Тобто у цьому полягає мета, тоді як володіння лише інструмент її досягнення. Тому останніми роками стала дуже популярна економічна модель спільного споживання колективне користування товарами чи послугами без обов'язкового володіння. Це і є економіка шеринга (від англ. Share – ділитися). Не позбавляючи переваг володіння така модель згладжує недоліки класичного володіння, як для споживачів, так і для виробників. Наведемо декілька прикладів, легковий автомобіль використовується за призначенням приблизно 5% свого життєвого терміну. Але оплачувати страхівку та податок треба щороку. Короткострокова — за потребою — оренда робочого простору замість довгострокової оренди чи навіть покупки офісу, який у вихідні та свята простояє. Інститут спільного володіння існує не одне тисячоліття. Що саме відрізняє сьогодення? По-перше, брак коштів у більшості населення. По-друге, йде

тренд вільного життєвого простору. По-третє, через воєнний стан більшість населення прагне до мобільності і не прив'язуватись до місця проживання, а навпаки зі швидкістю світла встигати переїжджати туди, де безпечніше. По-четверте, користуватися послугами оренди стало набагато швидше та простіше завдяки розвитку технологій та ІТ-платформ. Всі ці перераховані причини зумовлюють розвиненню раціонального споживання. Цю тенденцію варто розглядати як напрям, довкола якого формуються і який сам формує цілий набір високоефективних трендів. Це і нові методи підвищення ефективності виробництва, і раціональне використання ресурсів, і відповідальне споживання, і вирішення питань придбання сировини для виробництва та утилізації відходів.

Важливо й те, що раціональне використання ресурсів стосується кожного з нас тут і зараз. З одними тенденціями та явищами працює лише вузька група фахівців, інші спрямовані у далеке майбутнє, тоді як принцип спільного споживання доступний людям усіх професій, віку та соціальних статусів особливо в після воєнних умовах.

Основні переваги, які отримає підприємство при запровадженні концепції спільного споживання в основу своєї політики збуту товарів: гнучкість до сучасних швидко змінних умов економічного простору, відносна незалежність від рівня доходів населення, раціональне використання ресурсів, зміцнення соціальної довіри, економічні вигоди.

Переваги використання принципів спільного споживання для підприємств та споживачів представлені у табл. 7:

**Таблиця 7. Переваги використання принципів спільного споживання для підприємств та споживачів**

Переваги для бізнесу	Переваги для споживачів
1. Щомісячні надходження від підписки/оренди	1. Доступні ціна підписки, робить можливим спробувати всі цікаві пропозиції. Не потрібно витратити багато часу на порівняння та по дальший вибір
2. Довгострокові відноси з клієнтами та можливість розширення географії своєї діяльності.	2. Економія часу. Все привезуть у зручний час. Якщо щось зламається, то одразу замінять. Не потрібно витратити дорожочінний час на повернення, ремонт або очікування девайсу з сервісу.
3. Зростання кількості клієнтів, що дає перспективи економічного розвитку підприємства	3. Ефективне використання власних коштів. Не потрібно одразу платити велику суму грошей, або оформляти кредит і обтяжувати себе довгостроковими фінансовими зобов'язаннями.
4. Вирішення проблеми утилізації девайсів, у яких вийшов термін служби, або які морально застаріли, за рахунок відправлення їх на переробку	4. Ефективне використання особистого простору. Якщо річ по тім чи іншим причинам більше не потрібна, то її одразу заберуть. Споживачам не потрібно організовувати місце для зберігання або втрачати час на продаж за оголошенням.

*Джерело: розроблено авторами*

За даними наведеними у таблиці 7, можна зробити наступний висновок: технологічні рішення систем підписки дуже перспективні для вітчизняних підприємств, адже використання принципів шерингової економіки дасть змогу модернізувати бізнес процеси таким чином, що п суті підприємство зможе продавати свої товари або надавати свої послуги в сотні разів дешевше ніж у конкурентів та при цьому значно розширити свою географію і створити довгострокові фінансові відносини зі своїми споживачами.

**Висновки відповідно до статті.** Підводячи підсумки треба відмітити те, що в до воєнний період нашої країні було над чим працювати стосовно економічних питань, а саме: треба було займатися питаннями привабливості інвестиційного клімату, розвитком власного виробництва, удосконаленням бази оподаткування для виробників та інвесторів, зниженням рівня безробіття, боротися з інфляцією. Але військовий стан зробив свої корективи. Внаслідок воєнної агресії з боку Російської Федерації Україна вже понесла збитки більше 600 млрд. доларів [1]. Це неодмінно потягне за собою те, що на передній план у після воєнний період вийдуть питання базових потреб населення. А значить збут товарів не першої необхідності найближчі роки стане достатньо низьким. Цьому буде сприяти головний фактор – нестача коштів у цільових споживачів. Щоб запобігти банкрутству підприємств, які не відносяться до галузей, які забезпечують базові потреби людини, менеджери цих підприємств можуть запровадити принципи шерингової економіки для створення привабливих, а головне доступних і взаємовигідних умов співпраці з цільовими клієнтами. Ці принципи можна застосовувати як в секторі B2B (бізнес для бізнесу), так і для B2C (бізнес для споживачів).

#### Список використаних джерел

1. Втрати української економіки через війну складають \$564-600 млрд. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2022/04/19/84020832>
2. Кількість нововідкритих компаній в Україні впала до мінімуму за 13 років. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2023/02/23/101257942>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

4. Індекс інфляції. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation>

5. Мавріна М. І. Перспективи розвитку економіки спільного споживання в Україні. Молодий вчений. 2021. N 6 (94). С. 207-210. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2021-6-94-42>

#### References

1. The losses of the Ukrainian economy due to the war amount to \$564-600 billion. Official website of the Ministry of Finance of Ukraine. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2022/04/19/84020832>

2. The number of newly opened companies in Ukraine fell to a 13-year low. Official website of the Ministry of Finance of Ukraine. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2023/02/23/101257942>

3. Official website of State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

4. Inflation index. Official website of the Ministry of Finance of Ukraine. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation>

5. Mavrina M. (2021). Prospects of development of sharing economy in Ukraine. Young Scientist, 6 (94). 207-210. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2021-6-94-42>

#### ДАНІ ПРО АВТОРІВ

**Мавріна Марина Ігорівна**, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «Приазовський Державний Технічний Університет», вул. Гоголя 29, м.Дніпро, 49000, Україна  
e-mail: [mavrina\\_m\\_i@pstu.edu](mailto:mavrina_m_i@pstu.edu)  
<http://orcid.org/0000-0001-9502-3317>

**Белопольський Микола Григорович**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою «Облік та аудит», ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», вул. Гоголя 29, м.Дніпро, 49000, Україна  
e-mail: [belopolskiy.nikolay@gmail.com](mailto:belopolskiy.nikolay@gmail.com)  
<https://orcid.org/0000-0001-9312-6953>

#### DATA ABOUT THE AUTHORS

**Mavrina Maryna**, Ph.D. in Economical Science, teacher of the department of finance and banking SHEI «Pryazovsky State Technical University»  
29, Gogolya street, Dnipro, 49000, Ukraine  
e-mail: [mavrina\\_m\\_i@pstu.edu](mailto:mavrina_m_i@pstu.edu)

**Belopolskiy Mykola**, Doctor of Economics, professor, Head of the Department of Accounting and Audit. SHEI «Pryazovsky State Technical University»  
29, Gogolya street, Dnipro, 49000, Ukraine  
e-mail: [belopolskiy.nikolay@gmail.com](mailto:belopolskiy.nikolay@gmail.com)

---

УДК 338.49

<https://doi.org/10.31470/2306-546X-2023-56-37-49>

### ОЦІНКА РІЧКОВИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ ЩОДО МОЖЛИВОСТЕЙ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ЇХНІЙ БАЗІ ЛОГІСТИЧНИХ ЗОН

Сумець О. М.,  
Горошкова Л. А.

**Актуальність теми дослідження.** Україна після війни потребуватиме відбудови не тільки політичної і економічної складових, а й конкретно інфраструктурної. Гіпотетично цікавим в цьому напрямі є організація логістичних зон на територіях, що є привабливими з точки зору наявної транспортної інфраструктури і географічного розташування. У цьому аспекті найбільш вигідними територіями є річкові порти. І це є дуже важливим фактором, оскільки матиме вагомий вплив на дальший розвиток річкової логістики, що є перспективним завданням для майбутнього.

**Постановка проблеми.** Актуальність розгляданого питання зумовлює зусилля дослідників спрямувати на виконання робіт, що пов'язані з оцінюванням техніко-технологічної бази річкових портів, їх географічного розташування та прив'язки до транспортної інфраструктури сухоходу. Це є нагальною необхідністю для виконання аналізу можливостей організації на базі річкових портів логістичних зон – ядроформуючих елементів логістичної інфраструктури країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Тема розвитку логістичної інфраструктури України в аспекті реалізації плану входження в Євросоюз набуває все більшої вагомості. Не залишається поза увагою дослідників і річкова інфраструктура. Дослідженню річкової інфраструктури, річкового транспорту, потенціалу розвитку річкової галузі присвячені наукові публікації вітчизняних вчених Гурій