

Послуги відіграють значно меншу роль у зовнішньоекономічних зв'язках двох країн. У 2020 р. обсяг торгівлі послугами між Україною і Єгиптом склав всього 107 млн дол. При цьому експорт з України становив 34,4 млн дол., а імпорт послуг в Україну – 72,6 млн дол. Сальдо є негативним – 38,2 млн дол. В експорті домінують транспортні послуги (60,8%), а в імпорті – послуги, пов'язані з подорожами (64,2%) [1].

Таким чином, на сьогодні Єгипет входить у десятку найбільших імпортерів української продукції, купуючи переважно дві групи товарів – зернові культури та чорні метали, які займають 81,5% в структурі експорту українських товарів до Єгипту, тобто структура товарної торгівлі є достатньо вузькою. Щодо імпортних товарів з Єгипту, асортимент також не є надто різноманітним. Тому нашій державі необхідно переглянути підхід до співпраці з даною країною.

Список використаних джерел

1. Зовнішня торгівля послугами України з країнами світу (за видами послуг). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Зовнішня торгівля товарами. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Субочев О. В., Юркевич О. М., Киян Є. М. *Аналіз зовнішньоекономічної діяльності України з макрорегіоном МЕНА*. Інвестиції: практика та досвід. 2017. №22. С.13-18.

Дерій Ж. В., д.е.н., професор,
завідувачка кафедри теоретичної та прикладної економіки
Національний університет «Чернігівська політехніка» (м. Чернігів, Україна)

РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ СПІЛЬНОЇ УЧАСТІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Економіка спільної участі (Sharing economy) є соціоекономічною системою яка перебуває у постійному розвитку та заснована на спільному використанні людських та фізичних ресурсів. Особливо актуальним цей напрям став останній рік, коли пандемія викликана COVID 19 призвела до зміни макроекономічної динаміки, структури попиту, зниженню доходів та якості життя населення у різних регіонах світу.

Карантинні заходи змусили бізнес шукати шляхи виживання, що призвело до зміни моделей розвитку через скорочення витрат, автоматизацію бізнес-процесів, переведення офісів на віддалену роботу, пошук нових форм та каналів збуту товарів та послуг. Також зниження доходів населення призвело до зміни поведінкових аспектів населення та активізації спільного споживання [1].

Вперше термін «спільне споживання» ввели Felson Marcus та Joe L. Spaeth у своїй роботі «Структура громади та спільне споживання: звичайний підхід до діяльності» [2]. За своєю сутністю це економічна модель, пірінгова система (Peer-to-peer, P2P), що заснована на колективному користуванні товарами та послугами. Пандемія призвела до трансформації зв'язків між базовими елементами економічної системи – виробництвом та споживанням, відповідно шерінг-економіка дозволяє безпосередньо зв'язати економічних агентів та розподіляти блага між ними без участі посередників.

Також шерінгова економіка тісно пов'язується з циркулярною економікою, або економікою замкнутого циклу, яка спрямовується на мінімізацію відходів, ресурсозбереження, переробку, перерозподіл та торгівлю товарами які були у вжитку.

Такі види спільного користування як оренда, лізинг, спільне використання роблять внесок у тривалість життя продукту продовжуючи термін його експлуатації тим самим стимулюючи перехід від лінійної моделі до циркулярної.

Даний сектор є експоненційно зростаючим, за прогнозами Credit Suisse, до 2025 року обсяг шерінгової економіки сягне 335 млрд. дол., при цьому спільне споживання передбачає, що вигідніше оплачувати доступ до благ ніж володіння ними.

В умовах пандемії, коли відбулось різке зниження доходів населення, спільне споживання стає можливістю для значної частини населення не обмежувати себе у споживанні тих чи інших благ, дозволяє раціоналізувати структуру споживчих витрат.

Так як у даній моделі економічних зв'язків предмет або послугу споживають декілька осіб, то комерційна компонента охоплює значне коло структур саме комерційного спрямування та меншою мірою кооперативні структури. Економіка спільного використання забезпечує реалізацію компонент права власності, а саме таку його складову як користування, забезпечує розширений доступ до продуктів та послуг при цьому виходячи за межі індивідуального права власності.

Економіка спільного споживання продукує мережевий ефект при якому цінність товару для конкретного споживача залежить від кількості інших споживачів цього ж товару. Архітектура шерінгової економіки являє собою поєднання горизонтальних бізнес-зв'язків та інтернет платформи на якій поєднується значна кількість агентів– продавців та покупців. У такій моделі відсутні великі корпорації як посередники, відповідно відбувається економія на трансакційних витратах, що робить доступним багато послуг та товарів для широкого кола споживачів.

Для України шерінгова економіка представлена в основному у трьох секторах:

- перевезення (французький BlaBla Car, що вийшов на український ринок у 2014 році, та американський UBER, який працює в Україні з 2016 р.);
- фінансовий сектор (Web Money, кредитування P2P від Приватбанку та компанії АФА, яка з 2009 р. надає фінансові послуги);
- медичний сектор (платформи Helsi.me, Medikit, які поєднують лікаря та пацієнта, що в умовах пандемії ще більше актуалізувалось).

Серед переваг економіки спільного використання можна виділити: простота входження у систему надання послуг; зниження ризиків для бізнесу; розвиток конкуренції; здешевлення доступу до клієнта для суб'єктів малого бізнесу; розширення географії надання послуг.

Таким чином, розвиток шерінгової економіки у час пандемії є відповіддю на виклики часу. Саме завдяки розвитку даної моделі знижується поріг входження у різні ринкові ніші, стає доступним отримання послуг та благ, а спільне споживання вже є невід'ємним компонентом майбутнього та дозволяє діяти екологічно та стало.

Список використаних джерел

1. Derii Z. Households role in the circular economy // Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia, 2017, no.3, pp. 39–45.

2. Felson, Marcus and Joe L. Spaeth (1978), "Community Structure and Collaborative Consumption: A routine activity approach," American Behavioral Scientist, 21 (March–April), 614–24.
