

УДК 330.88
ББК 65.01(0)

DOI: 10.25683/VOLBI.2018.43.201

Shved Vadym Valeryevich,
candidate of economics, associate professor,
professor of the department «Economics and Management»,
Vinnitsa Institute of the University «Ukraine»,
Vinnitsa, Ukraine,
e-mail: osvstav@gmail.com

Швед Вадим Валерьевич,
канд. экон. наук, доцент,
профессор кафедры экономики и менеджмента
Винницкого института Университета «Украина»,
г. Винница, Украина,
e-mail: osvstav@gmail.com

Yablochnikov Sergey Leontievich,
doctor of pedagogical sciences, candidate of technical sciences,
professor, head of the department of ecology,
life safety and power,
Moscow Technical University of Communications
and Informatics,
Moscow,
e-mail: vvkfek@mail.ru

Яблочников Сергей Леонтьевич,
д-р пед. наук, канд. техн. наук,
профессор, зав. кафедрой экологии,
безопасности жизнедеятельности и электропитания
Московского технического университета связи
и информатики,
г. Москва,
e-mail: vvkfek@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ШЕРИНГОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА УКРАИНЕ

FEATURES OF THE SHARING ECONOMY IN UKRAINE

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством

08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье рассматриваются вопросы, связанные с определением понятия «шеринговая экономика». Проанализирована сущность так называемой экономики шеринга, приведены основные принципы ее функционирования как разновидности поведенческой экономики. Сформулированы общие аспекты проникновения шеринговой экономики в повседневную жизнь общества, интенсивность развития и распространения шеринговых платформ в сети Интернет. Проанализированы основные модели шеринга, актуальные в современных условиях. Рассмотрены шеринговые платформы, функционирующие на Украине. Особое внимание уделено успешным примерам практической реализации экономики шеринга, которые поддерживаются государством. Изучены факторы, оказывающие существенное влияние на развитие шеринговой экономики страны.

The article examines the issues related to the definition of the concept of «sharing economy». The essence of the sharing economy is analyzed; the basic principles of functioning of the sharing economy as a kind of behavioral economics are given. The general aspects of penetration of the sharing economy into the everyday life of society, the intensity of development and distribution of the sharing platforms in the Internet are formulated. The main sharing models are analyzed. The sharing platforms in Ukraine are studied. Particular attention is paid to successful examples of implementation of the sharing economy, which are supported by the state. Factors influencing the country's sharing economy were studied.

Ключевые слова: шеринговая экономика, поведенческая экономика, экономика совместного потребления, шеринг, шеринговая платформа, райдшеринг, уберизация, крауд-фандинг, коворкинг, тиринг, коммерция.

Keywords: sharing economy, behavioral economics, economy of joint consumption, sharing, sharing platform, ride-sharing, uberizing, crowd-funding, couch-surfing, coworking, peer-to-peer, commerce.

Вопросы оптимального функционирования так называемой шеринговой экономики на Украине недостаточно изучены, что и обусловило актуальность реализации данного исследования. **Актуальность** исследования также определяется необходимостью оптимизации современных экономических механизмов, в том числе за счет применения структурного подхода к пониманию сущности шеринговой экономики, особенностей экономики совместного потребления на Украине, изучения возрастающей роли экономики совместного потребления в глобальной экономике.

Цель исследования — изучить сущность шеринговой экономики в условиях развития глобализационных процессов, проанализировать и раскрыть потенциал развития шеринговой экономики в ряде стран, в частности на Украине. В соответствии с указанной выше целью исследования сформулированы и его **задачи**: определение основных предпосылок появления и эволюции шеринговой экономики в современном мире, анализ основных моделей шеринга, выявление преимуществ и недостатков функционирования шеринга на Украине.

Основная часть

Шеринговая экономика — это экономическая модель взаимоотношений, в которой люди могут получать или же предоставлять, как правило, в краткосрочную аренду активы без перехода права собственности на них и одновременном извлечении взаимной финансовой выгоды. Этот вид экономических отношений не является новым. Принципы совместного использования ресурсов известны достаточно давно и, в частности, реализуются в модели «бизнес-бизнес» (например, при совместном использовании техники в сельском и лесном хозяйстве), а также в модели «бизнес-потребитель» (например, при осуществлении самообслуживания клиентов в прачечных или на автомойках). Однако три следующих ключевых момента способствуют тому, что так называемая модель «совместного участия (потребления)» становится необходимым элементом экономики в современных глобальных условиях, а также определяют весьма позитивный конечный результат [1].

Во-первых, характер поведения клиентов в сфере потребления большинства товаров и услуг существенно меняется в процессе «движения» от права собственности на некоторые объекты к их совместному использованию. Во-вторых, социальные сети и онлайн-бизнес-площадки способствуют интеграции тех, кто предлагает товар или услугу и их потенциальных потребителей. В-третьих, бурное развитие коммуникационных технологий, мобильных устройств и современных электронных приложений делает процесс совместного пользования весьма удобным и комфортным. Необходимо отметить, что данная модель реализации экономических взаимоотношений, которая активизировалась в связи с бурным развитием интернет-технологий, чаще всего используется в том случае, когда цена конкретного актива (на который сформировался устойчивый спрос на рынке) высока, и при этом данный актив не может быть использован в конкретный момент времени в полной мере [2; 3].

Классическое определение экономики шеринга можно сформулировать как некоторую информационно-экономическую модель, направленную на трансформацию характера капитала из пассива в актив путем активного использования совокупности механизмов совместного владения, аренды, лизинга [4]. Год рождения экономики совместного потребления — 2007-й. Именно тогда началась эпоха смартфонов и мобильных приложений, без которых бурный рост таких сервисов вряд ли стал бы возможен. Ныне практически все индустрии от жилья и автомобилей до одежды вовлечены в экономику шеринга. В мире, кроме Airbnb и Uber, есть, например, сервисы проката платьев (Rent The Runway), краткосрочной аренды офисов (We Are Pop Up), поиска партнера на деловой ланч (EatWith, Meal Sharing, Traveling Spoon). Даже такие негибкие сферы, как здравоохранение, в этом отношении претерпевают изменения. Например, в США уже появился «убер для марихуаны» — стартап Eaze, предоставляющий разрешенную по медицинским показаниям траву на дом к покупателю, а израильский HelpAround основал сеть для общения и обмена лекарствами среди больных диабетом.

Шеринговой экономике как таковой характерен ряд принципов:

- принцип пиринга, то есть равенства всех участников;
- принцип саморегулирования, выражающийся в принятии всеми участниками одинаковой меры ответственности, в том числе за все возможные последствия;
- принцип экологичности, то есть понимание и принятие всеми участниками того факта, что деятельность должна быть максимально безопасной и дружественной для окружающих, а также природной среды;
- принцип рациональности, то есть понимание того, что все участники обладают всей полнотой информации, а их действия в конечном итоге направлены на получение максимальной выгоды;
- принцип открытости — во многом является тождественным предыдущему принципу в контексте наличия всей полноты информации, однако также предусматривает тотальную информационную открытость и безбарьерность;
- принцип евангелизации — понимание потенциальными собственниками или пользователями сущности некоторого продукта в таком контексте, что он должен обеспечить не только получение выгоды владельцами, но и определенную пользу для общества в целом. Причем последнее довольно часто важнее первого [4; 5; 6].

Модель шеринговой экономики основана на природе поведенческой экономики. По сути дела, она является воплощением новейшей модели, опирающейся на критику классической экономической теории, возводящей в ранг политики догму о том, что человек в любой ситуации свои действия направляет на получение прибыли, и эти его действия всегда рациональны и даже эгоистичны. Поведенческая же экономика опровергает указанное выше, полагая то, что деятельность человека, как правило, направлена на получение личной выгоды, но все же ключевое влияние на ее осуществление оказывают многочисленные психологические факторы, заставляя довольно часто действовать иррационально, альтруистично, а иногда и бессмысленно [7; 8; 9; 10].

Поведенческая экономика изучает то, как принимаются рыночные решения, а также механизмы реализации общественного выбора. В научной литературе в качестве ключевых элементов поведенческой экономики чаще всего выделяют: эвристику (проблематика принятия решений, которые базируются на некоторой приблизительной оценке, а не на жесткой логике); рамочную ограниченность (использование людьми для понимания ситуации и принятия решений ментальных эмоциональных стереотипов, которые базируются, как правило, на ошибочных доказательствах и допущениях); рыночную неэффективность (принятие нерациональных решений, когда ожидаемый результат не соответствует затратам ресурсов) [4; 5].

В современных украинских реалиях модели и механизмы поведенческой экономики на практике фактически не используются. А спорадические частные инициативы, как правило, являются локальными и не получают широкого распространения. Необходимо отметить, что даже внедрение так называемых викиномистических инструментов не всегда позволяет бизнес-структурам охватить ключевую аудиторию и добиться существенного рыночного успеха [3]. К сожалению, развитие на Украине получили только лишь шеринговые модели, которые зачастую базируются на адаптации к реалиям национальной экономики лишь отдельных существующих мировых бизнес-практик.

Так, экономика общего потребления является хорошим примером переноса стоимости Интернета на стоимость товаров и услуг для потребителей. Данная новая модель экономических отношений развивается достаточно неконтролируемо и фактически спонтанно, и поэтому представляет угрозу для действующих бизнес-моделей, реализуемых в соответствии с традиционными правилами. Однако она обладает огромным потенциалом для развития. Иными словами, глобальный тренд общего пользования (совместного потребления) превращается в некую общественную необходимость, требует наличия или постепенной наработки четких правил игры [8; 9; 10; 11; 12].

Примерами успешных шеринговых платформ, функционирующих сейчас на Украине, являются BlaBlaCar (аренда автомобилей с водителем, следующих в попутном направлении), Uklon (украинский клон сервиса Uber) и Sizecar (платформа-посредник между арендаторами и арендодателями транспортных средств), Mushroom (посуточная и почасовая аренда жилья), OLX (портал частных онлайн-объявлений об аренде, покупке, продаже различных объектов и оказании всевозможных услуг — аналог российского AVITO) и другие.

В экономической сфере Украины присутствует также краудфандинг для социальных проектов, изобретений, фильмов, получивший название «Велика Ідея» (BiggggIdea). Это платформа социальных инноваций, получающая

комиссионные от общего объема собранных средств. Разнообразные волонтерские проекты, направленные на решение проблем, от которых государство или самоустранилось, или не может эффективно решить. Среди таких проектов можно выделить работу фондов «Таблеточки» (поддержка онкобольных детей Украины), «Крылья Феникса» (помощь ВСУ), «Всеукраинская сеть ЛЖВ» (поддержка ВИЧ-инфицированных) и другие. Указанные выше примеры — лишь та часть нынешней экономики совместного потребления, которая весьма популярна. Так, по оценкам аналитиков, площадку OLX ежемесячно использует до 8 млн потребителей, а всего в прошлом году было опубликовано 52 млн объявлений: 60 % объявлений предлагали бывшие в употреблении вещи, остальные 40 % — новые товары. Стоимость всех представленных товаров и услуг составила 4,8 триллиона гривен. Для сравнения: объем рынка интернет-рекламы на Украине в 2017 году составил 2,5 млрд гривен [7].

Если воспринимать платформу OLX в рамках классической экономической парадигмы, то сервис интернет-рекламы (объявления также являются рекламой и генерируют дополнительный рекламный трафик) создал структурированный рынок платформы OLX, который почти в 200 раз больше. Однако такой подход является нелогичным и нерациональным, поскольку стоимость платформы OLX определяется лишь затратами на поддержку самого бренда и техническое обслуживание средств телекоммуникаций. Сегодня отсутствует метод конечной оценки подобного рода проектов, а поэтому адекватно оценить их приведенную стоимость не представляется возможным. Подходы шеринговой экономики, опирающиеся на приведенные выше принципы, а также на феномен «стоимости доверия», позволяют реализовать системный анализ сущности подобного бизнеса, а также при оценке реальной стоимости платформы определенным образом учесть сформированный уровень доверия.

Существуют и другие подобные проекты, которые оперируют теми же методами и моделями шеринговой экономики, основываются на социально значимой миссии, однако они не получают широкого признания и не достигают больших высот развития. Примерами их реализации на Украине являются проект «Соседи» или его более успешный конкурент «Жители», а также Studway, USW, «Украинцы» и другие. Кроме этого, модель совместного потребления используется также в таких секторах, как социальное кредитование, одноразовая (совместная) поездка, туристические консультации, совместное использование автомобилей или коммутирующих автобусов. Эти и другие площадки наглядно демонстрируют то, как рост уровня доверия людей друг к другу трансформируется в некий потенциал доверия к подобному сервису и далее, соответственно, в финансовый капитал. При этом все больше собственников начинают видеть смысл не в самом владении определенным объектом, а в возможности распоряжаться этой собственностью эффективно, то есть получать конкретный доход от нее. Для потребителя в данной ситуации оказывается экономически более выгодным не покупать некоторую вещь, а лишь оплатить ее временное использование.

Сегодня все больше распространение на Украине получает проект «Жители». Это коворкинг-площадка, функционирование которой направлено на поддержку реализации государственной программы ОСМД (объединение собственников многоквартирных домов). Подобная программа существует и в РФ. Коворкинг — модель работы, в которой участники, оставаясь независимыми и относительно

свободными, используют общее пространство для реализации своей деятельности [4]. Отсутствие финансирования для модернизации жилищно-коммунальной сферы, доставшейся в наследство новым независимым государствам, привело к катастрофическому обветшанию жилого фонда. Его приватизация привела к фактическому разделению ответственности между государством и частными собственниками. Поэтому программа ОСМД по своей сущности является квинтэссенцией шеринговой экономики, а принципы работы таких ОСМД идентичны общим ее принципам.

В данном случае принцип пиринга проявляется в том, что и государство, и владельцы квартир почти в равных долях учувствуют в финансировании коммунальных расходов на содержание дома, придомовой территории. А принцип саморегулирования — в том, что совладельцы сами определяют, как именно им распоряжаться совместным имуществом, как действовать и когда. Государство лишь соглашается или не соглашается с предложениями объединений совладельцев. Принцип же экологичности предполагает, что совладельцы, вследствие реализации такой деятельности, не будут наносить вред ни их дому, ни окружающей природе, ни придомовой территории.

Принцип рациональности мотивирует совладельцев многоквартирных домов принимать решения, сопоставимые с имеющимися в наличии финансовыми ресурсами, а также такими, что в любой перспективе не будут нарушать принципы пиринга, саморегулирования, экологичности и открытости. Принцип открытости в данном случае наиболее ярко проявляется, так как каждый участник объединения или проекта хочет и должен рассчитывать на тотальную информационную открытость (прозрачность) и безбарьерность. Принцип эвангелизации предполагает стремление к интеграции в общество, а также к пониманию и уважению интересов всех его членов. Например, все участники некоего ОСМД, принимая решение о совокупности действий по облагораживанию придомовой территории, априори осознают тот факт, что она должна быть доступна для всех жителей города и в некотором роде способствует формированию комфортного общегородского пространства.

Необходимо отметить, что эмпирический анализ нынешних социально-экономических реалий обосновывает тот факт, что современное поколение людей (в первую очередь молодых), как правило, считает нерациональным приобретение весьма дорогих объектов с использованием заемных средств. Для многих из них гораздо рациональнее арендовать определенную вещь лишь на некоторый период времени, в который она крайне необходима, или же поделиться ею с другими за отдельную плату. Таким образом, шеринг — не просто некая коммуникация спроса и предложения, основывающаяся на применении современных телекоммуникационных технологий, а реальная эволюция совокупности воззрений относительно концепции потребления.

Сегодня весьма зарекомендовавшими себя моделями шеринга являются:

- peer-to-peer коммерция — технология синтеза распределенной сети, в которой каждый узел одновременно является клиентом (получателем информации) и одновременно сервером или же поставщиком информации;

- электронные доски объявлений (веб-сайт, на котором размещаются объявления);

- краудфандинг — это коллективное сотрудничество людей (доноров, вкладчиков), добровольно объединяющих свои финансовые и другие ресурсы, как правило, посредством

глобальной сети Интернет с целью поддержки усилий иных людей (владельцев, инициаторов стартапов, проектов) или некоторых организаций же (реципиентов);

— аренда недвижимости — форма имущественного соглашения, при которой собственность передается во временное владение и пользование (или же лишь во временное пользование) арендатору за арендную плату;

— райдшеринг — совместное использование частного автомобиля с помощью онлайн-сервисов поиска попутчиков;

— коворкинги — схема организации рабочего процесса, при которой в одном рабочем пространстве происходят разные, не всегда похожие друг на друга, виды деятельности;

— каучсерфинг — одна из крупнейших гостевых сетей, члены которой предоставляют друг другу помощь и ночлег во время путешествий, а также организуют совместные путешествия [1].

Все перечисленные выше модели достаточно активно используются сегодня на Украине. Совместное потребление, совместная экономика или экономика сверстников — общее определение термина относится к гибридной модели рынка (между владением и подарочной подачей) взаимного обмена. Уберизация — альтернативное наименование данного явления в экономике. Данный термин, как правило, связывают с использованием компьютерных платформ, в частности таких, как мобильные приложения, для проведения пиринговых сделок между клиентами и поставщиками услуг. Это позволяет отказаться от услуг традиционных плановых корпораций. А сама модель отличается существенно меньшими эксплуатационными расходами по сравнению с традиционными схемами реализации бизнеса.

Таким образом, экономика обмена может принимать различные формы, опираясь на активное использование современных инфокоммуникационных технологий с целью предоставления пользователям информации, позволяющей оптимизировать ресурсы путем взаимного использования имеющихся в наличии избыточных потенциалов товаров и услуг. Общей предпосылкой является то, что когда информация о товарах распространяется (как правило, посредством онлайн-рынка), ценность этих товаров может возрасти как для бизнеса, отдельных лиц или их сообществ, так и для социума в целом.

Динамика создания и распространения современных систем обмена свидетельствует о том, что данный вид экономики может представлять серьезную угрозу для традиционных ее отраслей вследствие существенного снижения объемов продаж и последующего кризиса обычных рынков. Интернет сделал обмен чрезвычайно простым. А для потребителей это еще и наличие совокупности позитивных факторов, в частности таких, как снижение затрат, улучшение качества сервиса, комфорт в процессе потребления. Поэтому предприниматели должны понимать сущность новых открывающихся возможностей и адаптировать реально существующие, а также проектируемые бизнес-модели для формирования альтернативных источников доходов.

Шеринговую экономику еще можно назвать экономикой доверия. Ведь доверие — это бесценный актив и основной двигатель шеринга во всем мире. Рост доверия друг к другу среди пользователей способствует росту доверия и к шеринговой платформе. Таким образом, доверие — фундамент, на котором формируются шеринговые площадки. Главный же «строительный материал» — репутация,

которая, в свою очередь, выстраивается по «кирпичикам». К ним можно отнести личную информацию, указанную в профиле на шеринговой платформе; рейтинг участника на платформе и репутацию онлайн.

Безусловно, профиль на шеринговой платформе формирует первое впечатление, и его наполнение влияет на принятие решения о целесообразности взаимодействия с его владельцем. Конечно, для каждой шеринговой площадки присущи различные атрибуты идеального аккаунта. Но обычно решающую роль играет наличие общей информации о человеке: фото, контактные данные, ссылки на аккаунты в социальных сетях. В свою очередь, социальные сети вносят свой весомый вклад в укрепление доверия к онлайн-сервисам. Авторизация в различных онлайн-сервисах через аккаунт в социальных сетях удобнее традиционной регистрации с указанием адреса электронной почты. Поэтому этот способ авторизации используют все больше, в том числе для доступа к ресурсам шеринговой платформы, непременная составляющая профиля на которой — отзывы и рекомендации других участников проекта.

Следует отметить, что преимуществами реализации шеринга на Украине для потребителя являются низкая цена, высокая скорость, удобный и качественный сервис, защита интересов участников проекта платформой. Недостатки шеринга для потребителя — наличие определенных рисков и в некотором смысле ограниченная доступность. Для поставщиков же преимущества — это наличие альтернативного источника заработка, компенсация ранее реализованных затрат, прозрачные условия участия, защита интересов администрацией платформы. А недостатки — упомянутые выше риски, рост конкуренции, определенная зависимость от владельцев платформ.

По нашему мнению, трендами и перспективами развития шеринговой экономики являются: глобальный рост мирового рынка почти на 20 % в год; децентрализация и демократизация способов получения дохода; различного рода партнерства, интеграции и слияния; широкое внедрение блокчейна для обеспечения безопасности и прозрачности. Сегодня наиболее актуальная задача — системный анализ того, насколько действующие европейские и национальные законы коррелируют с принципами экономики совместного пользования (участия). Именно это в данный момент времени не установлено однозначно. В странах, где законодательство не в полной мере защищает потребителей в новых экономических реалиях, законодатели должны действовать достаточно активно с целью обеспечения соответствующих гарантий.

Таким образом, в глобальной экономике сегодня существенно возрастает взаимозависимость субъектов всех уровней. В этих условиях ощущается потребность в налаживании взаимовыгодного сотрудничества. В связи с реализацией процессов глобализации международной торговли, развитием логистических сетей, наращиванием объемов и разнообразием финансовых трансакций, развитием рыночной либерализации, а также со стремительным распространением социальных сетей и виртуальных технологий национальные экономики становятся более открытыми, и поэтому уязвимыми к внешним воздействиям. Происходит качественное преобразование традиционных внешнеэкономических связей и поиск альтернативных моделей экономического взаимодействия между странами на принципах устойчивого развития, при котором одновременно решаются проблемы глобального характера.

Выводы и заключения

С учетом указанного выше можно сделать вывод, что ныне шеринговая экономика значительно укрепляет позиции в сфере экономики потребления. Реализация совместных социальных проектов — тренд последнего времени как для построения отдельных сообществ, так и для решения существенных социальных проблем. Современный шеринг — не только уравнивание сформированного спроса и предложения с применением современных инфокоммуникационных технологий. Это фактически социально-экономическая революция и современная трактовка концепции потребления, обусловленная существенными изменениями соответствующей

парадигмы. Залог успеха для осуществления дальнейшего развития шеринга в том, что он сформировался как продукт эволюции. Это не искусственно сформированный спрос на некоторый продукт, навязанный мировыми корпорациями или же государством, а то, что люди создают сами для себя.

Интересным моментом также является то, что для продвижения шеринга, как правило, не используются традиционные маркетинговые стратегии. Основным и, как показывает мировой опыт, наиболее эффективным двигателем остается так называемое сарафанное радио. А в случае с шерингом ключевой момент — высокий уровень доверия между аудиторией этого радио.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Таллер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. М. : Эксмо, 2017. 320 с.
2. Швед В. В. Викиномика как новая веха в управлении // Экономика Крыма. 2011. №1. С. 234–237.
3. Швед В. В., Омельченко О. В. Шэринговая экономика как путь развития мировой экономики // Вестник Коми республиканской академии государственной службы и управления. 2017. № 8. С. 117–122.
4. Швед В. В. Теоретические аспекты шэринговой экономики // Економічний форум. 2017. № 1. С. 26–31.
5. Швед В. В., Яблочников С. Л. Конкурентоспроможність підприємства та особливості її визначення в сучасних умовах // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». 2013. Вип. 7 (1). С. 92–96.
6. Швед В. В. Коворкинг: возможности и преграды // Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 4. С. 1090–1095.
7. Кулеш С. OLX подвел итоги 2016 года: 59 % посещений с мобильных устройств, 4,5 млрд просмотров страниц в месяц, а также 52 млн объявлений и 14 млн покупок [инфографика] [Электронный ресурс] // ITC.UA. Ведущий украинский информационный ресурс об IT для пользователей и энтузиастов. URL: <https://itc.ua/news/olx-podvel-itogi-2016-goda-59-poseshheniy-s-mobilnyih-ustroystv-4-5-mlrd-prosmotrov-stranits-v-mesyats-a-takzhe-52-mln-obyavleniy-i-14-mln-pokupok-infografika/> (дата обращения: 20.01.2018).
8. Яблочников С. Л. Вступительное слово // Экономика. Образование. Право. Научные исследования состояния и развития современного общества : сборник научных трудов по материалам II Ежегодной междунар. науч.-практ. конф. (Волгоград, 01–31 октября 2017 г.) / под ред. А. А. Ващенко [и др.]. Волгоград : Изд-во «ИП Ващенко А. Н.», 2017. С. 20–25.
9. Яблочников С. Л., Яблочникова И. О. К вопросу синтеза адаптивных моделей учета и оптимизации запасов // Бизнес. Образование. Право. 2016. № 3 (36). С. 37–41.
10. Ващенко А. Н., Горбунова Е. Г. Труд и трудовые отношения в малом бизнесе: современные подходы в научных исследованиях // Современная экономика: проблемы и решения. 2014. № 4 (52). С. 52–61.
11. Ващенко А. А., Кузеванова А. Л. Модель развития частного образования в современных российских условиях // Бизнес. Образование. Право. 2013. № 1 (22). С. 136–142.
12. Ващенко А. Н., Козубцов И. Н. Научный журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» — Междисциплинарный научно-испытательный полигон бизнеса, образования и права: приглашение к научной дискуссии // Бизнес. Образование. Право. 2013. № 1 (22). С. 132–135.

REFERENCES

1. Tuller R. New Behavioral Economics. Why do people violate the rules of the traditional economy and how to make money on this. M. : Eksmo, 2017. 320 p.
2. Shved V. V. Wikinomics as a new milestone in management // Economics of the Crimea. 2011. No. 1. P. 234–237.
3. Shved V. V., Omelchenko O. V. Sharing economy as a way of development of the world economy // Bulletin of the Komi Republican Academy of Public Administration and Management. 2017. No. 8. P. 117–122.
4. Shved V. V. Theoretical aspects of the sharing economy // Economical forum. 2017. No. 1. P. 26–31.
5. Shved V. V., Yablochnikov S. L. The competitiveness of the enterprise and the features of its definition in modern conditions // Bulletin of Dnepropetrovsk University. Series «Economics». 2013. Issue 7 (1). P. 92–96.
6. Shved V. V. Coworking: Opportunities and Obstacles // Global and National Problems of Economics. 2015. No. 4. P. 1090–1095.
7. Kulesh S. OLX summed up the results of 2016: 59 % of visits from mobile devices, 4.5 billion page views per month, as well as 52 million ads and 14 million purchases [Infographic] [Electronic resource] // ITC.UA. Leading Ukrainian information resource about IT for users and enthusiasts. URL: <https://itc.ua/news/olx-podvel-itogi-2016-goda-59-poseshheniy-s-mobilnyih-ustroystv-4-5-mlrd-prosmotrov-stranits-v-mesyats-a-takzhe-52-mln-obyavleniy-i-14-mln-pokupok-infografika/> (date of viewing: 20.01.2018).
8. Yablochnikov S. L. Opening address // The Economy. Education. Law. Scientific researches of a condition and development of a modern society: the collection of proceedings on materials of II Annual international. scientific-practical. Conf. (Volgograd, 01–31 October 2017) / edited by A. A. Vashchenko [et al.]. Volgograd : Publishing house «IE Vashchenko A. N.», 2017. С. 20–25.

9. Yablochnikov S. L., Yablochnikova I. O. On the synthesis of adaptive models of accounting and optimization of reserves // Business. Education. Law. 2016. No. 3 (36). P. 37–41.
10. Vashchenko A. N., Gorbunova Ye. G. Labor and labor relations in small business: modern approaches in scientific research // Modern economics: problems and solutions. 2014. No. 4 (52). P. 52–61.
11. Vashchenko A. A., Kuzevanova A. L. The model of the development of private education in modern Russian conditions // Business. Education. Law. 2013. No. 1 (22). P. 136–142.
12. Vashchenko A. N., Kozubtsov I. N. Scientific journal «Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute» — Interdisciplinary scientific and testing ground for business, education and law: an invitation to a scientific discussion // Business. Education. Law. 2013. No. 1 (22). P. 132–135.

Как цитировать статью: Швед В. В., Яблочников С. Л. Особенности шеринговой экономики на Украине // Бизнес. Образование. Право. 2018. № 2 (43). С. 75–80. DOI: 10.25683/VOLBI.2018.43.201.

For citation: Shved V. V., Yablochnikov S. L. Features of the sharing economy in Ukraine // Business. Education. Law. 2018. No. 2 (43). P. 75–80. DOI: 10.25683/VOLBI.2018.43.201.

УДК 338.24.021.8
ББК 65.050

DOI: 10.25683/VOLBI.2018.43.228

Adamkulova Chinara Usenbekovna,
candidate of economics, professor,
Kyrgyz National University,
Bishkek, Kyrgyzstan,
e-mail: chinara.adam@gmail.com

Адамкулова Чинара Усенбековна,
канд. экон. наук, профессор,
Киргизский Национальный Университет,
г. Бишкек, Киргизия,
e-mail: chinara.adam@gmail.com

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ КИРГИЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В МЕЖДУНАРОДНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО

THE PROBLEMS OF INTEGRATION OF THE HIGHER EDUCATION SYSTEM OF KYRGYZ REPUBLIC INTO THE INTERNATIONAL HIGHER EDUCATION

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

Для интеграции в мировое образовательное пространство необходима реформа системы высшего образования. Одним из ключевых векторов реформирования высшего образования Киргизской Республики являются основные принципы Болонского процесса. В статье раскрывается современное состояние системы высшего образования в Киргизской Республике. Выявлена необходимость модернизации системы высшего профессионального образования в соответствии с современными задачами образования. Определены задачи и основные направления модернизации высшего образования на основе принципов Болонского процесса: внедрение кредитной технологии в учебный процесс, внедрение двухуровневой системы обучения, внедрение независимой аккредитации образовательных программ.

For integration into the international higher educational environment it is necessary to reform the system of higher education. One of the key vectors of reformation of the higher education system of the Kyrgyz Republic is the provisions of the Bologna process. The article describes the modern state of the system of higher education in the Kyrgyz Republic. The need to modernize the system of higher professional education in accordance with the modern educational tasks is revealed. Objectives and main directions of modernization of the higher education on the basis of the principles of the Bologna process are determined: introduction of the credit technology

into the educational process, introduction of the two-level system of education, and introduction of independent accreditation of educational programs.

Ключевые слова: Киргизская Республика, высшее профессиональное образование, вузы, модернизация, Болонский процесс, международное образовательное пространство, Европейская система перевода и накопления кредитов, двухуровневая система высшего образования, внутренняя оценка качества высшего образования, внешняя оценка качества высшего образования.

Keywords: Kyrgyz Republic, higher professional education, Universities, modernization, Bologna process, international higher educational environment, European Credit Transfer and Accumulation System (ECTS), Two-Level System of Higher Education, Internal quality assurance of higher education, External quality assurance of higher education.

Введение

Проблемы интеграции системы высшего образования Киргизской Республики затрагивают весьма широкую область знаний, требуя анализа следующих из них:

— публикаций зарубежных исследователей, посвященных вопросам интеграции образовательных систем, формирования новых тенденций на национальных и мировом рынках образовательных услуг;