

ГЕРАСИМЕНКО Анжеліка,

д. е. н., професор, професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київського національного торговельно-економічного університету
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

E-mail: a.gerasymenko@knute.edu.ua

ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0313-6942>

НОВА НОРМАЛЬНІСТЬ ЕКОНОМІКИ ХХІ СТ.¹

За результатами компаративного аналізу базових інститутів та тенденцій розвитку світової економіки у ХХ ст. та в перших двох декадах ХХІ ст., а також дослідження їх зміни в часі визначено передумови формування нової нормальності світової економіки у ХХІ ст. Проілюстровано парадигмальну неспроможність економічної теорії ХХ ст. пояснити нові реалії функціонування світової економіки. Окреслено ймовірні тренди розвитку економіки та окремих її складових у ХХІ ст., що визначатимуть її нову нормальність.

Ключові слова: нова нормальність, криза, заощадження, надмірне споживання, економіка спільної участі (шерингова економіка), краудсорсинг.

Герасименко А. Новая нормальность экономики XXI в. По результатам компаративного анализа базовых институтов и тенденций развития мировой экономики в XX в. и в первых двух декадах XXI в., а также исследования их изменений во времени, определены предпосылки формирования новой нормальности мировой экономики в XXI в. Иллюстрируется парадигмальная неспособность экономической теории XX в. объяснить новые реалии функционирования мировой экономики. Определены вероятные тренды развития экономики и ее отдельных составных в XXI в., определяющие ее новую нормальность.

Ключевые слова: новая нормальность, кризис, сбережения, чрезмерное потребление, экономика совместного потребления (шеринговая экономика), краудсорсинг.

Постановка проблеми. Економіка ХХ ст. значною мірою базувалася на ідеології економічного зростання, чому неабияк сприяло стрімке зростання світового ВВП у цілому і у розрахунку на душу населення [1, с. 150; 2, с. 65]. І хоча таке зростання не було монотонним, виявляючись у циклічних спадах щорічних темпів економічного зростання

¹ Стаття підготовлена у межах виконання науково-дослідної роботи "Парадигмальні та концептуальні зрушення в економічній теорії ХХІ століття" (номер державної реєстрації 0118U000126).

у 1973–1975 рр. (нафтова криза 1973 р.), 1980–1982 рр. (реція початку 1980-х років), 1991–1993 рр. (криза в США та розпад СРСР), 1997–1998 рр. (азійська фінансова криза), останні все ж переважно залишалися в додатній площині, навіть у найважчі часи, демонструючи приріст ВВП [3].

Додатні темпи економічного зростання в ХХ ст. стали нормою. При цьому, якщо подвоєння ВВП на початку ХХ ст. зайняло близько 50 років, то ВВП 1950-х років подвоїлося вже у 1980-х, а ВВП 1980-х – у 2000-х роках, поступово скорочуючи потрібний для цього час. Для окремих же країн ці строки були навіть меншими. Наприклад, Китай останніми роками подвоював свій ВВП у середньому за 10 років.

Водночас, якщо уважніше дослідити динаміку темпів приросту світового ВВП, то можна помітити її спадний тренд. Якщо у 1960-х роках середній щорічний темп приросту складав близько 5.5 %, то у 2010-х – тільки 3 % [3]. Відповідна зміна не залишилася непомітною для економістів – теоретиків і практиків, які заговорили про так звану "нову нормальність" (НН) економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Категорія "нова нормальність" (*new normal*) вперше з'явилася ще в середині ХІХ ст. і використовувалася для опису кризової та посткризової реальності, відмінної від докризової, та такої, що вимагає від економічних акторів зміни стратегії поведінки. Перший пік її використання припадає на світову кризу 1857 р., другий, значно потужніший, – на кризу 1900–1901 рр., далі – на кризу 1913 р. і т.д., а ось уже в 1940-х роках згадування в літературі "нової нормальності" падає до мінімуму, на якому залишається протягом усієї "золотої доби капіталізму". Наступне відновлення інтересу до цієї економічної категорії спостерігається вже на межі ХХ–ХХІ ст. (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка використання категорії "нова нормальність", ХІХ–ХХІ ст.

Джерело: складено автором за даними Google Books Ngram Viewer [4].

Реанімації цієї категорії в сучасній економічній теорії ми завдячуємо М. Ель-Еріану, який у травні 2009 р. опублікував статтю "Нова нормальність" (*A New Normal*), в якій детермінував НН як тривалий,

складний та невизначений процес нормалізації економіки після світової фінансово-економічної кризи [5]. Його ідею підхопили інші економісти. Так, Дж. Стіглітц і П. Кругман використовували категорію "нова нормальність" для характеристики тривалих кризових явищ в економіці, зокрема високого рівня безробіття і низьких темпів економічного зростання [6].

Незважаючи на досить широке первинне трактування змісту "нової нормальності", саме остання характеристика – зниження темпів економічного зростання – стала основною детермінантою НН в економічній літературі. О. Воронкова визначає НН через деформацію траєкторії циклічного розвитку економіки з *U*-подібної до *L*-подібної, що характеризується швидким падінням, довгою рецесією з поетапним пошуком "дна" й повільним наступним відновленням [7, с. 119].

Я. Сілін, Є. Аніміца та Н. Новікова, підсумовуючи альтернативні дослідження змісту "нової нормальності", визначають її як новий (посткризовий) стан світової економіки, для якого характерними є, насамперед, низькі темпи економічного зростання, високий рівень безробіття, постійна загроза бідності для певних верств населення та ін., оскільки старі стимули економічної динаміки себе вичерпали [8, с. 715]. Аналогічної точки зору дотримуються Х. Аньган [9], І. Дунаєв [10, с. 65], Ф. Грін та Н. Стерн [11], П. Мозіас [12, с. 15–29], К. Тетерятніков [13, с. 28–36], О. Улюкаєв [14] та ін.

Поширення описаного підходу до детермінації НН має під собою, окрім іншого, й інформаційно-політичні передумови. Одразу після повернення цієї категорії на економічну арену наприкінці 2000-х, вона була взята на озброєння урядами Росії та КНР, які використовували поняття "нова нормальність" для пояснення внутрішній аудиторії причин погіршення стандартів життя через об'єктивну неможливість повернення російської економіки до попередніх високих темпів зростання в посткризовий період [15]. К. Тетерятніков пише, що під поняття "нової нормальності" виявилось досить легко підвести будь-які провали соціально-економічної політики, спроби зняти з влади відповідальність за останні, маніпулювати суспільною думкою [13, с. 32].

У травні 2014 р. китайський лідер Си Цзиньпін, оцінюючи стан справ у китайській економіці, скористався категорією "нова нормальність", після чого вона увійшла в офіційний обіг у партійно-урядовій документації КНР, набувши рис пропагованої ідеологеми. Її завданням стало зняти соціально-психологічну напругу в суспільстві та обґрунтувати необхідність запровадження нових реформ [12, с. 15–16].

Наслідком відповідного адвокатування нової нормальності став акцент не стільки на змістовній складовій НН, скільки на кількісній – зниженні темпів економічного зростання. Проте таке зниження є лише формою прояву НН, не відповідаючи на питання щодо її причин та ймовірних наслідків. В. Костриця і Т. Бурлай називають відповідний

підхід до дослідження НН вузьким, протиставляючи його широкому – такому, що пояснює зміст досліджуваного феномену через усталення нових норм і правил, сформованих під дією нових явищ, чинників та інституційних норм у соціально-економічній сфері [16]. Аналогічною є позиція Д. Бенц, яка обґрунтовує поняття "нова нормальність" наявністю нових умов, в яких не працюють старі правила гри і забезпечення економічного зростання вимагає нових рішень [17]. Схожої точки зору дотримуються А. Гальчинський, В. Лагутін, Л. Лебедева [18–20] та ін.

Метою статті є визначення передумов та векторів соціально-економічних трансформацій як ключових детермінант нової нормальності економіки ХХІ ст.

Матеріали та методи. Інформаційним базисом статті є наукові праці економістів-теоретиків, а також представників суміжних наук. Їх аналіз у статті поєднується зі статистичним та контент-аналізом матеріалів аналітичних звітів, підготовлених міжнародними організаціями та консалтинговими компаніями світового рівня. Для визначення передумов формування нової економічної нормальності використано компаративний аналіз, системний і хронологічний підходи.

Результати дослідження. На початку ХХ ст. світова економіка вже переживала подібний сучасному стан невизначеності та навіть парадигмальної неспроможності детермінувати дієву систему взаємозв'язків між економічними процесами і явищами, закономірності їх пов'язаної зміни, а зрештою – набір інструментів управління економічним розвитком суспільства. Попередні інструменти стимулювання економічного зростання перестали діяти, вилившись у Велику депресію та її наслідки. Власне саме в цей період й спостерігається активне застосування категорії "нова нормальність" в науковій літературі (рис. 1). Зміна економічної парадигми в середині ХХ ст., переосмислення системи економічних взаємозв'язків, розробка дієвих інструментів антициклічної політики держави "розвіяли туман невизначеності", усунувши потребу у кваліфікації НН. Нові умови та правила господарювання стали зрозумілими і звичними для економістів аж до кінця ХХ ст.

Фінансово-економічна криза 2008–2009 рр., як колись економічна криза 1929–1933 рр., показала неспроможність чинної парадигми економічної науки пояснити закономірності економічного розвитку в умовах сучасної реальності, а поточна криза 2020 р. стала її логічним продовженням, ілюстрацією довгострокової неефективності антициклічної політики в нових умовах господарювання. Зародившись у фінансовому секторі, криза 2008–2009 рр. мала б бути зупинена запровадженням стимулюючої монетарної політики – зниженням облікових ставок, купівлею центральними банками цінних паперів на відкритому ринку, зниженням норми обов'язкового резервування тощо. Досі ці монетарні інструменти діяли ефективно, розширюючи попит та підігриваючи економіку. Цього разу вони не спрацювали.

У намаганні здолати негативні наслідки світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. Федеральна Резервна система США всіляко намагалася збільшити грошову масу в обігу, вдаючись і до викупу довгострокових цінних паперів, і до довгострокового фіксування ставок, і до одночасного таргетування ставок інфляції та граничного рівня безробіття як передумови зростання процентної ставки, а після досягнення відповідного граничного рівня продовжила утримувати облікову ставку на рівні, нижчому від нормального для довгострокового періоду [21, с. 24]. Проте всі ці заходи, які в докризовій економіці вже давно б результували не просто запитуваним зростанням попиту, але й стрімким зростанням інфляції, в умовах НН утримували останню у діапазоні 0.7–3 % річних [22], забезпечуючи економічне зростання в середньому на рівні 1.5 %², а отже, – фактично не справлялися з поставленим завданням. Аналогічною була реакція на монетарне стимулювання в інших розвинених країнах. У Великобританії, як і в США, монетарне стимулювання призвело до скорочення безробіття до граничного рівня – фактичного забезпечення умов повної зайнятості, але не змогло розігнати зростання економіки понад 1.2 %³. Політика стимулювання інфляції в Японії дала не кращі результати. У сучасній практиці боротьби з кризою 2020 р., спостерігаються ті ж самі дії і та ж сама їх обмежена ефективність.

Чому ж економіки розвинених країн світу перестали реагувати на монетарне стимулювання? Тут єдиної відповіді немає. Радше за все, діяв комплекс факторів, що у своїй сукупності забезпечили такий результат.

Попередня економічна парадигма зародилася в період значного майнового розшарування населення, спричиненого монополізмом. Монополізм і породжена ним економічна влада були тими ринковими провалами, які знецінили пануючу до того часу ліберальну ідеологію неокласики, вимагаючи її зміни. Очевидно, що монополії існували й задовго до того, втім, їх вихід на національний рівень і зайняття домінуючого становища в структурі господарського механізму тогочасної економічної системи змінили самі засади останньої. Це вже не були поодинокі торговці, що зловживали своїм панівним становищем в окремому селіщі, впливаючи тільки на добробут кількох десятків чи сотень його жителів. Це були економічні актори, які встановлювали не стільки ціни, скільки правила й поширювали їх на всю національну економіку. Ці правила блокували дію механізму ринкового саморегулювання, працюючи на зростання добробуту монополістів найпростішим способом перерозподілу багатства від інших суспільних груп. Обмежена група заможних монополістів мала величезні статки, зростання яких, за законом Енгеля, обумовлювало приріст заощаджень, а зрештою – інвестицій

² Розраховано на основі даних Світового банку щодо темпів приросту ВВП на душу населення у 2010–2018 рр. [3].

³ Те ж саме [3].

у розвиток економіки на противагу скороченню частки їх доходу, що витрачалась на споживання. Переважна частина бідного населення, що вимушена була коритися встановленим монополістами правилам, зuboжила, скорочуючи споживання. Відповідний дисбаланс між споживанням і заощадженням, а зрештою – між попитом і пропозицією, що призвів до кризи, примусив економістів-теоретиків того періоду замислитися над її першопричинами й обґрунтувати потребу послаблення ролі економічної влади монополій у господарському механізмі тогочасної економічної системи, її збалансування державною владою. Конкретні ж механізми такого збалансування, цілеспрямованого впливу держави на економіку загалом й економічний розвиток зокрема напрацьовані вже пізніше, в тому числі й в контексті монетарної політики. Її завдання щодо стимулювання економічного розвитку полягало у формуванні доступної економічним акторам грошової маси – стимулюванні дешевих кредитних ресурсів шляхом зниження облікової ставки, викупу державних облігацій і т.д., що дало змогу перевести надмірні заощадження у споживання, відновивши порушений баланс.

З чим ми стикнулися сьогодні, і в чому відмінність передкризової диспозиції 2008 р. від 1929 р.? *По-перше*, запровадження антимонопольної політики в переважній більшості країн світу, що діє на національному рівні, обмежуючи масштаби діяльності компаній навіть у разі їх функціонування в межах, набагато ширших за національні – аж до глобальних, з одного боку, й існування Світової організації торгівлі і її антидемпінгових та інших вимог до якості конкуренції у глобальних масштабах, з іншого, не кажучи вже про надмірну для ефективної координації кількість учасників глобального ринку, стримують монополізацію, не дозволяючи глобальній економіці повторити шлях національних економік кінця ХІХ ст.

По-друге, рівень майнового розширення населення в межах окремих економік (як поля дії національних регуляторних актів) переважно зменшився, хоча темпи такого зниження для різних країн є відмінними. Розглядаючи розвинені країни як драйвери економічного зростання у ХХ ст., можна виділити дві основні групи за характером зміни нерівномірності розподілу доходів у часі: ті, для яких крива динаміки відповідного розподілу (частка сукупного доходу, що концентрується 1 % найбагатших жителів) має *U*-подібну форму (до них належать США, Сполучене королівство Великобританії та Північної Ірландії, Канада, Австралія, Ірландія), та ті, для яких вона має *L*-подібну форму (Франція, Японія, Іспанія, Нідерланди, Данія). Незважаючи на відмінність у траєкторіях зміни, загальний рівень нерівномірності в досліджених країнах знизився (виняток становлять тільки США, де рівень нерівномірності розподілу доходів у 2014 р. повернувся до рівня 1920 р.) (рис. 2).

За законом Енгеля, зниження нерівномірності розподілу доходів означає однозначне зниження заощаджень багатшими верствами населення при невизначеності поведінки бідніших (насамперед, середнього класу, тому що рівень доходу бідного населення є недостатнім для заощадження). Отже, питання вихідного балансу між заощадженнями і споживанням транспонується в питання щодо споживчої поведінки середнього класу.

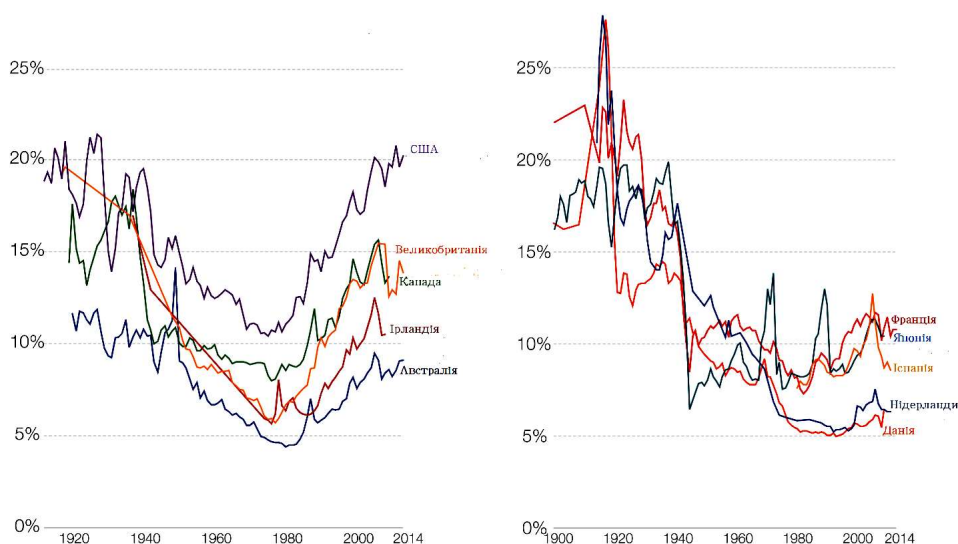


Рис. 2. Динаміка частки сукупного доходу, що концентрується 1% найбагатших жителів країни

Джерело: [23].

Економічна наука попередніх століть, аж до ХХ ст., розглядала споживання як елемент відтворювального циклу "виробництво – розподіл – обмін – споживання". Свідчення цьому можна знайти у працях А. Сміта, К. Маркса, Дж. Кейнса, Е. Хансена, П. Самуельсона та ін. Власне саме такий підхід до аналізу споживання закладено в економічні парадигми ХХ ст. Проте в сучасному суспільстві відтворення – це лише одна з функцій споживання, важливість якої із року в рік знижується, особливо в розвинених країнах, де частка заможного населення є більшою. Йдеться, насамперед, про згадуваний середній клас. Іншою функцією споживання, що на межі ХХ–ХХІ ст. набула неабиякої значущості, є самовираження, а саме споживання стало розглядатися як певний тип стратегічної поведінки.

С. Майлз акцентує увагу на значущості споживчої поведінки у повсякденному житті людей, яка стає для людини одним зі способів конструювання свого "Я" [24, с. 64], а Ж. Бодійяр вказує на знаковий характер споживчої поведінки, яка виступає кодом, мовою спілкування між людьми [25, с. 36]. Ще Т. Веблен у своїй моделі демонстративного

споживання пояснював, як привілейовані суспільні групи за допомогою споживання дорогих товарів і послуг, недоступних менш заможним верствам населення, формують соціальні бар'єри [26]. Альтернативна споживча стратегія називається референтною і передбачає споживання статусних благ менш заможними верствами населення з метою соціального "зближення" зі значимими для споживача соціальними групами. Цей тип споживчої стратегії де в чому теж є показним, але його "стратифікаційною" метою є вже не відтворення меж між статусними позиціями, а радше їхнє розмиття" [27, с. 196–197].

Наведені концепції не є чимось новим для суспільних наук ХХІ ст. Окремі з них є продуктом ХХ ст., а деякі навіть ХІХ ст. Однак мало не до кінця ХХ ст. описувані ними ідеї розглядалися як виняток із загальних правил поведінки. Той же ефект демонстративного споживання відомий в економічній науці як парадокс Веблена. Така назва говорить сама за себе, пояснюючи винятковість описуваної ним споживчої поведінки. Наприкінці ХХ ст. ця винятковість перетворилася на правило, а стратегічна споживча поведінка стала засобом задоволення потреб не стільки нижніх ланок піраміди Маслоу, скільки верхніх – насамперед, самовираження і самореалізації. Людство вступило в епоху споживання.

Чому цей інститут, який довго був приспаним, на межі ХХ–ХХІ ст. раптом набув такої ваги? Відповідь на це питання полягає у двох площинах: *перша* – обговорювана вище зміна соціальної структури населення, вирівнювання майнового статусу населення, зростання частки середнього класу, що може дозволити собі ірраціональну споживчу поведінку; *друга* – науково-технічний прогрес, розвиток ЗМІ, інформаційної інфраструктури і обумовлене ними стрімке зростання споживчої інформації при одночасному збереженні значного рівня інформаційної асиметрії.

Як відбувалося просування товарів у ХХ ст.? Комівояжери, реклама в друкованих засобах масової інформації, радіо-, телереклама. Ця реклама не була й не могла бути адресною. Вона орієнтувалася на потреби величезного масиву споживачів, знання про які у виробників були фрагментарними, такими, що базувалися на вибіркових статистичних дослідженнях і попередній динаміці продажів. Завданням же реклами було повідомити споживачів про здатність їхнього товару задовольнити наявні споживчі потреби, причому зробити це краще за конкурентів. І, хоча історія ХХ ст. знає приклади створення нових споживчих потреб завдяки рекламі, вони все ж залишаються поодинокими.

На початку ХХІ ст. ми отримали абсолютно іншу споживчу картину. Основним джерелом інформації, у тому числі й про товари та послуги, став Інтернет. Якщо радіо- чи телевізійні технології працювали односпрямовано, давали змогу тільки поширювати інформацію, то інтернет-технології працюють двоспрямовано, одночасно поширюючи інформацію серед населення, споживачів і збираючи її. Тут йдеться не тільки про історію взаємодії споживача з конкретним

постачальником, але про будь-яку інформаційну активність споживача: запити в пошукових системах, тексти листів, лайки в соціальних мережах, історія перегляду вебсторінок тощо. Вся ця інформація формує для продавців досить чіткий образ споживача з його уподобаннями, слабкостями й схильностями, дозволяючи якнайефективніше вгадати його потреби. І тут йдеться не про потреби в товарах чи послугах, радше потреби у відчуттях, емоціях, способах самовираження. Компаніям-виробникам надто дорого виробляти унікальні товари, які б найбільш повно задовольняли потреби кожного окремого споживача, їм вигідніше скористатися отриманою інформацією для маніпулювання споживачем, його переконання в тому, що саме споживання запропонованого ними товару здатне принести йому бажане – позитивні емоції, самовираження, задоволення – зробити його щасливим або, мовою маржиналістів, – максимізувати його корисність.

Описуючи відповідне зрушення у механізмі формування суспільних потреб і інтересів, французький соціолог Г. Дебор пише, що у свідомості споживачів зникають когнітивні засоби, які б мали забезпечувати диференціацію "справжніх потреб" і псевдопотреб. Як наслідок, має місце стабільне відтворення театралізованих абстрактно-споглядальних зразків споживчої поведінки [28, с. 70]. Корисність, уподобання – категорії *a priori* суб'єктивні, але персоніфікована переконуюча реклама забезпечує ще більшу їх варіацію в середовищі споживачів. Перегляд рекламного повідомлення, в якому зручним для конкретного споживача способом (тим, яким він зазвичай споживає інформацію) доноситься ідея про найкращий спосіб максимізації його корисності (придбання товару/послуги рекламодавця з метою задоволення потреби, яку споживач можливо навіть і не усвідомлював), змушує його вважати, що внаслідок споживання він отримав значно більший рівень корисності порівняно з тим, який би він отримав без стимулювання, наприклад, просто натрапивши на цей товар в магазині. Вона стимулює його до надмірного споживання. Причому не варто недооцінювати останнє, адже воно не є епізодичним явищем у сучасній економічній реальності. Швидше навпаки, йдеться про чітку й тривалу закономірність, що, взявши розбіг із розвинених економік, вже набула глобального характеру. Ж. Бодійар розглядає глобальне поширення моделі надмірного споживання як важливий і цілком закономірний наслідок модернізації капіталізму як світової системи [28, с. 70].

Вище ставилося питання щодо балансу між заощадженням і споживанням. Зараз вже можна на нього відповісти, спрогнозувавши зміщення відповідного балансу в бік останнього. На користь такого висновку свідчить і статистика, яка ілюструє спадний тренд заощаджень для більшості країн світу (винятками є Данія, Норвегія, Швеція, Швейцарія, Ірландія, Люксембург, Мексика, частково Китай (тут спад частки заощаджень у структурі використовуваного доходу почався лише з 2010 р.), а також Латвія, де відповідна частка досі залишається від'ємною) [29].

Чому у 2008–2009 рр. не спрацював інструментарій антициклічної монетарної політики? Окрім іншого, тому що надмірне споживання обумовило падіння заощаджень нижче мінімально необхідного рівня. Замість них у фінансових системах розвинених країн світу оберталися роздуті до масштабів фінансових бульбашок деривативи, які вже майже не впливали на економічну динаміку, що, в свою чергу, стимулювалася передусім споживанням. А якщо до цього додати, що споживання зростало в тому числі завдяки споживчому кредитуванню, то посткризове усвідомлення споживачами ризиків останнього стало додатковим чинником неспроможності монетарної політики стимулювати споживання в попередніх надмірних масштабах та відповідне йому економічне зростання.

Більше того, посткризове споживання навіть не ставило перед собою такої мети. Фінансова криза 2008–2009 рр. стала "холодним душем", що остудив перегріту надмірним споживанням економіку. Замість задоволення від споживання збіднілі споживачі отримали клопіт щодо обслуговування придбаних ними благ – будинків, автомобілів, особливо тих, що придбавалися для епізодичного споживання. А. Лозова наводить статистику, згідно з якою тільки в США зафіксовано 250 млн автомобілів, які не використовуються 92 % часу (стоять у гаражі або на парковці) [30, с. 286].

Виходом із ситуації, що склалася, стала поява шерингових сервісів, які власникам тимчасово вільних благ надавали можливість заробити грошей на їх утримання, а іноді й більше, а споживачам, які їх потребували, – тимчасовий і порівняно дешевий доступ до відповідних благ. Якщо до кризи 2008–2009 рр. кожен із жителів замських будинкових кооперативів у США добирався в місто на роботу власним авто, то в період кризи вони вдалися до кашерингу. У 2008 р. засновники *AirBnB* Б. Ческі, Д. Гебб та Н. Блечарзик створили інтернет-ресурс *Airbedandbreakfast.com* для того, щоб рекламувати послуги тимчасового розміщення туристів у власній квартирі у Сан-Франциско – ділитися вільним житловим простором. Ініціатива виявилася настільки вдалою, що десять років потому (у 2018 р.) ринкова капіталізація *AirBnB Inc.* оцінювалася у 38 млрд дол. США [31], а її онлайн-сервіс з розміщення, пошуку та короткострокової оренди житла діє у більш ніж 190 країнах світу, допомагаючи здавати/винаймати тимчасово вільні будинки, квартири, кімнати чи ліжка поза готельним сегментом [32]. Для порівняння міжнародній мережі готелів *Hilton* знадобилося понад 90 років, щоб побудувати 600 тис. номерів у різних куточках світу, *AirBnB* витратила на залучення такої ж пропозиції лише 4 роки [33].

Обмін тимчасово вільними ресурсами не є чимось абсолютно новим для економіки, сягаючи своїм корінням ще первісних суспільств. О. Андрусак та М. Ормоцадзе, цитуючи керівника *BlaBlaCar* в Україні та Росії О. Лазоренка, пишуть: "Вигоду на обміні ми освоїли

ще в дитинстві, коли міняли фантики на цукерки або брали один в одного велосипед замість ігрової приставки. Тільки якщо раніше все обмежувалося колом близьких, рідних і знайомих, то сьогодні глобалізація й технології дають змогу ці кордони розширити" [34]. З 2008 р. активного розвитку набувають онлайн платформи, які поєднують між собою попит та пропозицію на тимчасово вільні ресурси, товари і послуги, формуючи основу економіки спільної участі як підґрунтя НН. Внаслідок кризи 2020 р., яка, з одного боку, знизилася статки споживачів, а з іншого – забезпечила стрімкий приріст користувачів онлайн платформ у результаті їх змушеного перетоку з офлайн площини споживання, очікується стрибкоподібне зростання масштабів економіки спільної участі.

Сама категорія "економіка спільної участі" з'явилася в Оксфордському словнику лише в 2015 р., коли доходи шерингових платформ в Європі уже сягнули позначки 3.3 млрд євро [35, с. 74], а їх світовий аналог – 26 млрд дол. США [30, с. 284]. Такі бренди, як *Uber*, *AirBnB*, *BlaBlaCar*, *OLX*, *Ebay*, *TaskRabbit*, *Zipcar* та ін. глибоко вкоренилися в нашому житті. Соціологічні опитування показали, що наразі 78 % населення розвинених країн готові надавати свої речі у спільне користування незнайомим людям за певну винагороду [30, с. 286]. За даними *PriceWaterhouseCoopers*, масштаби шерингової економіки в Європі стрімко зростатимуть, забезпечивши до 2025 р. її дохід на рівні 335 млрд дол. США [36]. А Уряд КНР заявив, що до 2025 р. на цей сектор припадатиме до 20 % національного ВВП [33].

Феномен економіки спільної участі, хоч і був стимульований фінансово-економічною кризою 2008–2009 рр. та прискорений поточною кризою, втім, має й інші змістовні передумови поширення. Серед них зазвичай виділяють:

- розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, що забезпечив доступ мільярдів людей по всьому світу до онлайн платформ, які забезпечують їх взаємовигідну взаємодію;
- екологічні проблеми людства, що вимагають перегляду споживчої поведінки – повторне використання, зменшення обсягів споживання нових товарів для зменшення їх виробництва, а зрештою, і породжуваного ним вуглецевого сліду в атмосфері; економіка спільної участі є засобом збереження високих стандартів життя, уникнення відмови від споживання в умовах меншого антропогенного впливу на планету, відповідаючи вимогам сталого розвитку;
- трансформація системи ціннісних орієнтирів.

На останньому слід зупинитися детальніше. Згідно з дослідженнями *PriceWaterhouseCoopers*, найбільш активним постачальником шерингових сервісів є населення віком від 25 до 44 років (48 % від усіх постачальників). За ними слідує люди віком 18–24 роки і 45–54 роки (по 14 %), 55–64 роки (8 %), 65 років і старше (16 %) [37].

Концентрація ж споживачів є найбільшою в молодшій групі. Тобто економіка спільної участі є продуктом переважно молодого покоління. З одного боку, це визначається їх тіснішою інтеграцією в світ інформаційно-комунікаційних ресурсів, з іншого, – їх відмінними ціннісними і світоглядними орієнтирами. Вони є більш комунікабельними і відкритими, схильними до довіри і формування нових соціальних спільнот, експлуатації цього соціального капіталу. Від 29 % респондентів у Чеській республіці до 58 % в Італії заявили про важливість фактору створення спільнот як стимулу до участі у шеринговій економіці [38]. Вони заперечують цінність власності, на якій будувалася економіка попередніх століть, відмовляючись від купівлі будинків, автомобілів тощо та віддаючи перевагу їх оренді. Народження в епоху глобалізації і швидких змін робить їх надзвичайно мобільними, а власність обмежує цю мобільність. Тому молоде покоління жертвує власністю заради свободи. Шерингова ж економіка якнайкраще відповідає цій ідеології, максимально спрощуючи їх доступ до ресурсів, товарів і послуг. Якщо їм треба житло, вони винаймуть його через *AirBnB* чи *HomeAway*, доїхати на інший бік міста – викличуть *Uber*, *Lyft* чи *Uklon*, захочуть покататися на сноуборді, позичать його через *Ebay* чи *OLX*, а на критику старшого покоління відповідатимуть риторикою Грети Тунберг щодо неспроможності останнього управляти життям на цій планеті та відсутністю у нього права на таку критику.

Народившись із ціннісних установок нового покоління, економіка спільної участі стала одним з основних векторів глобального економічного розвитку, що у XXI ст. протистоятиме ідеології надмірного споживання, окреслюючи контури нової нормальності глобальної економіки. Їх головна битва ще попереду, але уже сьогодні журнал *Time* включив економіку спільної участі до списку "10 ідей, які змінять світ у майбутньому" [30, с. 287].

Окремої уваги заслуговує поширення шерингових технологій за межі товарних ринків, їх вплив на формування капіталу – людського та фінансового. За даними *PriceWaterhouseCoopers*, можна зробити висновок, що саме спільне використання людських і фінансових ресурсів є тією сферою, де найближчим часом очікується прорив у застосуванні шерингових технологій [32].

Ринок праці XX ст. характеризувався домінуванням контрактної форми трудових відносин, а переважна більшість зайнятих перейшли на зарплатну модель винагороди [39, с. 24]. Поширення шерингової економіки на ринок трудових ресурсів, що виявляється через становлення краудсорсингових (у цьому випадку – краудворкінгових) або *gig*-платформ, які забезпечують легке і швидке поєднання попиту і пропозиції робочої сили в глобальних масштабах, суттєво похитнули таке домінування. *Uber*, *Lyft*, *Uklon* уже сьогодні ефективно забезпечують самозайнятність у сфері транспортних послуг і логістики,

Topcoder – у галузі програмування, *HourlyNerd* – у консалтингу, *Tongal* – у медійному бізнесі тощо [40, с. 78]. Наразі 20–30 % працездатного населення у США та Європі є фрілансерами. За оцінками *Deloitte*, ця цифра зростатиме і вже до 2025 р. у штаті працюватиме тільки чверть працівників, тоді як решта залучатимуться на умовах аутсорсингу [41, с. 73], насамперед через *gig*-платформи. Фактично йдеться про становлення так званої *gig*-економіки, яку Л. Лапідус та Ю. Полякова визначають як загальне поширення нових видів часткової зайнятості та короткострокових трудових контрактів замість довгострокових трудових відносин з роботодавцем на основі штатного працевлаштування [42, с. 74].

Великі компанії досить швидко оцінили переваги нової форми зайнятості. *По-перше*, вона заощаджує роботодавцям значні обсяги ресурсів, скорочує витрати на основні фонди, знижує накладні витрати, наприклад, вартість комунальних послуг. За даними *Randstad*, компанії щороку економлять понад 11 тис. дол. США на кожного працівника, що працює вдома [41, с. 74]. *По-друге*, підвищує продуктивність праці: фрілансери схильні швидше виконувати законтрактовані проекти, щоб взятися за наступний, а контроль якості виконаної роботи на етапі її приймання гарантує її відповідність встановленим вимогам, які до того ж не застарівають, оскільки формуються під кожен проект індивідуально. *По-третьє*, вона підвищує гнучкість компанії, яка в такий спосіб отримує можливість ефективного задоволення попиту навіть на дуже волатильних ринках.

Рано чи пізно така доля спіткає й товарний сегмент шерингової економіки. Сьогодні тисячі дрібних продавців, залучених до шерингової економіки, склали помітну конкуренцію великому бізнесу, неможливу в попередній моделі економіки. Перед великими компаніями постала дилема: поступитися своїми ринковими позиціями на користь малого бізнесу, об'єднаного шеринговою платформою, або самому опанувати шерингову технологію і відновити своє домінування. Очевидно, вони оберуть друге, запропонувавши вигідні умови взаємодії для платформи (вступивши з нею в змову) або створивши альтернативну платформу. Тобто поточне посилення конкуренції в товарному сегменті є явищем тимчасовим.

Інша справа – ринок робочої сили. Хоча темпи концентрації попиту на ньому наразі є більшими, ніж темпи концентрації пропозиції у товарному сегменті, очікувати масових зловживань усе ж не варто. Сучасний ринок робочої сили суттєво відрізняється від того, який описував К. Маркс у XIX ст. чи Т. Шульц, Г. Беккер у XX ст. Робоча сила першого була некваліфікованою і тому не могла ефективно протидіяти монопольній владі роботодавців. Робоча сила інших – це, насамперед, інтелектуальний капітал, втім, так як освіта у XX ст. мала масовий характер, відбувалася за спільними для всієї множини студентів траєкторіями, формувала однакові знання і навички в межах обмеженого

кола спеціальностей, послаблення ринкової влади роботодавців було незначним. Робоча сила у XXI ст. обіцяє суттєво відрізнитися від перших двох. Гнучкі траєкторії базового навчання, безперервність навчання (*lifelong learning*) уже в найближчому майбутньому сформує дуже строкату картину пропозиції робочої сили. Знайти двох однакових фахівців ставатиме все важче, робоча сила диференціюватиметься, наділяючи окремих працівників ринковою владою. Великим корпораціям у вертикальній конкуренції протистоятиме не дисперсна множина однорідних працівників, а дисперсна множина диференційованих ринків робочої сили – по суті, зон ринкової влади окремих працівників. За свої унікальні знання і навички вони вимагатимуть високої платні, урівноважуючи тим самим моносонічну владу великих роботодавців.

Зайнятість у XX ст. була схожа на модель конкуренції за Демзецом – вона відбувалася на етапі найму, а після найму працівник фактично виходив з ринку праці і потрапляв повністю під владу роботодавця, незначно обмежену вимогами профспілкового руху. Якщо умови праці змінювалися або через певні обставини ставали неприйнятними для працівника (не виходячи при цьому за рамки, детерміновані профспілкою), він міг тільки звільнитися і повернутися на ринок праці, починаючи все спочатку. Зайнятість у XXI ст., реалізована на засадах фрілансу за посередництвом *gig*-платформ, більше схожа на конкуренцію за Ф. Хаском. Тут працівник завжди знаходиться в процесі торгу з множиною потенційних роботодавців, укладаючи короткотермінові контракти на виконання конкретних завдань, часто працюючи на кількох роботодавців одночасно. Він може постійно коригувати обмінні пропорції у своїй зоні ринкової влади, поглиблюючи свої знання й навички, постійно змінюючи власну капіталізацію.

Іншою сферою очікуваного стрімкого поширення шерингових технологій є фінансовий сектор. Краудсорсинг тут виявляється у вигляді краудфандингу, що є альтернативним банківській та інвестиційній системам інструментом акумуляції фінансових ресурсів населення на фінансування окремих проєктів з використанням інтернет-технологій та за посередництвом краудфандингових платформ та іншого інструментарію *FinTech* [43]. Тільки протягом 2019 р. у США та Канаді акумульовано 17.2 млрд дол. США з використанням краудфандингових технологій, що на третину більше, ніж протягом попереднього року. Для порівняння, протягом 2011 р. 452 краудфандингові платформи по всьому світу зібрали 1.5 млрд дол. США. До 2030 р. очікується зростання світового ринку краудфандингу до 300 млрд дол. США [44].

Краудфандинг є міною уповільненої дії для пануючої у XX ст. монополії фінансових інститутів. Вона сформувалася у найвужчому місці каналу руху фінансових ресурсів (*bottleneck*) між дисперсною множиною інвесторів-домогосподарств та не менш дисперсною множиною

компаній, що виявляють попит на фінансові ресурси. Масштаби національного, а починаючи з 1980-х років і більш широкого інтернаціонального ринку, що глобалізується, вимагали від таких компаній вливань капіталу, значно більших за бюджети, доступні окремим фізичним чи юридичним особам, не залишаючи їм шансу уникнути звернення до фінансових установ. Засновник нового бізнесу у ХХ ст., виходячи за межі гаражного виробництва, вимушений був звертатися до банку за кредитом, інвестиційного, венчурного фонду – за капіталом в обмін на право власності (акції) на новостворену компанію. У першому випадку, зважаючи на високий ризик банкрутства, він або зовсім не отримував кредит, або отримував його під величезні відсотки. В іншому – втрачав повноту контролю над власним бізнесом. Парадоксальними з точки зору здорового глузду, проте, логічним з позицій монополії фінансових компаній на посередництво у справі перетворення заощаджень на інвестиції, є випадки звільнення С. Джобса з *Apple Inc.* у 1985 р., зміщення з посади голови ради директорів *Tesla Inc.* І. Маска у 2018 р.

Уникнути цих негативних ефектів, відмовитися від посередництва фінансових компаній у справі формування/збільшення капіталу компанії раніше було неможливо, але вже на початку 2000-х років краудфандингова технологія це змінила. Тільки у 2019 р. майже 1.5 млрд краудфандингових проєктів отримали фінансування поза межами традиційних фінансових систем світу, зібравши в середньому по 28.6 тис. дол. США [44]. Не банкіри на *Wall Street* приймали рішення щодо їх фінансування, а кожен окремий інвестор, вкладаючи власні кошти у проєкт, що його зацікавив і викликав довіру.

Варто погодитися з А. Фоменко, який зазначає, що краудфандинг не є панацеєю для бізнесу і не зможе замінити інвестора, його знання ринку, зв'язків і контактів [45, с. 95]. Більше того, інвестиційний банкінг не сьогодні-завтра вийде на ринок краудфандингу і встановить на ньому своє домінування з боку пропозиції акумульованих ними традиційним способом ресурсів. Проте він не зможе монополізувати ринок повністю, залишаючи достатню нішу для незалежних гравців. Сучасні інформаційно-телекомунікаційні технології, які дають змогу трансформувати соціальний капітал у фінансовий, наприклад, за посередництвом соціальних мереж, є достатніми для ефективного функціонування цієї ніші з технічної та інформаційної точки зору, а поява монопольної маржі на множині диференційованих ринків робочої сили (коректніше сказати, ринків окремих навичок (*skill markets*) в умовах відмови від надмірного споживання – з економічної точки зору забезпечує відповідному механізму палне у вигляді заощаджень. Тобто поширення краудфандингу формує у світовій економіці свого роду запобіжник як інвестиційно-банківській монополії, так і обумовленим нею зловживанням, що стали каталізаторами фінансово-економічної

кризи 2008–2009 рр. *P2P* взаємодія між попитом і пропозицією капіталу, навіть реалізуючись в окремій частині, а не на всьому ринку фінансових послуг, критично знижує його концентрацію. Великі фінансові холдинги ХХ ст., на кшталт *Lehman Brothers*, будучи завеликими для провалу (*to big to fail*), своїм банкрутством обвалили фінансову систему США, а слідом – і всього світу. Збільшення дисперсності фінансового ринку шляхом використання інструментарію краудфіндингу забезпечує економіку від повторення сценарію кризи 2008–2009 рр., особливо в умовах відсутності адекватних змін у регулюванні фінансового сектора.

Висновки. Основними *передумовами* соціально-економічних трансформацій у ХХІ ст. є такі: обумовлена тривалим економічним зростанням та державним втручанням у дію ринкового механізму зміна соціальної структури населення, формування середнього класу; зміна балансу між заощадженням і споживанням на користь останнього, формування і стимульоване інформаційними маніпуляціями промислових гігантів поширення ідеології надмірного споживання; поширення контрактної форми зайнятості й домінування роботодавців над найманою робочою силою в інституційних рамках, обмежених вимогами профспілок; зростання масштабів господарювання, що, вимагаючи залучення недоступного для окремого економічного суб'єкта обсягу ресурсів, сприяло становленню монополії фінансових посередників, їх домінуванню в системі вертикальних конкурентних відносин над іншими учасниками фінансових ринків – інвесторами, з одного боку, й позичальниками чи споживачами інвестиційного ресурсу, з іншого.

Наведені чинники обумовили стійке накопичення диспропорцій у національних та глобальній економіках ХХ ст., що вилилося, з одного боку, в світову фінансово-економічну кризу 2008–2009 рр., а з іншого – у неспроможність традиційного антициклічного інструментарію її подолання та формування нової нормальності економічного розвитку ХХІ ст. Основним її *трендом* обіцяє стати розвиток шерингової економіки на всій множині товарних і ресурсних ринків, що вимагатиме перегляду таких базових інститутів, як власність і зайнятість, забезпечить перерозподіл та врівноваження переговорної сили між роботодавцями та найманими працівниками, знизить рівень ринкової концентрації на окремих ринках і в економіці загалом завдяки відволіканню все більшого ресурсу в сегмент *P2P* взаємодії між ринковими акторами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. World Economic Outlook, May 2000: Asset Prices and the Business Cycle. 2000, IMF. 299 p.
2. Bolt J., Timmer M., Zanden J. L. GDP per capita since 1820. *How Was Life?: Global Well-being since*. Jan Luiten van Zanden (eds.). OECD Publishing, 2014. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264214262-7-en>.

3. GDP per capita growth (annual %). The World Bank Data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD.ZG?end=2018&start=1960&view=chart>.
4. Google Books Ngram Viewer. URL: <https://books.google.com/ngrams>.
5. El-Erian M. A. A New Normal. Secular Outlook. PIMCO, 2009.
6. Thomas Piketty T., Krugman P., Stiglitz J. The Genius of Economics. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=Si4iyyJDa7c>.
7. Воронкова О. Н. "Новая нормальность" мирохозяйственного развития и стратегия российского бизнеса. *Финансовые исследования*. 2016. № 3 (52). С. 119-123.
8. Силин Я. П., Анимица Е. Г., Новикова Н. В. "Новая нормальность" в российской экономике: региональная специфика. *Экономика региона*. 2016. Т. 12. Вып. 3. С. 714-725.
9. Аньган Х. "Новая нормальность" Китая. *Foreign Affairs*. 2015. № 3. URL: <https://globalaffairs.ru/number/Novaya-normalnost-Kitaya-17500>.
10. Дунаєв І. Механізми формування регіональної економічної політики в умовах "нової нормальності". *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2017. Вип. 2 (33). С. 64-74.
11. Green F., Stern N. China's "new normal": structural change, better growth, and peak emissions. Policy brief. 2015. URL: http://www.indiaenvironmentportal.org.in/files/file/Chinas_new_normal_green_stern_June_2015.pdf.
12. Мозиас П. "Новая нормальность" китайской экономики. *Мировая экономика и международные отношения*. 2015. Т. 59. № 12. С. 15-29.
13. Тетерятников К. С. Новая реальность/нормальность в мировой экономике и финансах. *Международная экономика*. 2017. № 12. С. 28-36.
14. Улюкаев А. Что делать? Версия Минэкономразвития. *Ведомости*. 2016. № 4092.
15. Юдаева К. Новая нормальность для России. *Экономическая политика*. 2010. № 6. С.196-200.
16. Костриця В. І., Бурлай Т. В. Неформальна та атипова зайнятість як "нова нормальність" у світі та Україні. *Економіка і прогнозування*. 2019. № 1. С. 7-34.
17. Бенц Д. С. Новая нормальность или экономическая отсталость? *Вестник Челябинского государственного университета. Экономические науки*. 2019. № 9 (431). Вып. 66. С.195-200.
18. Гальчинський А. Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми. *Економіка України*. 2012. № 5. С. 4-17.
19. Лагутін В. Можливості інституційного аналізу суспільної стабільності та розвитку. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2018. № 3. С. 37-52.
20. Лебедева Л. В. Нова політична економія – теоретична модель дослідження постіндустріального суспільства. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2012. № 2 (13). С. 97-100.
21. Буковинський С. А. Грошово-кредитна політика в сучасних умовах. *Економіка України*. 2014. № 6 (631). С. 23-36.
22. Current US Inflation Rates: 2009–2020. US Inflation Calculator. URL: <https://www.usinflationcalculator.com/inflation/current-inflation-rates>.
23. Posner M., Ortiz-Ospina E. Income Inequality. OurWorldInData.org. URL: <https://ourworldindata.org/income-inequality>.

24. Соловйова А. С. Ризики формирования сообщества потребления у современной Украине. *Научные работы. Политология*. 2012. Т. 197. Вып. 185. С. 63-66.
25. Бодийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры. М.: Республика; Культурная революция, 2006. 269 с.
26. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. 367 с.
27. Савчинський Р. О. Базові виміри споживчої поведінки в умовах суспільства споживання. *Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства*. 2009. Вып. 15. С. 196-200.
28. Лапіна В. В. Глобалізація моделі надмірного споживання як конфліктогенний чинник суспільного життя та соціальної напруженості. *Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки*. 2015. № 4 (29). С. 66-72.
29. Household savings. OECD data. URL: <https://data.oecd.org/hha/household-savings.htm#indicator-chart>.
30. Лозова Г. М. Перспективи розвитку економіки спільного споживання та особливості її регулювання. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2015. № 1 (30). С. 284-291.
31. Company value of Airbnb from 2016 to 2018. Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/339845/company-value-and-equity-funding-of-airbnb>.
32. Airbnb. Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Airbnb>.
33. The numbers that make China the world's largest sharing economy. World Economic Forum. 2017. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2017/06/china-sharing-economy-in-numbers>.
34. Андрусак О., Ормоцадзе М. Вигідно поділилися: що таке шерингова економіка по-українськи. URL: <http://forbes.net.ua/ua/business/1412542-vigidno-podililisy-shcho-take-sheringova-ekonomika-po-ukrayinski>.
35. Кукса В. М. Економіка спільного споживання – нова система цінностей і довіри. *Фінансовий простір*. 2018. № 2 (30). С. 71-77.
36. Шерингова економіка стає популярною в Європі та світі. URL: <http://reformsua.org/novini/372-sheringova-ekonomika-staepopulyarnoyu-v-evropi-ta-sviti.html>.
37. The Sharing Economy. PriceWaterhouseCooper. URL: https://www.pwc.fr/fr/assets/files/pdf/2015/05/pwc_etude_sharing_economy.pdf.
38. Sharing Economy: ING International Survey Mobile Banking, New Technologies and Financial Behaviour 2015. URL: www.slideshare.net/ING/sharing-economy-ing-special-report.
39. Бёгенхольд Д., Клингмайр Р., Кандуч Ф. Индивидуальная самозанятость, человеческий капитал и гибридная работа в условиях гигномики. *Форсайт*. 2017. Т.11. № 4. С. 23-32.
40. Емельянова О. Я., Самсонов В. С., Шершень И. В. Современные тренды и проблемы развития мирового рынка удаленного труда. *РЕГИОН: системы, экономика, управление*. 2019. № 3 (46). С. 77-81.
41. Коновалова В. Г. Привлечение и удержание талантов в gig-экономике. Управление человеческими ресурсами – основа развития инновационной экономики. *Материалы VIII Международной научно-практической конференции*. Красноярск: СибГУ, 2019. С. 72-77.
42. Лапидус Л. В., Полякова Ю. М. Гигномика как новая социально-экономическая модель: развитие фрилансинга и краудсорсинга. *Вестник ИЭ РАН*. 2018. № 6. С. 73-89.

43. Мазаракі А., Волосович С. FinTech у системі суспільних трансформацій. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2018. № 2. С. 5-18.
44. Shepherd M. Crowdfunding Statistics: Market Size and Growth. Fundera. 2020. February, 3. URL: <https://www.fundera.com/resources/crowdfunding-statistics>.
45. Фоменко А. О. Сучасні умови розвитку краудфандингу в Україні. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2013. № 3 (23). С. 93-96.

Стаття надійшла до редакції 27.04. 2020.

Gerasyenko A. New normal of the economy of the XXI century.

Background. Economic paradigm, which was created in the beginning of the XX century, provided the theoretical grounds for economic growth, turning the latter into the norm. However, the gradual accumulation of economic disproportions and paradigm failure of economics to explain them emerged full blown the research of new normal.

Analysis of recent researches and publications. The new normal is the research subject of foreign and Ukrainian scholars. Most of them follow the instrumental approach that focuses on the change of the economic growth rate, not on substantial grounds and perspectives of the new normal.

The **aim** of the paper is to determine the background and the vectors of social and economic transformation that are the key determinants of the new normal of the economy of the XXI century.

Materials and methods. The paper applies the comparative analysis of basic institutes and trends of global economy's development in the XX century and the two decades of the XXI century. It is supplemented by statistical analysis and content analysis of factual data.

Results. The ongoing economic growth, large-scale creation of the middle class in the XX century, on the one hand, and informatization, on the other hand, promoted overconsumption, which became the catalyst of the further boost of economic growth. However, accumulation of economic disproportions and the shift in the values of new generation have resulted with a build-up of a sharing economy and rebalancing of the forces within it.

Conclusion. The background of the new normal covers the shift in the social structure of population, the shift in the balance between savings and consumption, employers' dominance over employees, business scale rising, financial monopoly, which have caused inefficiency of economic regulators and decrease of the rate of economic growth. Now they are inducing a reset of the role of market mechanism due to increase of economic dispersion under development of sharing technology and its dissemination over all the markets, including markets of goods and resource markets.

Keywords: new normal, crisis, savings, overconsumption, sharing economy, crowdsourcing.

REFERENCES

1. World Economic Outlook, May (2000). Asset Prices and the Business Cycle. IMF [in English].
2. Bolt, J., Timmer, M., & Zanden, J. L. (2014). GDP per capita since 1820. *How Was Life?: Global Well-being since*. Jan Luiten van Zanden (Eds.). OECD Publishing. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1787/9789264214262-7-en> [in English].
3. GDP per capita growth (annual %). The World Bank Data. *data.worldbank.org*. Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD.ZG?end=2018&start=1960&view=chart> [in English].
4. Google Books Ngram Viewer. *books.google.com*. Retrieved from <https://books.google.com/ngrams> [in English].

5. El-Erian M. A. (2009). A New Normal. Secular Outlook. PIMCO [in English].
6. Thomas, Piketty T., Krugman, P., & Stiglitz, J. The Genius of Economics. [www.youtube.com](https://www.youtube.com/watch?v=Si4iyyJDa7c). Retrieved from <https://www.youtube.com/watch?v=Si4iyyJDa7c> [in English].
7. Voronkova, O. N. (2016). "Novaja normal'nost'" mirohozjajstvennogo razvitija i strategija rossijskogo biznesa ["New Normality" of World Economic Development and Strategy of Russian Business]. *Finansovyje issledovanija – Financial researches*, 3 (52), 119-123 [in Russian].
8. Silin, Ja. P., Animica, E. G., & Novikova, N. V. (2016). "Novaja normal'nost'" v rossijskoj jekonomike: regional'naja specifika ["New Normal" in Russian Economy: Regional Specificity]. *Ekonomika regiona – Economy of region*, 12 (3), 714-725 [in Russian].
9. An'gan, H. (2015). "Novaja normal'nost'" Kitaja ["New Normal" of China]. *Foreign Affairs*, 3. Retrieved from <https://globalaffairs.ru/number/Novaya-normalnost-Kitaya-17500> [in Russian].
10. Dunaiev, I. (2017). Mekhanizmy formuvannia rehionalnoi ekonomichnoi polityky v umovakh "novoї normalnosti" [Mechanisms of Formation of Regional Economic Policy in Conditions of "New normality"]. *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia – State management and local self-government*, 2 (33), 64-74 [in Ukrainian].
11. Green, F., & Stern, N. (2015). China's "new normal": structural change, better growth, and peak emissions. Policy brief. Retrieved from http://www.indiaenvironmentportal.org.in/files/file/Chinas_new_normal_green_stern_June_2015.pdf [in English].
12. Mozias, P. (2015). "Novaja normal'nost'" kitajskoj jekonomiki ["New Normality" of the Chinese economy]. *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija – World Economy and International Relations*. (Vol. 59), 12, 15-29 [in Russian].
13. Teterjatnikov, K. S. (2017). Novaja real'nost'/normal'nost' v mirovoj jekonomike I finansah [New Reality / Normality in the Global Economy and Finance]. *Mezhdunarodnaja jekonomika – International Economics*, 12, 28-36 [in Russian].
14. Uljukaev, A. (2016). Chto delat'? Versija Minjekonomrazvitija [What do we do? Version of the Ministry of Economic Development]. *Vedomosti – Vedomosti*, 4092 [in Russian].
15. Judaeva, K. (2010). Novaja normal'nost' dlja Rossii [New Normality for Russia]. *Ekonomicheskaja politika – Economic policy*, 6, 196-200 [in Russian].
16. Kostrytsia, V. I., & Burlai, T. V. (2019). Neformalna ta atypova zainiatist yak "nova normalnist" u sviti ta Ukraini [Informal and Atypical Employment as a "New Normality" in the World and in Ukraine]. *Ekonomika i prohnozuvannia – Economics and forecasting*, 1, 7-34 [in Ukrainian].
17. Benc, D. S. (2019). Novaja normal'nost' ili jekonomicheskaja otstalost'? [New Normalcy or Economic Backwardness?]. *Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo univertsiteta. Ekonomicheskie nauki – Bulletin of Chelyabinsk State University. Economic sciences*, 9 (431). Issue 66. 195-200 [in Russian].
18. Halchynskiy, A. (2012). Ekonomichnyi rozvytok: metodolohiia onovlenoi paradyhmy [Economic Development: a Methodology of an Updated Paradigm]. *Economy of Ukraine. Економіка України. Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 5, 4-17 [in Ukrainian].
19. Lahutin, V. (2018). Mozhlyvosti instytutitsiinoho analizu suspilnoi stabilnosti ta rozvytku [Possibilities of Institutional Analysis of Social Stability and Development]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnogo torhovelno-ekonomichnogo universytetu – Herald of Kyiv National University of Trade and Economics*, 3, 37-52 [in Ukrainian].
20. Lebedieva, L. V. (2012). Nova politychna ekonomiiia – teoretychna model doslidzhennia postindustrialnogo suspilstva [New Political Economy is a Theoretical Model of the Study of Post-industrial Society]. *Yevropeyskyi vektor ekonomichnogo rozvytku – European vector of economic development*, 2 (13), 97-100 [in Ukrainian].
21. Bukovynskiy, S. A. (2014). Hroshovo-kredytna polityka v suchasnykh umovakh [Monetary Policy in Modern Conditions]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 6 (631), 23-36 [in Ukrainian].

22. Current US Inflation Rates: 2009–2020. US Inflation Calculator. www.usinflationcalculator.com. Retrieved from <https://www.usinflationcalculator.com/inflation/current-inflation-rates> [in English].
23. Posner, M., & Ortiz-Ospina, E. Income Inequality. OurWorldInData.org. ourworldindata.org. Retrieved from <https://ourworldindata.org/income-inequality> [in English].
24. Soloviova, A. S. (2012). Ryzyky formuvannya suspilstva spozhyvannia u suchasni Ukraini [Risks of Consumer Society Formation in Modern Ukraine]. *Naukovi pratsi. Politolohiia – Scientific Works. Politicalology*, 197 (185), 63–66 [in Ukrainian].
25. Bodijjar, Zh. (2006). *Obshchestvo potrebleniia. Ego mify i struktury [The Consumer Society. Myths and Structures]*. Moscow: Respublika; Kul'turnaja revoliucija [in Russian].
26. Veblen, T. (1984). *Teoriia prazdnogo klassa [The Theory of the Leisure Class]*. Moscow: Progress [in Russian].
27. Savchynskiy, R. O. (2009). Bazovi vymiry spozhyvchoi povedinky v umovakh suspilstva spozhyvannia [Base Measurements of Consumer Behavior in the Conditions of the Consumer Society]. *Metodolohiia, teoriia ta praktyka sotsiologichnoho analizu suchasnoho suspilstva – Methodology, Theory and Practice of Sociological Analysis of Modern Society*, 15, 196–200 [in Ukrainian].
28. Lapina, V. V. (2015). Hlobalizatsiia modeli nadmirnoho spozhyvannia yak konfliktohennyi chynnyk suspilnoho zhyttia ta sotsialnoi napruzhenosti [Globalization of the Excessive Consumption Model as a Conflict-causing Factor of Public Life and Social Tension]. *Aktualni problemy sotsiologii, psykholohii, pedahohiky – Actual problems of sociology, psychology, pedagogy*, 4 (29), 66–72 [in Ukrainian].
29. Household savings. OECD data. Retrieved from <https://data.oecd.org/hha/household-savings.htm#indicator-chart> [in English].
30. Lozova, H. M. (2015). Perspektyvy rozvytku ekonomiky spilnoho spozhyvannia ta osoblyvosti yii rehuliuвання [Prospects of the Development of Collaborative Consumption Economy and the Features of its Regulation]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky – Theoretical and applied issues of economics*, 1 (30), 284–291 [in Ukrainian].
31. Company value of Airbnb from 2016 to 2018. Statista. Retrieved from <https://www.statista.com/statistics/339845/company-value-and-equity-funding-of-airbnb> [in English].
32. Airbnb. Wikipedia. Retrieved from <https://uk.wikipedia.org/wiki/Airbnb> [in English].
33. The numbers that make China the world's largest sharing economy. World Economic Forum. 2017. Retrieved from <https://www.weforum.org/agenda/2017/06/china-sharing-economy-in-numbers> [in English].
34. Andrusiak, O., & Ormotsadze, M. *Vyhidno podilylsia: shcho take sherynhova ekonomika po-ukrainsky [Profitable Shared: What Is the Sharing Economy in Ukrainian]*. forbes.net.ua. Retrieved from <http://forbes.net.ua/ua/business/1412542-vigidno-podililisyashcho-take-sherynhova-ekonomika-po-ukrayinski> [in Ukrainian].
35. Kuksa, V. M. (2018). Ekonomika spilnoho spozhyvannia – nova systema tsinnosti i doviry [The Economy of Collaborative Consumption is a New System of Values and Trust]. *Finansovy prostir – Financial space*, 2 (30), 71–77 [in Ukrainian].
36. *Sherynhova ekonomika staie populiarnoiu v Yevropi ta sviti [The sharing economy is becoming popular in Europe and in the world]*. reformsua.org. Retrieved from <http://reformsua.org/novini/372-sherynhova-ekonomika-staepopulyarnoyu-v-evropi-ta-sviti.html> [in Ukrainian].
37. *The Sharing Economy*. PriceWaterhouseCooper. www.pwc.fr. Retrieved from https://www.pwc.fr/fr/assets/files/pdf/2015/05/pwc_etude_sharing_economy.pdf [in English].
38. Sharing Economy: ING International Survey Mobile Banking, New Technologies and Financial Behaviour (2015). Retrieved from www.slideshare.net/ING/sharing-economy-ing-special-report [in English].
39. Bjogenhol'd, D., Klinglmajr, R., & Kanduch, F. (2017). Individual'naja samozanjatost', chelovecheskij kapital i gibridnaja rabota v uslovijah gignomiki [Individual self-employment, human capital and hybrid work in the conditions of giganomica]. *Forsajt – Foresight*, 11 (4), 23–32 [in Russian].

40. Emel'janova, O. Ja., Samsonov, V. S., & Shershen', I. V. (2019). Sovremennye trendy I problemy razvitiya mirovogo rynka udalennogo truda [Current Trends and Problems of the Development of the Global Remote Labor Market]. *REGION: sistemy, jekonomika, upravlenie – REGION: systems, economics, management*, 3 (46), 77-81 [in Russian].
41. Konovalova, V. G. (2019). Privlechenie i uderzhanie talantov v gig-jekonomike. *Upravlenie chelovecheskimi resursami – osnova razvitiya innovacionnoj ekonomiki* [Attracting and Retaining Talents in the gig economy. Human resource management is the basis of the innovative economy development]. *Materialy VIII Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferenciiju – Proceedings of the VIII International Scientific and Practical Conference* Krasnojarsk: SibGU [in Russian].
42. Lapidus, L.V., & Poljakova, Ju. M. (2018). Gigonomika kak novaja social'no-ekonomicheskaja model': razvitie frilansinga i kraudsorsinga [Giganomics as a New Socio-economic Model: the Development of Freelancing and Crowdsourcing]. *Vestnik IE RAN – The IE RAS Bulletin*, 6, 73-89 [in Russian].
43. Mazaraki, A. & Volosovych, S. (2018). FinTech u systemi suspilnykh transformatsii. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu – Herald of Kyiv National University of Trade and Economics*, 2, 5-18 [in Ukrainian].
44. Shepherd, M. (2020). Crowdfunding Statistics: Market Size and Growth. Fundera. February 3. Retrieved from <https://www.fundera.com/resources/crowdfunding-statistics> [in English].
45. Fomenko, A. O. (2013). Suchasni umovy rozvytku kraudfandynhu v Ukraini [Modern conditions of crowdfunding development in Ukraine]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu – Bulletin of Berdyansk University of Management and Business*, 3 (23), 93-96 [in Ukrainian].