PXEP

Platform Exchange Economy Protocol (Layer 0)

СОЦІАЛЬНО-АНАЛІТИЧНИЙ МЕМОРАНДУМ

Social Impact & Adoption Memorandum

Супровідний governance-артефакт

Публічний аналітичний документ

Соціальна значущість моделі, профіль затребуваності
та технологічна готовність аудиторії

Ідентифікатор	Версія	Дата	Базова редакція
PXEP-SM-1.0	1.1	30.10.2026	PXEP-SPEC-L0-1.0

Актуальна редакція: eh-economy.net/social

РОЗДІЛ 0. Призначення та методологія

Меморандумом фіксується аналітична оцінка соціальної значущості архітектурної моделі, субординованої у складі Протоколу **РХЕР** (далі - модель), профіль потенційної затребуваності за групами населення та технологічної готовності аудиторії.

Методологічний принцип — доказовий консерватизм: кожне твердження спирається на публічно верифіковані дані державної статистики та галузевих досліджень; оцінки формулюються діапазонами, не точковими прогнозами; ефекти, які не піддаються вимірюванню, не декларуються. Меморандум не є маркетинговим документом, інвестиційною консультацією чи прогнозом фінансових результатів; він не модифікує жодної норми тіла РХЕР — за розбіжності пріоритет тіла Протоколу.

РОЗДІЛ 1. Соціально-економічний контекст

Модель адресує три верифіковані характеристики українського середовища:

- **Стиснення платоспроможного попиту.** Значна частка домогосподарств функціонує в режимі жорсткої економії: за даними державної статистики, переважна частина витрат типового домогосподарства припадає на продовольство та обов'язкові платежі, що мінімізує вільний грошовий ресурс на послуги та оновлення речей. Потреби при цьому не зникають — зникає лише грошовий канал їх задоволення. Модель відкриває негрошовий канал: справна річ або власна навичка стає ресурсом задоволення потреби без витрати грошей;
- **Масовий «сплячий» майновий фонд.** Типове домогосподарство, за оціночними даними, утримує 15–25 справних, але невживаних речей (техніка попереднього покоління, дитячі речі після виростання дітей, спортивне та побутове спорядження). У грошовій економіці цей фонд заблокований подвійним бар'єром: продаж — трансакційно витратний і психологічно дискомфортний («шкода за безцінь»); дарування — не задовольняє власної потреби. Обмін знімає обидва бар'єри одночасно;
- **Знецінені навички поза формальною зайнятістю.** Пенсіонери з професійним досвідом, особи, що доглядають за дітьми чи родичами, внутрішньо переміщені особи у процесі адаптації — носії реальних компетенцій, для яких вихід на формальний ринок праці ускладнений або неможливий. Формат обміну навички на навичку чи річ активує ці компетенції без вимог формальної зайнятості.

РОЗДІЛ 2. Соціальна значущість: п'ять вимірюваних ефектів

1. **Економічна інклюзія.** Стартовий обліковий ресурс надається кожному без грошового внеску: вхідний бар'єр — нуль гривень. Група прямої дії: пенсіонери (~10 млн осіб, за даними Пенсійного фонду України на 01.10.2026), внутрішньо переміщені особи (~4,6 млн облікованих за офіційними даними Мінсоцполітики, 2026 р.), молодь без стартового ресурсу, особи з інвалідністю з надомними навичками.

   Метрика: частка активних Учасників з цих груп; кількість завершених обмінів на Учасника групи;

2. **Циркулярна економіка.** Кожен обмін речі — це річ, повернута у вжиток замість утилізації або пасивного зберігання.

   Метрика: кількість та сукупна вага категорій техніки і речей, що змінили власника; еквівалент відверненого відходу;

3. **Стійкість громад.** Регіональна логіка зіставлення концентрує обміни всередині громад, відновлюючи горизонтальні зв'язки взаємодопомоги — але, на відміну від неформальної взаємодопомоги, з юридичним захистом кожної взаємодії.

   Метрика: щільність повторних обмінів у межах громади; географічний розподіл;

4. **Правова соціалізація побутового обміну.** Модель переводить масову практику неформального обміну (яка існує стихійно — у соцмережах та оголошеннях, без жодного захисту) у поле юридично чинних договорів з доказовою базою.

   Метрика: кількість обмінів, завершених з повним доказовим пакетом (за конструкцією — кожен завершений обмін); частка угод, завершених без запитів проміжних резолюційних витягів, — індикатор безконфліктності виконання;

5. **Антикризова буферність.** У періоди економічних шоків (втрата доходу, переміщення) негрошовий канал задоволення потреб виконує функцію соціального амортизатора — без навантаження на бюджетні програми.

   Метрика: динаміка активності у кризових регіонах.

РОЗДІЛ 3. Профіль аудиторії за групами

– **25–44 роки (ядро активності, прогнозовано найактивніша група):** повна цифрова компетентність, найбільший обіговий майновий фонд (дитячі речі, техніка, спорт), гостра чутливість до бюджету сім'ї.

  Очікуваний патерн: регулярні обміни речей + споживання навичок;

– **45–64 роки (носії навичок):** пік професійних компетенцій побутового спектра (ремонт, сад, ательє, репетиторство); цифрова компетентність достатня за умови простого інтерфейсу.

  Очікуваний патерн: надання навичок в обмін на речі та зустрічні навички;

– **65+ (група інклюзії, прогнозовано менш активна за частотою, але стратегічна за місією):** значний майновий фонд минулих десятиліть (шар речей минулих епох у Системній Таксономії — бренди радянського періоду та речі, позиціоновані як вживане майно, — адресує саме цю групу), навички з високим попитом (ремонт, сад, кулінарія, репетиторство старої школи); бар'єр — цифрові навички. Мітигація: інтерфейсна простота, поетапний конвеєр без вільної навігації (архітектурно вже закладений), участь за підтримки родичів; сегмент «Цифрова грамотність 60+» у Системній Таксономії — самопідсилювальний контур: старші Учасники отримують навчання цифрових навичок через сам обмін;

– **18–24 роки (група входу):** мінімальний майновий фонд, але високі цифрові й творчі навички; модель дає перший досвід юридично оформлених угод.

РОЗДІЛ 4. Технологічна готовність

Проникнення інтернету в Україні — понад 80% населення (Міжнародний союз електрозв'язку / Світовий банк, 2024 р.); смартфон — масово поширений пристрій доступу (більшість домогосподарств користуються смартфонами, за даними Держстату). Застосунок «Дія» — понад 23 млн користувачів (за даними Мінцифри): державна цифрова ідентифікація вже є масовою побутовою навичкою, що знімає головний технологічний бар'єр моделі (Автентифікація через державні сервіси не вимагає від Учасника жодної нової компетенції понад ту, якою вже володіє більшість). Найнижче проникнення — у групі 65+: саме тому архітектурний вибір на користь детермінованого поетапного конвеєра (без вільної навігації, з одним рішенням на екран) є не лише анти-абузивним, а й інклюзивним рішенням.

Висновок: технологічна готовність аудиторії достатня для трьох з чотирьох вікових груп без додаткових заходів; для групи 65+ — достатня за умов, які архітектура вже передбачає.

РОЗДІЛ 5. Прогноз патернів користування

Консервативна поведінкова модель (без претензії на точковий прогноз): типовий активний Учасник — 3–8 завершених обмінів на рік (значно нижче комплаєнс-стель, що підтверджує їх нерепресивність для легітимної поведінки); сезонні піки — переїзди,

зміна сезонів, шкільний цикл; співвідношення форматів — переважання «річ ↔ річ» на старті з поступовим зростанням частки навичок у міру накопичення довіри до моделі.

Обмежувальна чесність: модель не замінює ринок і не претендує на це — вона обслуговує зону, де ринкова транзакція нераціональна або недоступна; очікуваний масштаб — доповнювальний контур побутової економіки, не її заміщення.

РОЗДІЛ 6. Соціальна прийнятність: нова форма для звичної практики

Модель є новою за юридично-архітектурною конструкцією, але не за поведінкою, якої вона вимагає від людини. Обмін речами та навичками без грошей — не інновація для українського суспільства, а масова стихійна практика, яка існує без правового захисту, без гарантії еквівалентності та без механізму знаходження зустрічної потреби. Моделлю не створюється попит на нову поведінку — вона структурує наявну. Це принципово знижує бар'єр сприйняття: користувачеві не потрібно повірити в нову ідею, потрібно лише отримати кращий інструмент для того, що він уже робить.

Верифіковані ознаки наявної практики (дата зрізу — 09.2026; джерела — відкриті розділи найбільших дощок оголошень, відкриті спільноти в соціальних мережах і месенджерах, загальнодоступні спостереження):

- розділи «Обмін» та «Віддам безкоштовно» на найбільших дошках оголошень існують роками і містять постійний потік пропозицій — обмін уже є категорією, яку користувачі шукають самостійно;
- міські та тематичні спільноти обміну у соціальних мережах та месенджерах — «своп», «обмін дитячими речами», «віддам даром», «сусідська допомога» — налічують від десятків до сотень тисяч учасників у великих містах; це і є цільова аудиторія, яка вже сформувала звичку, але діє без інструментів;
- культурний фундамент горизонтальної взаємодопомоги — сусідська кооперація, толока, обмін послугами «по знайомству» — є частиною побутової норми, особливо у громадах та серед старших вікових груп;
- воєнний період масово актуалізував негрошову взаємодопомогу та повторне використання речей: суспільство отримало свіжий досвід того, що потреба задовольняється не тільки покупкою.

Знайомі елементи, з яких складена модель. Кожен компонент моделі окремо вже є частиною побутового досвіду масового користувача: пошук зустрічної пропозиції у стрічці оголошень; ідентифікація через «Дію» та підписання документів у застосунку; оцінка речі за шкалою стану; підтвердження отримання у застосунку. Незнайомою є

лише композиція — а композиція не потребує навчання, вона потребує пояснення однією фразою: «обмін, який знаходить сам себе і сам себе оформлює».

Бар'єри сприйняття та їхні архітектурні відповіді (розділ формулює бар'єри чесно; кожному відповідає властивість моделі, а не комунікаційна обіцянка):

– **«Чому не продати?»** — продаж вживаної речі трансакційно витратний та психологічно дискомфортний, а виручка не задовольняє потреби напряму; обмін закриває потребу одним кроком. Відповідь моделі — алгоритмічний пошук зустрічної потреби, якого немає у продажу;

– **недовіра до «внутрішніх одиниць»** після досвіду бартерних схем 1990-х та криптовалютних спекуляцій — обґрунтований скепсис. Відповідь моделі — одиниця не купується, не продається, не переказується, не має грошового еквівалента і не накопичується як мета; у комунікації категорично не вживаються слова «токен», «монета», «заробити», «курс»;

– **недовіра до незнайомця** — головна причина, чому стихійний обмін лишається у колі знайомих. Відповідь моделі — державна ідентифікація обох сторін, юридично чинний договір і доказовий пакет на кожну угоду: обмін із незнайомцем стає безпечнішим за обмін «по знайомству»;

– **страх юридичних чи податкових наслідків** — «а раптом це заборонено». Відповідь моделі — договір міни за Цивільним кодексом як прямо передбачена законом форма; структурна відсутність грошової бази; ліміти, які унеможливлюють ознаки підприємництва;

– **цифровий бар'єр старших груп** — відповідь моделі — поетапний конвеєр з одним рішенням на екран та навчання цифрових навичок як частина самого обміну (р. 3).

Очікувана траєкторія сприйняття (консервативно, без точкових прогнозів). Первинне ядро — наявні спільноти обміну та учасники дошок оголошень з нереалізованими оголошеннями: для них модель є прямим покращенням звичної дії. Друге коло — родини з дітьми та домогосподарства у режимі економії, для яких аргументом є економія бюджету без продажу. Третє — носії навичок поза формальною зайнятістю, для яких аргументом є легальна реалізація компетенції. Розширення відбувається через повторні обміни всередині громад — саме тому регіональна логіка зіставлення є не лише логістичним, а й соціальним рішенням. Мірою сприйняття є не кількість реєстрацій, а частка учасників з повторним завершеним обміном.

Обмежувальна чесність. Новизна конструкції створює ризик хибного зчитування — як «криптовалюти», як «бартеру 90-х» або як «безкоштовної роздачі». Цей ризик є комунікаційним, а не архітектурним, і мітигується дисципліною мови у всіх публічних матеріалах: модель описується у категоріях обміну, договору та потреби — і ніколи у категоріях грошей, доходу чи вигоди. Соціальна прийнятність моделі не декларується як

факт — вона виводиться з масовості практики, яку модель обслуговує, і верифікується метрикою повторних обмінів у пілоті.

РОЗДІЛ 7. Позиціювання для донорських та партнерських програм

Модель відповідає пріоритетам програм:

– економічної інклюзії вразливих груп;

– циркулярної економіки та відповідального споживання;

– відновлення соціальної тканини громад;

– цифрової трансформації з інклюзивним дизайном.

Ключова перевага для донора: вимірюваність усіх п'яти ефектів Розділу 2 вбудована в архітектуру (кожен обмін — задокументована подія з категорією, регіоном та результатом) — звітність за програмою не потребує окремої системи збору даних.

Модель реалізації. В Україні система має одного оператора — це умова цілісності реєстру учасників, пулу збігів і лімітів угод. Для донорських і партнерських програм оператором може бути неприбуткова організація або соціальне підприємство. Запуск відбувається поетапно — від пілотних громад до всієї країни в межах єдиної системи, з планом сталості, що передбачає подальшу передачу функції оператора державі або іншому сталому оператору. Партнерів програми відзначають поза обмінним контуром — на сторінках програми, а не в самому обміні: реклама та спонсорські позначки в обмінному контурі архітектурно виключені.