

## Особенности бизнес модели совместного потребления

Научный руководитель – Некрасова Ольга Леонидовна

*Пидкова Анастасия Ивановна*

*Студент (бакалавр)*

Донецкий национальный университет, Экономический факультет, Кафедра международного бизнеса и прикладной экономики, Донецк, Украина

*E-mail: pidkova98@gmail.com*

Постановка проблемы. Одним из недавних трендов, выделяемых в сфере экономики, является совместное потребление, среди ярких представителей отрасли можно назвать такие компании, как: Airbnb, Uber, WeTrust и т.д.

Выручка таких корпораций непрерывно растет, о чем свидетельствует анализ статистических данных, а именно: прогнозируемый рост показателя до 2022 года в среднем по отрасли на 43,23% ежегодно [n1]. Тем временем ожидаемый объем рынка в 2025 году составляет 335 млрд.долл., с ежегодными приростом в 123,3% [n2]. Следовательно, существующим и вновь образующимся стоит обратить внимание на особенности данной бизнес модели.

Результаты исследования. Бизнес модель свободного потребления предполагает создание платформы для продаж или аренды неиспользованного и невостребованного владельцами продуктового потенциала или услуг.

Существует три подвида платформ:

1. децентрализованная (владельцы активов устанавливают собственные правила покупателям, платформа только выступает посредником);
2. централизованная (платформа сама предоставляет активы, устанавливает требования и стоимость, обладая существенным контролем и стандартизацией);
3. гибридная (децентрализованные владельцы активов и их риски с централизованной стандартизацией и требованиями).

Каждый из подвидов обладает индивидуальными характеристиками и подходит для разных предпринимателей и сфер, в большинстве своем, взаимозаменяемы и зависят только от предпочтений создателей.

В настоящее время происходит некоторое смещение изначальной концепции со стороны P2P отношений в сторону создания платформ B2C, данный факт создает дополнительное условие увеличения привлекательности данной модели, так как прибыль не распределяется между участниками, как предполагалось изначально, а возвращается к бизнесу.

Выявлено, что основными элементами такой бизнес модели являются сообщество участников, технология платформы и ее вид, поддержка клиентов, данные пользователей, команды управления (их специализация) и партнеры.

Среди основных характеристик бизнес модели можно выделить использование активов общества, вовлечение пользователей и технологическое совершенствование жизни граждан.

Теоретически, преимуществами такой модели выделяют различные экологические и социальные предпосылки, например: снижение издержек, потребление для лиц с низким доходом, увеличение рабочих мест, сбережение ресурсов и так далее.

В России возможно широкое применения таких бизнес моделей начиная от предоставления машин и оборудования для мелких фермерств, заканчивая возможностями микрофинансирования коллективными средствами.

В рамках бизнеса основным решающим фактором является отсутствие запасов и производственного цикла, так основанная роль платформы заключается в способствовании контакта между спросом и предложением на определенный продукт или услугу.

Стоимость создания поддерживающей платформы варьируется и подвержена множеству факторов (масштабу охвата, территории, покрытию, количеству участников и т.д.), однако это не единственная статья затрат в данной бизнес модели. Ключевым фактором выступает связи, следовательно, главная задача владельцев платформы способствовать культивации доверия к платформе и ее участникам.

На высококонкурентных рынках и в рамках рассматриваемой бизнес модели остается актуальным вопрос рекламы и продвижения, но в данном случае агрессивная стратегия не будет лучшим решением. Одним из ключевых факторов выбора потребителями таких платформ является именно чувство принадлежности к обществу, а повсеместное упоминание и массовость не соответствует такому подходу, предпочтение отдается качеству и методам сарафанного маркетинга.

В таких странах как Австрия, Бельгия, Германия, Нидерланды, Швейцария и Турция в среднем 17,89% от всех сфер экономики приходится на бизнес модели совместного потребления. Стоит отметить рост доверия и потребления продуктов и услуг от таких бизнес моделей в Турции на 85% в период 2017-2018гг. [n3], что свидетельствует об увеличении значения предоставляемых платформами возможностей в обществе.

Возможности развития. Одним из инструментов экономики совместного потребления выступает блокчейн, а также новые его направления и модификации, как ChainSQL. Использование в рамках исследуемой бизнес модели распределенного хранилища, основанного на принципах совместной многоступенчатой верификации, компилирует дополнительные выгоды, а именно снижение издержек на хранение и защиту информации в долгосрочной перспективе, повышение конфиденциальности информации и уровня ее надежности.

Смарт-контракт, как ответвление и один из механизмов функционирования модели повышает секьютиризацию проводимых в рамках экономики совместного потребления транзакций и создает автоматизированные алгоритмы контроля над соблюдением всех необходимых условий сделки.

Интернет вещей предоставляет широкую область для внедрения такой бизнес модели, так как непрерывный доступ к предметам позволяет их владельцам отслеживать их в режиме реального времени и постоянно быть уверенными в их безопасности. Среди предоставления дополнительных услуг выделим: подключение к такой системе, ее мониторинг и сбор данных для дальнейшего улучшения сервиса и алгоритмов.

Следовательно, преимуществами бизнес модели совместного потребления выделим:

- возможность использования уже существующими корпорациями в качестве расширения клиентской базы и рынка сбыта;
- низкие начальные инвестиции, отсутствие большого количества затрат и издержек на производственный и сбытовой цикл;
- особые двусторонние логистические цепочки, которые носят вариативный характер;
- высокий потенциал роста рынка и спроса;
- создание собственного бренда и имиджа, сверхстоимость гудвилла и репутации корпорации;
- тесные взаимоотношения с потребителями и продавцами;
- высокая отдача и рентабельность бизнеса.

Таким образом, применение описанного вида бизнес модели и ее подвидов дает основания для создания новых бизнес идей и бизнес-проектов. Теоретическое исследование проблемы может осуществляться в разрезе аналитического расчета выгод от применения таких моделей. Практическая значимость заключается в использовании, внедрении и

создании целостного механизма функционирования бизнес модели в рамках конкретной корпорации.

### **Источники и литература**

- 1) Statista.com: <https://www.statista.com>
- 2) Entrepreneur.com: <https://www.entrepreneur.com/>
- 3) PWC.de: <https://www.pwc.de/>