

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ СОВМЕСТНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Появившаяся в последнее десятилетие экономика совместного использования за последние годы значительно выросла, что обусловлено ростом интереса к онлайн-платформам, которые поощряют обмен ресурсами между пользователями, такими как жилье, транспорт, продукты, услуги. По прогнозам международной консалтинговой компании PricewaterhouseCoopers размер экономики совместного использования увеличится более чем в 22 раза с 15 миллиардов долларов в 2015 году до 335 миллиардов долларов в 2027 году¹. Основная причина подобного роста заключается в том, что все большее количество людей и компаний вовлечены в практику совместной экономики и участвуют в ней в большей или меньшей степени. Подобные системы позволяют людям находить временную работу, получать дополнительный доход, находить жилье, путешествовать, получать доступ к различного рода ресурсам. Как показывают прогнозы, количество загрузок мобильных приложений по всему миру по сравнению с 2018 годом к 2022 году увеличится примерно на 20 %². Самыми загруженными издателями неигровых приложений в магазине Google Play в январе 2018 года были Facebook, WhatsApp и Google.

Исследователи и практики утверждают, что экономика совместного использования создает новые преимущества и потенциальные источники

¹ The Sharing Economy. Consumer Intelligence Series [Электронный ресурс] / PwC; – Электрон, дан. – Париж: 2015. – Режим доступа: https://www.pwc.fr/fr/assets/files/pdf/2015/05/pwc_etude_sharing_economy.pdf, свободный. – Загл. С экрана. – Яз. англ.

² Annual number of mobile app downloads worldwide 2022 [Электронный ресурс] / STATISTA; – Электрон, дан. – Нью-Йорк, 2019. – Режим доступа: [.https://www.statista.com/statistics/271644/worldwide-free-and-paid-mobile-app-store-downloads/](https://www.statista.com/statistics/271644/worldwide-free-and-paid-mobile-app-store-downloads/). Published 2019, свободный. – Загл. С экрана. – Яз. англ.

дохода и прибыли для компаний, которые включают в себя расширение рынков, готовность клиентов платить больше, чтобы получить товары и услуги более высокого качества, недостаточный уровень государственного регулирования, который позволяет предприятиям действовать с относительно большей степенью свободы. Примеры наиболее известных и успешных предприятий с небольшим числом сотрудников показывают, что компании часто достигают лучших результатов, если используют бизнес-модели совместного потребления на основе цифровых платформ, что позволяет им снижать операционные затраты³ и затраты на оплату труда персонала, так как персонал привлекается для выполнения определенной работы на временной основе⁴.

Тем не менее, большинство компаний сталкиваются с нехваткой внутренних средств и внешнего финансирования, что существенно влияет на их выживаемость. Так как именно высокотехнологичные фирмы имеют более высокие риски вложения капитала, инвесторы, как правило, проявляют осторожность при выборе проектов для финансирования.

Исследования, проведенные в 2018 году, показывают, что из более 1100 технологических компаний, основанных в США в 2008 – 2010 годах в настоящее время на шестом раунде, соответствующем раунду серии E, осталось 3 % компаний⁵. Около 48 % компаний, смогли перейти во второй раунд (раунд серии A) из посевной стадии. В каждом последующем раунде остается все меньшее количество компаний.

³ Geissinger, A. How sustainable is the sharing economy? On the sustainability connotations of sharing economy platforms [Текст] / A. Geissinger, C. Laurell, C. Öberg, C. Sandström // Journal of Cleaner Production. – 2019. – № 206. – С. 419-429.

⁴ Ginès i Fabrellas, A. The zero-hour contract in platform work. Should we ban it or embrace it? [Текст] // IDP Revista de Internet Derecho y Política. – 2019. – № 28. – С. 29-43.

⁵ The Venture Capital Funnel [Электронный ресурс] / CB Insights. – Электрон, дан. – Нью-Йорк, 2018. – Режим доступа: <https://www.cbinsights.com/research/venture-capital-funnel-2/>, свободный. – Загл. С экрана. – Яз. англ.

Анализ научной литературы, показал, что в большинстве случаев описываются успехи компаний в экономике совместного использования⁶ и недостаточно внимания уделяется анализу неудач в их деятельности. Результаты эмпирических исследований показывают, что изучение опыта неудач в бизнесе положительно влияет на эффективность создания новых предприятий, что связано с повышением уровня готовности к новым бизнес-возможностям и рискам⁷.

Основной целью данного исследования явилось идентификация проблем развития компаний в экономике совместного использования.

Методы

Для идентификации проблем развития компаний в экономике совместного потребления в исследовании были использованы следующие этапы:

На первом этапе были отобраны успешные компании, использующие он-лайн платформы для ведения своего бизнеса. Основой целью данной стадии было построение бизнес-модели компаний, отражающую типовые особенности их функционирования и определение основных факторов успеха. Для построения бизнес-модели мы использовали модель Канвас, позволяющую визуализировать деятельность компании, определить логику взаимосвязей между элементами бизнес-системы⁸. Данная модель включает в

⁶ Apte, U.M. Sharing Economy Services: Business Model Generation [Текст] / U.M. Apte, M. M. Davis // California Management Review. – 2019. – № 61 (2). – С. 104-131.

Piscicelli, L. What makes a sustainable business model successful? An empirical comparison of two peer-to-peer goods-sharing platforms [Текст] / L. Piscicelli, G. D. S. Ludden, T. Cooper // Journal of Cleaner Production. – 2018. – № 172. – С. 4580-4591.

⁷ Ifedapo, B. Do entrepreneurs always benefit from business failure experience? [Текст] / B. Ifedapo, N. Adeleyeb, F. Donbesuorc, M. Gyensared // Journal of Business Research. – 2019. – № 98. – С. 370-379.

⁸ Osterwalder, A. (2004). The business model ontology a proposition in a design science approach. [Текст]: дис. на соиск. учен. степ. / A. Osterwalder, Université de Lausanne, Faculté

себя девять основных блоков: сегменты потребителей, ключевые ценности, каналы сбыта, взаимоотношения с клиентами, потоки доходов, ключевые ценности, ключевые действия, ключевые партнеры и структура расходов.

На втором этапе были отобраны компании, зарегистрированные в период с 2001 до 2018 гг. и ликвидированные в период до 2019 года. Основной целью данного этапа явилась систематизация основных неудач компаний. Для достижения данной цели мы использовали метод кейс-стади, который позволяет выявить закономерности становления и развития компаний в экономике совместного использования, и сделать предположения о неудачах в их бизнес-моделях. Для проведения анализа неудач компаний были отобраны компании, находящиеся на третьем этапе финансирования (раунд В), так как эти компании уже имеют возможность генерировать доход, являются безубыточными, имеют новаторские бизнес-модели, которые могут быть масштабируемы, предлагают инновационные товары / работы / услуги на рынке, создают и развивают тесные взаимосвязи между клиентами.

В качестве информационных источников мы использовали базу данных CrunchBase (www.crunchbase.com) – это открытый набор данных, который содержит информацию об инновационных компаниях, тенденциях их развития, инвесторах, учредителях и другую информацию, techcrunch (www.techcrunch.com) – интернет-издание, содержащее информацию о бизнесе, связанном с использованием новых технологий, анализ новых тенденций в области развития инновационных предприятий и их продуктов.

Результаты

des hautes études commerciales, 2004. – Режим доступа: https://serval.unil.ch/resource/serval:BIB_R_4210.P001/REF.pdf, свободный. – Загл. С экрана. – Яз. англ.

Существует большое количество классификаций бизнес-моделей компаний в экономике совместного использования по различным основаниям. В нашем исследовании мы основывались на исследовании классификации бизнес-моделей на основе типа рынка, на котором функционируют компании⁹. Мы выбрали компании, имеющие бизнес-модель предоставления услуг по требованию, что связано с более высокими темпами роста создания подобных компаний по сравнению с компаниями, работающими в секторе электронной коммерции.

Результаты нашего исследования показывают, что количество созданных компаний, представленных в базе CrunchBase и предоставляющих свои услуги по требованию, ежегодно увеличивается до 2015 года (с 120 в 2001 году до 930 в 2015 году). Затем их количество снижается, и по итогам 2018 года их количество составило 227 предприятий, что связано с постоянной актуализацией базы данных.

На основе анализа бизнес-моделей успешных компаний, использующих бизнес-модели «услуги по требованию», таких как GOJEK (Индонезия), Postmates (США), Grab (Индия), Uber (США), Netflix (США) и др. мы построили типовую бизнес-модель, описывающую их деятельность в экономике совместного использования. Основная суть данной бизнес-модели заключается в ее ценностном предложении: предоставление услуг по более низким ценам на основе использования он-лайн платформ. В рамках бизнес-модели услуг по требованию действия компании по обслуживанию ориентированы на клиента. Оплата услуг, организация взаимодействия между поставщиком и клиентом осуществляется через специальные приложения. Платформа играет роль обеспечения эффективности взаимодействия, но в то

⁹ Barbu, C. M. Business Models of the Sharing Economy [Текст] / C. M. Barbu, R. Ş. Bratu, E. M. Sîrbu // Review of International Comparative Management. – 2018. – № 19(2). – С. 154-166.

же время она дает возможность оценивать как поставщика, так и потребителя через систему рейтингов.

Однако, не все компании успешны в достижении показателей эффективности. Согласно нашим расчетам с использованием данных CrunchBase, из всех компаний в раунде В, размещенных на сайте с 2001 года, ликвидировано 2,3 % и приобретено и подвержено слияниям и поглощениям 13,5 % от общего количества созданных компаний.

Нами проведен анализ основных причин закрытия компаний, имеющих устойчивые бизнес-модели с точки зрения инвесторов.

Одна из основных причин – это предоставление услуг по низким ценам для привлечения клиентов. Для этого компании предлагают скидки и специальные предложения, что не покрывает их расходы (например, Homejoy, PepperTap, Shyp).

Другая важная причина закрытия компаний – это постоянное расширение рынка, когда компания не успевает масштабировать свои продукты / услуги и операции в других регионах (Shyp, Carpooling.com). В данном случае компании распространяют свою деятельность в другие регионы, но не имеют достаточных ресурсов (традовых, материальных, финансовых).

Низкая степень интеграции приложений в AppStore с партнерами компании не обеспечивает своевременный доступ к продуктам и услугам партнеров является (PepperTap). Например, клиенты компании по доставке продуктов не могли видеть в приложении ассортимент товаров в магазине полностью, и цена на товары в приложении могла отличаться от реальной.

Выводы

Несмотря на то, что бизнес-модели компаний удовлетворяют требованиям инвесторов, т.е. имеют технически масштабируемые бизнес-

модели, технологически неразвитый для предоставления различного рода услуг рынок, прочное взаимодействие с местным сообществом, возможность генерировать доходы с первого дня основания компании, они имеют определенные сложности. Прежде всего, компании, предоставляющие услуги по требованию, трудно масштабировать свои услуги, имея ограниченное масштабами территории количество пользователей. Вне зависимости от того, что компании хорошо работают в крупных городах, при масштабировании своей модели в пригородах или небольших городах они сталкиваются с ситуацией не востребоваемости услуг вследствие других предпочтений населения или более низкого уровня его дохода.

Во-вторых, при привлечении новых клиентов путем проведения акций и предоставления скидок компании не всегда покрывают свои расходы.

В-третьих, существует проблема частоты использования сервисов. Если такие сервисы как Uber, Netflix возможно использовать ежедневно, то другие сервисы, такие как стрижка волос, уборка – значительно реже, что оказывает влияние на модель доходов компании.

Таким образом, проанализировав опыт компаний, предоставляющих услуги по требованию, мы пришли к выводу, что несмотря на то, что компании оказывают различного рода услуги, они сталкиваются с аналогичными проблемами, что вызывает необходимость более полного изучения их функционирования на различных стадиях развития.