

УДК 65.012.22: 334.7

UDC 65.012.22: 334.7

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ СПІЛЬНОЇ УЧАСТІ НА ПРИКЛАДІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ КОМПАНІЇ UBER

Дзюба О.М., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна

Матвієнко К.М., Національний транспортний університет, Київ, Україна

THE ANALYSIS OF THE SHARING ECONOMY FUNCTIONAL PECULIARITY AND DEVELOPMENT BASED ON UBER BUSINESS MODEL

Dziuba O.M., Ph.D., National Transport University, Kyiv, Ukraine

Matviienko K.M., National Transport University, Kyiv, Ukraine

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СОВМЕСТНОГО УЧАСТИЯ НА ПРИМЕРЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ КОМПАНИИ UBER

Дзюба О.Н., кандидат экономических наук, Национальный транспортный университет, Киев, Украина

Матвиенко Е.Н., Национальный транспортный университет, Киев, Украина

Постановка проблеми. В час динамічного розвитку економіки варто відстежувати загальні тенденції та зміни в структурі споживання, щоб підлаштувати бізнес-модель компанії під реалії дійсності. Тому розгляд такого нового поняття, як економіка спільної участі, є актуальним, оскільки з'являються нові компанії, в основі бізнес-моделей яких лежить ідея спільного споживання. В свою чергу це дало поштовх до створення нового поняття – шерінгова економіка або економіка спільної участі. Більшість людей, що користуються послугами таких компаній, не усвідомлюють, що це являється новим етапом розвитку моделей бізнесу, які змінять світ.

Варто відмітити, що у зв'язку з формуванням та розвитком такого явища, як «економіка спільної участі» видозмінюється і міжнародний бізнес, створюються нові можливості для споживачів та підприємств. Швидкий розвиток підприємств з бізнес-моделлю, орієнтованою на економіку спільної участі, їх популярність та успіх підтверджують конкурентоспроможність даних компаній та створюють загрози для компаній, послуги яких стали еквівалентними в нових бізнес-моделях.

З моменту створення компаній з такою бізнес-моделлю спостерігається стрімке зростання економіки спільної участі або спільного використання. Також перехід від особистого володіння до загального доступу продовжує збільшувати вартість бізнесу. Нові стартапи повністю змінили галузі, від таксування до готельного бізнесу, надаючи економічно та соціально ефективні послуги.

Отже, вивчення нових бізнес-моделей шерінгової економіки та їх вплив на вже існуючі компанії, а також можливість застосування елементів шерінгових бізнес-моделей в старих компаніях, є дуже важливим.

Стрімкий розвиток новітніх бізнес-моделей спільного користування зумовлює актуальність обраної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження економіки спільної участі та її становлення, впливу на діяльність суміжних компаній, бізнес-моделі економіки спільної участі та пов'язані з цим питанням розглянули такі зарубіжні науковці, як: К. Купнам, М. Мітшель, Й. Ованг, В. Демарі, Я. Морган, Ю. Ваннінг Тведе, М. Крістенсен, С.Н. Моленер та ін.

Постановка завдання. Метою даної роботи є дослідження передумов формування та специфіки функціонування підприємств економіки спільного використання на прикладі бізнес-моделі компанії Uber.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ідея економіки спільної участі активно обговорювалась наприкінці 90-х років, але остаточно сформувалась тільки після бурхливого розвитку інтернету, цифрових технологій та віртуальних спільнот по інтересам [1].

Динамічний розвиток цифрової економіки, жорстка конкуренція між компаніями у віртуальному середовищі вплинула на розвиток нових бізнес-моделей.

Поштовх до розвитку економіки спільної участі відбувся 10 років тому. З одного боку, свою роль зіграли економічні потрясіння, які підштовхнули людей більше економити на товарах та послугах. З іншого, посприяв розвиток інформаційних технологій: поява високошвидкісного інтернету, зменшення вартості електроніки і (найголовніше) популяризація та розвиток онлайн спільнот по інтересам, які розробили свою систему модерації та правила гри, збільшивши рівень довіри між користувачами.

У поєднанні бажання людей економити з технологічним розвитком, підприємці сьогодні бачать потенціал для розвитку нових бізнесів. Вони прагнуть максимально спростити обмін між людьми різними речами: власних авто, будинків та особистого майна.

Перспектива приваблива: мінімальний стартовий капітал, кількість співробітників – від двох осіб, офіс часто не потрібен. Шерингова економіка – це реалізація надлишкового ресурсу шляхом продажу, оренди чи обміну для отримання матеріальної або соціальної вигоди [2].

Отже, особливістю такої економіки є і те, що це не модель B2C (від бізнесу до споживача), а Peer-to-Peer (P2P), тобто обмін товарів і послуг між фізичними особами. Відбулось переосмислення традиційних взаємовідносин продавця та покупця.

Варто звернути увагу на те, що чіткого визначення поняття «економіки спільної участі» не має. Для кращого розуміння різних джерел варто виділити слова синоніми до даного поняття, перед тим як визначити його суть (дефініцію).

Економіка спільної участі (англ. sharing economy) є соціоекономічною системою, заснованою на спільному користуванні людськими та фізичними ресурсами. До цієї системи іноді включають (або розглядають як споріднені із нею) такі поняття, як мережева економіка (mesh economy) або спільне споживання (collaborative consumption) [3].

Отже, економіка спільної участі, економіка спільного використання, мережева економіка, реєт-то реєт, шерингова економіка та спільне споживання – це терміни, які відображають нову систему взаємовідносин на ринку.

Економіка спільної участі – це економічна модель, в якій люди можуть позичати або орендувати активи, що належать іншим. Модель економіки спільного участі, використовується переважно, коли ціна активу відносно висока, а актив використовують не весь час повною мірою [4].

Спільне споживання – це економічна модель, в якій власність і доступ до неї поділені між корпораціями, стартапами та людьми, що призводить до ефективності ринку, шляхом створення нових продуктів, послуг та бізнесу, який розвивається [5].

Економіка спільної участі, будучи соціально-економічною системою, включає в себе спільне створення, виробництво, доставку, торгівлю та споживання товарів і послуг різними людьми, організаціями. Ця система приймає різні форми, часто використовуючи інформаційні технології для розширення можливостей людей, корпорацій, некомерційних організацій та уряду, надаючи інформацію, яка дозволяє розподілити, спільно або повторно використати надлишкові потужності в товарах і послугах. Загальною передумовою є те, що, коли інформація про надлишкові товари є загальною, то це розширює важливість цих товарів від бізнесу і фізичних осіб до суспільства [6].

Розглядаючи дані поняття економіки спільної участі різкої відмінності в даних тлумаченнях не має, вони лише доповнюють одне одного. Доцільно розглядати економіку спільного споживання як ринок, в якому розміщена мережа осіб, які спільно використовують або обмінюють нечасто вживані активи. Включаючи різноманітні товари та послуги, якими діляться або обмінюють за матеріальну або нематеріальну винагороду.

Технології стали основою для виникнення економіки спільної участі, та зробили її економічно вигідною, адже скорочують витрати на укладання договорів і пошук клієнтів. Проте, незважаючи на вагомість цього чинника, передумовою для розвитку економіки спільної участі стала синергія соціальних, економічних та технологічних чинників, їх класифікація наведена на рис. 1.

Своєрідною особливістю моделі економіки спільної участі є поєднання отримання прибутку та соціального ефекту. Не зважаючи на це, іноді діяльність компаній, з бізнес-моделями економіки спільної участі, спрямована лише на отримання соціального ефекту, навіть не отримуючи матеріальної вигоди.

Відповідно економіка спільного використання створює цінність п'ятьма шляхами:

– надаючи іншим можливість використовувати автомобілі, квартири та інше майно, що є «мертвим капіталом» для власника, тобто активи, що експлуатуються не в повній мірі, підвищуватимуть свою продуктивність;

– об'єднуючи різноманіття покупців та продавців, стимулює, у свою чергу, як зі сторони попиту, так і – пропозиції, конкурентоспроможність на ринку та призводить до покращення галузевої спеціалізації;

– знижуючи витрати на знаходження покупців, ведення переговорів, а також контролінг, що скорочує операційні витрати і розширює об'єми торгівлі;

– об'єднуючи відгуки як від споживачів, так і від виробників (надавачів послуг), що зменшує проблему асиметричності інформації. Споживач слідкує за своєю поведінкою, адже теж бажає отримати позитивний відгук.

– пропонуючи «обійти» закон, який регулює діяльність власне справжніх виробників, дозволяє постачальникам створювати цінність для споживачів, які довго не отримували товарів, послуг високої якості через законодавчі бар'єри, та, в наслідок чого товари та послуги стають не ефективними та не відповідають стандартам через регулятивний захист [8].



Рисунок 1 – Чинники, які призвели до створення та розвитку економіки спільної участі [5]

Ці фактори можуть поліпшити добробут споживачів, пропонуючи нові інновації, більш широкий вибір, ширшу диференціацію послуг, кращі ціни, і більш якісні послуги.

Економіка спільної участі не є унікальною системою, яка охоплює весь асортимент товарів та спектр послуг. Під час формування або реконструкції вже існуючої бізнес-моделі, варто враховувати ряд базових характеристик товарів та послуг економіки спільного споживання наведених в табл. 1.

Таблиця 1 – Характеристика товарів та послуг економіки спільного споживання [7]

Характеристика	Спільного використання	Потенційного спільного використання	Найменш вірогідного спільного використання
Загального \ персонального вжитку	Загального	Загального	Персонального
Ціна	Дорого	Дешево	Дешево
Термін використання	Довго вжитку	Довго вжитку	Короткого вжитку
Частота використання	Не часто	Не часто	Часто
Причини використання	Зручно / предмет розкоші / необхідно	Зручно / предмет розкоші / необхідно	Необхідно
Локація	Поруч	Поруч	Віддалений доступ

Відповідно до характеристик товарів та послуг виділяють такі ключові сектори економіки спільної участі:

– транспорт, що в свою чергу поділяється на спільне використання автомобіля, як надання послуги з боку водія (BlaBlaCar, Uber, Sidecar, Lyft) та позичання автомобіля у власника (Getaround, Zipcar);

– спільне використання квартир, будинків як готелю, поділяється на безкоштовне перебування (CouchSurfng) та за розділену орендну плату (Airbnb);

– спільне використання офісних приміщень (LiquidSpace, Open Desk, Desksurfing);

– спільне використання товарів або їх покупка (Neighborgoods, SnapGoods, Poshmark, OLX);

– спільне використання засобів масової інформації: Amazon Family Library, Wix, Spotify, SoundCloud, Earbits;

– спільне фінансування, поділяється на краудфандинг (Kickstarter, Спільнокошт) та peer to peer кредитування (Zora, Prosper, Lending Club).

Варто врахувати, що критерій розміщення доречний лише для товарів, машин та предметів побуту, але під час подорожей локація має інші характеристики і фактично не має значення при спільному фінансуванні. Зазначена класифікація є коротким та стислим відображенням проникнення економіки спільної участі в життя. Економіка спільної участі швидко влилась в більшість сучасних галузей та продовжує розширювати свій спектр діяльності. У 2015 році економіка спільної участі за основними секторами отримала дохід в 15 мільярдів доларів [9]. Очікується, що в 2025 році основні галузі економіки спільної участі згенерують дохід більш ніж на 335 млрд дол. [9].

На основі дослідження PwC 78 % споживачів вважають, що модель економіки спільної участі скорочує витрати, та визначили, критерії привабливості економіки спільного використання [9]: 56 % – краща ціна, 32 % – широкий вибір на ринку, 28 % – зручний доступ.

Отже, економіка спільної участі покращує навколишнє середовище шляхом спільного використання вже існуючих активів, утворює відчуття причетності до суспільства створюючи нові зв'язки та дозволяє отримати дохід від пасивних активів, скоротити витрати й отримати доступ до товарів, які є дорогими.

Економіка спільної участі враховує інтереси основних складових сталого розвитку (економічної, соціальної та екологічної). Даний факт дозволяє стверджувати, що такі підприємства отримують економічний ефект, у вигляді доходів, соціальний ефект, забезпечуючи потреби населення та екологічний ефект, змінюючи споживчі звички клієнтів та там самим зменшуючи використання природних ресурсів.

Розглянемо бізнес-модель компанії Uber засновану в 2009 році як основного та популярного представники економіки спільної участі у транспортній галузі (рис. 2).










<p>8.Ключові партнери </p> <ul style="list-style-type: none"> - інвестори; - водії; -провайдери мобільних платіжних систем. 	<p>7.Ключові види діяльності </p> <ul style="list-style-type: none"> - розробка та підтримка платформи ; -ком'юніті-менеджер. <p>6.Ключові ресурси </p> <ul style="list-style-type: none"> - платформа/ додаток; - лістинг; - бренд; - об'єднання водіїв та споживачів. 	<p>2.Цінність пропозиції споживачеві </p> <ul style="list-style-type: none"> - першокласний, надійний та зручний транспорт за доступною ціною; - доступність за вимогою; - монетизація невикористовуваних активів. 	<p>4.Взаємовідносини з клієнтами </p> <p>Користувачі:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 24/7 якісного та надійного сервісу; <p>Водії:</p> <ul style="list-style-type: none"> - свободу дій. <p>3.Канали збуту </p> <ul style="list-style-type: none"> - прямиий через додаток, сайт; - соціальні мережі. 	<p>1.Сегменти споживачів </p> <p>Користувачі:</p> <ul style="list-style-type: none"> - молоді люди; - бізнесмени. <p>Водії:</p> <ul style="list-style-type: none"> - водії, які мають власне авто.
<p>9.Структура витрат </p> <ul style="list-style-type: none"> - розробка та підтримка додатків; - маркетинг; - премії водіям. 		<p>5.Потоки надходження доходу </p> <ul style="list-style-type: none"> -до 30% комісійних; -сплеск цін (піковий тариф). 		

Рисунок 2 – Бізнес-модель Uber [10]

Компанія Uber проникла в таксомоторну галузь, пропонуючи своїм клієнтам, першокласний, надійний та зручний транспорт за доступною ціною. Особливістю даної бізнес-моделі є те що, це лише платформа, яка поєднує водіїв та пасажирів, у них не має власного автопарку. Відповідно, клієнтами Uber є як пасажир, так і водії з особистим авто, які взаємодіють через додаток, що є у вільному доступі та підтримується операційними системами телефонів: Android, iOS, BlackBerry або сайт. Більше того, Uber рекламується через соціальні мережі (Twitter, Facebook), це робить їх загальновідомими та ближчими до потенційних клієнтів та скорочує витрати на маркетинг. Перевагою цієї компанії є і те, що з клієнтами відбувається взаємодія 24/7, тобто цілодобовий доступ до якісного та надійного сервісу, в той час як у водіїв – свобода дії, а це означає, що водії можуть працювати коли завгодно і скільки завгодно без фіксованих годин роботи.

Дохід компанії Uber складається з двох частин, основна – це на основі комісії за використання платформи сягає аж до 30% та від «сплеску цін» або ще називається піковий тариф.

Піковий тариф виникає коли попит з боку пасажирів є значним, вартість поїздки може збільшуватись, щоб пасажир, яким необхідно отримати автомобіль, гарантовано могли його викликати. Водіям-партнерам підвищення вартості поїздок допомагає отримати додатковий прибуток [11]. Отже, ціна формується на основі попиту і пропозиції.

Ключові ресурси даної компанії це відповідно платформа та додаток, а також лістинг, мається на увазі складання списків водіїв та користувачів, спільнота, яка утворилась навколо компанії та бренд, який дозволяє географічно розширюватися (та збільшувати кількість клієнтів). Uber діє в 78 країнах та 560 міст світу, в Україні поширений лише в Києві, Львові та Одесі [12]. Ключові ресурси забезпечують основні види діяльності компанії (розробка та підтримка платформи, ком'юніті менеджер між споживачами та водіями).

Більше того, дана компанія фінансується венчурними інвесторами, такими як Summit Partners, BlackRock, Fidelity Investments, Menlo Ventures, Wellington Management та Google Ventures [10]. Окрім інвесторів, ключовими партнерами є провайдери мобільних платіжних систем та водії, які одночасно є і споживачами і партнерами.

Отже, компанія Uber має значні витрати на розробку та підтримку платформи, маркетинг, та преміювання водіїв (воно не обов'язкове, а задля стимулювання ефективнішої роботи водіїв, отримують, ті хто прийняв найбільше викликів та отримав найбільше позитивних відгуків і відповідно приніс більший дохід).

Таким чином, виходячи з опису бізнес-моделі Uber, прослідковуємо її внесок у сталий розвиток, а саме зниження рівня безробіття та підвищення зайнятості населення у людей яких є авто, отримання додаткового доходу. Перевагою є вільний графік і сумісництво з основним місцем роботи. Та з іншого боку зменшує потребу в купівлі власного авто, адже цілодобово є доступ до даного сервісу, що скорочує використання ресурсів.

Оскільки бізнес-моделі економіки спільної участі можливі лише в цифровій економіці та залежать від Інтернету, недоліком про поширенні та загалом стабільній роботі є проблеми з Інтернетом, відсутності у клієнтів телефонів з операційними системами: Android, iOS та BlackBerry, що притаманне країнам з перехідною економікою та країнам, що розвиваються.

Використовуючи ресурси інших, і будучи лише платформою, вони залежать від них та мають стимулювати людей, у власності яких є «мертві активи», ділитись ними, пояснюючи їхні вигоди та яку користь суспільству вони можуть принести.

Дані компанії будуються на довірі, тому мають проводитися заходи по активній інформативній політиці, яка спрямована на розповсюдження достовірної інформації про надійність та безпеку компаній з бізнес-моделлю економіки спільної участі. Недоліком є і те, що дохід компанія отримує в основному з комісійних зборів, тому напряду залежить від діяльності людей, яких вони не наймали, а лише змогли привернути їх увагу своєю бізнес ідеєю.

Основним викликом для економіки спільної участі є скептицизм з боку людей, які не бажають ділитись своєю власністю з незнайомцями. Компаніям з бізнес-моделлю економіки спільної участі потрібно обережати майно від неправильного використання та повної руйнації з боку споживачів, шляхом страхування та інформаційної політики, щоб запобігти негативним відгукам, які провокуватимуть людей менше використовувати їх платформу. Важливим є і пояснення суспільству переваг та цінностей економіки спільної участі, які були зазначенні вище задля розширення та можливостей прояву економіки спільної участі в інших галузях економіки.

Проблеми створюють і державні регулювання, адже для даних нових бізнес-моделей, використовують старі правила та закони, що є не правильним, оскільки закони потрібно підлаштовувати під реалії дійсності.

Розвиток економіки спільної участі, зможе вирішити проблеми затор на дорогах, перевантаженість автостоянок, адже зникне необхідність в покупці авто, що призведе до зниження споживчих кредитів на авто. Що в свою чергу призведе до ефективнішого використання ресурсів та матиме позитивний вплив на довкілля, знизиться кількість автомобілів на сміттєзвалищах. Загалом поширення економіки спільної участі призведе до кращого розуміння сталого розвитку та допоможе досягти їх у коротші строки.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У даній статі було окреслено основні передумови формування економіки спільної участі, які полягають у економічних, соціальних та технологічних чинниках, та характеризується стрімким розвитком технологій, бажанням отримати дохід та забезпечити сталий розвиток. Також авторами було визначено синонімічний ряд понять, що мають спільними рисами мережеве спільне використання або обмін активами через платформи, системність та використання інформаційних технологій також бажання більш раціонально використовувати наявні ресурси, та отримати доступ до таких товарів та послуг, індивідуально отримати які неможливо, або дуже дорого.

Основною особливістю функціонування економіки спільної участі є специфічні шляхи створення цінності компаніями: підвищення продуктивності «мертвого капіталу», отримання додаткового доходу, створення сприятливих умов обміну та прозорості при наданні послуг. Це надає таким підприємствам величезні переваги порівняно із традиційними бізнес-моделями, дозволяє впроваджувати принципи сталого розвитку, особливо його екологічну складову. І даний процес, який починався з досить обмеженого кола галузей та видів послуг, на даний час охоплює все більше секторів економіки.

Отже, економіка спільної участі покращує навколишнє середовище шляхом спільного використання вже існуючих активів, утворює відчуття причетності до суспільства створюючи нові зв'язки та дозволяє отримати дохід від пасивних активів, скоротити витрати й отримати доступ до товарів, які є дорогими.

Специфіка функціонування підприємств економіки спільного використання на прикладі бізнес-моделі компанії Uber: міжнародної транспортної компанії, що створила однойменний мобільний додаток для пошуку, виклику та оплати таксі або приватних водіїв. Як показав проведений аналіз та побудований шаблон, бізнес-модель Uber вирізняється конкурентними перевагами: відсутність витрат на автопарк, його утримання, зарплати водіям, що дозволяє їм більше витратити на удосконалення платформи, та забезпечує доступні ціни, цілодобовий доступ, також водії самовмотивовані на продуктивну та ефективну роботу без витрат на роботу з персоналом.

Але для розуміння перспектив розвитку таких бізнес-моделей необхідні подальші дослідження в цій області. Зокрема, вчені могли б вивчити способи, якими економіка спільної участі вирішила проблему з асиметричністю інформації та оцінити, як ці рішення впровадити в класичні регулятивні підходи. Які чисті вигоди суспільству в результаті зростання економіки спільної участі? Якою мірою створення нових ринків економіки спільної участі може споріднитися з старими формами ведення бізнесу, а не просто витіснити їх? У міру того як економіка спільної участі зростатиме, ці та інші питання повинні бути вирішені.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Економіка спільного споживання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.blablacar.com.ua/blablalife/spilnota-blablacar/ekonomika-sovmestnogo-potrebleniia>.
2. Вигідно поділилися: що таке шерингова економіка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/business/1412542-vigidno-podililisya-shcho-take-sheringova-ekonomika-po-ukrayinski>.
3. Економіка спільної участі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>.
4. Sharing Economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investopedia.com/terms/s/sharing-economy.asp>.
5. The Collaborative Economy: Products, services, and market relationships have changed as sharing startups impact business models. To avoid disruption, companies must adopt the Collaborative Economy Value Chain. By Jeremiah Owyang [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.collaboriamo.org/media/2014/04/collabecon-draft16-130531132802-phpapp02-2.pdf>.
6. Why the Collaborative Economy Is Changing Everything by Jacob Morgan [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.com/sites/jacobmorgan/2014/10/16/why-the-collaborative-economy-is-changing-everything/#406e4afe28a1>.
7. Wanning Tvede J., Christensen M. Business models in the Sharing Economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studenttheses.cbs.dk/bitstream/handle/10417/5738/Julie_Wanning_Tvede.pdf?sequence=1.

8. Koopman C., Mitchell M., Tierer A. The Sharing Economy and Consumer Protection Regulation: The Case for Policy Change (2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://digitalcommons.pepperdine.edu/jbel/vol8/iss2/4>.
9. The Sharing Economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.com/us/en/technology/publications/assets/pwc-consumer-intelligence-series-the-sharing-economy.pdf>.
10. Molenaar C.N., Scholdan L., Straaten N. What are the drivers of the sharing economy and how do they change the customer behaviour? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.contextuallearning.nl/wp-content/uploads/2016/01/drivers-of-the-sharing-economy-strategie.pdf>.
11. Що таке піковий тариф? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://help.uber.com/h/e9375d5e-917b-4bc5-8142-23b89a440eec>.
12. Сайт компанії Uber [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.uber.com>.

REFERENCES

1. Ekonomika spilnoho spozhyvannia. [electronic resource]. – Mode access: <http://www.blablacar.com.ua/blablalife/spilnota-blablacar/ekonomika-sovmestnogo-potrebleniia>.
2. Vyhidno podilytysia: shcho take sherynhova ekonomika. [electronic resource]. – Mode access: <http://forbes.net.ua/ua/business/1412542-vididno-podililisy-shcho-take-sheringova-ekonomika-po-ukrayinski>.
3. Ekonomika spilnoi uchasti [electronic resource]. – Mode access: <http://uk.wikipedia.org>.
4. Sharing Economy [electronic resource]. – Mode access: <http://www.investopedia.com/terms/s/sharing-economy.asp>.
5. The Collaborative Economy: Products, services, and market relationships have changed as sharing startups impact business models. To avoid disruption, companies must adopt the Collaborative Economy Value Chain. By Jeremiah Owyang [electronic resource]. – Mode access: <http://www.collaboriamo.org/media/2014/04/collabecon-draft16-130531132802-phpapp02-2.pdf>.
6. Why the Collaborative Economy Is Changing Everything by Jacob Morgan [electronic resource]. – Mode access: <http://www.forbes.com/sites/jacobmorgan/2014/10/16/why-the-collaborative-economy-is-changing-everything/#406e4afe28a1>.
7. Julie Wanning Tvede and Maria Christensen, Business models in the Sharing Economy [electronic resource]. – Mode access: http://studenttheses.cbs.dk/bitstream/handle/10417/5738/Julie_Wanning_Tvede.pdf?sequence=1.
8. Koopman C., Mitchell M., Tierer A. The Sharing Economy and Consumer Protection Regulation: The Case for Policy Change (2015) [electronic resource]. – Mode access: <http://digitalcommons.pepperdine.edu/jbel/vol8/iss2/4>.
9. The Sharing Economy [electronic resource]. – Mode access: <http://www.pwc.com/us/en/technology/publications/assets/pwc-consumer-intelligence-series-the-sharing-economy.pdf>.
10. Molenaar C.N., Scholdan L., Straaten N. What are the drivers of the sharing economy and how do they change the customer behaviour? [electronic resource]. – Mode access: <https://www.contextuallearning.nl/wp-content/uploads/2016/01/drivers-of-the-sharing-economy-strategie.pdf>.
11. Shcho take pikovy taryf? [electronic resource]. – Mode access: <http://help.uber.com/h/e9375d5e-917b-4bc5-8142-23b89a440eec>.
12. Sait kompanii Uber [electronic resource]. – Mode access: <http://www.uber.com>.

РЕФЕРАТ

Дзюба О.М. Аналіз особливостей функціонування і розвитку економіки спільної участі на прикладі бізнес-моделі компанії Uber / О.М. Дзюба, К.М. Матвієнко // Економіка та управління на транспорті. – К.: НТУ, 2017. – Вип. 5.

У статті розглянуто особливості функціонування і розвитку економіки спільної участі на прикладі бізнес-моделі компанії Uber.

Об'єкт дослідження – бізнес-модель шерингової компанії Uber.

Мета роботи – є дослідження передумов формування та специфіки функціонування підприємств економіки спільного використання на прикладі бізнес-моделі компанії Uber.

Методи дослідження – методи узагальнення і аналогії, абстрагування, індукція і дедукція та системний підхід.

Ретельно досліджено особливості функціонування і розвитку економіки спільної участі. Виявлено економічні, соціальні та технологічні передумови виникнення економіки спільної участі. Визначено, що термін «економіка спільної участі» має ряд синонімів у зарубіжних джерелах, та виділено їх для систематизації та кращого сприйняття інформації. Встановлено, що економіка

спільної участі являє собою гібридну економіку, де існує безліч форм обміну, та створення доданої вартості. Охарактеризовано товари та послуги економіки спільної участі та більше того виділено ключові сектори економіки спільної участі. Цінність даного поняття виявлено не лише в отриманні доходу, а й в отриманні екологічного та соціального ефекту. Економіка заснована на матеріальних і нематеріальних засадах і закликає найбільш ефективне і продуктивне використання ресурсів. Більше того, для кращого розуміння функціонування шерінгової економіки описано бізнес-модель компанії Uber та встановлено конкурентні переваги даної бізнес-моделі серед традиційних компаній. Обговорюються перспективи пришвидшення досягнення сталого розвитку внаслідок впровадження економіки спільної участі в інші галузі.

Прогнозні припущення щодо розвитку об'єкта дослідження – суспільство отримає суттєві вигоди внаслідок розвитку економіки спільної участі. Споріднення економіки спільної участі із традиційними формами ведення бізнесу та виникнення нових ринків. Вирішиться проблема асиметричності інформації та пристосування регулятивних підходів до специфіки діяльності ключових секторів економіки спільної участі: готельного бізнесу, таксування та кредитування.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ЕКОНОМІКА СПІЛЬНОЇ УЧАСТІ, ЕКОНОМІКА СПІЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ, СПІЛЬНЕ СПОЖИВАННЯ, БІЗНЕС-МОДЕЛЬ UBER, СТАЛИЙ РОЗВИТОК.

ABSTRACT

Dziuba O.M., Matviienko K.M. The analysis of the sharing economy functional peculiarity and development based on Uber business model. Economics and management on transport. Kyiv. National Transport University. 2017. Vol. 5.

The study is focused on the sharing economy functional peculiarity and development analysis based on Uber business model.

The object of the study – Uber business-model of the sharing economy.

The purpose of the study – to investigate market forces drive of the sharing economy and functional specificity the sharing economy firms based on Uber business-model.

The method of the study – methods of synthesis and analogy, abstraction, induction and deduction and systematic approach.

Functional peculiarity and development of the sharing economy has been thoroughly studied. It is shown that the rise of the sharing economy is driven and enabled by the societal, economic and technology drivers. The authors have determined that the sharing economy term has several synonyms in foreign sources. Moreover, term synonyms have been highlighted for their systematization and better information perception. The sharing economy has been determined as a hybrid economy, which contains plenty forms of exchange and it produces added value. Goods and services of the sharing economy are outlined. Furthermore, key sectors of the sharing economy have been established. The value of this concept has been found not only in income but also in getting the environmental and social impact. The economy depends on intangible and tangible foundation and promotes efficient and productive exploitation of resources. In addition, Uber business-model is reported for a better understanding of the sharing economy functional peculiarity. Also, the sharing business-models competitive advantages of the traditional companies has been established. The perspective of rapid achieving sustainable development as a result of adaptation of the sharing economy business-model in other industries is discussed.

Anticipated forecasts about a development of this study object – society receives substantial benefits as a result of the sharing economic growth. New markets will be created which contain old forms doing business and the sharing economy business-model. The sharing economy has dealt with the problem of asymmetric information and adoption of traditional regulatory approaches to the specifics of the key economic sectors of the sharing economy: hospitality, taxicab and lending.

KEYWORDS: SHARING ECONOMY, COLLABORATIVE CONSUMPTION, UBER BUSINESS-MODEL, SUSTAINABILITY.

РЕФЕРАТ

Дзюба О.Н. Анализ особенностей функционирования и развития экономики совместного участия на примере бизнес-модели компании Uber / О.Н. Дзюба, Е.Н. Матвиенко // Экономика и управление на транспорте. – К.: НТУ, 2017. – Вып. 5.

В статье рассмотрены особенности функционирования и развития экономики совместного участия на примере бизнес-модели компании Uber.

Объект исследования – бизнес-модель шеринговой компании Uber.

Цель работы – исследование предпосылок формирования и специфики функционирования предприятий экономики совместного использования на примере бизнес-модели компании Uber.

Методы исследования – методы обобщения и аналогии, абстрагирования, индукция, дедукция и системный подход.

Тщательно исследованы особенности функционирования и развития экономики совместного участия. Выявлено экономические, социальные и технологические предпосылки возникновения экономики совместного участия. Определено, что термин «совместное потребление» в зарубежных источниках имеет ряд синонимов, они выделены для систематизации и лучшего восприятия информации. Установлено, что совместное потребление представляет собой гибридную экономику, где существует множество форм обмена и создания добавленной стоимости. Охарактеризованы товары и услуги экономики совместного участия и, более того, выделены ключевые сектора экономики совместного участия. Ценность данного понятия не только в получении дохода, но и в получении экологического и социального эффекта. Для лучшего понимания функционирования шеринговой экономики описано бизнес-модель компании Uber и установлено конкурентные преимущества данной бизнес-модели среди традиционных компаний. Обсуждаются перспективы ускорения достижения устойчивого развития в результате внедрения экономики совместного участия в другие отрасли.

Прогнозные предположения по развитию объекта исследования – общество получит существенные выгоды в результате развития экономики совместного участия. Решится проблема асимметричности информации и приспособления регулятивных подходов к специфике деятельности ключевых секторов экономики совместного участия: гостиничного бизнеса, таксировки и кредитования.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: ШЕРИНГОВАЯ ЭКОНОМИКА, ЭКОНОМИКА СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ, БИЗНЕС-МОДЕЛЬ UBER, УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ.

АВТОРИ:

Дзюба Оксана Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент Національний транспортний університет, доцент, доцент кафедри економіки, e-mail: dzyuba2006@yandex.ru, тел. +380679644273, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1, к. 313.

Матвієнко Катерина Миколаївна, Національний транспортний університет, e-mail: matviienko03@gmail.com, тел. +380966720566, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1.

AUTHOR:

Dziuba Oksana M., Ph.D., associate professor, National Transport University, department of Economics, e-mail: dzyuba2006@yandex.ru, tel. +380679644273, Ukraine, 01010, Kyiv, M. Omelianovycha-Pavlenka str., 1, of. 313.

Matviienko Kateryna M., National Transport University, e-mail: matviienko03@gmail.com, tel. +380966720566, Ukraine, 01010, Kyiv, M. Omelianovycha-Pavlenka str., 1.

АВТОРЫ:

Дзюба Оксана Николаевна, кандидат экономических наук, доцент, Национальный транспортный университет, доцент кафедры экономики, e-mail: dzyuba2006@yandex.ru, тел. +380679644273, Украина, 01010, г. Киев, ул. М. Омеляновича-Павленка, 1, к. 313.

Матвиенко Екатерина Николаевна, Национальный транспортный университет, e-mail: matviienko03@gmail.com, тел. +380966720566, Украина, 01010, г. Киев, ул. М. Омеляновича-Павленка, 1.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Ложачевська О.М., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, професор кафедри економіки, Київ, Україна.

Бондаренко С.В., доктор економічних наук, професор, президент Української академії інвестицій в науку і будівництво, Київ, Україна.

REVIEWER:

Lozhachevska O.M., Ph.D., Economics (Dr.), professor, National Transport University, professor, department of Economics, Kyiv, Ukraine.

Bondarenko Ye.V., Ph.D., Economics (Dr.), professor, President of Ukrainian Academy of Investment in Science and Construction, Kyiv, Ukraine.