

ПЛАТФОРМЕННЫЕ КОМПАНИИ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ВИД БИЗНЕСА В ЗАРУБЕЖНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Малинин Д.А.

Университет ИТМО, г. Санкт-Петербург

Научный руководитель - к.э.н., доц. Янова Е.А.

Университет ИТМО, г. Санкт-Петербург

Индустриальный подход к ведению экономики в наше время является устаревшим, в связи с тем, что развитие технологических подходов имеет различных характер и скорость появления и внедрения. Именно поэтому в современном мире все чаще говорят о цифровой экономике, которая дает толчок к инновационному развитию экономик ведущих стран мира. Одной из составляющих цифровой экономики являются платформенные компании, которые позволяют по-новому взглянуть на способ ведения и формирования бизнеса.

Под платформенной компанией принято понимать экономическую деятельность, которая полностью основана на высоких технологиях, представляющая возможность взаимовыгодного взаимодействия между двумя и более групп участников. Данные участники рынка, использующие подобную бизнес-модель способны выйти на высокие миллиардные обороты за несколько лет, потому играют значительную роль в национальной экономике.

Основные и особенности платформенных компаний:

- Отсутствие необходимости приобретать ресурсы и оборудование в качестве физических активов. Например, компания Uber организует возможность взаимодействия между заказчиками и таксистами, не имея при этом в наличии собственного автопарка, систем для его обслуживания, call-центра и др.

- Открытость данных. Сведения, получаемые от операций и транзакций на платформе, находятся в доступе, где их могут найти все желающие участники (потенциальные потребители и партнеры). Наличии необходимых сведений в требуемом объеме позволяет новым конкурентам разрабатывать все новые приложения и сервисы, которые улучшат качество и скорость предоставляемых услуг.

- Согласованность. Современные инструменты, такие как искусственный интеллект, автоматизация процессов, интернет вещей, позволяют поставлять продукты на рынок динамично и в необходимом объеме, а так же оперативно реагировать на происходящие изменения, гибко масштабироваться и подстраиваться под новые условия рынка.

- Сетевой эффект. Формирующиеся связи между различными участниками платформ порождают циклический эффект наращивания объемов, т.е. чем больше потребителей, тем больше производителей, желающих продать свой продукт и наоборот.

Актуальной тенденцией развития является платформенная интеграция, позволяющая создать альянс двух и более компаний, которые будут увеличивать свой доход за счет обмена рынка своих потребителей. Примером такого альянса можно считать интеграцию компаний Fitbit и Uber. Стартап Fitbit позволил создавать и генерировать плей-листы в зависимости от показателей датчиков состояния организма (пульс, температура и т.д.), подстраивая ту или иную музыку под данные условия. Затем, компания Uber предложила автоматически загружать музыку из фитнес-трекера пользователя в аудиосистему владельца наемной машины. Таким образом, данная система дала возможность не только обновлять плей-листы в машинах таксистов, но так же позволила потребителям слушать собственную музыку во время поездки, что отражает комплексный подход к предоставлению основных и дополнительных услуг.

Дальнейшее развитие платформенных компаний обусловлено свободным доступом к действующим платформам, что не может не привлекать новых клиентов, а также давать возможность формирования фиксированной цены по мере пользования на основе принципа Pay-as-you-go (Плата по мере пользования).

Платформенные компании порождают конкуренцию за счет открытой инфраструктуры и данных транзакций, тем самым сдерживая процесс монополизации рынков. Помимо этого, с каждым объединением подобных предприятий возможно создание новых рынков и условий ведения бизнеса, что позволит достигнуть высокой капитализации в кратчайшие сроки. Но необходимо принять во внимание то, что развитие подобного вида бизнеса напрямую связано с развитием цифровой экосистемы, что говорит об активном взаимодействии этих современных трендов.