

共享经济下企业现代商业战略盈利模式探讨

任姿霖

(四川工商学院,四川 眉山 620000)

摘要:近些年来,随着我国社会经济以及信息技术高速发展,信息技术与各个领域的融合创新了原有的工作形式,而基于共享经济这一商业模式也被更多企业所熟知。在当今时代背景下,如何能够基于共享经济实现企业盈利模式的科学性以及稳步增长,也是本文重点分析的地方。

关键词:共享经济;企业;盈利模式;现代商业战略;分析

【DOI】10.12231/j.issn.1000-8772.2022.33.112

共享经济是基于信息技术对分散化的资源进行整合,以此来满足用户的各类需求。从本质上来讲,供应方与需求方之间能够形成一种新的经济形态,以此来促进可持续发展以及物尽其用的局面。相比于传统模式,共享经济商业模式极大地减少了中间环节的成本,加快了供需关系的匹配速度,以此来实现商品利用率的最大化。

1 共享经济特点与我国共享经济发展现状

1.1 共享经济特点

从本质上来讲,共享经济就是利用互联网技术,将各类闲置的资源充分利用起来,通过构建分享平台的方式将企业与个人通过互通互联的关系紧密连接在一起,利用不同类型的服务满足人民群众的需求,以此来提高整个社会资源的利用率。相比于传统的资源,共享经济模式是通过提高社会闲置资源的利用率而实现价值的。因此,这种新型理念是一种不可估量的社会变革^[1]。由于共享经济这种经济模式是以资源提供者、资源使用者和资源供需平台构建而成的,因此它的特点主要体现在以下三个方面:

首先,资源提供者和资源使用者。在我国传统的经济行业当中,部分都是以大型企业为主,大型企业向人民群众提供商品或提供服务,而共享经济模式中,大型企业变成了小微企业甚至个人。以某二手交易平台为例,这个平台当中大多数交易者都是个人。提供商品和服务的对象也不再是统一的企业,这些资源中既包括日常用品,也包括名贵用品。消费者只需花费较小的代价就可以获得该商品的使用权。这一现象在传统经济模式中是较难实现的。此外,资源的使用者在挑选资源时还会有更强的自主性,同时资源使用者和资源提供者二者之间的转化门槛也较低^[2]。

其次,对接平台。共享经济模式下,各类商品信息的分享渠道接近零成本。由于共享经济是依托互联网信息平台开展的,随着资源分享者的不断加入,各类商品以及服务的种类越来越多。建立对接平台能够为每个拥有手机的用户提供更多的价值^[3]。

最后,使用性与传播性强。从本质上来讲,共享经济平台应尽量追求简化,提供的资源物有所值。在实际操作中,共享经济就是依托于用户的痛点,以及他们的实际需求出手,因此各类软件上线后必须要以实用性强、传播性强等特点吸引用户的注意力并被其广泛传播^[4]。

1.2 我国共享经济发展现状

当前我国共享经济发展主要有以下四个趋势:首先,共享经济企业平台众多。其次,市场交易额大幅增加。再次,市场融资额规模大。最后,拉动就业成效显著。随着我国社会经济以及信息化技术高速发展,共享经济平台的种类与数量越来越多。当前我国共享经济企业平台既包括共享固定资产商业模式、网络社交平台商业模式,又包括共享协作生活方式的商业模式。也就是说,既包含交通出行、共享房屋、二手物品交易,又包括生活服务以及知识教育等等^[5]。

以我国 2017 年共享经济市场交易额相关数据为例,非金融共享的市场交易额占比为将近 43%,而金融共享市场交易额占比为 57%左右,从我国共享经济重点领域交易额速率来看,知识技能、生活服务以及房屋共享的增速非常大。从市场融资额规模角度来看,知识技能、生活服务、交通出行这三个方面市场融资额规模较大^[6]。

随着时代的发展,我国共享经济平台企业员工越来越多,提供了数百万个就业与工作机会。相关数据统计,在 2017 年,基于我国共享经济平台,带动了一百三十万零就业家庭和失业人员实现了再就业,促进了社会和谐稳定发展。

2 共享经济商业模式分析

2.1 共享经济商业模式的发展驱动因素

共享经济商业模式从边缘经济发展到我国未来十几年的强劲经济力量,主要驱动因素有三种:首先,社交的需求。其次,过度消费的结果。最后,技术的发展与创新。

以社交的需求为例,随着人口的加剧,城市必须将大量的闲置资源进行再利用,所以人口的集中程度与资源的共享需求是成正比的,并且随着我国信息技术的高速

发展,各类社交媒体软件使用率随着手机、电脑的普及率不断提升,基于互联网平台的共享资源自然就成为未来年轻人以及数量众多的用户日常生活需求的平台^[7]。

根据相关数据统计,当前我国社会闲置资源已经达到了将近40%。从消费观角度来看,我国大多数家庭在购物计划上都缺乏科学合理的规划,进而导致过度消费现象,需要将具有潜在价值的过剩产能进行再利用。所以共享经济系统基于此才能够蓬勃发展。

以技术的发展和 innovation 为例,随着信息技术的高速发展,数字货币以及线上支付等新型交易方式已经成为人们日常生活中必备的物品,这使得边际成本递减转向零边际成本,而互联网技术的发展又兴起了多元交易模式。以上种种现象都为共享经济商业模式的发展提供了有力支持^[8]。

2.2 共享经济商业模式的盈利模式

盈利模式也就是指企业的收支方式。通常来讲,传统企业盈利模式主要体现在经营管理、企业运营以及员工支出等各个方面。随着信息化技术的不断发展,共享经济商业模式在商品、服务和商品交易过程中的成本近乎免费。通常来讲,共享经济企业的收入一般来自交易佣金的收取。而随着人工智能、大数据技术的应用,共享经济企业平台的成本主要有平台的运行和维护、新兴技术的研发与投资等等。总的来讲,共享经济企业的盈利模式主要有以下三种:首先是交易佣金,其次是增值服务收入,最后是广告收入^[9]。

以交易佣金为例,共享平台的盈利模式主要依靠收取交易佣金。通常来讲,交易佣金的收取方式主要分为单边收费和双边收费。例如,在共享固定资产的商业模式当中,主要采取向房东进行单方收取交易额的方式作为收入来源,而部分企业采取双向收费。例如,向租客收取6%~12%的费用,向房东收取3%的附加费。

以增值收入为例,增值收入通常以交易平台上用户群体提供衍生增值服务为主,例如,图书、笔记本、手机壳以及知识付费等等,或者向租车服务的用户提供洗车、维修、保养等增值服务项目^[10]。

以广告收入为例,广告收入是当今我国大多数共享平台都会采取的一种盈利方式,针对不同类型的平台与相关品牌方进行合作,以此来获得利润。但是,依靠广告收入的盈利模式需要相关负责人重点考虑,倘若广告类型以及广告内容不符合消费者群体的需求以及审美价值,可能会对共享经济平台效益造成一定的影响^[11]。

2.3 共享经济商业模式的风险控制

虽然共享经济商业模式能够为相关企业带来巨大的经济效益,但是这种商业模式也有一定的风险。以信息风险为例,基于互联网平台的共享经济商业模式发展过程中可能存在虚拟账号系统失败以及委托代理。通常来讲,注册共享平台的个人用户、共享平台的个人用户留存到

平台中,倘若平台受到网络技术攻击,那么就有可能导致用户隐私泄露的现象发生。

3 以共享单车公司为例探究盈利模式

3.1 不同时期应采取的盈利模式

共享单车公司在创业期盈利模式主要以分时租赁和押金为主,虽然通过收取押金的方式可以快速实现资本的回收,并且拥有巨大的资金量,还能够继续扩大企业规模。但是从实际角度来看,共享单车的损坏率近些年来颇高。汽车租赁的价格较低,但是车辆的维修保养费用越来越高。所以,分时租赁的收入并不是共享单车公司的主要收入来源,而是以用户在注册时缴纳的巨额押金为主。

3.2 主要盈利途径

广告和大数据技术也是该类公司在创业期的盈利模式之一。以广告盈利模式为例,随着我国共享单车在全国各个省市中的投放量不断增大,越来越多的公司将共享单车公司作为本公司广告的运营载体,并且我国部分共享单车公司的客户端也逐渐引入了美食、购物等其他运营商的广告平台,通过分享广告链接的方式增加该企业的商业价值。以大数据盈利模式为例,由于利用大数据技术能够在海量的数据资源中掌握大量的客户信息并对其进行客户画像,以此来找到用户的痛点并做出科学合理的决策。所以,新型技术产业也是当前共享经济公司主要的盈利模式之一。

4 基于现代商业战略提高盈利具体措施

4.1 控制成本

企业要想科学合理的盈利,需要遵循以下三个原则:第一,提高产品质量。第二,降低成本。第三,优化服务。在控制成本上,多数企业都会采取规范化管理模式,优化传统体系框架,构建科学合理的用人机制,以此来实现成本控制。而降低企业成本对于共享经济这一商业模式来说相对较难。以共享单车为例,共享单车的损耗率一直是相关企业重点研究领域。但是从实际情况来看,随处可见的单车破坏问题不仅损害了企业经济效益,还会对城市形象造成一定的影响。对于被破坏的单车,维修成本和维修难度极大地阻碍了企业经济效益稳步增长,最终这些费用都需要由企业来承担。所以在保障运营维护费用不变的情况下,还能够实现经济增长,就需要相关企业寻找新的收入来源。例如:投放招标广告等等,在公益利益与盈利目的之间寻求动态平衡。无论是哪种企业管理模式,相关人员必须积极探索企业未来发展方向与盈利模式之间的关系,这样才能够顺应时代的发展。

4.2 提高企业创新能力

要想保障企业在激烈的市场环境中获得稳定的经济效益来源,就必须不断创新自己的企业竞争力,研发新型材料、新型工艺,并将时代发展作为企业未来方向的数据支持。以共享单车为例,我国一些共享单车几乎都是露天摆放,带有防雨棚的共享单车存放区数量并不多,要想保

障企业经济稳步提升、降低成本,就需要研究新型的材料以及加工生产工艺,延长共享单车的寿命,以此来控制成本。此外,用户在支付共享单车押金后,那么收费标准就只跟车辆的骑车时长有关,所以车辆寿命越高,用户骑车时间越长,企业的收益就会越大。只要不是人为故意损坏,多数共享单车的寿命都在两个月以上,所以企业需要将耐用寿命长,作为共享单车的研发方向。

从本质上来讲,要想在某一个行业取得较大的竞争力,就需要快速取得市场优势。技术优势是当今各大企业在当今时代发展的重要方向,所以管理者需要加大科研创新的投入力度。

4.3 开发新市场

当今时代背景下,基于共享经济的企业,大多数服务项目与提供的产品类型相似,要想在市场环境中开辟新天地,就必须开发新的市场类型,所以相关人员需要在个体用户的基础上开拓群体用户版块。也就是说,共享经济企业不仅需要个人用户作为服务对象,还需要将企业用户作为服务对象,在日常工作中加强与各大企业之间的合作,与企业集团达成合作协议。由于企业拥有众多员工对于共享经济企业来说是快速提高经济效益的重要来源。因此,与相关企业达成战略协议的方式可以帮助企业员工解决日常拥挤的公共交通问题,也能够使基于共享经济的企业经济效益稳步增长。

此外,与相关企业达成战略协议后,还需要将该企业员工个人信息导入到单车系统当中,根据每一位员工上下班时间、使用单车的时间以及单车行驶距离等等,结合大数据、人工智能等新技术进行数据分析,并在海量的数据资源中分析该企业用户的日常需求,优化传统服务方式,以此来更好地开展有针对性的服务,最终实现二者之间有机合作、互利共赢的局面。

4.4 利用庞大的用户量

以共享单车为例,由于共享单车自带定位系统,每一次都会详细记录用户的出行。因此有关部门结合用户出行时间、出行地点以及单车使用频率方面,便可以观察到该城市中哪些道路是人们经常光顾的地方,并与当地相关公司合作,在这些地点投放广告,以此来极大地提高经济效益。

相对于传统经营模式来讲,利用庞大的用户信息,结合大数据等新技术能够发掘潜在的利润资源,为企业创造更多的盈利可能性。同时,通过精准分析用户数据的方式还能够提高广告的商业价值。例如,通过多元化的方式分析当前用户的现实需求,那么企业也能够更加精准地与广告公司开展合作。

4.5 去库存

对于共享单车来说,库存成本一直是影响企业经济效益稳步提升的重要原因。在实际运转过程中,不同城市投放的共享单车数量也各不相同,倘若某一城市的共享

单车数量已经趋近于饱和状态,那么再增加投入不仅不会提高经济效益,还会在一定程度上影响共享单车的使用率。

相关人员需要结合不同城市的发展背景,在拓宽合作渠道的前提下,通过详细的数据分析合理布局、适量生产。这样才能够保障产品在生产过程中不会存在潜在的风险,并减少企业的库存和管理成本。

5 结束语

综上所述,共享经济在当今时代背景下正在改变人们的生活,通过构建网络信息平台,将社会大量的闲置资源激活并共享出去,极大地提高了社会资源的利用率。共享经济下,企业要想提高自身经济效益,就应从开拓新市场以及运用新技术角度优化原有盈利模式。

参考文献

- [1]郑联盛.共享经济:本质、机制、模式与风险[J].国际经济评论,2017(06):45-69+5.
- [2]王晓雪.共享经济背景下商业模式的变革与创新——基于三大典型案例的启示[J].商业经济研究,2018(03):30-32.
- [3]郝路露.试论共享经济的盈利困境与突破[J].商业经济研究,2018(06):190-192.
- [4]张婧.基于共享经济盈利模式下的企业融资活动研究[J].财会学习,2022(06):140-142.
- [5]周子哈.共享经济商业模式的风险与盈利方式研究——以共享单车 ofo 为例[J].江苏商论,2018(12):68-72.
- [6]孙楚,曾剑秋.共享经济时代商业模式创新的动因与路径——价值共创的视角[J].江海学刊,2019(02):102-108+254.
- [7]孙凯,王振飞,鄢章华.共享经济商业模式的分类和理论模型——基于三个典型案例的研究[J].管理评论,2019,31(07):97-109.
- [8]许获迪.共享经济与泛共享经济比较:基于双边市场视角[J].改革,2019(08):48-60.
- [9]梅建平.共享经济中企业商业模式创新研究[J].企业经济,2019(09):77-84.
- [10]李灿,薛熙琳.共享农庄研究:利益联结机制、盈利模式及分配方式[J].农业经济问题,2019(09):54-63.
- [11]卞琨.共享经济下民宿业平台企业盈利模式构建、实现和发展——以小猪短租为例[J].山东青年政治学院学报,2020,36(04):17-22.
- [12]李雪娇.共享经济视角下共享单车行业盈利模式分析[J].老字号品牌营销,2021(04):61-62.

作者简介:任姿霖(1990-),女,辽宁沈阳人,硕士研究生,助教,研究方向:财务管理。