

УДК 33.018

КИРЕЙ ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ

к.э.н., Мытищинский филиал Московского государственного
технического университета им. Н. Э. Баумана,
Россия, Московская область, Мытищи,
e-mail: Kirey@mgul.ac.ru

DOI:10.26726/1812-7096-2023-6-86-91

ИННОВАЦИОННЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПРИРОДНЫМ КАПИТАЛОМ

Аннотация. Повышение эффективности управления природным капиталом становится новым трендом в корпоративном управлении с целью повышения экологичности бизнес-процессов. В этой статье автор описывает возможности инновационных бизнес-моделей предоставления консалтинговых услуг в области природного капитала. Задача предлагаемых бизнес-моделей заключается не в улучшении или изменении неустойчивых в настоящее время бизнес-моделей или в разработке новых бизнес-моделей, основанных на принципах устойчивости, а в том, чтобы спроектировать и реализовать бизнес-модели, основное ценностное предложение которых является решение конкретной экологической проблемы и в достижение поставленных экологических целей. Автором описана новая междисциплинарная теоретическая основа для разработки бизнес-моделей для рынка услуг по управлению природным капиталом. Описаны разработанные четыре новых бизнес-модели, которые уникальным образом сочетают модель создания корпоративной ценности с моделью совместного создания экологической ценности на уровне экосистемы. Цель автора состояла в том, чтобы описать конкретную перспективу инновационной бизнес-модели по вопросам природного капитала, которой до сих пор уделялось лишь ограниченное внимание в литературе по устойчивым бизнес-моделям.

Ключевые слова: экосистемные услуги, природный капитал, бизнес-модель, устойчивое развитие, устойчивые бизнес-модели.

KIREY VLADIMIR VLADIMIROVICH

Ph.D. in Economics, Mytishchi Branch of the
Bauman Moscow State Technical University,
Russia, Moscow Region, Mytishchi,
e-mail: Kirey@mgul.ac.ru

INNOVATIVE BUSINESS MODELS OF SERVICE PROVISION ON NATURAL CAPITAL MANAGEMENT

Abstract. Improving the efficiency of natural capital management is becoming a new trend in corporate governance in order to increase the environmental friendliness of business processes. In this article, the author describes the possibilities of innovative business models for providing consulting services in the field of natural capital. The task of the proposed business models is not to improve or change currently unstable business models or to develop new business models based on the principles of sustainability, but to design and implement business models whose main value proposition is to solve a specific environmental problem and achieve the set environmental goals. The author describes a new interdisciplinary theoretical framework for the development of business models for the market of natural capital management services. The developed four new business models are described, which uniquely combine the model of corporate value creation with the model of joint creation of ecological value at the ecosystem level. The aim of the author was to describe a specific perspective of an innovative business model on natural capital issues, which has so far received only limited attention in the literature on sustainable business models.

Keywords: ecosystem services, natural capital, business model, sustainable development, sustainable business models.

Введение

Бизнес-модель можно рассматривать как концептуальный инструмент, описывающий принципы, с помощью которых организация создает, поставяет и получает ценность, и выражающий фундаментальную бизнес-логику компании, с помощью которой она генерирует прибыльные и устойчивые потоки доходов. Концепция бизнес-модели приобретает все большую популярность как в академических, так и в управленческих сообществах [1]. Данный подход использовался для решения исследовательских вопросов в различных областях управления и корпоративной устойчивости [2]. Бизнес-модели, как правило, структурированы в виде ряда «элементов», объединенных последовательным образом.

В то время как литература по устойчивым бизнес-моделям дает много информации о роли бизнеса в решении проблем устойчивого развития в различных областях [3], в бизнес-моделях услуг по управлению экосистемами формируются уникальные социальные, организационные и стратегические вопросы, вытекающие из того факта, что биоразнообразие и природный капитал являются общественными услугами [4]. Это требует уделять большое внимание вопросам, лежащим в основе коллективного управления любой экосистемой, что, в свою очередь, требует мобилизации ключевых теоретических и концептуальных ресурсов, адаптированных для анализа различных фундаментальных аспектов коллективного управления экосистемами и природными ресурсами, и лежащих в основе моделей организованных действий по управлению природным капиталом.

Таким образом, теоретические основы для разработки бизнес-моделей для услуг по управлению экосистемами основываются на литературе по экопредпринимательству и устойчивому предпринимательству, которая фокусируется именно на изучении того, как и при каких условиях стремление к эффективным бизнес-моделям может успешно способствовать решению социально-экологических проблем общества [5,6]. Центральное место в этой научной области занимает изучение того, как предприниматели используют "возможности" для создания будущих товаров и услуг, способствующих созданию социальных и экологических выгод для других членов общества.

Наша главная цель состоит в том, чтобы сосредоточиться на перспективе инновационной бизнес-модели по вопросам управления природным капиталом, которой до сих пор уделялось лишь ограниченное внимание в литературе по устойчивой бизнес-модели. Существующая литература в основном сосредоточена на трех основных типах отношений между бизнесом и биоразнообразием: снижение воздействия бизнеса на природный капитал, более эффективное управление зависимостью бизнеса от экосистемных услуг, превращение эффективного управления природным капиталом в возможность повысить ценность основной деятельности [7]. Однако существует четвертая точка зрения на отношения между бизнесом и природным капиталом, которая ставит сохранение и восстановление экосистем в основу коммерческой деятельности.

Несмотря на сильную динамику экспериментов и инноваций, постепенно возникли трудности с расширением масштабов разработки новых видов деятельности по управлению экосистемой и природным капиталом, выходящих за рамки исторической бизнес-модели [8].

Основными элементами предлагаемых бизнес-моделей являются:

– Ценностное предложение относится к ценности, встроенной в продукты и услуги, предлагаемые фирмой целевому потребительскому сегменту, готовому за это платить.

– Создание и доставка ценности относится к конфигурации ключевых видов деятельности, ресурсов, каналов, шаблонов, технологий, а также к сети внешних партнеров и заинтересованных сторон, которые фирма создает ценность и доставляет ее своим клиентам.

– Получение дохода описывает то, как компания получает доходы от предоставления услуг или информации пользователям и клиентам.

Для разработки бизнес-моделей услуг по управлению природным капиталом необходимо соединить два взаимодополняющих и частично совпадающих типа стратегических организационных моделей. С одной стороны, внутриорганизационные модели создания стоимости, ориентированные на компанию, основанные на устойчивой бизнес-модели, а с другой стороны, ориентированные на экосистему межорганизационные модели совместного создания стоимости, основанные на теориях управления природным капиталом.

Бизнес-модели предоставления услуг по управлению природным капиталом

В этом разделе представлены четыре бизнес-модели для услуг по управлению природным капиталом. Каждая из четырех моделей построена в соответствии с одной и той же общей архитектурой, но представляет собой отдельный стратегический путь и механизм внедрения для фирмы экологического сектора, которая стремится развивать деятельность и услуги по управлению природным капиталом.

Четыре противоположные бизнес-модели для рынка услуг по управлению экосистемами разработаны с использованием методов участия, обеспечивающих четыре основных последовательных видения ролей, которые компания экологического сектора может играть в коллективных усилиях по защите экосистемы. В каждой из представленных бизнес-моделей услуг по управлению природным капиталом систематическая оценка экологического вклада и результатов занимает центральное место как в качестве основы для переговоров, так и в качестве подотчетности клиенту, который ожидает и платит за получение измеримых результатов.

В первых двух моделях ("экологический консорциум" и "экологическая концессия") общественные инициативы, стабильные институты, а также экологическое регулирование и финансирование играют важную роль в структурировании деловых возможностей, два других ("экологический B2B" и "экологическое сотрудничество"), напротив, адаптированы к ситуациям, когда государственные инициативы в вопросах природного капитала менее эффективны.

1. Экологический консорциум

В этой бизнес-модели экономическая перспектива создается за счет появления политической воли в вопросах достижения значимых ключевых показателей деятельности по восстановлению и сохранению природного капитала. Основными клиентами являются учреждения, отвечающие за каналы государственных инвестиций, а также за оценку экологических проектов, которые будут эффективно способствовать достижению экологических целей. Государственные или частные субъекты, обладающие различной компетенцией в области управления экосистемами, конкурируют за привлечение государственного финансирования.

Ценностное предложение компании экологического сектора заключается в реализации крупномасштабных обязательств государственных органов по сохранению и восстановлению природного капитала в различных многосторонних проектах по сохранению и восстановлению экосистем на региональном и местном уровнях путем руководства созданием (или активного участия) в конкурентные консорциумы.

С этой целью ключевые виды деятельности, предлагаемые фирмой, включают ее экологический опыт, а также инновационные технические услуги по восстановлению и мониторингу окружающей среды, а также ее многочисленные и адаптируемые организационные компетенции в области разработки и управления проектами, которые могут применяться в различных контекстах и местах (финансовые навыки, коммуникация, научно-исследовательский и инновационный потенциал, бизнес-аналитика), что быстро делает компанию значимой для других членов консорциума. Поток доходов компании должен согласовываться с другими членами данного консорциума на основе уровня вклада ключевой деятельности фирмы в функционирование консорциума и в общее достижение консорциумом экологических результатов, что в конечном счете обуславливают объем государственных средств, которые он получает.

В этой модели задача коллективных действий заключается в разработке и поддержании прочных стратегических альянсов с ключевыми заинтересованными сторонами из сектора охраны окружающей среды, которые дополняют собственный технический опыт. Примером могут служить специализирующиеся на конкретных экологических инженерных технологиях исследовательские центры в области экологии, которые могут обеспечить доверие к процедурам оценки эффективности природного капитала (например, природоохранная НПО, консалтинговые компании, специализирующиеся на конкретных экологических инженерных технологиях, государственные исследовательские центры в области экологии и т. д.). Затем фирма может тщательно выбирать среди членов своей диверсифицированной сети местных, региональных и национальных партнерств соответствующих союзников, с которыми можно развивать экологические консорциумы, способные обеспечить прирост биоразнообразия и природ-

ного капитала, ожидаемый различными спонсорами. Одним из важнейших условий успеха является то, что компания должна быть признана другими в качестве законного участника экологического сектора, четко заявив о своей приверженности своим основным ценностям и миссии, а также о своей готовности продемонстрировать экологическую ответственность.

2. Экологическая концессия

В этой бизнес-модели экономическая перспектива создается за счет разработки нормативных актов, допускающих появление новых видов концессионных договоров, описывающих восстановление и управление биоразнообразием и природным капиталом на участках особой социально-экологической ценности (например, управление придомовыми территориями). Основным заказчиком обычно является государственный субъект, который осуществляет суверенитет над территорией, периметр которой четко определен, и который решает делегировать свое управление фирме из сектора охраны окружающей среды.

Ценностное предложение компании экологического сектора состоит в том, чтобы предложить ключевые действия для обеспечения доставки: социально-экологическое управление сайтом. Легитимность фирмы и поток доходов в первую очередь коррелируют с ее способностью демонстрировать экологическую ценность, созданную (или поддерживаемую) на участке в течение долгосрочных периодов. Таким образом, она в первую очередь предлагает технические и экологические инженерные услуги для достижения основных экологических характеристик участка, оговоренных и согласованных с клиентом (например, поддержание функциональности системы очистки водно-болотных угодий при восстановлении мест обитания перелетных птиц), а также информацию о природном капитале.

Кроме того, клиент также ожидает, что фирма будет урегулировать конфликты, связанные с использованием или чрезмерным использованием и деградацией естественных общих благ участка другими ключевыми заинтересованными сторонами, которые имеют доступ к участку и извлекают выгоду из его биоразнообразия и природного капитала посредством различных видов деятельности. Чтобы решить эту проблему коллективных действий, фирме необходимо внедрить согласованное управление участком, при котором практика каждого пользователя и конкретное отношение к экосистемам участка, а также социальные традиции учитываются, коллективно обсуждаются и оцениваются на основе общей экологической концепции, система представительства и подотчетности. С этой целью она может предложить специальные консультации и услуги по координации с участием многих заинтересованных сторон. В конечном счете, условие успеха зависит от способности фирмы быть принятой этим диверсифицированным сообществом пользователей в качестве законного субъекта путем создания близости и доверия на основе некоммерческих партнерств и удовлетворения некоторых из их потребностей.

3. Экологический B2B

В этой бизнес-модели экономическая перспектива возникает из-за социальных и экономических издержек, которые несут ряд участников в результате плохого или неэффективного управления экологическим объектом. Однако, несмотря на конфликтную атмосферу, которая, вероятно, возникает в этой ситуации, эта группа заинтересованных сторон не может или не хочет обращаться за помощью к государственному органу для решения вопроса по той или иной причине (например, между участниками утрачено доверие) и должностным лицам местного самоуправления. Основным заказчиком является один из этих частных субъектов, готовых исправить эту ситуацию, которую он считает слишком дорогостоящей.

Ценностное предложение компании экологического сектора состоит в том, чтобы помочь клиенту улучшить свои отношения с другими участниками и с окружающей средой в этом противоречивом контексте, постепенно развивая и оборудуя локальную и автономную систему коллективного управления общей экологической проблемой. Поток доходов компании связан с выполнением различных необходимых для этого шагов, для которых предлагаются ключевые виды деятельности. Компания может предложить услуги по экологической оценке и учету, чтобы помочь клиенту и другим местным субъектам объективизировать ситуацию, укрепить доверие.

Предлагая услуги по посредничеству и координации, компания может затем помочь участникам переговоров и согласования ключевых экологических целей, определить потенциальные синергии между всеми потребностями и возможностями для снижения затрат, разработать план действий, договориться о распределении ресурсов для каждого действия и т.д. Компания может предложить экологические инженерные услуги основному потребителю и, возможно, другим заинтересованным сторонам для решения части поставленной экологической проблемы и достижения экологических целей.

Здесь проблемой коллективных действий являются первоначальные конфликтные отношения или отсутствие диалога между ключевыми заинтересованными сторонами, заинтересованными в экологической проблеме. Чтобы преодолеть это, компания играет активную посредническую роль и, таким образом, вовлекается в определение целей и средств этого возникающего сообщества бенефициаров экосистемных услуг. Таким образом, условием успеха для фирмы является регулярное доказательство отсутствия конфликта интересов с клиентом или любым другим заинтересованным лицом, а также установление близости и взаимности с каждым действующим лицом. Фирма может добиться этого, публикуя информацию о своих собственных экологических показателях и отчитываясь перед другими о вкладе своей деятельности в достижение согласованных экологических целей.

4. Экологический кооператив

В этой бизнес-модели фирма сама создает экономическую перспективу, действуя в качестве главного пропагандиста и организатора коллективных действий в пользу экосистем, в условиях, когда фрагментация ответственности за охрану окружающей среды ведет к деградации биоразнообразия и природного капитала. В этой модели, в отличие от трех предыдущих, нет государственного или частного первичного потребителя, который был бы готов взять на себя инициативу по решению проблемы такой экологической деградации тем или иным образом и был бы в состоянии платить фирме экологического сектора за это, свои услуги по управлению экосистемой.

Ценностное предложение фирмы состоит в том, чтобы предлагать активное экологическое участие в изменении окружающей среды и ее способность регистрировать и объединять других участников в совместное сообщество, чтобы способствовать появлению множества местных проектов, направленных на сохранение и приумножение природного капитала. Эта модель особенно вдохновлена развитием "обменной экономики", где услуги и товары обмениваются непосредственно между пользователями, образующими сообщество и функционирующими в стороне от доминирующей социально-экономической системы.

Что касается ключевых видов деятельности в таком случае, компания может сначала определить, оценить и предупредить о местных экологических проблемах, которые выиграют от коллективных усилий. Поскольку основные возможности и ресурсы для действий по сохранению природного капитала рассредоточены между различными участниками, компания может взять на себя инициативу посредством координации и деятельности по содействию развитию и консолидации сообщества участников, заинтересованных в этих проблемах и мотивированных внести свой вклад в их смягчение. Таким образом, каждый член этого сообщества становится одновременно клиентом и продавцом ресурсов и взносов для совместного создания экологической ценности.

Для реализации этих усилий компания может разработать и использовать местные и оригинальные механизмы координации, такие как механизмы совместного финансирования, вдохновленные краудфандингом, совместные платформы для участников, чтобы они могли встречаться друг с другом, обмениваться ресурсами и выполнять коллективные проекты. Кроме того, она может предлагать услуги экологического аудита и бухгалтерского учета для оценки действий и проектов, поддерживаемых платформой, и количественной оценки их вклада в достижение различных ключевых целей по сохранению экосистем. Компания экологического сектора также может предлагать свои собственные экологические инженерные и восстановительные услуги через платформу в качестве технического вклада в различные проекты.

Чтобы считаться законным игроком и получать свою справедливую долю средств, компания должна не только придерживаться и демонстрировать сильные экологические ценности,

но и выигрывать от вовлечения других членов сообщества в свои корпоративные решения.

Заключение

В последнее время мы наблюдаем постепенное увеличение обращений государственных учреждений к компаниям с призывами более активно участвовать в коллективных усилиях,

Литература

1. Wirtz B.W., Pistoia A., Ullrich S., Gottel V., *Business Models: Origin, Development and Future Research Perspectives*. *Long Range Planning*, 2016, Vol 49, №1, pp.36-54.
2. Zott C., Amit R., Massa L., *The Business Model: Recent Developments and Future Research*. *Journal of Management*, 2011, Vol 37, №4, pp.1019-1042.
3. Gauthier C., Gilomen B., *Business Models for Sustainability: Energy Efficiency in Urban Districts*. *Organization & Environment*, 2016, Vol 29, №1, pp.124-144.
4. Winn M. I., Pogutz S., *Business, Ecosystems, and Biodiversity: New Horizons for Management Research*. *Organization & Environment*, 2013, Vol 26, №2, pp.203-229.
5. Hoogendoorn B., van der Zwan P., Thurik R. *Sustainable Entrepreneurship: The Role of Perceived Barriers and Risk*. *Journal of Business Ethics*, 2019, Vol 157, №4, pp.1133-1154.
6. Munoz P., Cohen B., *Towards a social-ecological understanding of sustainable venturing*. *Journal of Business Venturing Insights*, 2017, №7, pp.1-8.
7. van den Burg S. W. K., Bogaardt M. J., *Business and biodiversity: A frame analysis*. *Ecosystem Services*, 2014, №8, pp.178-184.
8. Munoz P., Cohen, B. *Sustainable Entrepreneurship Research: Taking Stock and looking ahead: Sustainable Entrepreneurship Research*. *Business Strategy and the Environment*, 2018, Vol 27, №3, pp.300-322.

References:

1. Wirtz B.W., Pistoia A., Ullrich S., Gottel V., *Business Models: Origin, Development and Future Research Perspectives*. *Long Range Planning*, 2016, Vol 49, №1, rr.36-54.
2. Zott C., Amit R., Massa L., *The Business Model: Recent Developments and Future Research*. *Journal of Management*, 2011, Vol 37, №4, rr.1019-1042.
3. Gauthier C., Gilomen B., *Business Models for Sustainability: Energy Efficiency in Urban Districts*. *Organization & Environment*, 2016, Vol 29, №1, rr.124-144.
4. Winn M. I., Pogutz S., *Business, Ecosystems, and Biodiversity: New Horizons for Management Research*. *Organization & Environment*, 2013, Vol 26, №2, rr.203-229.
5. Hoogendoorn B., van der Zwan P., Thurik R. *Sustainable Entrepreneurship: The Role of Perceived Barriers and Risk*. *Journal of Business Ethics*, 2019, Vol 157, №4, rr.1133-1154.
6. Munoz P., Cohen B., *Towards a social-ecological understanding of sustainable venturing*. *Journal of Business Venturing Insights*, 2017, №7, rr.1-8.
7. van den Burg S. W. K., Bogaardt M. J., *Business and biodiversity: A frame analysis*. *Ecosystem Services*, 2014, №8, rr.178-184.
8. Munoz P., Cohen, B. *Sustainable Entrepreneurship Research: Taking Stock and looking ahead: Sustainable Entrepreneurship Research*. *Business Strategy and the Environment*, 2018, Vol 27, №3, rr.300-322.