Степина И.О.

Какие сферы бизнеса станут популярными после пандемии COVID-19, а какие останутся навсегда в прошлом?

*Сибирский федеральный университет
(Россия, Красноярск)*

doi: 10.18411/lj-06-2020-129

idsp: ljournal-06-2020-129

Аннотация

Статья содержит анализ будущего современного бизнеса в России. Также представлены разборы сфер бизнеса и сделан прогноз об их дальнейшем существовании на рынке.

Целью данной работы состоит в раскрытии темы современного бизнеса, который ожидает нас после пандемии коронавируса, а также в анализе направлений бизнеса, которые будут наиболее выгодными после вируса, с которым столкнулась экономика не только России, но и весь мир.

Научная новизна данной статьи заключается в рассмотрении дальнейших перспектив развития бизнеса в России после пандемии COVID-19.

В результате определено, что у каждого бизнеса есть несколько вариантов сохранения своих позиций на рынке: быстрая реакция и смена производимых товаров на более актуальные и необходимые, которые нужны в данный промежуток времени; объединение в альянсы; гибкость производства; умение анализировать и прогнозировать ситуацию на рынке для быстрого реагирования на изменения.

Ключевые слова: цифровизация экономики, современный бизнес, экономика будущего, пандемия COVID-19, трансформация бизнеса.

Abstract

The article contains an analysis of the future of modern business in Russia. The analysis of business areas and the forecast of their further existence in the market are also presented.

The purpose of this work is to reveal the topic of modern business that awaits us after the coronavirus pandemic, and to analyze the business lines that will be most profitable after the virus that the economy of not only Russia, but the entire world has faced.

The scientific novelty of this article is to consider the future prospects of business development in Russia.

As a result, it is determined that each business has only a few options for maintaining its position in the market: quick reaction and change of manufactured goods to more relevant and necessary ones that are needed in a given period of time; integration into alliances; production flexibility; ability to analyze and forecast the market situation for rapid response to changes.

Keywords: digitalization of the economy, modern business, economy of the future, COVID-19 pandemic, business transformation.

Коронавирусная инфекция в России стала катализатором ухудшения финансовой ситуации, которую ожидали только ближе к осени. Экономика России постепенно подготавливалась к наступлению кризиса в стране, поэтому заранее были предприняты некоторые действия по предотвращению падения уровня жизни населения страны. Можно сказать, что мы были подготовлены к этому событию. Вообще весь мир ждал появление внезапного события, «черного лебедя», но никто не ожидал, что это явление остановит всю мировую экономику. Предсказать последствия пандемии COVID-19 достаточно сложно, но именно сейчас мы можем наблюдать, как меняется всё вокруг нас, особенно бизнес.

Экономика России не успела еще прийти в себя после обрушения цены на нефть, как её ожидал сразу следующий удар, который начал поражать не только людей, но и бизнес. Одни сферы бизнеса исчезли навсегда, а у других получилось проявить гибкость, подстроиться под ситуацию и в разы увеличить свою выручку.

Стоит отметить, что первыми ушли фирмы, которые производили совсем не нужный товар современному обществу. Они должны были закрыться сами по себе, но вирус ускорил этот процесс.

Эксперты говорят о том, что явление пандемии коронавируса останется с нами на долгое время. Ученые предполагают, что карантин в России закончится в конце июня или в июле, потому что пик придется на середину мая[1].

Сейчас мы своими глазами можем наблюдать, как быстро развивается бизнес, который смог сразу же перейти в онлайн-формат и доставку. Платформы по доставке сразу же заметили увеличение оборотов в первые дни, когда стало официально известно о коронавирусе. Многие люди предпочли изолироваться и заказывать все товары на дом, поэтому курьерский сервис стал очень популярен. На первом месте по популярности безусловно оказываются сайты и приложения, которые могут помочь организовать работу в удаленной форме. Очень сильно активизировались сайты развлекательного характера, при введении нерабочих дней с сохранением заработной платы, люди стали смотреть больше фильмов, сериалов, больше играть в игры, читать книги. По данным Ozon, в России за первую неделю пандемии сильно выросли продажи некоторых категорий товаров: пользователи купили на 200% больше подписок на игровые сервисы и онлайн-кинотеатры, вырос спрос на настольные игры (150%), товары для хобби и творчества (120%) и книги (110%)[2].

Выручки именно онлайн-бизнеса увеличились во много раз, но с офлайн-бизнесом всё сработало наоборот. В сложившейся ситуации можно уже уверенно сказать о том, что сферы, конкурирующие с IT-услугами, не смогут дать отпор и проигрывают. Например, полиграфия и всё, что касается классического документооборота. Ожидаемые потери издателей книг по оптимистичным оценкам составят в текущем году 25% от выручки (примерно 15 млрд руб.)[5]. В том числе часть нотариальных и бухгалтерских слуг потерпят ущерб, который сейчас трудно оценить. Но при этом грядёт расцвет медицины, в особенности дистанционной. Рынок онлайн-страхования может серьёзно подняться, также ожидается безусловный прорыв в области онлайн-образования. Многие люди начали переучиваться на другие профессии, чтобы работать в Интернете, и они больше никогда не вернуться в офлайн. Многие проекты, которые казались очень перспективными, сейчас находятся под угрозой замораживания, ведь сейчас мало кому интересен новый торговый центр с модными магазинами, если можно заказать доставку домой и сэкономить деньги и время. Большинству населения пришлось попробовать доставку, если раньше они этого не делали. И если они остались полностью довольны, то теперь они станут постоянными покупателями.

В современном мире станет актуальным развитие прикладного сектора информационной экономики. Например, сбор и обработка коммерческой информации, пользовательские сервисы, создание контента, новые автоматизированные алгоритмы производства и логистики. Сейчас вся наша жизнь уходит целиком в Интернет и мы должны быть к этому готовыми.

Многие люди негативно относятся ко всему, что происходит, но остальные поддерживают переход нашей жизни в онлайн, ведь совершать многие вещи там намного быстрее, удобнее и дешевле.

Людам, пережившим карантин, пришлось провести большое количество времени наедине с собой, со своими мыслями, тревогами и страхами. Особенно люди, которые остались без работы навсегда пересмотрели своё отношение к бизнесу. Так сложилось, люди, которые имели предпринимательскую деятельность и смогли

подстроиться под сложившуюся ситуацию, у них остался заработок. Именно свой бизнес помогает людям остаться с доходом даже в самой критической ситуации. У некоторых людей зародились новые бизнес-идеи и они готовы воплощать их в жизнь прямо сейчас, а это означает лишь то, что бизнес в России будет жить, только произойдет смена игроков.

Большая часть предпринимателей восприняла режим самоизоляции как испытание на прочность, фирмы, у которых не было накоплений, сразу ушли с рынка. Даже если фирма смогла через какое-то время сменить род своей деятельности на производство масок, перчаток, антисептиков, ей понадобилось огромное количество изменений. Например, фирма, которая производила надувные шары, решила отреагировать на ситуацию и начала производить перчатки. Бесспорно, хозяину фирмы потребовалось принять решение в краткие сроки, чтобы успеть начать производить качественный товар, пока это всё ещё актуально. Если бы у фирмы не было накоплений, она бы не смогла сменить сырьё, оборудование, оплатить обучение у сотрудников, ведь это совсем другой товар, который производится совершенно по иной технологии. Для кого-то то перепрофилирование становится вопросом выживания.

В данный период времени страдает больше всего сектор всех офлайн услуг, транспорта и общественного питания. Сфера косметических услуг практически потеряет свою клиентскую базу, ведь, сидя на изоляции, многие начали подстригаться, делать маникюр и педикюр самостоятельно. Сейчас уже становится понятно, что как прежде не будет. Одни сферы бизнеса уйдут навсегда, другие выйдут из ситуации с пандемией в плюсе. Всё зависит от того, насколько компания изначально была готова к цифровизации, и какой стратегии будут придерживаться владельцы.

Критическая ситуация, вызванная коронавирусной инфекцией, приведет к изменениям в привычках и поведении людей. По прогнозам онлайн-торговля должна была превзойти традиционную только ближе к 2036 году, но сейчас мы уже видим, что это не так. Конечно, отток онлайн-покупателей после пандемии будет, но он сократится лишь в сравнении с периодом изоляции. Как уже было сказано ранее, это связано с тем, что покупки онлайн протестируют люди, которые раньше ими не пользовались, и часть своих покупок они перенесут в цифровой мир[3]. Никто никогда этим не занимался и никто к этому не готов. Это большой социальный вызов.

После пандемии отношение к онлайн изменится. Он станет не просто инструментом, а равноценным пространством для жизни и работы. Многие компании поймут, что часть рабочих процессов можно эффективно перенести в онлайн. К тому же, это огромная возможность снизить издержки для предпринимателей, теперь не нужно платить за аренду, оплачивать транспорт сотрудникам. Прошло уже достаточно времени, чтобы понять – теперь мы совсем другие люди, с новыми привычками и традициями и мы уже никогда не захотим вернуться к прошлому образу жизни.

Сервисы видеосвязи и организации рабочего пространства станут той базовой инфраструктурой, за которую будут готовы платить очень многие. Теперь у предпринимателей появился совсем другой путь, они могут во много раз сократить свои расходы и не продолжать платить огромному штату сотрудников. Онлайн-платформы позволяют оптимизировать большинство действий, и это поможет сократить количество работников.

Наш мир меняется, а это значит, что перед нами открывается множество новых возможностей. Ими смогут воспользоваться только те, кто готов реализовывать свои идеи и оперативно отвечать на запросы потребителей.

Доход компаний, доставляющих готовую еду, продукты и другие товары, не упал, а наоборот – вырос.

У онлайн-бизнеса появилась огромная возможность активного развития. Многие привлекают аудиторию бесплатным контентом, поэтому не стоит ждать выручки в два раза у всех компаний в отрасли. Однако через несколько месяцев многие новые

пользователи могут превратиться в платящих клиентов и увеличить выручку платформ на 20—30%. Главная удача индустрии — это то, что тренд на онлайн-образование — и так заметный — усилится за время пандемии[4]. Еще набирает силу роботизация торговли — собирать и доставлять товары роботам в нынешних условиях безопаснее, чем людям, и они могут справиться с большим объемом заказов. Вряд ли люди вернуться к сборке заказов обычными людьми, поэтому многие люди уже потеряли свою работу, произошел скачок безработицы, многие люди не знают, что им делать. Но это всё говорит только об одном — мы перешли на новый уровень. Теперь люди должны заниматься чем-то другим, переучиваться, создавать новые сферы для бизнеса.

Сейчас открывается огромный потенциал для сфер бизнеса, связанных с правом и юридическими услугами. В нынешней ситуации люди уже сталкиваются в договорах с формулировками вроде «форс-мажор»: нужно будет безболезненно и честно организовать увольнения и оптимизировать затраты на кадры, что будет сопровождаться встречными исками. И теперь, когда это можно всё сделать онлайн — людям стало намного легче жить.

Никто уже не задается вопросом: «Как выжить в новых реалиях, когда онлайн становится больше, а офлайн — меньше?». Многие люди уже свыклись с этой ситуацией и осознали, что многие привычные действия можно совершать в онлайн-формате и это намного удобнее.

Например, еще больше государственных услуг будет предоставляться онлайн. Теперь не нужно стоять в очередях, в этой сфере мы уже никогда не вернемся в офлайн.

Нынешняя пандемия — угроза всему бизнесу. Когда она закончится, мир не сможет сразу вернуться в норму. Именно мы станем свидетелями цивилизационного сдвига, который отразится на нас и последующих поколениях. Каждый из нас должен позаботиться о том, чтобы наш современный бизнес после COVID-19 стал намного лучше, чем был до этого. Мы должны оставить все отмирающие отрасли позади и перейти на новый уровень, где совершенно другие возможности и технологии.

1. Прогноз ученых об окончании карантина в мире от Boston Consulting Group. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://view.publitas.com/film-event-media/boston-consulting-group-epidemic-projections-summary-pdf/page/1> (дата обращения 05.04.2020)
2. Обзор влияния COVID-19 на объем покупок населения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.gfk.com/ru/insaity/report/obzor-gfk-vlijanie-koronavirusa-na-globalnyi-i-rossiiskii-gynok-bytovoi-tekhniki-i-ehlektroniki/> (дата обращения 29.04.2020)
3. Исследование Romir о популярности доставок на дом из-за пандемии коронавируса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://romir.ru/studies/romir-kak-rossiyane-polzuyutsya-dostavkoy-produktov-i-edu-na-dom-vo-vremya-pandemii> (дата обращения 29.04.2020)
4. Статья о смене привычек людей, сидящих на карантине. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://futureussia.gov.ru/nacionalnye-proekty/issledovanie-kak-koronavirus-menaet-privyckiludej-i-ekonomiki-mira> (дата обращения 01.05.2020)
5. Российский книжный союз о ситуации на рынке документооборота. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.bookunion.ru/news/o_situatsii_s_knigami_v_rossii/ (Дата обращения 24.05.2020)