

**Логинова Виктория Викторовна**  
магистрант. Сургутский государственный университет

**Научный руководитель: Антонова Надежда Леонидовна,**  
доцент кафедры менеджмента и бизнеса  
Сургутский государственный университет

## **ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ**

*Аннотация.* В статье рассмотрено состояние российских компаний в период пандемии коронавируса, выявлены существующие проблемы и способы повышения конкурентоспособности на российском рынке в кризисных условиях.

Ключевые слова: конкурентоспособность, кризис, пандемия, потребители, тренд, цифровизация, удаленная работа, автоматизация.

*Ключевые слова:* конкурентоспособность, кризис, пандемия, потребители, тренд, цифровизация, удаленная работа, автоматизация.

*Loginova Viktoria Viktorovna*  
Surgut State University  
*Scientific adviser: Antonova Nadezhda Leonidovna,*

### **Impact of the coronavirus pandemic on the competitiveness of Russian companies in the Russian market**

*Abstract.* The article examines the state of Russian companies during the coronavirus pandemic, identifies existing problems and ways to improve competitiveness in the Russian market in times of crisis.

*Keywords:* competitiveness, crisis, pandemic, consumers, trend, digitalization, remote work, automation.

#### **Введение**

Вследствие пандемии коронавируса и введенных карантинных ограничений представители российского бизнеса столкнулись с проблемами, к

которым они оказались совсем не готовы. Финансовый кризис и введение ряда ограничительных мер в значительной мере обрушили потребительские настроения, почти остановились несколько отраслей - розничная торговля, гостиничный и ресторанный бизнес, авиаперевозки. Большое число предпринимательских субъектов осталось без стабильных источников дохода. Все это обусловило востребованность поиска новых способов обеспечения устойчивой конкурентоспособности хозяйствующими субъектами.

Данная тема мало освещена в научной литературе или в периодических изданиях в силу своей новизны и нестандартности. Научное осмысление подходов к трансформации хозяйственной деятельности российских предприятий в условиях пандемии COVID-19 и финансового кризиса потребует немало времени. Однако у предпринимательского сообщества нет времени ждать научные выкладки и уже сейчас необходимо вырабатывать эффективные решения по перестройке механизмов бизнеса с целью удержания и повышения конкурентных позиций в кризисных условиях.

### **Основной текст**

Первая волна пандемии COVID-19 и введенный в Российской Федерации карантин сформировали новые условия для ведения предпринимательской деятельности в стране. И если летом после отмены карантина многие начали думать, что это временно, то с приходом осенних холодов мысли о том, что скоро все станет на свои места, начали казаться несбыточными мечтами.

Вследствие введения ограничительных мер российские компании лишились потока клиентов, заморозили инвестиции и производственные цепочки. При этом влияние введенных ограничений для одних отраслей было более болезненным, чем для других. Легче всех первую волну пандемии перенесли строительные компании, хуже всех пришлось предприятиям сферы услуг, наиболее пострадавшим от введения карантина. Большинство секторов пережили сильнейший спад. Отдельно следует отметить, что в это же время использование онлайн услуг росло устойчивыми темпами.

Некоторые представители российского бизнеса на фоне замедления бизнес-активности, вызванной последствиями пандемии коронавируса поспешили закрыться. Привычные шаблоны и нормы ведения хозяйственной деятельности перестали работать и новые условия вынуждали искать новые, нестандартные бизнес-модели поддержания конкурентоспособности на занимаемом рынке.

В шоковых ситуациях крайне важно оперативно принимать сложные решения, а еще важнее их быстро имплементировать. Если момент выбран неподходящий, курс неправильный, то бизнес может легко войти в неконтролируемое пике с крайне негативными последствиями. От каждого управленца в такой ситуации требуется выбрать удачный момент для диверсификации рисков и сохранения контроля над ситуацией. Ведь помимо проблем новый кризис позволил более отчетливо сформироваться и новым возможностям. При этом основными трендами стали перевод сотрудников на удаленную работу, автоматизация большинства бизнес-процессов, диверсификация и цифровизация.

Уже сейчас становится ясно, что предприятия, которые могут внедрить модель удаленной работы, выйдут из пандемии с минимальными потерями. Поскольку их значительным преимуществом будет отсутствие затрат на офисные помещения. Еще одно преимущество - возможность нанимать отличных сотрудников, независимо от того, где они живут. В итоге качество выполняемой работы получается выше, а стоимость услуг сотрудников оказывается ниже. Помимо этого, сами сотрудники экономят время и силы на дорогу к работе, имеют возможность самостоятельно выстраивать свой рабочий график и повышать производительность. В домашних условиях, при правильно выстроенной системе мотивации, работники способны демонстрировать значительно большие результаты, чем при работе в офисе. Для многих владельцев бизнеса стало понятно, что лучше поощрять инициативность и самостоятельность работников в работе над порученными заданиями или проектами [1, с. 67].

По мере закрытия предприятий розничных продаж и общественного питания стал расти спрос на торговые автоматы. Это - готовое решение по поддержанию розничной торговли без участия продавцов в период эпидемии. Бизнесу больше не придется тратить деньги на поиск, обучение, контроль и работу наемных сотрудников. А в условиях пандемии - это еще и экономия на оплате тестов на COVID. Как показывает практика, благодаря установке автоматизированных агрегатов представители российского предпринимательства не просто сэкономят, но и повысят продажи путем автоматизации процесса покупки, быстрого и удобного сервиса.

Или, например, установка при въезде на платную парковку сканера автомобильных номеров с камерой фиксации вместо охранника с тетрадкой – это и есть автоматизация на конкретном примере. Конечно ручные операции и личный контроль на всех этапах работы действительно обеспечивают определенный уровень эффективности, позволяя бизнесу решать свою главную задачу: зарабатывать деньги. Но при этом важно понимать, что без автоматизации, возможности для оптимизации бизнес-процессов и формирования устойчивой конкурентоспособности крайне ограничены.

Отдельно следует упомянуть о новых нишах и открывшихся дополнительных возможностях. Переориентация бизнеса предприятий под требования рынка в условиях пандемии помогла сохранить кадровый состав и наращивать обороты в кризисной для всех ситуации. Нагляднее всего это проявилось в перепрофилировании некоторых швейных предприятий на пошив масок и обеспечение комплектующими производств медицинских изделий. Кроме того, возрос спрос на курьерские службы, онлайн образование, консультации психолога, товары для занятий фитнесом дома, услуги в сфере IT и т.д. Многие отрасли схлопываются, но при этом, соответствующая потребность никуда не исчезает, и это может создавать возможности для компаний из других отраслей. Например, форматы аптек с фитобарами или кофейнями, интегрируют две отрасли. Или обслуживания юридических лиц розничными компаниями.

Пандемия резко ускорила цифровизацию многих отраслей хозяйственной деятельности, так как в условиях самоудаления и карантина людям необходимо находить способ удаленно взаимодействовать с представителями бизнеса по самым различным вопросам [1, с. 139]. Цифровизация предполагает использование социальных сетей и цифровых платформ, а также аналитику больших объемов данных, облачных сервисов, возможностей искусственного интеллекта, дополненной реальности, специальных мобильных приложений. Новые форматы деятельности способны резко увеличить потенциал существующих форм бизнеса и стать основой для развития и увеличения конкурентоспособности в долгосрочной перспективе.

Основываясь на вышеперечисленном сгруппируем основные пути обеспечения устойчивой конкурентоспособности в условиях пандемии и кризиса с помощью рисунка 1. (Рис. 1)



Рисунок 1 - Основные пути обеспечения устойчивой конкурентоспособности в условиях пандемии и кризиса

Итак, в новых условиях необходимо научиться мыслить также по-новому. Привычные шаблоны и бизнес-модели утратили актуальность. В связи с этим

владельцы и руководители организаций для поддержания и усиления конкурентных позиций должны стать более гибкими, способными адаптироваться к нестандартным ситуациям, вовремя принимая уникальные решения. При этом предприниматель всегда должен понимать всю необходимую проблематику своей организации и стараться войти в положение каждой возникшей ситуации, чтобы принятые решения формировали оптимальные условия для решения проблемы с учетом всех факторов влияния и имеющихся резервов.

### **Заключение**

Таким образом, пандемия коронавируса стала для всех предпринимателей хорошим испытанием и уроком. Кто-то не смог адаптироваться и стал банкротом. Те же, кто способен принимать нестандартные решения в быстро изменяющихся условиях не только остался работать, но и смог открыть для себя новые пути повышения конкурентоспособности. В нестабильных условиях внешней среды и под влиянием внутренних противоречий, возникающих в процессе функционирования субъектов хозяйствования, системы управления российских предприятий требуют оперативного реагирования и непрерывной адаптации к быстро меняющимся требованиям современного мира. При этом эффективность и качество управленческих решений напрямую зависит от мышления руководителя, его умения отойти от привычных шаблонов и применять при этом креативный подход. В новых реалиях для повышения конкурентоспособности каждый владелец бизнеса должен быть готов к быстрой адаптации хозяйственной деятельности под новые, даже кризисные условия и требования рынка. Кризис — это самое подходящее время для поиска новых стратегий и способов развития бизнеса!

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Беляков С.А. Изменения потребительского поведения и тренды маркетинга, перемены после пандемии COVID-19 // ЦИТИСЭ. - 2020. - № 3 (25). - С. 363-373.

2. Сергеев Л.И. Цифровая экономика: учебник для вузов / Л. И. Сергеев. – М.: Юрайт, 2020. – 332 с.