

COVID: конец или новое начало для шеринга?

Научный руководитель – Александрова Ольга Аркадьевна

Борковская Екатерина Игоревна

Студент (магистр)

Финансовый университет, Факультет социологии и политологии, Москва, Россия

E-mail: katrin_borkovskaya@mail.ru

Современные реалии вызывают потребителей к рациональному типу экономического поведения. По многочисленным признакам новая социально-экономическая модель sharing economy - экономика совместного потребления - серьезно меняет отношение людей к владению и потреблению во всем мире. Феномен sharing-economy находится в моем исследовательском фокусе с 2018 года, претерпевая за это время немало изменений. Результаты исследования в рамках выпускной квалификационной работы показали, что идеи sharing находят активный отклик от своей целевой аудитории - молодежи. Перспективы развития сулили также охват и других групп населения, внедрение в новые сферы, однако, удастся ли шерингу выдержать удар, нанесенный COVID-19?

Пандемия COVID19-1 продемонстрировала всему миру и бизнесу ненадежность всего стабильного: офисные помещения, еще пару месяцев назад являвшиеся дорогостоящим активом, опустели и превратились в причину издержек, поставки товаров стали нестабильными в связи с ограничением транспортных потоков, отлаженные рабочие процессы пришлось налаживать на дистанционный режим, а общение переводить в электронный формат. [1] Есть ли место шерингу в условиях пандемии, когда коллективность отнюдь не лучшая черта?

Одним из секторов, понесших существенные потери, является транспортный сектор, по праву признаваемый одним из драйверов роста российского шеринга до пандемии. Каршеринг - сервис краткосрочной аренды авто, на пользование которым были наложены ограничения Указом мэра Москвы от 10 апреля 2020 года № 42-УМ "О внесении изменений в указ Мэра Москвы от 5 марта 2020 г. № 12-УМ". [5] Финансовые потери каршеринговых компаний большинство аналитиков оценивают вплоть до 250 млн рублей в неделю. Однако, с 12 мая ограничения были сняты сначала частично, а затем и полностью, за чем последовал стремительный рост интереса к услуге и полное возобновление работы сервисов. По некоторым данным, количество пользователей после снятия ограничений только увеличилось, и, по мнению основателя и генерального директора сервиса YouDrive Бориса Голикова у этого явления есть 2 основные причины. Первая причина кроется в сравнительно более высоком уровне безопасности и дистанцировании, чем при пользовании общественным транспортом, а вторая заключается в банальной экономической выгоде. Несмотря на то, что по данным опроса, проведенного Авито в июне 2020 года около 9% россиян, которые раньше не владели личным автомобилем, приняли решение совершить покупку первого автомобиля, а 3% планировали отказаться от личного автотранспорта, но поменяли свое решение, покупка и содержание личного автомобиля остаются дорогостоящей стратегией, в отличие от сравнительного выгодного пользования каршерингом. [3]

Во время действия наложенных ограничений, существенно осложняющих функционирование и развитие сферы, агрегаторы каршеринга и такси вынуждены были искать альтернативные пути заработка средств, и таковые были найдены. Сервис «Делимобиль» сфокусировался на корпоративном сегменте, заключив контракт с «Пятерочкой» на пользование автопарком Делимобиля для бесконтактной доставки заказов. Сервис YouDrive

запустил доставку между физическими лицами. Сервисы такси «Яндекс.Такси», Gett и «Ситимобиль» добавили новые тарифные предложения в виде доставки. [4]

Еще одним очевидным «пострадавшим» от внедренных за время пандемии мер стал коворкинг: людей массово переводили на удаленный режим работы сначала в рекомендательном характере, а впоследствии и согласно соответствующим нормативно-правовым актам (например, Указ Мэра Москвы №96-УМ) [6].

Многим компаниям удалось наладить удаленный режим, кто-то вовсе отказался от расходов на офис, однако социализация и корпоративная культура требуют сокращать дистанцию и переключать «экранное» общение на живое хотя бы иногда. Сервисы коворкинга стараются наверстать упущенное и крайне гибко подходят к изменяющимся потребностям клиента (цифровизируют свое взаимодействие с клиентами, создают 3D-туры для визуального привлечения потенциальных арендаторов, предлагают проектирование арендуемого пространства, внедряют умные системы для управления и мониторинга рабочего пространства).

Интересный способ расширения клиентской базы и построения взаимного сотрудничества разработала компания WeWork. Несмотря на неоднозначность и нестабильность текущего положения дел, была разработана и внедрена программа WeWork Labs, работающая как акселератор для стартапов. Арендаторам -стартапам компания оказывает содействие в развитии: поиск потенциальных инвесторов, заказчиков, обеспечение менторской поддержки и т.д. Помимо этого, на время локдауна программа была виртуальной — участники стартапов получили доступ из любой точки мира к образовательным ресурсам и комьюнити-платформе [2].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что пандемия коронавируса бесспорно нанесла существенный урон всем секторам sharing- экономики в разной степени, однако способность сервисов быть гибкими, клиентоориентированными и их стремление к пониманию потребностей клиентов позволило большинству секторов sharing-экономики не только «оставаться на плаву», но и найти новые точки роста.

Источники и литература

- 1) РБК+1. «Экономика совместного потребления после COVID-19» [Электронный ресурс]. URL: <https://plus-one.rbc.ru/economy/ekonomika-sovmestnogo-potrebleniya-posle-covid-19> (дата обращения: 03.03.2021)
- 2) РБК «Офисный вопрос: как коворкинги WeWork пережили пик пандемии» [Электронный ресурс]. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/sharing/5f2da8929a794702776322d6>
- 3) РБК «О том, выживет ли каршеринг после пандемии» [Электронный ресурс]. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/sharing/5eb1452e9a79477b9dee0cfb> (дата обращения: 03.03.2021)
- 4) РРБК «Уничтожит ли COVID такси и каршеринг: последствия пандемии для сектора» [Электронный ресурс]. URL: <https://quote.rbc.ru/news/article/5ec262799a794769190b6710> (дата обращения: 03.03.2021)
- 5) Указ Мэра Москвы № 42-УМ от 10.04.2020 «О внесении изменений в указ Мэра Москвы от 5 марта 2020 г. № 12-УМ» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mos.ru/authority/documents/doc/43700220/> (дата обращения: 03.03.2021)
- 6) Указ Мэра Москвы № 96-УМ от 01.10.2020 «О внесении изменений в указы Мэра Москвы от 4 апреля 2020 г. № 40-УМ и от 8 июня 2020 г. № 68-УМ» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mos.ru/authority/documents/doc/44701220/> (дата обращения: 03.03.2021)