

# «У СПЕЦИАЛИСТОВ ПО БАНКРОТСТВУ И ЮРИСТОВ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ ЗВЕЗДНЫЙ ЧАС» КОМПАНИИ ПОДСЧИТЫВАЮТ ПОТЕРИ ОТ ВЫНУЖДЕННОГО ПРОСТОЯ В РАБОТЕ И ГОВОРЯТ, ЧТО ОКАЗАЛИСЬ НА ГРАНИ КРАХА, ОДНАКО, КАК ИЗВЕСТНО, КРИЗИСЫ ПОРОЖДАЮТ НЕ ТОЛЬКО ПРОБЛЕМЫ, ДЛЯ КОГО-ТО ОНИ СОЗДАЮТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ. ВГ ОБРАТИЛСЯ К ЧИТАТЕЛЯМ С ВОПРОСОМ: «КТО И КАК МОЖЕТ ЗАРАБОТАТЬ НА ПАНДЕМИИ?»»

**СВЕТЛАНА МАРТОС,**

**учредитель компании Help Me:**

— Хороший шанс заработать на фоне нарастающего экономического кризиса у компаний, оказывающих удаленные юридические услуги, особенно в сфере просроченной кредиторской задолженности. Если государство не примет более кардинальных мер, уже во второй половине мая мы ожидаем наплыв запросов на банкротство от неплатежеспособных граждан и разорившихся предпринимателей. Самостоятельно пройти все бюрократические этапы в процедуре банкротства очень трудно, поэтому люди уже обращаются за консультацией в центры помощи кредитным должникам. Суды сейчас закрыты, а значит, после отмены кредитных каникул нас ждут огромные очереди, в лучшем случае на несколько месяцев. Для заемщиков это будет напряженный этап, поэтому специалисты советуют уже сейчас как минимум активно заниматься подготовкой необходимого пакета документов.

**ВАЛЕРИЯ МИНЧИЧОВА,**

**доцент департамента мировой экономики и мировых финансов Финиуниверситета при правительстве РФ:**

— Заработают компании с полным циклом внутри страны, минимально включенные в ГЦСС (global supply chains). Они исключают риски невыполнения контрактных обязательств из-за закрытия границ, невозможности передвигаться носителям услуг (консультантам, коучам, наладчикам оборудования). В России выиграют производители и настройщики офисной техники: на удаленке нужны компьютеры, факсы, роутеры, сканеры. Потенциал есть у стриминговых сервисов, онлайн-ТВ и кинотеатров: чтобы занять детей и поработать, взрослые пойдут на все. Заработают и врачи телемедицины: в клиники все боится ходить, а острая боль требует немедленного разрешения.

**АЛЕКСАНДР ВАХТИН,**  
**управляющий компании «Телесом Биржа»:**

— В промышленных зонах и на складах освободятся арендные площади, их могут занять компании на рынке дата-центров (ЦОД), которые уже до пандемии находились в поиске новых площадок. Если ситуация будет развиваться так, то рынок дата-центров может вырасти, а арендодатели по крайней мере уменьшат свои убытки.

**ОЛЬГА ЧЕБЫКИНА,**  
**управляющий партнер компании «HR-Лидер»:**

— Из очевидного: уже заработали производители масок, дезинфицирующих средств и резиновых перчаток, фармацевты и лаборатории. В краткосрочном периоде — заработают поставщики имбиря и лимонов, особенно с учетом роста цен на эти позиции. Резко возросла потребность работать онлайн — это возможности для провайдеров и разработчиков. Это войдет в привычку людей и сохранит тенденцию на долгие годы. Рост востребованности IT-профессий

неизбежен. Торговые сети зарабатывают в период самоизоляции, когда потребление продуктов первой необходимости обусловлено психоэмоциональным состоянием глубокого шока. В ближайшей перспективе будут зарабатывать психологи. Большая часть населения не умеет справляться с процессом «горевания» самостоятельно. Агробизнес точно будет зарабатывать, так как люди уходят в базовую потребность — выживание, а основной ресурс — это еда. Но есть оговорка: заработать смогут те агрохолдинги, которые подошли к этому кризису с минимальным количеством кредитов, а их мало.

**МАРИНА КОЧЕМАСОВА,**  
**директор PR Formula:**

— Неплохие шансы преуспеть в условиях пандемии есть у всех, кто может или быстро научиться продавать и предоставлять свои услуги онлайн. Это прежде всего edTech-компании, производители развлекательного контента, поставщики телемедицинских услуг и другой подобный бизнес. Неплохие шансы заработать есть также и у бизнес-консультантов, готовых помогать компаниям оперативно перестраивать бизнес-процессы и оптимизировать затраты.

**СЕРГЕЙ БОГДАНОВ,**  
**СЕО венчурного фонда Yellow Rockets:**

— Стартапы на ранней стадии редко планируют выйти на безубыточность и полагаются на деньги инвесторов, которые обеспечивают развитие компании. Это позволяет команде сфокусироваться не на прибыли, а на захвате доли рынка. Поэтому многие фонды сейчас направляют ресурсы на помощь портфелю, а новые сделки ставят на стоп. Но есть направления, где инвестиционная активность выросла. Стартапы, которые переводили традиционно офлайн-отрасли в интернет, получили шанс завоевать консервативную аудиторию, до которой раньше было сложно дотянуться. Те, кто раньше жил без интернета, стали пользоваться доставкой еды и онлайн-магазинами, онлайн-играми, образовательными платформами, спортивными приложениями. Остается вопрос, как новых пользователей удержать после карантина? Но многие люди уже попробовали, что такое онлайн, и это станет хорошей базой для роста многих стартапов.

**АСКАР БАГАВИЕВ,**  
**директор практики по цифровизации бизнеса CROC Digital Insight:**

— Для бизнесов, которые готовы выдержать период простоя, время карантина может стать заделом на будущее. Эффект «отложенной выгоды» могут получить компании, которые сейчас проявляют гибкость и предоставляют особые условия на свои продукты и услуги. С такой инициативой уже вышли некоторые IT-компании и онлайн-сервисы, например, Zoom и Coursera, открыв бесплатный доступ к своим ресурсам. Сейчас они получают существенный приток новых лояльных пользователей, многие из которых, привыкнув к сервисам, будут готовы платить за них в будущем.

**ВЛАДИМИР МАСЛЕННИКОВ,**  
**вице-президент QBF:**

— Больше всех на пандемии заработали биржевые спекулянты, сделавшие в начале февраля 2020 года ставки на падение рынка акций США. Тогда американские индексы находились на историческом максимуме, поэтому опционы (то есть контракты, позволяющие в будущем купить или продать актив по заранее оговоренным условиям) на снижение по многим американским компаниям стоили очень дешево. В результате обвала глобального фондового рынка из-за пандемии, в рамках которого индексы в США снизились на 30%, цена опционов выросла в десятки раз. Спустя месяц, к 20 марта, когда опционы закрывались, американский рынок акций был на минимальных уровнях. Посчитать доход от контрактов сложно, но это точно не один миллиард долларов.

**ВАЛЕРИЙ ЕМЕЛЬЯНОВ,**  
**аналитик ИК «Фридом Финанс»:**

— В наибольшем плюсе поставщики медикаментов и медоборудования, аптечные сети, частные универсальные клиники, курьерские службы, онлайн-сервисы развлечений (кино, игры), платформы для обучения и самообучения (посредничество между клиентом и авторами курсов, репетиторами, преподавателями, коучами, наставниками, тренерами), IT-сервисы для организации офисной работы из дома (интеграторы и настройщики единой рабочей цифровой среды), IP-телефония. Фармацевтика и медицинская сфера зарабатывают за счет поставок государству и населению, оказанию дополнительных услуг по диагностике и профилактике вирусных заболеваний. Экспресс-логистика упрощает работу компаний и физлиц в условиях карантина, а также позволяет приобретать товары, не выходя из дома. Онлайн-сервисы развлечений заменяют собой более привычные способы отдыха: кофе, прогулки, рестораны. Прочие IT-службы помогают в принципе работать в текущих условиях.

**ЕВГЕНИЙ ПАВЛОВ,**  
**руководитель VRento.com:**

— В этот сложный период значительно возросло количество запросов по аренде загородной и курортной недвижимости, а также электроники, в первую очередь это касается ноутбуков и игровых приставок, что выглядит вполне логичным. Также есть повышенный интерес к другим товарам домашнего использования, например, тренажерам и почему-то швейным машинкам.

**ИРИНА ДОБРОХОТОВА,**  
**председатель совета директоров компании «Бест-Новострой»:**

— Во время пандемии зарабатывают в первую очередь торговые сети, производители товаров повышенного спроса, аптеки. Но и в секторе недвижимости те, кто оперативно перевел бизнес на дистанционные продажи, практически не пострадают. Так, по итогам марта в Москве оказалось заключено более 7,2 тыс.

ДДУ — против 5,5 тыс. годом ранее. Хорошие результаты продаж жилья в первом квартале позволят компаниям сформировать «подушку безопасности».

**КИРИЛЛ ПЛОХИХ,**  
**директор Института бизнеса университета «Синергия»:**

— У специалистов по банкротству и юристов только начинается звездный час. А вот в торговле ожидается отток: у людей уже есть большой запас непортящихся продуктов, который им и за год не съестся.

**ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ,**  
**президент группы RBI:**

— Извлекают выгоду те компании, у которых в сравнении с конкурентами лучше развита технологическая составляющая, позволяющая безболезненно перейти на рельсы дистанционного сервиса, перевести в онлайн внутренние бизнес-процессы. В случае с недвижимостью покупатель, при прочих равных, скорее предпочтет того застройщика, который даст возможность максимально удобно подобрать и оценить квартиру дистанционно. Эпидемия коронавируса не принесла каких-то принципиально новых вводных: необходимость развивать онлайн-сервисы и технологии дистанционного взаимодействия была очевидна и раньше. Просто будущее неожиданно наступило быстрее, чем многие планировали.

**ВИТАЛИЙ КОРОБОВ,**  
**директор холдинга «Аквилон Инвест»:**

— Бизнес переходит в диджитал. Этот процесс продолжается уже давно, однако «штормовые» условия жизни придали многим компаниям ускорение для переориентации на онлайн-аудиторию. Она ощутимо растет за счет людей, ранее редко совершавших заказ товаров или услуг в интернете. В том числе это касается таких крупных покупок, как недвижимость. Наш онлайн-сервис по продаже квартир, которым раньше пользовались в основном региональные клиенты, сегодня активно используется всеми сегментами покупателей. Вновь прибывшим в онлайн нужны понятные и надежные ресурсы. Удобные IT-продукты будут высоко востребованными и после того, как карантин для всех закончится.

**МАКСИМ ЕЛЬЦОВ,**  
**генеральный директор Первого ипотечного агентства:**

— Во время эпидемии могут заработать продуктовые магазины — продукты нужны всегда и всем, службы доставки готовой еды и продуктов (по той же причине), магазины строительных товаров (многие во время карантина начали делать ремонт в квартирах и на дачах), аптеки (думаю, здесь все очевидно). Также в этот список можно добавить службы такси, поскольку многие отказались от поездок в общественном транспорте, но необходимость передвигаться на большие расстояния остается (например, по работе). Кроме того, заработать могут и продавцы онлайн-курсов и вебинаров (хотя многие на время карантина сделали доступ к своим продуктам бесплатным), и репетиторы. → 20