

20 → ВЛАДИМИР ТОЛКАЧЕВ,
исполнительный директор
ООО «Байкал-сервис ТК»:

— Самым страшным оказался первый локдаун, когда мы попали в совершенно новые условия как со стороны внешних факторов, так и со стороны производственных процессов. Плюс сказался психологический фактор страха перед опасностью. Сейчас все не так мрачно. Денежная масса осталась прежней, просто она перераспределилась: кто-то разорился, кто-то, наоборот, прирос в доходах. Бизнесмены перестроились — кто смог, конечно. Сфера обслуживания трансформировалась в цифровую плоскость, торговля стала навынос. Что же касается логистики и сборных перевозок, то здесь имеем стабильный рост. Так что локдаун переживем, главное — сохранить здоровье сотрудников.

ПЕТР ВОЙЧИНСКИЙ,
гендиректор «МК Элит»:

— Воздействие локдауна на рынок дорожного жилья не сводится к какому-то одному фактору. С одной стороны, ограничения затрудняют показы, создают сложности для работы в офисе, возникают проблемы с регистрацией сделок. С другой — рынок становится динамичнее, возникает дополнительный спрос на объекты вблизи парков, на загородные дома. Часть состоятельных покупателей вынуждена больше времени проводить в России. Кроме того, высокая инфляция (отчасти также обусловленная ограничениями) вынуждает клиентов задумываться об инвестировании. А в коммерческой недвижимости также происходят важные перемены: офисы и ритейл теряют доходность, курортная недвижимость получает дополнительные преимущества. Но в целом от локдауна сегмент элитного жилья, скорее, выиграл, чем проиграл.

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ,
президент группы RB:

— С одной стороны, строительная отрасль не относится к числу тех, которые серьезно пострадали от локдауна, и могла бы достаточно безболезненно пережить и новые периоды ограничений. В отличие от весны 2020 года, сейчас все подготовлено: онлайн-продажи успешно отработаны, сделки можно заключать удаленно, строительный процесс на площадках идет непрерывно.

С другой стороны, все понимают, что длительные вынужденные ограничения — однозначно негативный фактор для экономики, который ударил бы и по платежеспособному спросу населения. А спрос в отрасли сейчас и без того на спаде. Сказываются и рост себестоимости / цен, и высокий спрос прошлых периодов, когда работала льготная ипотека. Так что, надеюсь, ноябрьский локдаун — последний.

КОНСТАНТИН ДОБРЫНИН,
старший партнер коллегии адвокатов
Rep & Paper:

— Главное, чтобы локдаун не стал нашей мировой повседневностью и обычаем делового оборота. Потому что пережить можно все что угодно, вопрос только в том, что останется после. Юридический бизнес напрямую зависит от здоровья бизнеса в широком смысле слова и от того, какими мерами государство это самое здоровье поддерживает. У нас уже появилось зум-правосудие, зум-законодательство, но

полноценный бизнес в стиле зум и еще при регулярном локдауне попросту невозможен.

Государство наше, вводя локдаун или, как оно его кокетливо называет, нерабочие дни, должно перестать корявым образом воплощать свой социальный статус, фактически заставляя одних частных лиц нести расходы за других. Это лукавый отказ покрывать из бюджета свои расходы — не более того. Если государство заставляет работодателей платить зарплату людям, то необходимо субсидировать это или разрешить вычестить все выплаты из уплачиваемых государству налогов. Но мы ничего подобного не наблюдаем, а пытаемся ответить на вопрос: переживет ли при таком правовом подходе бизнес очередной локдаун?

ВАЛЕРИЯ МАЛЬШЕВА,
генеральный директор
АО «Ленстройтрест»:

— Вряд ли будет локдаун в таком виде, каким он был весной 2020 года. За это время все приспособилось к новым реалиям, поэтому проблема выживания не стоит. Конечно, при ужесточении мер покупательская активность может снижаться, но это не глобальные потрясения.

АРТЕМ ЛУКИН,
основатель и совладелец
компании Technored:

— Мне кажется, что большинство рядовых граждан очередного локдауна не заметили. У многих уже стоят приложения в телефоне, они активно пользуются доставкой продуктов из магазинов и еды из ресторанов. Наша компания этот локдаун не почувствовала. Еще в 2020 году мы поменяли формат работы и 50% сотрудников отправили на удаленную работу. И, как показал наш опыт, это очень эффективно. Этот локдаун прошел для нас совсем незаметно, выручка никак не изменилась, клиенты разницы в работе с ними не почувствовали. Все более-менее прозрачные собственники бизнеса уже, наверное, понимают, что эта история с закрытием границ и бизнесов — это не временная история. Скорее всего, мы будем с этим жить постоянно, и те компании, которые подстроились под новые требования, сегодня чувствуют себя достаточно уверенно.

МАКСИМ БЛОХИН,
управляющий партнер
УК «Блохин & партнеры»,
арбитражный управляющий:

— В эти нерабочие дни россияне массово отрывались на отечественных и зарубежных курортах, о чем свидетельствуют статистические данные о растущей брони отелей и перелетов. Трафик на дорогах Москвы указывает на то, что ограничения игнорируются, и все, кто хочет и может, работают, изыскивая варианты, как собрать кассу и не разориться на штрафах. В таком режиме количество так называемых локдаунов, также известных как нерабочие дни с сохранением заработной платы, может быть любым.

ТАТЬЯНА ПЕТРЕНКО,
генеральный директор
Legal Lab Pro:

— У юристов появилось более широкое поле деятельности: трудовые споры — поддержки зарплаты, увольнения, неуплата аренды, банкротства, семейные споры и

теперь даже иски по поводу лечения коронавируса, как мы знаем.

АЛЕКСАНДР БОЧКИН,
генеральный директор
«Инфомаксимум»:

— IT-сфера, в которой мы работаем, — одна из самых гибких. Уверен, что большинство профильных айтишных компаний ответят, что готовы к любой ситуации. Если первый локдаун пугал своей неожиданностью и неопределенностью, то сейчас ситуация иная. Мы привыкли работать удаленно и общаться с клиентами онлайн, отладили свои бизнес-процессы, включили слово «zoom» в ежедневный лексикон и отработали механизм найма персонала в дистанционном режиме. Мы знаем, как действовать в той или иной ситуации, и даже сама перспектива локдауна больше нас не пугает.

ДЕНИС БУРЛАКОВ,
генеральный директор
RBK.money:

— Давайте будем честными: подготовиться полностью к новым локдаунам почти невозможно. Безусловно, и бизнес, и люди подстроились под новые реалии: доставка заменила походы в рестораны и магазины, удаленная работа — поездки в офис. От модели офлайн-потребления мы меньше чем за полгода полностью перешли в онлайн. Вместе с тем новый локдаун может вновь ударить по отраслям, которые еще не восстановились, — туризму, ресторанному бизнесу, индустрии развлечений, в особенности это касается МСП. Многие так и не сумели получить поддержку государства из-за различных ограничений и барьеров, хотя вполне ее заслуживали. Реальные меры поддержки без излишней волокиты и бюрократии должны помочь бизнесу продержаться на плаву.

ГРИГОРИЙ ВОЛИС,
вице-президент «Юнистрим»:

— Целевой аудиторией нашего банка являются трудовые мигранты, которые приезжают в Россию на заработки. Во время первой волны коронавируса был резкий отток трудовых ресурсов из страны. Многие приезжие боялись остаться, с одной стороны, без работы, а с другой — без возможности вернуться к себе домой. По факту такие опасения оказались небезосновательными. Количество трудовых мигрантов до сих пор не вернулось к допандемийным показателям. В эту волну также увеличился спрос на билеты в страны СНГ — от 40 до 80% (после объявления введения новых ограничений со стороны властей). Основным бизнесом «Юнистрим» остаются денежные переводы, но резких падений показателей в период нерабочих дней не произошло.

ОЛЕГ ИВАНОВ,
руководитель Центра урегулирования
социальных конфликтов:

— Человек многое готов терпеть, но он должен понимать, для чего он это делает. Так, полтора года назад, когда COVID-19 еще был в диковинку, гражданам обосновали необходимость локдауна, и у них еще была надежда на серьезное улучшение эпидемиологической ситуации. Но этого не случилось, как и сегодня, когда мы видим, что по состоянию на 8 ноября заболели всего лишь на 700 человек (1,7%) меньше, чем перед введением ограничительных мер. Кроме того, терпимость об-

щества к таким мерам резко снижается, потому что их распространяют как на привитых, так и на не привитых граждан. Таким образом, вакцинированные россияне поражаются в правах наравне с гражданами, которые сознательно отказываются от прививок.

АЛЕКСЕЙ ГАЛИЦКИЙ,
владелец UP business:

— Бизнес привык к локдаунам и адаптировался к удаленной работе — последний московский локдаун показал, что в нерабочие дни работали более 80% традиционных заказчиков услуг.

Мы сформировали запас средств в виде процента от оборота на отдельном счете. Запас способен компенсировать расходы больше месяца с сохранением ФОТ и привычных затрат.

АРТЕМ СТУПАК,
коммерческий директор
компании «АйдоЛаб»:

— Лабораторный бизнес спокойно пережил первый и второй локдауны. Безусловно, были трудности с резким переходом на удаленный режим работы, но сейчас такой формат даже понравился, и возвращаться обратно — постоянно работать в офисе — желаний ни у кого нет.

Лабораторный рынок B2B товаров позволяет практически полностью работать без личных встреч с клиентами. Вся коммуникация в онлайн, в основном электронная почта, телефон и WhatsApp. На удивление, даже встречи в Zoom крайне редки. Ноябрьский локдаун прошел как обычная рабочая неделя. Столько же заказов от клиентов и общая загрузка.

АЛЕКСЕЙ ХУДОВ,
заместитель генерального директора
по продажам и маркетингу
ООО «Байкал-Сервис ТК»:

— Да, спокойно переживем. Когда опыт уже есть, технология отработана, СИЗ не в дефиците, научились работать и на удаленке, и в гибридном формате, да и большая часть сотрудников вакцинировалась от COVID-19, уже ничего не страшно! В марте 2020-го, с первым локдауном, когда никто к этому еще не был готов, в один момент многие предприятия встали, и объем грузоперевозок у нас разом сократился вдвое, было страшно. Но уже с мая ситуация стала улучшаться, в июне мы вернулись к прежним объемам. Все стало более-менее предсказуемо. Стали лучше понимать, в каком быстро меняющемся мире живем. Так что если ничего сверхъестественного не случится — пройдем и следующий локдаун.

РОМАН МИРОШНИКОВ,
исполнительный директор
СК «Ойкумена»:

— Да, уверен, что переживем. Во-первых, застройщиков страхует проектное финансирование. Во-вторых, за последние полтора года все инструменты для продажи квартир онлайн полностью отработаны. Даже если по какой-то причине для покупателя невозможна дистанционная сделка, то всегда возможно онлайн-бронирование, которое конвертируется в продажу после снятия ограничений. Отлично себя зарекомендовали электронные ДДУ, и если у покупателя есть цифровая подпись, то ничто не препятствует выбору и покупке квартиры, буквально сидя дома на диване. ■