

16 → СВЕТЛАНА ПЕРМИНОВА,
директор компании «Юникорн»:

— Пандемия дала шанс такому консервативному рынку, как рынок строительства и недвижимости, совершить скачок в цифровое пространство. До пандемии все попытки глобального внедрения цифровых решений, по сути, терпели крах. Однако во время локдауна как игрокам рынка, так и потребителям пришлось осваивать различные цифровые сервисы. В результате на сегодняшний день использование цифровых решений для недвижимости стало обычным делом. Так что шанс, который дала пандемия, рынок использовал.

ТАТЬЯНА АКИМОВА,
директор Point Inspiration:

— Пандемия серьезно перекроила сферу HR. К ужасу компаний — талантливый айтишник из Саратова стоит теперь не сильно дешевле эксперта из Москвы. К счастью сотрудников — у них появилось больше шансов найти работу с достойной заработной платой в крупнейших компаниях независимо от места жительства.

АЛЕКСЕЙ СТРАХОВ,
операционный директор ГК AVELA:

— Многим компаниям пришлось адаптироваться под новую реальность рынка и полностью или частично переходить на удаленные форматы работы. Это дало возможность экономить на аренде офисного пространства и нанимать сотрудников не только из домашних регионов. С другой стороны, соискатели, рассматривающие релокацию в города с более высокими зарплатами, но по различным причинам откладывающие эти планы до лучших времен, получили возможность трудоустроиться в ведущие компании мира. Уже сейчас мы видим, как новые условия меняют рынок труда, не только усилив конкуренцию за рабочие места, но и предоставив серьезную мотивацию для соискателей совершенствовать свой уровень профессионализма. В сухом остатке пандемия нанесла серьезный ущерб бизнесу, но и спровоцировала рынок быстрее пройти трансформацию, на которую могли потребоваться десятки лет. Был ли рынок готов к подобным изменениям — на этот вопрос сможет ответить только время.

ДМИТРИЙ ЛИВШИН,
директор по цифровому развитию Glorax:

— Пандемия и последовавшая за ней удаленка помогли нам осознать две вещи. Во-первых, стало понятно, что компании могут эффективно выстраивать свои процессы благодаря внедрению инструментов цифрового управления. Во-вторых, оказалось, что для совершения сделки клиенту необязательно даже находиться с вами в одном городе.

Первый тезис стал подспорьем для резкого роста цифровизации в строительной отрасли, которая считается одной из самых консервативных. В настоящее время мы наблюдаем не только активное внедрение BIM-технологий, но и интерес к инструментам цифрового менеджмента и прогнозирования.

Второе откровение стало подарком для покупателей. Теперь они могут совершать сделки полностью в режиме онлайн, в том числе дистанционно оформлять ипотечные кредиты и регистрировать права собственности. Это существенно экономит время и упрощает жизнь иногородним жителям, желающим купить квартиру в Санкт-Петербурге.

ФЕДОР СПИРИДОНОВ,
управляющий партнер
группы компаний SRC:

— Главное, что дала пандемия,— стресс, который спровоцировал изменения условий жизни. Это коснулось и выстраивания таких типов взаимоотношений, как работник — работодатель, клиент — сервис. Раньше мы относились к удаленной работе с долей скепсиса, ведь присутствие в офисе сплачивает команду. Проще контролировать и корректировать работу сотрудников, приобщать их к корпоративным ценностям. Теперь же дистанционный формат стал привычным, сотрудники могут работать удаленно, не теряя продуктивности. Это влечет за собой автоматизацию части процессов, более быстрый переход к электронному документообороту, оцифровку и корректировку всех бизнес-процессов, автоматизацию операционных функций и перенос ряда функций в регионы. Также пандемия позволила усилить автоматизацию в части сервисного взаимодействия и сократить долю личного присутствия клиента в офисе подрядчика. В целом пандемия дала шанс собственникам и руководителям взглянуть на операционную эффективность каждой детали бизнеса. Это полезное упражнение, которое мотивирует команду быть результативной.

ВИТАЛИЙ СВИДОВСКИЙ,
генеральный директор группы компаний
«Теремок» в Санкт-Петербурге:

— Пандемия стала серьезным вызовом для многих компаний, в том числе и для общепита. Ресторанам пришлось столкнуться сразу с несколькими вызовами: ограничения в работе, дефицит кадров, снижение покупательной способности, изменение поведения потребителя, рост налоговой нагрузки и закупочных цен. В таких условиях выживает сильнейший. Тот, у кого изначально верно выбрана концепция. Успешен бизнес, который приносит пользу людям. Поэтому, как и в любом кризисе, мы видим и плюсы, и минусы. Это проверка на состоятельность концепции. И это еще и новые возможности для роста и развития. Например, мы сейчас активно работаем с производительностью труда. Вступили в национальный проект. Потому что при дефиците кадров понимаем, что надо учиться делать то же самое, но меньшим количеством рук. Теремок всегда работал по системе «Кайдзен» — постоянного улучшения. Кризис стимулирует нас делать это быстрее и эффективнее.

ФЕЛИКС БЛИНОВ,
генеральный директор инвестиционной группы
«РВМ Капитал»:

— Пандемийные полтора года «разбудили» частных инвесторов. Таргетирование инфляции и снижение ключевой ставки Центробанком привели к тому, что частным инвесторам перестали быть интересны банковские депозиты, и они стали искать новые пути инвестирования — пошли на фондовый рынок, в ПИФы, ЗПИФы. Это позитивный тренд, потому что вся инфраструктура для частных инвестиций была давно готова, и роста этого рынка ждали все его участники: биржа, брокеры, компании, заинтересованные в привлечении частного капитала. Наконец, капитал перестал быть «ленивым» и начал работать. Кроме того, сами инвесторы стали более осознанно относиться к процессу инвестирования, предметно изучать

рынок и активы, в которые вкладывают свои средства. И хотя сейчас с повышением ставки Центробанка РФ доходность по банковским депозитам возвращается в зону, комфортную для частных инвесторов, интерес к инвестициям в фонды у них останется, пусть и в меньшем объеме. Это нормальная для рынка история, в которой ключевым является сам факт прихода на фондовый рынок частного капитала.

АЛЕКСАНДР ЦЫГАНОВ,
заведующий кафедрой ипотечного жилищного
кредитования и финансовых инструментов
рынка недвижимости Финансового университета
при правительстве РФ:

— Пандемия развернула рынок загородного жилья, который стагнировал с начала 2010-х и до весны 2020 года. Самоизоляция и фактическое закрытие границ помогли продавцам загородного и курортного жилья, которые в наибольшей степени смогли воспользоваться ростом цен на недвижимость. А шанс, который вместе с этим появился,— начало вдумчивого девелопмента массовых, а не только элитных загородных поселков, по сути — индустриального индивидуального жилищного строительства и возможность получить нормальный ипотечный кредит на загородный дом. Стоит отметить формирование новых курортов не только на Черном море, но и на Волге, Балтике, Дальнем Востоке, начало планомерной кампании по формированию комфортной городской среды в приморских городах. Многие собственники недовольны, но без этого достичь качественных набережных и отелей на первой линии будет очень сложно. Появился шанс на сохранение российских туристов на российских же курортах даже после открытия границ по окончании пандемии.

ЕКАТЕРИНА КОСАРЕВА,
управляющий партнер аналитического агентства
WMT Consult:

— Бизнес в обычных условиях спокойно работает и приносит прибыль. В пандемию бизнес в первую очередь узнал о своих слабых местах. И чем больше таких «дыр» находилось, тем вернее рассыпалась система в неблагоприятных, резко сменившихся реалиях. Пока одни производства из-за разрушенных логистических цепочек, ошибок руководства и дебиторской задолженности банкротились, другие — перестраивали линии на производство антисептиков, изготовление медицинских масок и устройств для приема бесконтактной оплаты. Для кого-то удаленка стала кошмаром, а кто-то окончательно перешел на этот формат и сократил расходы на аренду офиса.

Нередки примеры, когда пандемия помогла спокойному бизнесу «взлетать». Так, свадебный салон перестроился и стал продавать онлайн-вечеринки с участием приглашенных звезд (новая ниша), а владельцы столовой из Петербурга развернули доставку готовой еды по подписке. Причины успеха или неудач в пандемию — в отлаженности бизнес-процессов, исполнительности и компетентности персонала, в готовности мобилизоваться и латать слабые места.

ОЛЬГА МЕЗЕНЦЕВА,
основатель онлайн бизнес-школы
финансовой аналитики FABS:

— На рубеже 2019–2020 годов МВФ, как обычно, сделал прогноз экономического роста на 2020 год, но с оговоркой: если

не будет какой-либо пандемии. И она случилась. Главная заслуга пандемии — колоссальный сдвиг в глобальной экономике. Прошли существенные изменения в подходах к инвестициям, на арену вышли совершенно другие отрасли — драйверы, наиболее привлекательные для инвестиций. Это биотехнологии и низкоуглеродная инфраструктура, в то время как еще три года назад все было сосредоточено на сырье и развивающихся рынках.

Победили «Великую депрессию 2.0». В 2019 году, до пандемии, аналитики говорили про повтор Великой депрессии. Первая Великая депрессия была преодолена в США за счет развития промышленности и поставок вооружения странам антигитлеровской коалиции. «Наша» «Великая депрессия 2.0» преодолена за счет биоинженерии и производства вакцин.

Пандемия дала возможность пережить этот глобальный сдвиг в мировом экономическом развитии без коллапса на финансовых рынках. Например, весь год в 2021 году на финансовых рынках шел восстановительный рост: и глобальные рынки, и российский показали очень неплохую доходность.

СВЕТЛАНА ГУЗЬ,
управляющий партнер
бюро юридических стратегий
Legal to Business:

— Пандемия коронавируса и связанные с этим ограничения и кризис продемонстрировали безусловную значимость и необходимость развития IT, служб доставки товаров и сферы удаленного взаимодействия, включая телемедицину и удаленный формат работы.

Примечательно, что лидерами в развитии оказались цифровые гиганты России, имеющие собственные экосистемы. И что также важно, государство видит тенденцию, поощряет их и способствует их развитию, предоставляя компаниям налоговые льготы в виде освобождения IT-компаний от НДС, снижения ставок по налогу на прибыль и размером страховых взносов.

Правовое регулирование трудовых отношений в удаленном формате, введение правил телемедицины и качественное улучшение сервисов доставок не просто упростили жизнь гражданам, а заставили задаваться вопросом: «Почему это не придумали раньше?»

СЕРГЕЙ КУРЬЯНОВ,
директор по стратегическому маркетингу
компании «ДоксВижн»:

— Пандемия, как и любой кризис, встряхивает общество и экономику. В результате ломаются инерционные барьеры. Наилучший, наверное, пример — лавинное распространение режима удаленной работы. Это ведь и раньше было выгодно, но инерция «давайте не будем ничего менять, давайте работать как все» не давала. Накопился потенциал роста. Барьер сломан, потенциал превращается в деньги. Аналогичные барьеры ломаются в цифровизации государства, бизнеса, транспорта. Цифровая трансформация — это резкое (disruptive) изменение бизнес-модели. Не будь пандемии — процесс бы затянулся. И, конечно, пандемия дала толчок медицине и околomedicalным наукам. Это дает шанс человечеству подойти к следующей пандемии в гораздо большей готовности. → 32