

рота денежных средств, а самое главное, у хозяйствующих субъектов совершенно отсутствует понимание того, что будет происходить завтра», — добавляет он.

С данными выводами согласен и и. о. руководителя Центра сертификации, стандартизации и испытаний (ЦССИ) проекта «Мой бизнес» Василий Семерчук. Он считает, что в условиях кризиса, вызванного COVID-19, значительная часть малого и среднего предпринимательства находится в прострации и неопределенности. Представители малого и среднего бизнеса понимают острую необходимость адаптации к новым внешним реалиям, но как это сделать, не знают. Сейчас им необходимо выходить на альтернативные каналы сбыта своей продукции и услуг, в том числе используя новые технологии их продвижения, связанные с переводом бизнеса в онлайн.

«Еще один очень важный момент: бизнесменам, в особенности начинающим, перед выпуском продукции в обращение необходимо провести оценку ее соответствия стандартам и обязательным требованиям, установленным в Российской Федерации или в той стране, куда они собираются поставлять продукцию. Это очень поможет продвижению продукции на рынке. При этом необходимо избегать услуг сомнительных посреднических организаций, обещающих оформление сертификатов и деклараций о соответствии за один-два часа. Эти документы стоят не дороже той бумаги, на которой они напечатаны. Чтобы избежать этого, необходимо обращаться к профессионалам. В частности, в ЦССИ проекта „Мой бизнес“. Специалисты Центра сертификации, стандартизации и испытаний окажут необходимый объем консультационно-правовой помощи по вопросам сертификации и декларирования о соответствии продукции обязательным требованиям, при этом абсолютно бесплатно», — говорит господин Семерчук.

Помоги себе сам

Стоит отметить, что в большинстве случаев представителям МСП пришлось практически «на ходу» принимать решения, о том как продолжать свою деятельность. Некоторые из них показали свою эффективность.

«От пандемии и введения ограничительных мер наша компания, конечно же, пострадала, как и большинство подобных, работающих в сфере услуг общественного питания», — рассказывает представитель сети ресторанов «Цзао Ван». — Основной задачей было сохранить команду, при этом финансовые возможности были ограничены: платить зарплату персоналу несколько ме-

выезжали и доставляли заказ, но это было два-три заказа в неделю. Можно сказать, доставки и не было. При сложившейся ситуации пришлось в спешном порядке пересмотреть подход к продажам, мы оперативно разработали специальное меню для доставки, заключили соглашения с известными агрегаторами. Заказы пошли, деятельность была продолжена, это позволило нам сохранить команду. Арендодатель пошел в части оплаты аренды на послабления, за что ему отдельное спасибо. Зарплата, конечно, была меньше, выработка тоже, финансовый результат был отрицательным, но зато все были при деле, никто не растерял профессиональных

■ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫМИ НА УРОВНЕ ПЕТЕРБУРГА МЕРАМИ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ СТАЛИ СНИЖЕНИЕ СТАВКИ НАЛОГА ПО УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, ОТСРОЧКА ПО КЛЮЧЕВЫМ РЕГИОНАЛЬНЫМ НАЛОГАМ, АРЕНДНЫЕ КАНИКУЛЫ ДЛЯ АРЕНДАТОРОВ ГОРОДСКИХ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ, ЛЬГОТНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ПО ЛИНИИ ФОНДА СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ■

сяцев подряд без ведения какой-либо бизнес-деятельности не было возможности. Любой кризис не вечен, рано или поздно он закончится, и надо было думать, что делать потом, а самое главное — с кем».

«Наш ресторан на фуд-корте никогда до нынешнего кризиса не работал активно на доставку. Сами иногда

навыков. И сейчас, когда все восстанавливается, мы дальше идем все вместе и развиваемся. В любой ситуации нужно думать о будущем и гибко принимать управленческие решения», — подчеркнул представитель ресторанной сети ресторанов «Цзао Ван».

Артем Алданов



В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ МСП ПРИШЛОСЬ ПРАКТИЧЕСКИ «НА ХОДУ» ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ, О ТОМ КАК ПРОДОЛЖАТЬ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
ФОТО ФОТО ЕВГЕНИЯ ПАВЛЕНКО