

**ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМИ СРЕДИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ОКАЗАЛИСЬ ТАКИЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ, КАК ОТСРОЧКА И ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ АРЕНДНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ, ПРОДЛЕНИЕ БЕЗ ТОРГОВ СРОКОВ АРЕНДЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПО ДОГОВОРАМ, ДЕЙСТВУЮЩИМ В РЕЖИМЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОГО СРОКА, А ТАКЖЕ СУБСИДИИ НА ПОДДЕРЖКУ ЗАНЯТОСТИ**  
ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА



Одной из таких компаний является ООО «Сколиолджик.ру», которое за время пандемии смогло нарастить свои компетенции и выйти на новые региональные рынки. «Наш протезно-ортопедический центр „Сколиолджик.ру“ специализируется на лечении сколиоза с применением корсета по типу Шено, а также на ортезировании, протезировании верхних и нижних конечностей. За время пандемии мы столкнулись с тем, что пациенты не могут приехать к нам из-за режима самоизоляции в стране», — рассказывают в компании. Для решения данной проблемы был введен ряд новых услуг: онлайн-консультации травматологов-ортопедов, протезистов, психологов и инструкторов ЛФК, также была разработана система дистанционного изготовления некоторых ортопедических изделий. «К примеру, пациенты, нуждающиеся в протезах верхних конечностей, получали коробку с материалами для снятия

соцзащиты пожилого населения», — добавляет госпожа Шатова.

По словам госпожи Юркиной, социальный бизнес также может воспользоваться мерами поддержки, среди которых обеспечение средствами на выплату заработной платы и возможность получения кредитов по низким ставкам. В «Сколиолджик.ру» говорят, что воспользовались федеральной поддержкой кредитования для выплаты зарплаты сотрудникам. «Это помогло на тот период, когда наша компания не могла работать в полную силу из-за эпидемии COVID-19», — объясняют в компании.

Говоря о тех мерах поддержки, которые еще не были реализованы, госпожа Юркина называет госзаказ. «Субсидии — это, конечно, хорошо, и хотелось бы, чтобы их было больше. Но бизнес и сам сможет справиться, ему необходима не столько материальная поддержка, сколь-

## ЕЩЕ ОДНОЙ СФЕРОЙ БИЗНЕСА, КОТОРАЯ НЕ ОКАЗАЛАСЬ МЕНЕЕ ВОСТРЕБОВАННОЙ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ, СТАЛО СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, ДЛЯ КОТОРОГО ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ ВО МНОГОМ ЯВИЛАСЬ ТОЛЧКОМ К РАЗВИТИЮ

слепка самостоятельно и подробную инструкцию, как это сделать правильно. Затем отправляли коробку обратно врачам-протезистам для дальнейшего создания гильзы протеза», — делятся опытом представители компании.

### Дополнительная нагрузка

Есть и другие примеры социального предпринимательства, когда пандемия все же стала испытанием на прочность. По словам Юлии Шатовой, директора сети пансионатов для пожилых людей «Усадьба», в период коронавирусной инфекции компания несет дополнительную финансовую нагрузку. «Это увеличение закупки необходимых средств защиты в несколько раз по сравнению с обычными закупками, создание карантинных зон для изоляции заболевших. Мы увеличили количество работающих сотрудников в смену, соответственно, выросли ФОТ и налоговая нагрузка. Кроме того, мы закрыты для посетителей, что, несомненно, влияет на развитие нашего бизнеса», — говорит она. Тем не менее, как и другой бизнес, компания использует это время с пользой. «Мы занялись внедрением автоматизации управления пансионатами; вводим дополнительные часы работы социальных работников, психологов, инструкторов-методистов по адаптивной физической культуре, стараемся разнообразить досуг наших постояльцев. «Как только ситуация позволит, мы начнем внедрять нововведения, развивая сферу

ко поддержка от профильных комитетов, добавление в базу партнеров и возложение на него решения социально значимых задач. Остальное бизнес сделает сам», — говорит эксперт.

По ее словам, деятельность Центра инноваций социальной сферы проекта (ЦИСС) способствует формированию и развитию устойчивой модели социально ориентированного бизнеса. «В рамках нашего центра мы создали бизнес-клуб для таких предпринимателей. Важно показать им, что они не одни наедине со своими проблемами, особенно в период пандемии и ограничительных мер. Мы не можем позволить таким компаниям исчезнуть, поскольку они решают проблемы людей, которых нельзя оставить на обочине. Поговорка „Мы в ответе за тех, кого приручили“ в данном случае работает на все 100%», — подчеркивает госпожа Юркина.

Сейчас у ЦИСС наработан конструктивный и эффективный диалог с органами власти Петербурга, отмечает Ольга Юркина. «И они прислушиваются к нашим советам. Единственное, чего хотелось бы больше, — это обратной связи от самих социальных предпринимателей, которые зачастую просто не верят, что им где-то могут помочь. А при обращении к нам понимают, что положительная динамика есть. Хранители „золотого ключика“ не мы, а сами социальные предприниматели, которые должны донести до властей свои проблемы», — отмечает эксперт.

Мария Кузнецова