

# САНКТ-ПЕТЕРБУРГ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

Четверг, 29 октября 2020 №199

(№6920 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–28

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года

**Коммерсантъ**

в Санкт-Петербурге

# BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

**мой  
бизнес**  
центр оказания услуг



РЕКЛАМА



ЕСТЬ ПРИМЕРЫ,  
КОГДА КОМПАНИЯ  
В КРИЗИС  
ПРАКТИЧЕСКИ  
ПОЛНОСТЬЮ МЕНЯЛА  
НАПРАВЛЕНИЕ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ,  
И ЭТО ТОЖЕ  
ПОЗВОЛЯЛО  
СОХРАНИТЬ  
КОЛЛЕКТИВ  
ФОТО  
АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА

## Сохранить коллектив

**Малые предприятия зачастую строятся по принципу семьи, где внутренние связи среди сотрудников имеют большое значение, а сама деятельность трудового коллектива основывается на принципе взаимовыручки и взаимозаменяемости. Именно поэтому малым предприятиям так важно удержать работников в непростые времена**

«Практически для любой компании в малом и микробизнесе каждый сотрудник является своего рода штучным экземпляром. Он подобран и „выпилен“ под конкретный коллектив, имеет не статичные задачи, а расширенный, кросс-функциональный набор обязанностей», — отмечает Милана Джиджоева, хедхантер, основатель HR-компании «Сотер» и член «Клуба лидеров» в Санкт-Петербурге и Ленобласти.

Чем меньше команда, тем более «выпуклый» образ и заметная ценность у каждого из ее участников. И речь здесь уже не про должность или функцию, а про самостоятельный, крайне заметный вклад. И если в крупном бизнесе все регламентировано и от того, что кто-то не выйдет на работу, процесс не остановится, то деятельность малого предприятия в данном случае может быть просто парализована.

Как поясняет госпожа Джиджоева, малый бизнес часто берет сотрудников на перспективу, за счет чего экономит и наращивает компетенции в процессе работы. Но это занимает достаточно много времени, а значит, быстро найти специалиста идентичного уровня после кризиса будет сложно.

«В то же время средние и крупные компании предпочитают готовых специалистов и с легкостью „хантят“ их с удорожанием на 30%, а порой даже и на 50%. Такую индексацию зарплаты небольшие организации не могут себе позволить. В результате средний и крупный бизнес с удовольствием „всасывает“ в себя кандидатов из малого бизнеса на более стабильные и защищенные финансовые условия, более статичный и понятный функционал, правда, с сильной потерей в значимости вклада в общее дело», — добавляет эксперт.

«Поэтому даже в сложные времена малому бизнесу крайне важно сохранить свой коллектив. Более того, команда опытных специалистов, понимающих специфику конкретного предприятия, может помочь найти новые возможности и варианты его развития в кризисной ситуации», — резюмирует Елена Кириленко, генеральный директор «Келеанз Медикал» и член «Клуба лидеров» в Санкт-Петербурге и Ленобласти.

Следующим риском, по мнению Михаила Германа, руководителя практики трудового права Grata International St. Petersburg, является сокращение объемов производства, то есть ситуация, когда предприятие не в состоянии обеспечить сотрудников максимальной трудовой нагрузкой.

Также следует отметить и ограничения, вводимые органами исполнительной власти: обязанность рабо-

**МАЛЫЙ БИЗНЕС ЧАСТО БЕРЕТ СОТРУДНИКОВ НА ПЕРСПЕКТИВУ, ЗА СЧЕТ ЧЕГО ЭКОНОМИТ И НАРАЩИВАЕТ КОМПЕТЕНЦИИ В ПРОЦЕССЕ РАБОТЫ. НО ЭТО ЗАНИМАЕТ ДОСТАТОЧНО МНОГО ВРЕМЕНИ, А ЗНАЧИТ, БЫСТРО НАЙТИ СПЕЦИАЛИСТА ИДЕНТИЧНОГО УРОВНЯ ПОСЛЕ КРИЗИСА БУДЕТ СЛОЖНО**

### Кризисные риски

Один из главных рисков для малого бизнеса, который может повлечь за собой уход специалистов, — невозможность выплачивать зарплату в принципе или в прежнем объеме. «Фонд оплаты труда является одной из основных статей расходов, и в нашей компании, например, достигает 30–40%. К сожалению, в кризис она зачастую первой идет под нож. Но, на мой взгляд, это крайняя мера, и к ней нужно прибегать в последний момент, перепробовав все остальные методы», — считает Виктория Янчевская, основатель Love by Victory и Yanchevskaya.

тодателей обеспечить нахождение дома определенных категорий работников, входящих в группы риска, в случае если кризисная ситуация обусловлена неблагоприятной эпидемиологической ситуацией в стране или регионе. Это нередко приводит к нарушениям рабочего графика, потому как в силу обстоятельств не у всех есть возможность работать удаленно.

«Наконец, среди рисков, способствующих потере коллектива, выделяется и такое обстоятельство, как увеличение трудовых обязанностей, продолжительности рабочего дня при сохранении уровня заработной

платы. В данной ситуации сотрудники вынуждены работать больше, не получая при этом адекватной компенсации со стороны работодателя», — заключает господин Герман.

### Минимизация рисков

«Минимизация рисков в период кризисной ситуации становится возможна благодаря заранее сформированному антикризисному плану компании, в котором учиты-

Льготный заем на сумму 4,127 млн рублей, взятый сроком на три года по ставке около 2% годовых, позволит компании «Аварит» в течение года платить зарплату сотрудникам без ущемления собственных оборотных средств. «Как минимум на год зарплата для персонала есть, и в течение первых двенадцати месяцев платежи по возврату займа не предусмотрены», — говорит господин Зайцев. В «Аварите» рассчитывают, что компания сможет пережить кризис и снова пойти в рост.

ков, а также возможное избавление от офиса. «Бывает выгоднее, чем снимать офис, приобрести пакет специализированного софта для работы с командой, где можно ставить задачи сотрудникам. А для общих собраний достаточно будет арендовать коворкинг», — считает она.

Наконец, еще одним вариантом решить финансовые вопросы и вопросы с нагрузкой может быть переключение сотрудников на другой функционал. «Я сторонник T-shaped-концепции, когда каждый сотрудник — немного универсал. В весенний кризис, когда одним днем были закрыты все офлайн-магазины, этот подход спас мой бизнес. Мы оперативно обучили продавцов розничных магазинов принципам дистанционного общения с клиентами и перераспределили поток онлайн-заказов между сотрудниками. Благо количество интернет-заказов резко выросло, и мы смогли обеспечить полную загрузку сотрудников. Более того, мы даже наняли еще несколько человек», — делится госпожа Янчевская.

Кроме этого, есть примеры, когда компания в кризис практически полностью меняла направление деятельности, и это тоже позволяло сохранить коллектив. Алексей Биляк, руководитель филиала компании ЦКТ в Санкт-Петербурге, подчеркивает, что небольшая организация может достаточно оперативно перестроиться, если это необходимо, перейти от одного вида деятельности к другому, перебросив туда часть сил и персонал.

вались бы такие направления, как наличие финансовой подушки безопасности для основных статей расходов компании, включая заработную плату сотрудникам; возможные резервные направления перепрофилирования деятельности компании, а также четко выстроенная процедура перевода сотрудников на удаленный формат работы и организация дистанционной деятельности компании», — полагает госпожа Кириленко.

Если подготовиться заранее не получилось, на первый план выходят отношения с коллективом. Как поясняет госпожа Джиджоева, нужно быть в постоянной коммуникации, показывать важность и ценность личного участия. По возможности рассказывать, что происходит и что делается для того, чтобы преодолеть трудности. Это понижает градус неопределенности, соответственно, сотрудникам становится спокойнее за свое будущее и будущее компании.

Антон Огарков, генеральный директор ООО «Софтлайн Аутсорсинг», добавляет, что если по каким-то причинам компания не может выполнять перед сотрудниками свои обязательства, то лучше говорить об этом сразу. Замалчивание не ликвидирует риски, а только перенесет их во времени.

При этом временное сокращение зарплаты как мера оптимизации может сработать преимущественно в коллективах с высокой степенью лояльности и приверженности бренду. Поэтому эксперты рекомендуют рассмотреть возможности сохранения уровня дохода сотрудников, а если у компании не хватает собственных ресурсов, как вариант — попробовать найти поддержку «на стороне».

Виктория Янчевская отмечает, что в период пандемии и действия карантина правительство РФ анонсировало широкую программу поддержки для пострадавших отраслей, которая включала в себя и выплату в течение двух месяцев МРОТ на каждого официально устроенного сотрудника, и льготную программу кредитования на выплату зарплат.

В Петербурге программа предоставления займов на выплату заработной платы и обязательных отчислений по налогам и взносам с фонда заработной платы стартовала в июне текущего года. Одной из организаций, воспользовавшихся данной возможностью, стала компания «Аварит» (официальный дистрибутор греющих кабелей для водостоков корейской торговой марки Heatset). Организация получила льготный заем для выплаты заработной платы и обязательных начислений на зарплату в Фонде содействия кредитованию малого и среднего бизнеса.

Артем Зайцев, юрист компании «Аварит», отмечает, что до кризиса, вызванного распространением коронавирусной инфекции, предприятие не испытывало проблем в бизнесе. Но пандемия доставила много проблем. «Упали продажи, значительно сократились оборотные средства, и менеджмент компании принял решение о снижении зарплат сотрудникам. Но люди — главный ресурс компании, и сохранить персонал было необходимо. О региональной программе кредитования предприятий малого и среднего бизнеса мы узнали, обратившись за помощью в центр „Мой бизнес“. Вся процедура — от момента подачи заявки до письменного одобрения займа — заняла менее десяти дней», — рассказал господин Зайцев.

### Дополнительные варианты

Милана Джиджоева отмечает, что в качестве альтернативы для сохранения уровня дохода некоторые компании помогают своим сотрудникам найти временные подработки. «В результате можно решить сразу несколько проблем: сохранить сотрудника в компании, поддер-

**МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ В ПЕРИОД КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ СТАНОВИТСЯ ВОЗМОЖНА БЛАГОДАРЯ ЗАРАНЕЕ СФОРМИРОВАННОМУ АНТИКРИЗИСНОМУ ПЛАНУ КОМПАНИИ, В КОТОРОМ УЧИТЫВАЛИСЬ БЫ ТАКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ, КАК НАЛИЧИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОДУШКИ БЕЗОПАСНОСТИ ДЛЯ ОСНОВНЫХ СТАТЕЙ РАСХОДОВ КОМПАНИИ, ВОЗМОЖНЫЕ РЕЗЕРВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПЕРЕПРОФИЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, А ТАКЖЕ ЧЕТКО ВЫСТРОЕННАЯ ПРОЦЕДУРА ПЕРЕВОДА СОТРУДНИКОВ НА УДАЛЕННЫЙ ФОРМАТ РАБОТЫ**

жать материальное положение людей в случае, если у организации нет своих ресурсов, повысить лояльность персонала. Конечно, в этом случае есть риск, что человек уйдет совсем, но количество таких сотрудников обычно невелико и основной костяк удастся сохранить. При этом те, кто все-таки ушел, потом часто рекомендуют бывшего работодателя», — поясняет эксперт.

Среди других способов оптимизации расходов на персонал без расставания с трудовым коллективом Наталья Белякова, доцент НИУ ВШЭ, называет перевод на удаленную работу максимального количества сотрудни-

«К началу пандемии наша компания уже занималась продажей медицинских материалов: халатов, перчаток, масок. Впоследствии это направление оказалось наиболее востребованным, и мы моментально направили сюда часть наших усилий, персонала из других ниш. Исходя из полученного опыта мы уверены, что организации, если она хочет выжить в кризис, важно заниматься несколькими направлениями, чтобы в случае необходимости иметь возможность перестроиться без существенных потерь», — заключает он.

Ксения Потапова



ЧЕМ МЕНЬШЕ КОМАНДА, ТЕМ БОЛЕЕ «ВЫПУКЛЫЙ» ОБРАЗ И ЗАМЕТНАЯ ЦЕННОСТЬ У КАЖДОГО ИЗ ЕЕ УЧАСТНИКОВ  
ФОТО  
АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА

# Адаптироваться к новым реалиям

**Экономика города серьезно пострадала от пандемии коронавируса и введения ограничительных мер. Тем не менее, отмечают эксперты, Петербургу удалось не допустить значимого падения объемов деятельности малых и средних предприятий**

По данным аналитического исследования Российского экономического университета им. Плеханова, из-за пандемии коронавируса и введения ограничительной деятельности организаций ряда отраслей с рынка ушло около 10% компаний малого и среднего бизнеса. Это несколько меньший показатель, чем изначально прогнозировалось. Кроме того, ряд предприятий и фирм сейчас рассматривает возможности вновь начать свою деятельность.

## Петербургские особенности

В Петербурге, согласно данным Единого реестра субъектов МСП, за девять месяцев года организаций такого сегмента сократилось на 22 844 единицы (10.01.2020 их было 359 777, 10.09.2020 — 336 933). По словам уполномоченного по защите прав предпринимателей в Петербурге Александра Абросимова, пострадали организации практически всех отраслей экономики. Наибольшие потери понесли те компании, открытие которых после самоизоляции произошло позднее других, — это торговые центры, кинотеатры, фуд-корты. Также серьезный удар был нанесен по сфере туризма, гостиничному бизнесу. Кроме того, предприниматели наблюдали сокращение потребительского спроса. За январь — август текущего года на 21,1% снизился объем платных услуг населению и на треть — оборот общественного питания. Промышленное производство в Петербурге по сравнению с соответствующим периодом прошлого года сократилось на 4,7%.

«С сожалением приходится констатировать, что далеко не все компании, пострадавшие в период ограничений, смогли воспользоваться помощью государства. В мой адрес поступило большое количество обращения предпринимателей, в которых подвергалась критике используемая методология отнесения предприятий к пострадавшей отрасли по основному виду экономической деятельности — коду ОКВЭД. Такой подход представители бизнеса справедливо сочли формальным и не дающим возможность оказать реальную помощь максимальному количеству субъектов предпринимательства. В настоящее время уже принят закон Санкт-Петербурга о предоставлении ряда мер поддержки как по основному, так и по дополнительному коду ОКВЭД из пострадавших отраслей», — добавил господин Абросимов.

Между тем уже есть ряд принятых положительных решений городских властей по отношению к малому и среднему бизнесу, отмечает председатель Санкт-Петербургского регионального отделения «Деловой России» Дмитрий Панов. По его мнению, благодаря им удалось не допустить значимого падения показателей деятельности сектора МСП. В частности, 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. «В то же время предприниматели по всей России от-



ЗА ЯНВАРЬ — АВГУСТ ТЕКУЩЕГО ГОДА НА 21,1% СНИЗИЛСЯ ОБЪЕМ ПЛАТНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ И НА ТРЕТЬ — ОБОРОТ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ  
ФОТО  
АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА

мечают возможные риски, связанные с завершением периода предоставления льготных кредитов по ставке 2% годовых: в случае невозможности сохранения требуемой по условиям программы занятости заемщики МСП будут вынуждены вернуть предоставленные кредитные средства по рыночным ставкам», — добавляет господин Панов.

ет председатель совета НП «Союз малых предприятий Санкт-Петербурга» Владимир Меньшиков. «Конечно, из каждого правила есть исключения. Например, один мой знакомый предприниматель с начала кризиса увеличил выручку более чем на 2000%. А удалось ему это сделать, по его словам, не вследствие грамотного и быстрого перепрофилирования своего бизнеса, а во многом из-

**ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО В ПЕТЕРБУРГЕ ЗА ВОСЕМЬ МЕСЯЦЕВ 2020 ГОДА ПО СРАВНЕНИЮ С СООТВЕТСТВУЮЩИМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА СОКРАТИЛОСЬ НА 4,7%**

## Неопределенное завтра

Многим предпринимателям, чтобы сохранить свое место на рынке в период пандемии, пришлось принять решения о поиске новых каналов сбыта своей продукции и услуг. Кроме того, очень важно было максимально сохранить и свои коллективы, подчеркива-

за удачу — из-за управленческого решения, принятого интуитивно. Однако, как мы знаем, исключения лишь подтверждают правила. Малый бизнес России пережил достаточно много кризисов в процессе своего становления. Однако предприниматели ни разу не сталкивались с кризисом такой силы и масштаба, объединяющим экономические трудности и глобальную медицинскую катастрофу», — говорит господин Меньшиков. В этой ситуации, отмечает Владимир Меньшиков, любой прогноз, кроме, пожалуй, «самые богатые станут еще богаче, а все остальные беднее», можно расценивать как игру в «угадайку» или попытку «ткнуть пальцем в небо». Эксперт убежден, что оценить реальные последствия столь масштабного кризиса будет возможно не ранее, чем через полгода после отмены всех ограничений, связанных с пандемией. «И хотя в текущий момент большинство предприятий работает, они сталкиваются со снижением покупательной способности, падением обо-

## ● СТАТИСТИКА

### Организации малого и среднего бизнеса в Санкт-Петербурге

**359 777 / 01.01.2020**

**336 933 / 01.10.2020**

Источник: Единый реестр субъектов МСП

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

# «Мы выйдем из этого кризиса с новыми компетенциями»

*О наиболее пострадавших сферах малого и среднего бизнеса, эффективности принятых государством мер, взаимодействии властей и предпринимателей в режиме онлайн, а также о работе маркетплейса для бизнеса Bizhelp.pro рассказала председатель Общественного совета по развитию малого предпринимательства при губернаторе Санкт-Петербурга, директор Фонда развития субъектов МСП в СПб Елена Церетели*



— Какие сферы малого и среднего бизнеса попали в зону особого риска в период пандемии?

— В перечень было включено 12 отраслей, объединивших около 50 сфер бизнеса — от «Транспортной деятельности» до «Средств массовой информации и производства печатной продукции». Список наиболее пострадавших отраслей формировался постепенно, по мере распространения эпидемии. Если говорить о

тех отраслях, которые были включены в первый пакет мер поддержки, то это гостиничный бизнес, образование и культура.

Позднее в перечень вошли предприятия общественного питания, транспорт, торговля непродовольственными товарами, частные детские сады. Замечу, что последнюю сферу включить в перечень предложил именно Санкт-Петербург.

— Как вы оцениваете федеральные и региональные меры поддержки МСП? Были ли они достаточными?

— На федеральном уровне важнейшими решениями стали уменьшение страховых взносов с 32 до 15%, автоматическое продление лицензий, выплаты кредитов на заработную плату. Еще одна немаловажная мера — это отсрочка контрольно-надзорных мероприятий.

В части региональной помощи, на мой взгляд, Санкт-Петербург использовал все возможные ресурсы: в налоговой сфере были понижены ставки при упрощенной системе налогообложения с 6 до 3%, если объектом налогообложения являются доходы, и с 7 до 5%, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, была понижена сумма налога на имущество на 50%, для ряда компаний предусмотрено освобождение от транспортного налога. В сфере имущественной поддержки была предоставлена отсрочка и последующая беспроцентная рассрочка арендных платежей на второй и третий кварталы, отсрочка на оплату выкупаемых помещений. В финансовой сфере город пошел на докапитализацию на 2 млрд рублей Фонда содействия кредитованию малого и среднего бизнеса, и это позволило предпринимателям получать заем на заработную плату при минимальных ставках при отсутствии залога до 5 млн рублей. А при сохранении до 90% работников займы могут стать субсидиями.

— Какие проблемы, на ваш взгляд, еще не решены в нашем городе?

— Бизнес давно ждет изменения в законодательстве, регулирующем размещение нестационарных объектов (НТО). Избыточным, с точки зрения бизнеса, является перечень транспортных магистралей, на которых нельзя ставить НТО, до сих пор нельзя на одном объекте совмещать смежные форматы: розницу и общественное питание, без дополнительного пересогласования, в подвешенном состоянии остаются так называемые неформатные объекты.

— Почему ваши предложения не реализованы?

— Нельзя сказать, что в этом направлении ничего не реализовано. Так, город пошел на существенное сокращение сроков включения земельных участков в схему размещения, объявлен мораторий на снос неформатных объектов. На федеральном уровне в отношении НТО принят наконец-то 98-ФЗ от 01.04.2020, по которому добросовестным арендаторам можно продлевать на три года договоры аренды без торгов. Эта мера имущественной поддержки федерального уровня, о которой бизнес просил многие годы. Но любые изменения требуют согласования со стороны очень большого числа участников, и это не позволяет иногда донести важность той или иной инициативы. Меня очень удивило,

шие на региональном уровне в прошлом году, заняли призовые места на федеральном этапе конкурса. Не так давно мы решили провести интервью с этими компаниями, при этом у центра было опасение, что они не пережили коронакризис. Как оказалось, компании смогли перестроиться и были готовы к текущей ситуации лучше многих традиционных компаний, успешно предлагая свои товары и услуги онлайн. Например, центр детского досуга «Бенуа», где детей обучают различным компетенциям, начиная от базовых знаний и заканчивая этикетом. Собственники этого бизнеса разработали методику дистанционного обучения и утверждают, что не потеряли своих клиентов. Другая компания — «Сколиолджик.ру», которая занимается созданием очень широкого спектра ортопедической продукции. Во время кризиса она смогла благодаря онлайн-продажам выйти в те регионы, где не присутствовала ранее, и успешно вести там бизнес.

— Как вы оцениваете дистанционное взаимодействие между властями и бизнесом?

— Мне кажется, что мы выйдем из этого кризиса, приобретя новые компетенции. Я считаю крайне удач-

— Как непосредственно ваша организация наладила диалог с бизнесом в разгар пандемии?

— Через неделю после перехода на дистанционный формат работы у нас появился чат «В помощь бизнесу». На вопросы предпринимателей отвечали одиннадцать сотрудников, включая шестерых юристов. За все время работы чата мы оказали более 3,5 тыс. консультаций, и ни один вопрос не остался без ответа. На мой взгляд, мы смогли психологически, эмоционально и юридически поддержать бизнес в самый сложный период.

— Расскажите подробнее об идее создания электронной торговой площадки Bizhelp.pro.

— Этот маркетплейс был запущен, когда стало понятно, что острота в консультировании в чате спала. Работа на площадке абсолютно бесплатна, а отдача для бизнеса уже достаточно серьезная. Сейчас на сайте зарегистрировано около 150 компаний, представляющих более 500 наименований товаров и услуг. В настоящее время ежедневно объявления на ресурсе размещают две-три компании, хотя наш маркетплейс работает чуть более трех месяцев. Я горжусь тем, что мы оказались нужны и востребованы, ведь сегодня для многих пред-

## ■ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ ВАЖНЕЙШИМИ РЕШЕНИЯМИ СТАЛИ УМЕНЬШЕНИЕ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ С 32 ДО 15%, АВТОМАТИЧЕСКОЕ ПРОДЛЕНИЕ ЛИЦЕНЗИЙ, ВЫПЛАТЫ КРЕДИТОВ НА ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ. ЕЩЕ ОДНА НЕМАЛОВАЖНАЯ МЕРА — ОТСРОЧКА КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ■

ной идеей создание несколькими вице-губернаторами, в первую очередь Евгением Елиным, чатов, где власть отвечает на вопросы бизнеса. И, что поразительно, на вопросы бизнеса отвечает лично вице-губернатор, а не его пресс-служба. Причем зачастую эмоции предпринимателей зашкаливают, однако Евгений Иванович никогда не уходит в сторону, а пытается вникать в каждую проблему и находить для нее решение. Кроме того, я вижу, как определенные структуры в полной мере ис-

принимателей продвижение своей продукции — невозможная роскошь из-за недостатка средств. Наши специалисты осуществляют коммуникацию с предпринимателями, помогают им представлять информацию об их компаниях и продукции в лучшем виде, чтобы отдача от ресурса, реализованного в рамках центра «Мой бизнес», была максимальна.

— Каковы планы по развитию данного ресурса?

— Мы ожидаем, что до конца года на нем будет зарегистрировано не менее 200 компаний и представлено около 2000 наименований товаров и услуг. Сопровождения по развитию ресурса проходят на постоянной основе, кроме того, мы прислушиваемся к бизнесу, который советует, что нужно исправить и улучшить. Среди целей — занять достойные места в поисковиках «Яндекс» и Google, в настоящий момент наши специалисты активно над этим работают.

— Какие еще мероприятия вы планируете провести до конца года?

— Помимо развития ресурса Bizhelp.pro, мы планируем провести два крупных мероприятия. Первое соберет участников туристической отрасли Петербурга и регионов России. В ходе проведения десятков вебинаров во время пандемии мы поняли, что на деловой карте города пока нет ничего подобного, и решили организовать деловой туристический форум «Северная Пальмира», который пройдет онлайн 22–23 октября. Участие в нем подтвердили десять регионов и две зарубежные страны. Приглашаем всех желающих принять в нем участие. А 9–10 декабря состоится XVIII Форум малого и среднего предпринимательства Санкт-Петербурга, но пока вопрос формата остается открытым.

Мария Кузнецова

ФОТО ЕВГЕНИЯ ШЕМШУРЕНКО

## ■ БИЗНЕС ДАВНО ЖДЕТ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, РЕГУЛИРУЮЩЕМ РАЗМЕЩЕНИЕ НЕСТАЦИОНАРНЫХ ОБЪЕКТОВ (НТО). ИЗБЫТОЧНЫМ, С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ БИЗНЕСА, ЯВЛЯЕТСЯ ПЕРЕЧЕНЬ ТРАНСПОРТНЫХ МАГИСТРАЛЕЙ, НА КОТОРЫХ НЕЛЬЗЯ СТАВИТЬ НТО ■

что наше предложение по уменьшению перечня магистралей не поддержали представители большого числа районных администраций. Мы продолжим продвигать работу в этом направлении, так как мы не привыкли сдаваться.

— В каком положении сейчас находится социально ориентированный бизнес? Удалось ли ему перестроиться под нынешние реалии?

— В рамках реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», оператором которого мы являемся, был создан в 2019 году центр «Мой бизнес», а уже его структурным подразделением стал Центр инноваций социальной сферы (ЦИСС). Это площадка для взаимодействия социальных предпринимателей с органами власти, бизнесом, инвесторами и другими заинтересованными лицами. ЦИСС, в том числе, отвечает за проведение регионального этапа конкурса в области социального предпринимательства «Лучший социальный проект года», поддерживаемого Министерством экономического развития РФ и Агентством стратегических инициатив (АСИ). И не без гордости замечу, что две из десяти компаний, победив-

пользуют дистанционное взаимодействие посредством видеоконференц-связи. Смольный постоянно проводит важнейшие совещания в онлайн-формате без каких-либо технических сбоев.

Для того чтобы возобновить работу в период ограничений, комитет по промышленной политике инновациям и торговле разработал и внедрил механизм QR-кодов, который реализуется на базе ЦРПП — подведомственной структуры комитета. Благодаря этому механизму предприниматели, принимая на себя обязательства по выполнению требований Роспотребнадзора, смогли продолжить работу. Мне кажется, что вопрос дистанционного взаимодействия между властями Петербурга и бизнес-сообществом решен.

## ■ Я СЧИТАЮ КРАЙНЕ УДАЧНОЙ ИДЕЕЙ СОЗДАНИЕ НЕКОЛЬКИМИ ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОРАМИ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЕВГЕНИЕМ ЕЛИНЫМ, ЧАТОВ, ГДЕ ВЛАСТЬ ОТВЕЧАЕТ НА ВОПРОСЫ БИЗНЕСА. И, ЧТО ПОРАЗИТЕЛЬНО, НА ВОПРОСЫ БИЗНЕСА ОТВЕЧАЕТ ЛИЧНО ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОР, А НЕ ЕГО ПРЕСС-СЛУЖБА ■

# Обучиться на чужих ошибках

**Дефицит необходимых знаний и практики — один из основных бизнес-рисков для начинающих предпринимателей. Тем не менее современная система образования и проекты в области поддержки бизнес-инициативы позволяют застраховаться от многих ошибок, совершаемых молодыми компаниями в начале пути**

В современном мире, по мнению Александра Демина, руководителя конкурса «Мой первый бизнес» президентской платформы «Россия — страна возможностей», получить предпринимательское образование стало намного проще, так как вход в стартап очень низкий с точки зрения стартовых инвестиций. При этом сейчас предпринимательство воспринимается как социальный лифт, поэтому в первую очередь привлекает молодых людей, желающих реализоваться.

«Для молодых предпринимателей до 35 лет (социального возраста молодежи) сейчас отличное время в смысле „прокачки“ себя, потому что им активно предоставляют возможности для обучения и поддерживают их инициативу», — добавляет Наталия Белякова, доцент НИУ ВШЭ.

## Разнообразие возможностей

«На сегодняшний день образовательные организации (включая высшие образовательные учреждения) оказывают услуги по повышению квалификации заинтересованных лиц. У молодых предпринимателей есть возможность получения дополнительного образования в востребованной сфере, а также получения информации и знаний посредством посещения курсов, лекций и мастер-классов», — отмечает Любовь Горшечникова, руководитель Центра молодежного инновационного

творчества проекта «Мой бизнес» в Петербурге. Кроме этого, существует множество электронных площадок, предоставляющих возможности обучения в формате вебинаров, онлайн-курсов.

В основном, как отмечает, Александр Ружинский, основатель проекта Startup Junior и член «Клуба лидеров» в Санкт-Петербурге и Ленобласти, на практике используется два формата обучения. «Это классический вариант, где педагоги, готовые говорить на предприниматель-

ставники — действующие предприниматели, которые готовы делиться своим опытом искренне, в 99% случаев бесплатно. И на самом деле это то, что в перспективе будет способствовать увеличению предпринимательского класса за счет взаимного „опыления“, — поясняет он.

Кроме того, эксперты выделяют еще ряд неочевидных, на первый взгляд, возможностей для получения знаний. «Первое — это обучение профильным цифровым дисциплинам, которое практикуется различными

**ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ СУЩЕСТВЕННО УВЕЛИЧИТЬ КОЛИЧЕСТВО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В СТРАНЕ — ЭТО РАСТИТЬ ИХ СО ШКОЛЬНОЙ СКАМЬИ, А НЕ ПЫТАТЬСЯ СДЕЛАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ ЛЮДЕЙ С УЖЕ СЛОЖИВШИМИСЯ ПАТТЕРНАМИ ПОВЕДЕНИЯ, ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ, ИПОТЕКАМИ**

скую тему, ведут по разным методологиям определенные курсы, программы. Вторая тенденция, которая активно развивается, — обучение через наставничество. На мой взгляд, это крайне эффективно. Зачастую на-

ресурсами, начиная от Академии „Яндекса“ до образовательной платформы Сбера и платформы университета НТИ 20.35, которые бесплатно повышают конкурентоспособность молодых специалистов на цифровом



СЕЙЧАС ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ВОСПРИНИМАЕТСЯ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ЛИФТ, ПОЭТОМУ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ПРИВЛЕКАЕТ МОЛОДЫХ ЛЮДЕЙ, ЖЕЛАЮЩИХ РЕАЛИЗОВАТЬСЯ  
ФОТО ФОТО ЕВГЕНИЯ ПАВЛЕНКО



**СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЕЖНОГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ  
СЕЙЧАС РАЗВОРАЧИВАЕТСЯ С НУЛЯ**  
ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА

рынке. Это глобальные компетенции, которые будут полезны абсолютно всем и, само собой, молодым предпринимателям. Есть платформы и более специализированные, например Moscow Travel Hub. Это акселератор, но все лекции здесь находятся в бесплатном доступе онлайн. И подобные практики можно найти в каждой сфере. MOOC — EdEx, Coursera и другие аналогичные ресурсы — предлагают преимущественно качественный контент для изучения от многих вузов мира, объем которого существенно возрос в условиях перевода на дистант. Есть также федеральный проект «Мой бизнес», в рамках которого постоянно учат предпринимателей, в том числе молодых, есть центры поддержки экспорта, которые конкретно «прокачивают» предпринимателей по части выхода на внешние рынки», — перечисляет госпожа Белякова.

#### **Система поддержки**

Как отмечает господин Ружинский, система поддержки именно молодежного предпринимательства в России сейчас разворачивается на наших глазах с нуля. «Наконец-то пришло понимание, что единственный способ существенно увеличить количество предпринимателей в стране — это растить их со школьной скамьи, а не пытаться сделать предпринимателями людей с уже сложившимися паттернами поведения, обязательствами, ипотеками», — добавляет он.

**НЕСМОТЯ НА ДОСТАТОЧНОЕ КОЛИЧЕСТВО ВСЕВОЗМОЖНЫХ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ И РОСТ ЧИСЛА ПРОГРАММ ПО НАСТАВНИЧЕСТВУ, В ДЕЛЕ ПОЛУЧЕНИЯ КАЧЕСТВЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО КРАЙНЕ ВАЖНЫ ИНИЦИАТИВА И ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, КОТОРЫЕ ДОЛЖНЫ САМОСТОЯТЕЛЬНО ИСКАТЬ И АКТИВНО ВКЛЮЧАТЬСЯ В ТАКИЕ ПРОГРАММЫ, ЧТОБЫ ПЕРЕНИМАТЬ ОПЫТ У ДЕЙСТВУЮЩИХ БИЗНЕСМЕНОВ**

Александр Альхов, основатель и руководитель сервиса по выбору курсов дополнительного образования CourseBurg, отмечает, что в Петербурге существует несколько «источников» бесплатного и при этом достойного образования для начинающих предпринимателей. В первую очередь это акселератор Центра развития и поддержки предпринимательства (ЦРПП), который бесплатно раз в полгода или раз в квартал проводит обуча-

ющую программу по всем стадиям бизнеса: от идеи и финансов до рекламы, маркетинга и налогообложения.

Помимо этого, в городе проводится огромное количество мероприятий от бизнес-инкубатора «Ингрия» и в акселераторах ИТМО и СПбГПУ им. Петра Великого.

Проводятся открытые встречи с предпринимателями, бизнесменами и успешными стартаперами по конкретным и узким темам. «В акселераторе ИТМО также есть понятие «трекер»: за проектом закреплен ментор, обычно опытный предприниматель или человек из похожей по профилю успешной компании, который практически за руку ведет молодого стартапера или бизнесмена к «светлому будущему». Существуют и дополнительные программы в Центре предпринимательства Ленобласти, также, кстати, бесплатные. Указанные организации и акселераторы используют системный подход к обучению и затрагивают все основные моменты, благодаря которым бизнес не «вылетит в трубу», — отмечает эксперт.

В Северной столице действует и национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», в рамках которого в стране развивается система центров «Мой бизнес». Госпожа Горшечникова рассказала, что дополнительный офис центра «Мой бизнес» в Петербурге — это универсальная площадка для детей, молодежи, начинающих и действующих предпринима-

телей по принципу «одного окна». Главная цель центра — помогать предпринимателям в решении актуальных задач по развитию своего дела: от поиска идеи и регистрации бизнеса до предоставления кейсов и готовых лайфхаков из разных сфер.

Так, на площадке расположены оборудование и техника, которые позволяют в полной мере создать, презентовать и продвинуть бизнес-проект с нуля, а также получить профильные услуги для действующих предпринимателей. Центр состоит из четырех зон: зона индивидуального консультирования и массовых мероприятий, где каждый желающий может обратиться к экспертам по бухгалтерским, юридическим, техническим и иным вопросам. При помощи специалистов клиент может развить идею своего бизнеса, усовершенствовать существующий продукт или начать новое дело; в фото- и видеостудии начинающий предприниматель может организовать камерную съемку прототипа своего продукта для демонстрации инвесторам или партнерам, а также обработать фотографии с помощью высококлассного программного обеспечения под чутким руководством специалиста; типография оснащена оборудованием для оформления своего продукта и изготовления рекламных материалов; зона прототипирования располагает 3D-сканерами и 3D-принтерами, лазерными и фрезерными аппаратами, с помощью которых можно разработать не только первичный прототип, но и выпустить образцы для пробной серии для проверки и коммерциализации инновационных идей. В центре «Мой бизнес» молодой предприниматель также может

**В ПЕТЕРБУРГЕ СУЩЕСТВУЕТ НЕСКОЛЬКО ИСТОЧНИКОВ БЕСПЛАТНОГО И ПРИ ЭТОМ ДОСТОЙНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ**

получить консультации на предмет мер и инструментов государственной поддержки, а также консультацию по вопросам начала, ведения и развития бизнеса, где объясняется система структурирования проекта.

«У нас можно пройти ряд курсов и мастер-классов, посетить занятия партнерских организаций и развить навыки ведения бизнеса. На нашей площадке организован единый цикл работы с начинающими предпринимателями: первичное консультирование о ведении бизнеса; обучение основным навыкам предпринимательства и профессиональным компетенциям (hard skills) и проработка так называемых неспециализированных навыков (soft skills); разработка тестового образца, или MVP; а в конечном счете — создание рекламной кампании, включающей печать визиток, флаеров, каталогов, а также создание изобразительного контента (фототоваров, видеопрезентации)», — делится госпожа Горшечникова.

Эксперт замечает, что предмет обучения молодого предпринимателя в корне зависит от его предрасположенностей, интересов и пробелов в информационном поле. Что касается эффективности обучения, то определить ее непросто: результат зависит не только от обучающей стороны, но и от предпринимателя, который принял для себя решение научиться чему-то новому. Если обе стороны ведут слаженную работу, молодой бизнесмен получает необходимую информацию и, по возможности, практику.

Елена Кириленко, генеральный директор «Келеанз Медикал» и член «Клуба лидеров» в Санкт-Петербурге и Ленобласти, заключает, что, несмотря на достаточное количество всевозможных программ поддержки, и рост числа программ по наставничеству, в деле получения качественного образования действительно крайне важны инициатива и заинтересованность начинающих предпринимателей, которые должны самостоятельно искать и активно включаться в такие программы, чтобы перенимать опыт у действующих бизнесменов.

**Ксения Потапова**

# Выход в онлайн

**Пандемия заставила представителей малого и среднего бизнеса перестраивать каналы работы с клиентами и активнее использовать интернет**



**ЭФФЕКТИВНЫЙ ВЫХОД  
В ОНЛАЙН ОРГАНИЗАЦИЙ  
МСП НЕВОЗМОЖЕН  
БЕЗ ПОЛУЧЕНИЯ ИМИ ХОТЯ  
БЫ МИНИМАЛЬНЫХ ЗНАНИЙ  
ОНЛАЙН-МАРКЕТИНГА**  
ФОТО РОДИОНА ПЛАТОНОВА

За последние несколько месяцев в России, впрочем, как и в большинстве стран мира, существенно выросла доля онлайн-продаж. Пандемия и ограничительные меры заставили бизнес уходить глубже в интернет. Если представителям крупного бизнеса, в особенности ритейлу, достаточно быстро удалось перестроить свои каналы связи с клиентами, то малому и среднему, работающему преимущественно в офлайне, сделать это оказалось несколько сложнее. Далеко не все из них до пандемии уделяли значительное внимание данному формату продаж, если он был второстепенным. В лучшем случае у организаций такого уровня был собственный сайт, но чаще только группа в соцсетях. Серьезное и качественное продвижение продукции и услуг в интернете требовало дополнительных финансовых вложений.

бренда по всему миру и привлекали клиентов. Из-за того, что в 2020 году не прошло ни одной выставки, не было возможности продемонстрировать свои новинки покупателям.

«Осталось небольшое количество каналов взаимодействия. Это социальные сети, работа с различными пиар-кампаниями, которые можно было формировать онлайн, и с рекламой. В итоге по сравнению с прошлым годом мы потеряли около 50% выручки. Извлекая уроки, мы поняли, что нельзя делать упор только на выставочные мероприятия, а нужно идти альтернативными путями. Сейчас мы начали развивать стратегию дистрибуции по всему миру — связываться с представителями ритейла в других странах и начинать работу с ними путем взаимодействия с конечным покупателем через посредников, хотя до этого у нас практически не было

Между тем в период пандемии некрупные онлайн-магазины, которые ведут представители МСП, не сразу стали наращивать обороты продаж. В самом ее начале предприниматели столкнулись с замершим потребительским спросом. Совладелец интернет-магазина funfogmish.ru Александра Скородумова отмечает, что хотя изначально магазин работал в онлайн, однако коронавирусный кризис внес свои поправки. «Апрель стал переломным моментом для онлайн-проектов. В первой половине месяца переход на удаленку, паника и страх дали резкий спад заказов в сегменте детской одежды и игрушек — практически до нулевой отметки. В тот момент люди запасались провизией, была полная неопределенность. Со второй половины месяца ситуация стабилизировалась, и уже в мае количество заказов выросло в два раза по сравнению с предыдущими годами. Целевая аудитория, а у нас это родители, стала намного больше времени проводить в онлайн. Для многих людей, которые ранее опасались онлайн-шопинга, это стало открытием — насколько удобно все устроено сейчас. Правда, сложности возникли с долгой доставкой из-за перегрузки курьерских служб. Поэтому их работу нужно было четко и детально контролировать. Зачастую покупатель недоволен сервисом именно службы, что отражается на имидже продавца», — рассказывает бизнесмен.

**■ НЕРЕДКО СЛОЖНОСТИ ВОЗНИКАЛИ С ДОЛГОЙ ДОСТАВКОЙ ИЗ-ЗА ПЕРЕГРУЗКИ КУРЬЕРСКИХ СЛУЖБ. ПОЭТОМУ ИХ РАБОТУ НУЖНО БЫЛО ЧЕТКО И ДЕТАЛЬНО КОНТРОЛИРОВАТЬ. ЗАЧАСТУЮ ПОКУПАТЕЛЬ НЕДОВОЛЕН СЕРВИСОМ ИМЕННО СЛУЖБЫ, ЧТО ОТРАЖАЕТСЯ НА ИМИДЖЕ ПРОДАВЦА ■**

## Альтернативный путь

Основатель мануфактуры, специализирующейся на изготовлении часов класса люкс, Константин Чайкин рассказывает, что обычно взаимодействие с клиентами формировалось по нескольким каналам, и одним из основных были международные выставки. Они проходили четыре-пять раз в год, обеспечивали узнаваемость

представителей в ритейле, и мы старались действовать исключительно сами. Плюс ко всему — это усиление онлайн-позиций, более эффективная работа с социальными сетями и международными рекламодателями. Также мы начали развивать контент-маркетинг, через несколько дней запустится блог компании», — сообщил господин Чайкин.

## Выход на платформу

Стоит добавить, что малый бизнес в период пандемии и после нее стал активнее регистрироваться на крупных электронных торговых площадках, таких как Ozon, Wildberries. Правда, в таких больших маркетплейсах предпринимателям сложно выделить свой товар среди множества схожих. Российские власти анонсировали запуск в 2021 году специализированной

## ЕСЛИ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ КРУПНОГО БИЗНЕСА, В ОСОБЕННОСТИ РИТЕЙЛУ, ДОСТАТОЧНО БЫСТРО УДАЛОСЬ ПЕРЕСТРОИТЬ СВОИ КАНАЛЫ СВЯЗИ С КЛИЕНТАМИ, ТО МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ, РАБОТАЮЩЕМУ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО В ОФЛАЙНЕ, СДЕЛАТЬ ЭТО ОКАЗАЛОСЬ НЕСКОЛЬКО СЛОЖНЕЕ



единой цифровой площадки для представителей МСП. Основное ее предназначение — оптимизация взаимосвязи предпринимателей с партнерами, надзорными органами, но также в ближайшей перспективе предполагается создание на данной платформе специализированного и удобного маркетплейса

Тем не менее, считают IT-специалисты, эффективный выход в онлайн организаций МСП (не только представляющих торговлю) невозможен без получения ими хотя бы минимальных знаний онлайн-маркетинга. По словам эксперта группы цифрового маркетинга компании Digitalindex.ru Владимира Савельева, в период пандемии и после заметно увеличилось количество обращений к ним представителей МСП. Среди них были стоматологические клиники, рестораны, производитель чизкейков, фитнес-центры. «Все они хотели понять, как можно использовать инструменты интернет-маркетинга для понимания новых условий рынка, и как работают в таком сегменте их конкуренты. Главное, что приходится донести до МСП, — это то, что необходимо создавать работающую команду из интернет-маркетолога, программиста и PR-специалиста. Кроме того, владельцу малого бизнеса важно самому вникнуть в цели и уметь определять KPI для онлайн-продвижения. И этому необходимо учиться», — обращает внимание он.

### Особый случай

Эксперты отмечают, что особо болезненно пандемию коронавируса и ограничительные меры пережили предприниматели, занимающиеся производством и продажей изделий, относящихся к народно-художественным промыслам. Российские власти даже определили для них особые меры поддержки.

«По нашим подсчетам, из реестра малого и среднего бизнеса выбыло около 13% предпринимателей нашей направленности», — сообщила руководитель Центра народно-художественных промыслов и ремесел проекта «Мой бизнес» Ирина Вишневская. «Все же ситуация оказалась не столь трагичной, как прогнозировалось, исходя из резкого снижения туристического потока, закрытия сувенирных лавок и отмены выставок и ярмарок. Мастера, коллективы, которые работают в данной отрасли, владеют особыми профессиональными навыками и знаниями. Резко переориентироваться на другие виды деятельности им сложно. Нашей задачей, — отмечает она, — было помочь предпринимателям в период ограничений найти новые каналы сбыта продукции. Так, мы провели обучающие мероприятия на темы, связанные с продвижением бизнеса в онлайн-пространстве. Рассказали, с какими маркетплейсами можно сотрудничать, какие точно не предназначены для реализации штучной или мелкосерийной ремесленной продукции. Некоторые предприниматели пошли на рекомендуемые нами платформы, и можно сказать, что у них получилось».

Кроме того, добавляет госпожа Вишневская, по итогам проведенных маркетинговых исследований издан справочник «Современный рынок народных художественных промыслов и ремесленничества в Санкт-Петербурге: тенденции роста и возможности развития бизнеса». По шести направлениям (деревообрабатывающие ремесла, гончарное ремесло, кузнечное дело, ткачество, кожевенное ремесло, кукольный промысел) проведен анализ рынка и даны практические рекомендации. Это издание доступно для изучения всем заинтересованным субъектам МСП. «Конечно, большинство представителей данного бизнеса выступают за очные выставочные мероприятия. Именно там можно потрогать, примерить продукцию. Сейчас все живут ожиданиями, что таких выставок будет больше и можно будет полноценно работать», — подчеркивает эксперт.

Артем Алданов



ГЛАВНОЕ, ЧТО НУЖНО ПОНЯТЬ ВЛАДЕЛЬЦУ МАЛОГО БИЗНЕСА: ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ В ИНТЕРНЕТЕ НЕОБХОДИМО СОЗДАВАТЬ РАБОТАЮЩУЮ КОМАНДУ ИЗ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТОЛОГА, ПРОГРАММИСТА И PR-СПЕЦИАЛИСТА

ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА

ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ОСОБО БОЛЕЗНЕННО ПАНДЕМИЮ КОРОНАВИРУСА И ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ ПЕРЕЖИЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, ЗАНИМАЮЩИЕСЯ ПРОИЗВОДСТВОМ И ПРОДАЖЕЙ ИЗДЕЛИЙ, ОТНОСЯЩИХСЯ К НАРОДНО-ХУДОЖЕСТВЕННЫМ ПРОМЫСЛАМ. РОССИЙСКИЕ ВЛАСТИ ДАЖЕ ОПРЕДЕЛИЛИ ДЛЯ НИХ ОСОБЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

# На почтительном расстоянии

**Пандемия коронавируса с конца марта испытывала на прочность бизнес и исполнительные органы государственной власти. В этих условиях руководству Петербурга пришлось налаживать диалог с предпринимательским сообществом с помощью современных средств коммуникации: видеоконференц-связи и чатов в популярных мессенджерах**

В Смольном признают, что хотя процесс взаимодействия стал более открытым, привлечь в онлайн всех участников ряда отраслей пока не удалось, но работа над этим ведется. Бизнес, в свою очередь, оценил удобство онлайн-общения, однако с сожалением отмечает, что некоторые вопросы пока что невозможно решить без личного присутствия.

## Оперативные меры

Весной этого года рынок впервые столкнулся с таким серьезным вызовом, как пандемия, последствия которой ощутили все сферы бизнеса, вне зависимости от их отраслевой принадлежности. Предпринимателям было необходимо получать достоверную и оперативную информацию от властей, касающуюся возможности продолжать работу, а также по решению текущих задач и проблем, вызванных ограничительными мерами. Отсутствие возможности общения в очном формате стало стимулом для создания новых каналов коммуникации между бизнесом и исполнительными органами власти. «С самого начала пандемии были созданы чаты для взаимодействия по направлениям HoReCa, Production, Retail. Общение стало более оперативным и позволило объединить в чат не только представителей ассоциаций и профессиональных сообществ, но в первую очередь — самих бизнесменов», — отмечает вице-губернатор Петербурга Евгений Елин, добавляя, что регулярно для участников чатов проходят совещания в формате видеоконференц-связи с ответами на вопросы.

Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Санкт-Петербурге Александр Абросимов добавляет, что формат онлайн-мероприятий (совещаний, конференций) очень быстро вошел в нашу жизнь и дал возможность бизнес-сообществу Санкт-Петербурга «держать руку на пульсе», участвовать в обсуждении принимаемых руководством города мер, а не узнавать о них постфактум из средств массовой информации. «Речь идет, конечно, о тех мероприятиях, когда орга-

низаторами со стороны органов власти обеспечивалась обратная связь с участниками — представителями бизнеса», — говорит он, добавляя, что он сам проводил совещания по видеоконференц-связи с участием руководителей исполнительных органов государственной власти, общественных помощников и представителей деловых сообществ города по обсуждению наиболее актуальных и остро стоящих вопросов.

«В основном рабочие совещания были посвящены проблемам предпринимателей, осуществляющих деятельность в конкретных отраслях, таких как гостиничный бизнес, туризм, общественное питание,

Александр Абросимов считает, что проведение мероприятий по видеоконференц-связи помогло ему как петербургскому бизнес-омбудсмену оперативно принимать необходимые действия по внесению предложений бизнес-сообщества города, реализация которых возможна только на федеральном уровне. «С апреля уполномоченный при президенте РФ по защите прав предпринимателей Борис Титов еженедельно проводил совещания с коллегами из регионов, в ходе которых обсуждалась текущая обстановка на местах, вырабатывались рекомендации по минимизации негативного влияния ограничительных мер на предприниматель-

**ОТСУТСТВИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОБЩЕНИЯ В ОЧНОМ ФОРМАТЕ СТАЛО СТИМУЛОМ ДЛЯ СОЗДАНИЯ НОВЫХ КАНАЛОВ КОММУНИКАЦИИ МЕЖДУ БИЗНЕСОМ И ИСПОЛНИТЕЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ ВЛАСТИ**

парикмахерские услуги, салоны красоты. Представители бизнеса напрямую задавали вопросы должностным лицам Управления Роспотребнадзора, Росимущества, комитета по промышленной политике, инновациям и торговле, комитета по развитию туризма Санкт-Петербурга», — рассказывает господин Абросимов.

По словам господина Елина, продуктивными были видеоконференц-связи с «Клубом лидеров», с членами Торгово-промышленной палаты и Союза промышленников и предпринимателей. «Сформированные правительством пакеты мер поддержки были укомплектованы идеями представителей этих организаций и в целом бизнес-сообщества, участников чатов», — резюмирует вице-губернатор, отмечая также активность бизнес-сообщества в соцсети «ВКонтакте», которая стала еще одним способом оперативного общения.

скую деятельность. В свою очередь, эти рекомендации направлялись президенту либо главе правительства Российской Федерации», — рассказывает он.

В рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» в Центре развития и поддержки предпринимательства в онлайн-формате бизнесу также предоставляются бесплатные консультации по всем вопросам ведения своего дела. «Организованы прямые трансляции, панельные дискуссии в прямом эфире, экспертные гостиные по вопросам оперативной адаптации бизнеса в кризисное время», — поясняет господин Елин.

## Курс на цифровизацию

Наладить работу в онлайн-формате во многом помогло и то, что Россия в последние годы стала одним из мировых лидеров по уровню цифровизации взаимодействия государства с населением и бизнесом. «Этот фактор в сочетании со своевременно введенными регуляторными послаблениями позволил минимизировать давление на бизнес во время ограничительных мер», — говорит генеральный директор агентства «Infoline-Аналитика» Михаил Бурмистров.

Солидарен с коллегой Антон Буздалин, основатель и генеральный директор компании «Еаптека». «В рамках „Деловой России“ мы участвуем в „регуляторной гильотине“: там ведется колоссальная работа по повышению цифровизации государственных сервисов, требований для бизнеса и регулирующих функций. В целом онлайн-согласование новых правовых инициатив показывает высокую эффективность, однако есть некоторые области, над которыми нужно поработать. Это касается получения лицензий, документооборота, необходимого для оформления трудовой деятельности, а также отчетов для ФОИВов», — отмечает господин Буздалин.

Евгений Госьков, заместитель директора по развитию компании «Нетрика», замечает, что Петербург еще задолго до пандемии взял курс на создание различных сервисов и инструментов для бизнеса с целью повышения прозрачности. Так, например, для строительной сферы в электронный вид переведено более 70 услуг в рамках единой системы строительного комплекса, уже действует инвестиционный портал с личным кабинетом, а также разрабатывается личный кабинет для взаимодействия с подрядчиками при строительстве социальных объектов — и это далеко не весь список цифровых сервисов. «А в этот сложный год возможность взаимодействовать в режиме онлайн стала еще более полезна», — считает господин Госьков.

**ОПРОШЕННЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ БИЗНЕСА ПРАКТИЧЕСКИ ЕДИНОГЛАСНО СОГЛАСИЛИСЬ С УДОБСТВОМ ОНЛАЙН-ФОРМАТА ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С ВЛАСТЯМИ, ОДНАКО РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДАННОГО ВИДА КОММУНИКАЦИИ НЕ ВСЕГДА ОПРАВДЫВАЛА ИХ ОЖИДАНИЯ**



В СМОЛЬНОМ ПРИЗНАЮТ, ЧТО ХОТЯ ПРОЦЕСС ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТАЛ БОЛЕЕ ОТКРЫТЫМ, ПРИВЛЕЧЬ В ОНЛАЙН ВСЕХ УЧАСТНИКОВ РЯДА ОТРАСЛЕЙ ПОКА НЕ УДАЛОСЬ, НО РАБОТА НАД ЭТИМ ВЕДЕТСЯ  
ФОТО  
ФОТО ИГОРЯ ИВАНКО



**ПЕТЕРБУРГ ЕЩЕ ЗАДОЛГО ДО ПАНДЕМИИ ВЗЯЛ КУРС НА СОЗДАНИЕ РАЗЛИЧНЫХ СЕРВИСОВ И ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ БИЗНЕСА С ЦЕЛЮ ПОВЫШЕНИЯ ПРОЗРАЧНОСТИ**  
ФОТО WWW.GOV.SPB.RU

### Оценка продуктивности

Опрошенные представители бизнеса практически единогласно согласились с удобством онлайн-формата при взаимодействии с властями, однако результативность данного вида коммуникации не всегда оправдывала их ожидания. «Выслушать мнение бизнеса и принять его к сведению — это одно, а помочь в решении проблемы на практике — это совсем другое», — сетовали многие предприниматели.

«Очень многие органы власти не смогли наладить полноценного взаимодействия онлайн, например, суды, миграционная служба. Многие мероприятия стали невозможны из-за ограничений и самоизоляции, при этом возникли риски ответственности за просрочку подачи документов, сдачи отчетности. Было бы желательно предусматривать более системные отсрочки выполнения публичных обязанностей и системный мо-

наиболее эффективным оказалось взаимодействие с налоговыми органами, поскольку налоговики прошли цифровизацию и за счет работы с другими госорганами быстро организовали поддержку, предложенную правительством. «Дистанционно не удалось организовать отмену введенных ограничений бизнесу, так как электронные обращения в правительство Петербурга имели меньшую эффективность в сравнении с прямыми контактами. В результате торговые центры, фудкорты, фитнес-центры открылись в Петербурге позже Москвы», — говорит господин Кумановский.

Евгений Елин, в свою очередь, отмечает, что за время пандемии представителей крупнейших торговых центров и ресторанных комплексов все же удалось объединить в сообщества, чтобы они организовали самоконтроль, гарантировали безопасность посетителям во время распространения коронавирусной инфекции.

властями чаты для коммуникации с бизнесом в целом положительно, однако по особо критичным вопросам все равно сохраняется необходимость направления официальных писем, поскольку сообщения в чатах по-прежнему не носят официальный характер.

«Конечно, чаты сильно помогают в период пандемии. Но все же информация, которой обмениваются коллеги в таких чатах, обычно не структурирована и ее легко потерять. Поэтому, на мой взгляд, город должен смотреть в сторону использования более продвинутых инструментов, которые включали бы в себя инструменты проектного управления», — указывает господин Госьков. Он полагает, что бизнесу нужны инструменты оперативного взаимодействия для проведения рабочих встреч или совещаний с возможностью фиксации всей истории общения и совместной работы с документами. «Популярные онлайн-платформы для видеоконференц-связи, к сожалению, пока не отвечают этим требованиям», — добавляет он.

По мнению господина Абросимова, формат онлайн-мероприятий продолжит свое существование и после окончания пандемии, хотя, безусловно, полностью не заменит живого общения. «Не все можно спросить в онлайн-общении, а помочь МСП сделать шаг в развитие экспортных рынков, незнакомых и новых, поддержать, конечно, продуктивнее в офлайне», — подчеркивает Ольга Ошарова, партнер консалтинговой группы Bright.

Господин Елин с сожалением отмечает, что пока не удастся вовлечь в онлайн-взаимодействие весь спектр участников внесетевой торговли. «Работа в этом направлении продолжается», — сообщил он, добавив, что процесс взаимодействия бизнеса с органами власти в режиме онлайн стал более оперативным, более открытым и приносит результаты.

**Мария Кузнецова**

**ФОРМАТ ОНЛАЙН-МЕРОПРИЯТИЙ (СОВЕЩАНИЙ, КОНФЕРЕНЦИЙ) ОЧЕНЬ БЫСТРО ВОШЕЛ В НАШУ ЖИЗНЬ И ДАЛ ВОЗМОЖНОСТЬ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВУ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА «ДЕРЖАТЬ РУКУ НА ПУЛЬСЕ», УЧАСТВОВАТЬ В ОБСУЖДЕНИИ ПРИНИМАЕМЫХ РУКОВОДСТВОМ ГОРОДА МЕР, А НЕ УЗНАВАТЬ О НИХ ПОСТФАКТУМ ИЗ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ**

раторий на привлечение к ответственности за их невыполнение», — негодует Юрий Халимовский, директор Deloitte Legal.

По мнению начальника аналитического отдела ИК «ЛМС» Дмитрия Кумановского, пандемия показала, что

«Раньше такой практики не было», — делится мнением вице-губернатор.

Руководитель отдела по взаимодействию с органами государственной власти Unilever в России, Белоруссии и на Украине Артем Брижицкий оценивает созданные

# Испытание на прочность

**Для малого бизнеса пандемия стала тяжелым испытанием: одни компании ушли с рынка, не выдержав последствий ограничительных мер, другие — нарастили компетенции, найдя возможности для развития или переориентировавшись на иные виды предпринимательской деятельности. Вместе с тем реальный ущерб от текущей ситуации будет виден не раньше следующего года**

По словам начальника аналитического отдела ИК «ЛМС» Дмитрия Кумановского, за время пандемии выжило около 80% предприятий малого бизнеса — либо в сфере производства, либо переориентировавшихся на выпуск продукции для борьбы с вирусом (пошив масок и иных средств защиты, выпуск антисептиков), а также логистических и курьерских услуг. «Выжили только те МСП, у которых был „жирок“ и не было больших арендных плат; те, у кого бизнес был ориентирован на привлечение клиентов и оказание услуг онлайн, — школы, тренировки, доставка. Хуже ситуация складывалась в обслуживающих отраслях, которые занимались услугами b2b, ведь они не являются первым приоритетом, если нет клиентов», — рассуждает Ольга Ошарова, партнер консалтинговой группы Bright, добавляя, что меры господдержки по отсрочке налогов были не очень эффективными, по оценке представителей малого и среднего бизнеса.

Господин Кумановский добавляет, что хуже всего кризис сказался на сфере услуг, розничных продажах и индустрии развлечений, где потери максимальны из-за снижения доходов населения и опасений заразиться при посещении общественных мест. При отсутствии возможности воспользоваться финансовой поддержкой из-за проблем с документами малый бизнес зачастую выживал за счет предприимчивости. «Известны примеры, когда предприниматели быстро переквалифицировались, например, из свадебного салона в пошив масок, ногтевой сервис на дому, чем смогли смягчить риски», — говорит Юрий Халимовский, директор Deloitte Legal. Госпожа Ошарова считает, что в этом случае можно говорить о предпринимательской жилке, которая позволила решиться на временную перестройку бизнеса под спрос, выиграв в двух направлениях: получить выручку и, что не менее важно, сохранить сотрудников.

## Пошло на пользу

«В период самоизоляции мы с нуля сделали интернет-портал по продаже онлайн-курсов в сфере спорта и хобби. Уже пошли первые продажи», — говорит Артур Кондраков, владеющий сетью танцевальных студий и порталом по поиску занятий в сфере хобби, добавляя, что офлайн-уроки до сих пор так и не восстановились до уровня 2019 года. «Потому ставку решили сделать на онлайн-продукт. В России достаточно низок уровень доверия к онлайн-обучению, но со временем дело наверняка должно наладиться», — считает он.

Вместе с тем пандемия оказалась полезной для ряда высокотехнологичных компаний. Так, по словам Дамира Зайнуллина, генерального директора, сооснователя компании Z-Robotics (компания-резидент «Сколково», биомедицинский кластер), инженерные компании в сфере робототехники, электроники и разработки программного обеспечения в период карантина испытали настоящий рост, значительно увеличилось количество заказов, связанных с заменой труда человека роботами, а также заказов по автоматизации дистанционных бизнес-процессов. «Благотворно пандемия повлияла также на индустрию станкостроения. Рынок в период первой



ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО  
В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ЕЩЕ РАНО  
ОЦЕНИВАТЬ ПОТЕРИ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ,  
РЕАЛЬНЫЙ УЩЕРБ БУДЕТ ВИДЕН  
ТОЛЬКО В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ  
ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА

волны породил авральный спрос на станки для серийного производства медицинских масок и средств защиты. Токари и фрезеровщики пользовались особым спросом: в пик спроса в период карантина они могли заработать до 100 тыс. рублей на изготовлении деталей для станков», — добавляет господин Зайнуллин.

По словам гендиректора агентства «Infoline-Аналитика» Михаила Бурмистрова, сейчас ожидания бизнеса связаны в первую очередь с взвешенной политикой государства в части продления мер поддержки

бизнеса и карантинных мер в период активизации пандемии коронавируса, так как вторую волну ограничений значительная часть компаний точно не переживет. Так, по оценкам властей, 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.

«В любом случае, в настоящее время еще рано оценивать потери для экономики, я думаю, что реальный ущерб будет виден только в следующем году», — резюмирует уполномоченный по защите прав предпринимателей в Санкт-Петербурге Александр Абрисимов.

## Социальная ответственность

Еще одной сферой бизнеса, которая не оказалась менее востребованной во время пандемии, стало социально ориентированное предпринимательство, для которого текущая ситуация во многом явилась толчком

**СЕЙЧАС ОЖИДАНИЯ БИЗНЕСА СВЯЗАНЫ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ С ВЗВЕШЕННОЙ ПОЛИТИКОЙ ГОСУДАРСТВА В ЧАСТИ ПРОДЛЕНИЯ МЕР ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА И КАРАНТИННЫХ МЕР В ПЕРИОД АКТИВИЗАЦИИ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА, ТАК КАК ВТОРУЮ ВОЛНУ ОГРАНИЧЕНИЙ ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ КОМПАНИЙ ТОЧНО НЕ ПЕРЕЖИВЕТ**

**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.

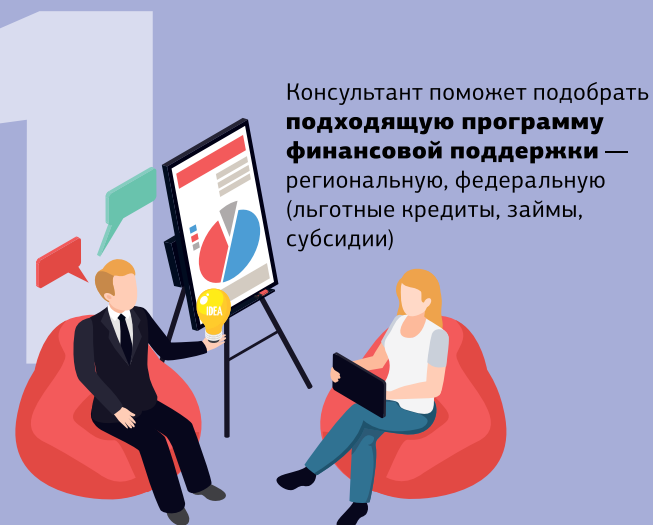
По ее словам, деятельность Центра инноваций социальной сферы проекта (ЦИСС) способствует формированию и развитию устойчивой модели социально ориентированного бизнеса. «В рамках нашего центра мы создали бизнес-клуб для таких предпринимателей. Важно показать им, что они не одни наедине со своими проблемами, 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

# КАК МАСШТАБИРОВАТЬ БИЗНЕС С ПОМОЩЬЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕР ПОДДЕРЖКИ

Первое, что необходимо сделать, — обратиться к консультанту **центра «Мой бизнес»** в Санкт-Петербурге и рассказать ему о своем бизнесе и проблемах. Центр «Мой бизнес» работает в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»



Консультант поможет подобрать **подходящую программу финансовой поддержки** — региональную, федеральную (льготные кредиты, займы, субсидии)



Консультант направит **на бесплатную консультацию** юриста и/или бухгалтера по вопросам вашего бизнеса. Если необходимо оформить документы и посмотреть, правильно ли они оформлены, можно это сделать прямо в центре «Мой бизнес». Документы тоже можно оформить здесь же, не тратя лишнего времени



Если вы хотите расширить свой бизнес или **открыть новое направление**, вам расскажут, как это сделать

Если хотите выходить на новые рынки, торговать своей продукцией через электронные торговые площадки — **все консультации по ведению бизнеса на маркетплейсах** и по тому, какие необходимы лицензии и сертификаты для успешного ведения бизнеса, можно получить в центре «Мой бизнес»



Здесь же **бесплатно можно пройти обучение** и курсы повышения квалификации по ведению бизнеса



Из мероприятий центра **можно выбрать то, что подходит именно вашему бизнесу** (вебинары по продвижению товаров и услуг, тренинги по оформлению франшиз, оформлению сертификата менеджмента качества и т. д.)



**Бесплатно разместить рекламу своего товара или услуги** на государственной информационной торговой площадке для малого и среднего бизнеса Bizhelp.pro – <https://bizhelp.pro/>

