



10 Недостачи не будет: почему показатели рынка автолизинга в Сибири лучше, чем в целом по РФ

11 За баранкой электрокара: что станет драйвером рынка электрических авто

Малый бизнес Сибири переживает не лучшие времена. Многие потеряли большую часть выручки и сократили сотрудников, а кому-то и вовсе пришлось закрыться. Но есть и предприниматели, которые во время карантина и экономических потрясений смогли не только сохранить свои позиции, но и выйти в рост. Им удалось в короткие сроки организовать службы доставки и перейти на работу онлайн. Эксперты считают, что тренд на цифровизацию во всех сферах сохранится и после затихания пандемии.

## Все меньше и меньше

— тенденции —

### Статистика пока оптимистична

По данным разработчика онлайн-сервисов для бухгалтерии и бизнеса «СКБ Контур», с начала года количество микропредприятий в Сибирском федеральном округе упало на 7,7% (с 564,6 до 521,3 тыс.). Количество малых предприятий с начала года тоже снизилось — на 4,2% (с 22,9 до 21,9 тыс.). В Новосибирске число микро- и малых предприятий сократилось на 7,3%, в Красноярске — на 9,2%, в Кемерово — на 10,2%. Больше всего пострадали финансовая и страховая сферы, государственное управление, военная безопасность, социальное обеспечение и деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений.

Аналитик «Контура» Владимир Савельев считает, что это снижение не связано с коронавирусом: тенденция практически не меняется со старта режима самоизоляции. «Это несколько отличает Сибирский федеральный округ от России в целом, где коронавирус смог переломить тренд на рост числа ИП. Причины кроются, скорее всего, в иных факторах социальноэкономического характера», — добавил он. В то же время ситуация в летний период в центральной части России, где отменили многие профилактические меры, начала восстанавливаться, а в Сибири — нет.

Директор дивизиона «Сибирь» Уральского банка реконструкции и развития Андрей Третьяков говорит, что спад предпринимательской активности начался в марте, в апреле и мае этот тренд продолжился: из-за ограничений, связанных с пандемией, многим владельцам бизнеса пришлось нажать на паузу. Согласно статистическим данным, в первый летний месяц в России началось постепенное восстановление деловой активности абсолютно по всем отраслям. Однако в Сибири ситуация выглядит иначе: в мае плавный спад продолжился, а в июне он достиг пиковых минимальных значений, отмечает эксперт. «По нашим данным, в период пандемии в Новосибирске больше всех пострадали кафе и рестораны: снижение активности за март-июнь составило 37,61%. Существенно снизились операции организаций розничной торговли — на 26,17% — и компаний, оказывающих услуги для населения, — на 22,58%. А вот строительная отрасль показала рост 1,8%. Я думаю, что драйвером этого роста на фоне общего падения стал запуск ипотеки с господдержкой», — рассказал господин Третьяков.

По словам эксперта, находясь на самоизоляции, люди стали чаще совершать покупки в интернет-магазинах, поэтому многие предприниматели начали перестраивать свои бизнес-процессы и активно внедрять дистанционные сервисы для своих клиентов. Так, спрос на услуги по организации онлайн-оплаты в апреле-мае вырос на 40%. «Я уверен, что сейчас переход на дистанционные услуги — оптимальный вариант для того, чтобы поддержать свой бизнес. Также в соответствии с рекомендациями Центрального банка России для ряда отраслей с середины апреля банки предлагают сниженную ставку по интернет-эквайрингу — 1%. Этот фактор также существенно простимулировал бизнес, позволяя сократить свои расходы на организацию приема платежей онлайн», — добавил Андрей Третьяков.



Ограничения, связанные с распространением коронавируса, не коснулись только третьих малых предприятий, остальные понесли убытки

При этом средний чек на покупки в эти месяцы поменялся несущественно: люди не отказывались от своих предпочтений, а искали, где можно их удовлетворить даже в условиях пандемии. Компания по автоматизации ритейла, товаров и услуг «Атол» проанализировала поведение покупателей в Сибирском федеральном округе в период с 1 апреля по 1 июля. Так, в сегменте питания (рестораны, кафе, бары и т.д.) средний чек не претерпел существенных изменений, в апреле составил 270 руб., в мае — 271 руб., в июне — 279 руб. При этом среднее количество чеков на одну компанию даже увеличилось. Рост с апреля по май составил 48,15%, с мая по июнь — 23,4% соответственно. «Такие показатели обусловлены тем, что большинство точек общественного питания имели службы доставки до начала эпидемии или быстро организовали доставку», — пояснили в компании. В ритейле средний чек в апреле составил 529 руб., в мае — 564 руб., в июне — 660 руб. В сегменте предоставления сервисных и бытовых услуг средний чек по итогам апреля составил 1,7 тыс. руб., по ито-

гам мая — 1,7 тыс. руб., по результатам июня — 2 тыс. руб.

Директор по малому бизнесу Сибирско-Уральского макрорегиона Райффайзенбанка Мария Горенко отмечает, что ограничения, связанные с распространением коронавируса, не коснулись только третьих малых предприятий. Согласно опросу владельцев бизнеса, который провел банк, большинство из них (65%) столкнулись с убытками или другими негативными последствиями. Главным средством сохранить и поддержать бизнес стал перевод сотрудников и процессов в онлайн — так ответили 40% респондентов.

Бизнес искал возможности минимизировать расходы в период простоя, но не всегда это удавалось. Исследование показало, что каждый пятый предприниматель хотел бы отказаться от аренды офиса в условиях ограничений, однако не смог договориться с арендодателем. 60% сохранили за собой помещения в полном объеме. Еще 12,5% отказались от офиса полностью и не планируют возвращаться. Несмотря на возникшие из-за простоя кассовые разрывы, большинство опрошенных владельцев бизнеса не пользовались кредитами на зарплату и кредитными каникулами. 57% респондентов не хотят реструктури-

зировать кредит или брать каникулы, опасаясь испортить кредитную историю. Только 8% получили отсрочку по кредитным платежам. При этом роста числа банкротств пока не наблюдается. По данным Единого федерального реестра сведений о банкротстве, в Новосибирске и области 137 юрист было признано банкротами и в отношении них было открыто конкурсное производство за шесть месяцев 2020 года. Для сравнения: в первом полугодии 2019 года банкротств было 190. Снижение числа банкротств связано с приостановкой работы арбитражного суда Новосибирской области, а также кредитных учреждений в апреле и мае, поясняют эксперты.

«Первые банкротства, связанные с кризисом, мы увидим этой осенью, так как компании имеют некоторый запас прочности, власти также оказали компаниям определенных секторов поддержку. Свою роль сыграли и мораторий, объявленный государством на подачу заявления о банкротстве кредиторами в отношении некоторых пострадавших сфер бизнеса», — комментирует генеральный директор «Юридического бюро №1» Юлия Комбарова. — С другой стороны, кредиторы не будут торопиться с банкротством, так как это процедура достаточно дорогостоящая (от

500 тыс. руб.) и малоэффективная: часто бывает, что стоимость процедуры выходит дороже, чем полученные в результате банкротства деньги».

### Реакция предпринимателей

В период кризиса большинство компаний сосредоточилось на том, чтобы сохранить то, что имеет. Некоторые предприниматели быстро подстроились к потребностям рынка и стали производить дефицитные товары. А часть компаний проигнорировала требования Роспотребнадзора и продолжила работать подпольно, несмотря на запреты.

«Многим предпринимателям в принципе пришлось освоить новые каналы и даже направления бизнеса с нуля, самоизоляция форсировала процесс. В Сибири есть бизнес, который сумел наладить в период изоляции кабины для дезинфекции одежды (Томск), рестораны запустили доставку и оперативно внедрили оплату по QR-коду (Красноярск), швейные производства запустили выпуск масок, а производители бытовой химии добавили в ассортимент антисептики. Все это произошло буквально в считанные недели марта», — вспоминает госпожа Горенко.

«Предприниматели открывали непрофильные производства, чтобы заработать здесь и сейчас. Они занимались пошивом масок, розливом антисептиков, а также сдачей собственности в субаренду. Те же, у кого не было такой возможности, либо закрывались, либо уходили в онлайн-торговлю и доставку товаров. Знаю случаи, когда индивидуальные предприниматели из бьюти-сферы оказывали услуги у себя на дому по предварительному звонку и в режиме строгой секретности. Представителям малого бизнеса приходилось выживать», — говорит о ситуации директор подразделения логистической компании «Точка-точка» в УФО Андрей Аношин.

«Люди в принципе продолжили работать, но основная масса сильно просела по доходам и снизила планы на развитие», — подтверждает эксперт во франчайзинге, собственник сети студий лазерной эпиляции Laser love Александр Долгов. — По большому счету мы сильно потеряли в выручке и остановились в развитии. Выручка падала в части проектов на 80–90% в некоторые месяцы, но сейчас, в июне, она восстановилась».

Кризис затронул разные сферы, и далеко не все получили государственную поддержку. Например, руководитель юридической компании «Гристан» Григорий Астахов рассказывает, что основной доход большинства юридических компаний — это ведение дел в судах, остальные услуги менее существенны в общей структуре выручки. А с 19 марта российские суды фактически прекратили свою деятельность, вернувшись к работе только 12 мая. По словам юриста, эпидемия COVID-19 изменила российское правосудие. Появилась, например, возможность участвовать в судебных заседаниях в арбитражных судах через интернет, сидя у себя в офисе. «Возможно, это первый шаг к более глубокой цифровизации: будет здорово, если материалы гражданского дела оцифруют и появится возможность знакомиться с ними удаленно, без непосредственного выезда. Такой подход существенно сэкономит время не только юристам, но и работникам судов», — рассуждает господин Астахов.

## Поддержка экспортно ориентированных компаний области

Устройство системы поддержки экспорта в НСО

С 2011 года в Новосибирской области ведется консультативная нефинансовая поддержка экспортной деятельности субъектов МСП, которая с 2012 года осуществляется Центром поддержки экспорта Новосибирской области (далее — ЦПЭ). В прошлом году ЦПЭ вошел в состав центра «Мой бизнес» (открытие центра «Мой бизнес» в Новосибирске запланировано во второй половине 2020 года). На площадке «Мой бизнес» Центр поддержки экспорта уже сегодня в целях реализации регионального проекта Новосибирской области «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства» в рамках государственной программы «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области» осуществляет свою деятельность.



### В ЧЕМ ЖЕ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ПОДДЕРЖКА

Центр поддержки экспорта помогает экспортно ориентированным предприятиям НСО на всех этапах экспортной деятельности: от выхода на зарубежный рынок до заключения внешнеэкономического контракта. Обратившись в Центр поддержки экспор-

та представитель компании получит индивидуальную консультацию по вопросам экспортной деятельности. ЦПЭ оказывает содействие в подготовке и переводе на иностранные языки презентационных и других материалов, в проведении индивидуальных маркетинговых или патентных исследований, в подготовке и

экспертизе экспортного контракта, в обеспечении защиты и оформлении прав на результаты интеллектуальной деятельности, в формировании коммерческого предложения под целевые рынки и категории товаров. Компании также могут принять участие в обучающих мероприятиях для начинающих и действующих экспортеров, акселерационных программах, в деловых поездках на международные выставки, конференции, семинары. При поддержке ЦПЭ экспортеры посещают международные бизнес-миссии и принимают участие в реверсных бизнес-миссиях в НСО. Центр поддержки экспорта берет на себя все организационные и выставочные расходы, сам участник оплачивает только расходы по перелету, проживанию, питанию и визовому обеспечению.

### ЭКСПОРТ В ПАНДЕМИЮ «ЗАМОРОЖЕН»?

Несмотря на неблагоприятную обстановку в мире и закрытие границ, экспорт продукции сибирских компа-



Руководитель Центра поддержки экспорта Сергей Иванов

ний не прекращен. Компании, производящие медицинские товары, БАДы и товары фармгруппы, в данный период времени могут похвастаться увеличенным спросом на свою продукцию. Это связано с тем, что жители планеты стали более внимательны к своему здоровью.

На работе Центра поддержки экспорта пандемия, конечно же, тоже отразилась: «Мы вынуждены адаптироваться к существующим условиям, основной упор в настоящий момент на продвижение компаний в сети Интернет, экспортировать на ее просторах сейчас как никогда актуально. Еще одной востребованной услугой ЦПЭ является услуга по поиску партнеров для субъектов МСП», — прокомментировал руководитель Центра поддержки экспорта Сергей Иванов.

Подробнее узнать об актуальных услугах и подать заявку на их получение вы можете по многоканальному телефону 8-800-600-34-07 и на сайте центра «Мой бизнес» в разделе «Центр поддержки экспорта» mbns.o.ru, а также в группах ЦПЭ в соцсетях.

