



МОЙ БИЗНЕС

ДЕЛОВОЕ ИЗДАНИЕ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

№ 01 (14) АПРЕЛЬ 2025

Татьяна Илюшникова,
заместитель министра
экономического развития РФ:

«Сегодня в России действует 430 частных и государственных промпарков, технопарков и агропарков Минэкономразвития и Минпромторга. К 2030 году будет построено ещё 100»

→ с. 4



ИСТОРИЯ УСПЕХА

ИЗ ШЕФА ВО ФЛОРЕНЦИИ — В БИЗНЕСМЕНА ВО ВЛАДИВОСТОКЕ

Уже 10 лет Марко Мельпиньяно радуется жителей Приморского края вкусными сырами, приготовленными по рецептам и технологиям страны-сапога. За это время Марко стал настоящим приморцем — полюбил борщ, корейскую кухню и выучил русский. Мы поговорили с итальянцем и спросили у него о переезде и о развитии гастробизнеса в России.

— Марко, как начался ваш «сырный» путь?

— Шестнадцать лет назад я познакомился в Италии со своей женой Роксаной, которая родом из Владивостока. Тогда я работал в одном из ресторанов шефом во Флоренции. Перспективы казались радужными, однако экономический кризис заставил поменять планы. Вместе с Роксаной решили попробовать себя в её родном городе. Кто бы знал, что мы не только не потеряем, но и найдём себя и своё дело. Почти сразу, как мы приехали в Россию, ввели санкции. Продуктов, к которым мы привыкли в Италии, не стало. И тут всё сложилось: любовь к качественной еде и её дефицит, умение шеф-повара делать сыры по традиционным итальянским рецептам, даже то, что родители Роксаны занимались хозяйством, сыграло свою роль. Был шефом во Флоренции — а стал бизнесменом во Владивостоке.

— Легко ли было начинать свой бизнес в России?

— Мне повезло, потому что я познакомился с такими же начинающими бизнесменами, которые согласились со мной сотрудничать. Далее и родилась идея развивать историю производства домашних продуктов. При закупке оборудования думали об итальянском, но цена была уж слишком высокой. Взяли российское — оно не подвело. С самого начала мы сотрудничали с магазинами «Хлеб и Молоко», тоже молодыми местными предпринимателями. Этот коллаб помог всем участникам: ребята размещали наши продукты у себя, а мы активно участвовали в ярмарках, мероприятиях и рассказывали, где купить наш сыр.

— Что было самым сложным за 10 лет в гастробизнесе?

— Первые полтора года мы всё в основном делали сами, в чём-то помогали родители Роксаны. Каждый день как круговорот: приходили в цех, обрабатывали заявки, делали сыры, оформляли документы, садились в машину и сами доставляли. И вот уже ночь, а за ней утро — и всё по

новой. Мы всё делали по интуиции, что ли. Искали поставщиков, обжигались, делали это снова — многое происходило методом проб и ошибок. Но упорство вознаграждалось — нашли ферму, с которой сотрудничаем на протяжении долгого времени. У нас нет какого-то секрета успеха. Есть предприниматели, которые всё просчитывают, составляют маркетинговую стратегию, бизнес-план. У нас всё было хаотично и быстро. Появился востребованный продукт, и мы пошли в эту сторону.

— Как выделиться на фоне конкурентов в общепите?

— Многие производители продуктов рано или поздно открывают рестораны, кафе. Мы тоже пытались пойти по этому пути — создали небольшую пиццерию и открыли торговую точку. Однако дело не выгорело. Именно из этого опыта мы пришли к выводу, что нельзя быть и там, и тут. Но всё-таки новую крутую фишку мы придумали — организуем детские экскурсии к нам на производство. Процесс сыроварения очень увлекательный: мы показываем этапы производства сыра и камеру созревания продукта. Обязательно рассказываем про экономическую сторону дела. У нас не супермаржинальный бизнес, хочется, чтобы подрастающее поколение понимало, из чего всё складывается. Ещё проводим мастер-класс — ребята готовят моцареллу.

— Дайте совет тем, кто только хочет открыть своё дело.

— Важным аспектом успеха мы считаем дисциплину. Работать нужно, как говорит Роксана, 24 часа в сутки. А ещё — не опускать руки, если встречаются сложности, ведь даже мы — сыровары с 10-летним опытом — продолжаем с ними сталкиваться. Мы многое делаем сами. Однако от поддержки никогда не отказывались. Так, например, несколько лет назад, когда решили расширяться, получили заём в Фонде развития Приморского края. Средства инвестировали в покупку сыря и нового оборудования.

ГРАНТ ДЛЯ ДЕЛА ВЫРОС

#МОЙШАНС

Победительницы «Мама-предпринимателя» в регионах получают по 150 тыс. рублей

Стартовал приём предварительных заявок на участие в программе «Мама-предприниматель», которая вошла в перечень мер поддержки нового Нацпроекта «Эффективная и конкурентная экономика».

«Программа «Мама-предприниматель» показала свою эффективность: за всё время реализации в ней приняли участие более 15 тысяч женщин, 70 % из которых успешно развивают свои бизнес-проекты. В этом году есть ряд изменений. При рассмотрении заявки предпочтение будет отдаваться проектам из приоритетных сфер экономики, также грантовая поддержка увеличена до 150 тыс. рублей», — объясняет заместитель министра экономического развития России Татьяна Илюшникова.

Партнёром программы третий год выступает компания Wildberries. «Согласно мировой статистике, примерно треть топ-менеджмента крупного и среднего бизнеса — это женщины, а в России этот показатель достигает уже почти 50 %. Мы третий год идём вместе с проек-

том «Мама-предприниматель». Он не только даёт гранты и знания, но и погружает в окружение единомышленников, формирует новых уверенных лидеров», — комментирует глава «РВБ», основательница Wildberries Татьяна Ким.

В качестве банка-партнёра программу поддерживает Сбер.

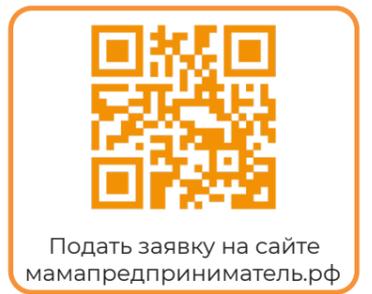
«Наши эксперты помогают участникам на всех этапах — от регистрации бизнеса, разработки бизнес-плана до управления командой и сохранения баланса между работой и личной жизнью. Мы трудимся для того, чтобы их проекты были успешными, а занятия бизнесом приносило доход, радость, вдохновение и уверенность в завтрашнем дне», — рассказывает заместитель председателя правления Сбера Анатолий Попов.

Организатором программы вы-



ступает Минэкономразвития России, оператором — Национальное агентство «Мой бизнес». Программа реализуется при поддержке Фонда «Наше будущее», Союза женщин России.

Партнёры: Wildberries, ESTILAB ICON SKIN. Банк-партнёр: Сбер. Продуктовые партнёры: VK, издательство «МИФ».



НОВОСТИ

КОД КРЕАТИВА

Минэкономики сформировало предварительный перечень из 51 вида креативной деятельности по 16 направлениям, в том числе: «Народные художественные промыслы и ремесла», «Арт-индустрия», «Культурное наследие», «Мода», «Исполнительские искусства», «Кино, телевизионные программы и фильмы», «Программное обеспечение», «Медиа и СМИ», «Архитектура и урбанистика», «Гастрономия». «Задача — оказание точечной поддержки сектору и увеличение его доли в ВВП до 6 % к 2030 году», — отмечает Татьяна Илюшникова, заместитель министра экономического развития РФ.

© Проект Приказа Минэкономразвития РФ от 17.02.2025

«СДЕЛАНО В РОССИИ» НА ЭКСПОРТ

Правительство утвердило программу по продвижению российской продукции за рубежом под национальным брендом «Сделано в России» до 2030 года. С её помощью предполагается обеспечить прирост объёма экспорта несырьевых неэнергетических товаров не менее чем на две трети по сравнению с показателем 2023 года, добиться увеличения экспорта продукции агропромышленного комплекса не менее чем в полтора раза по сравнению с уровнем 2021 года, а также сформировать устойчивые партнёрские связи с заинтересованными иностранными государствами.

© Распоряжение Правительства РФ от 26.02.2025 г. № 450-р

ЗАКОН О ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМАХ

В соответствии с поручением премьер-министра, Минэкономразвития России внесло проект федерального закона «О платформенной экономике в Российской Федерации» в Правительство РФ. Одна из главных новелл — ответственность платформ и их партнёров перед потребителями. Так, платформы должны будут проверять партнёров через ЕСИА и госреестры, не допускать на площадку непроверенных продавцов и исполнителей услуг, а также карточки товаров без указания информации об исполнении обязательных требований (по маркировке, сертификации и пр.).

© Проект ФЗ «О платформенной экономике в РФ»

ПЕРЕЗАПУСК ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ



Минэкономразвития России перезапускает программу льготного инвестиционного кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в приоритетных отраслях экономики. Реализация программы предусмотрена Национальным проектом «Эффективная и конкурентная экономика» с ежегодным лимитом кредитования 100 млрд рублей в 2025-2030 годах.

Программа будет реализована совместно с Банком России и совмещать в себе субсидирование за счёт средств федерального бюджета, а также льготное фондирование Банка России, что позволит ограничить риски заёмщика.

Малые и средние предприятия, осуществляющие основную деятельность в сферах обрабатывающего производства, транспортировки и хранения, туризма, а также в области информационных технологий и научно-технической сфере, смогут получить кредиты на реализацию инвестиционных проектов.

ЦИФРА

РЕКОРДЫ МСП за последние шесть лет



или 34,5 трлн рублей доля МСП в экономике РФ



80 %

рост валовой добавленной стоимости, создаваемой МСП



30 млн



человек или

каждый 2-й работающий гражданин занят в МСП

СЕРГЕЙ ТУРКОВ: СОЗДАЁМ БУДУЩЕЕ РОССИЙСКОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

За несколько лет резидентства в технопарке «Электрополис» Псковской области компания ООО «Комплексные решения» смогла вырасти из стартапа в одного из лидеров электротехнической промышленности страны. Мы спросили генерального директора Сергея Туркова о том, с чего начинался путь в технологическое предпринимательство и как работа внутри экосистемы технопарка повлияла на успех.



— Первые шаги в бизнесе у всех свои, но всегда полны экспериментов. Как было у вас?

— Все начиналось с нескольких столов и компьютеров, команды из пятерых энтузиастов, ограниченных финансовых ресурсов, отсутствия заказчиков, недоверия инвесторов. Прорывной момент случился тогда, когда мы стали резидентами технопарка «Электрополис» в городе Великие Луки. У нас не было денег и серьёзных связей, но была вера в успех. Команда, которая на тот момент состояла из опытного испытателя, инженера-механика и трёх энергичных выпускников техникумов, столкнулась с рядом серьёзных вызовов, включая необходимость доказывать свою компетентность в электротехнической сфере. Статус резидента технопарка помог нам получить заказ на производство комплектующих изделий для КРУЭ, комплектных распределительных эле-

газовых устройств. Эти изделия используют при оборудовании электроподстанций для предприятий электроэнергетики и нефтегазовой промышленности, железных дорог и метрополитена, сельского хозяйства и ЖКХ. Это передовые технологии, которые позволяют значительно сократить занимаемое пространство, что особенно ценно в условиях плотной городской застройки и на промышленных объектах.

— Какие возможности для роста и развития дал вашей компании технопарк?

— Технопарк «Электрополис» в Псковской области — это стартовая площадка для молодых технологических компаний. Резидентам предоставляются помещения, а также доступ к современной инфраструктуре и сервисам: дата-центру, сертификационному центру, производственным

мощностям. Благодаря таким возможностям компания «Комплексные решения» стала активно тестировать новые технологии и разрабатывать передовые решения в сфере распределения и регулирования электроэнергии. Спрос на продукцию, аналогов которой в России не было, стремительно рос, и вскоре компания смогла выйти на новый уровень. Наши решения гарантируют надёжность и безопасность работы электрических сетей в любых условиях, подходят как для систем с изолированной нейтралью, так и для сетей с заземлением через дугогасительный реактор. Мы не просто создаём оборудование — мы разрабатываем технологии нового уровня, обеспечивающие надёжность, эффективность и безопасность энергосистем по всей России и в странах ближнего зарубежья. В пандемию выручка упала на 20%, что для техноло-

гического бизнеса — ощутимый удар. Технопарк дал нам возможность объединить усилия с другими резидентами. Так, благодаря стратегическому партнёрству с ЗАО «ЗЭТО», якорным резидентом, который выступил для нас поручителем, мы смогли оформить заём через Фонд развития промышленности. Это позволило увеличить наши производственные мощности и укрепить позиции на рынке.

— Какая сверхзадача стоит перед предприятием сегодня и завтра?

— Компания «Комплексные решения» продолжает наращивать производственные мощности, разрабатывая новые технологии и улучшая существующие продукты. В планах расширение производства и укрепление сотрудничества с технопарком «Электрополис», который в 2023 году стал 25-м региональным оператором «Сколково». Этот

статус позволяет резидентам технопарка получать содействие в привлечении инвестиций, доступ к менторским и акселерационным программам, поддержку в коммерциализации и встраивании в технологические цепочки крупного бизнеса. Сегодня наша страна нуждается в передовых технологиях, которые позволят обеспечить стабильную работу энергетической инфраструктуры в каждом регионе — от крупных промышленных центров до самых удалённых уголков. Мы стремимся к тому, чтобы отечественная электроэнергетика была автономной, технологичной и конкурентоспособной, а наша продукция помогла модернизировать существующие сети, увеличивать их долговечность и снижать эксплуатационные затраты. Это наша миссия, и мы намерены следовать ей дальше, создавая будущее российской энергетики.



КСТАТИ

ПСБ впервые в России начал использование эквайринговых терминалов отечественного производства. Первый российский аппарат для безналичной оплаты установлен в одном из московских офисов банка в тестовом режиме. Устройство зарегистрировано в реестре Минпромторга России.

«ПСБ успешно провёл первую платёжную операцию с использованием отечественного эквайрингового аппарата, произведённого из российских комплектующих. Это значимый шаг в развитии платёжной инфраструктуры и достижении технологического суверенитета страны. Переход на отечественное решение даст возможность эффективно обслуживать оборудование, имея гарантированный доступ к обновлениям, запасным элементам и лицензиям на программное обеспечение. В будущем продолжим установку российских устройств для безналичных платежей по всей стране, в том числе и в новых регионах», — отмечает Константин Гвоздарёв, директор департамента эквайринга ПСБ.

#МОИФИНАНСЫ

ПСБ ВЫПУСТИЛ ЦИФРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ ДЛЯ БИЗНЕСА С ДОХОДНОСТЬЮ 24,1 %

ПСБ выпустил первые эмитированные цифровые финансовые активы для корпоративных клиентов в рамках нового сервиса на платформе «Токеон». Номинальная стоимость одного актива составила 1 млн рублей, а срок обращения — 61 день. Гарантированный доход, который получают инвесторы при погашении ЦФА, составит 24,1% годовых к 100% вложенных средств.

Впервые сделки по реализации цифровых финансовых активов ПСБ были реализованы с помощью системы дистанционного банковского обслуживания PSB Corporate. Благодаря этому срок регистрации клиентов на платформе «Токеон» сократился в три раза, корпоративные клиенты полу-

чили возможность удалённо подписать все необходимые документы.

«Впервые ПСБ выпустил ЦФА специально для корпоративных клиентов, предложив им более высокую доходность, чем по банковскому депозиту, на сравнительно короткий срок, что удобно для размещения временно свободных средств. В рамках стратегии цифровой трансформации мы продолжаем развивать цифровые инструменты в интересах наших клиентов. Первый опыт использования системы PSB Corporate для подготовки выпуска ЦФА показал универсальность её возможностей», — замечает Владимир Ефанов, директор департамента транзакционного бизнеса и привлечения ресурсов ПСБ.

ДЕЛОВЫЕ ПАРКИ: ТОЧКА РОСТА РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

С 2025 года механизм предоставления господдержки субъектам МСП позволяет всем регионам участвовать в привлечении федеральных субсидий на проекты по созданию и развитию промышленной инфраструктуры.



В 2025 году для повышения качества проектов, претендующих на получение федеральных субсидий, предусмотрено два этапа отбора. Предварительный сбор заявок проведён в январе. Сам конкурс состоится во втором квартале 2025 года. Критерии оценки определены Минэкономразвития России, среди которых: уровень частного софинансирования (не менее 30 %), количество потенциальных резидентов (не менее 12), полнота и качество представляемого на конкурс пакета документов. Эти параметры помогут выделить наиболее перспективные проекты, способствующие развитию производственной инфраструктуры в регионе.

В планах — реализация 87 проектов. По специализации преобладают машиностроение, обработка, производство, высокотехнологичный бизнес. Примечательно, что большинство проектов планируются к реализации в Приволжском и Сибирском федеральных округах. Воссоединенные регионы также планируют создание промышленной инфраструктуры. Федеральная поддержка строительства новых парков будет оказана по Нацпроекту «Эффективная и конкурентная экономика».

ПОД КУРАТОРСТВОМ
МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ
РОССИИ:

61

промышленный
и технопарк построен

900

резидентов
работают в них

15

тысяч рабочих
мест создано

100

новых парков
появятся к 2030 году



ТАТЬЯНА ИЛЮШНИКОВА,
заместитель министра
экономического развития России

Развитие инфраструктуры бизнес-парков, промышленных и технопарков — важная точка роста региональных экономик, производственного сектора МСП и одна из задач, поставленных Президентом России Владимиром Путиным. До 2030 года планируется построить не менее 100 подобных площадок. География планируемых парков обширна, однако преимущество имеют проекты, расположенные на территориях ОЭЗ, ИНТЦ, а также креативных кластеров, которые совмещают в себе комплекс мер поддержки для малых и средних предприятий. Объясню почему. Согласно результатам проведённого нами исследования, средний доход резидента ОЭЗ в 10 раз превышает аналогичный показатель нерезидента.



НОВОСИБИРСКИЙ «СИБАЛЮКС»

В Промышленно-логистическом парке Новосибирской области с господдержкой развивается ООО ПК «Сибалюкс» — один из ведущих производителей огнестойких алюминиевых и стальных композитных панелей в России. Более 10 тысяч проектов по всему миру облицованы панелями «Сибалюкс». Среди них — аэропорт Толмачёво в Новосибирске, ледовый дворец спорта «Сибирь», жилые комплексы в Москве, Владивостоке, Краснодаре, Пензе, Сургуте, Уфе и других городах России, гостиничные комплексы в Республике Алтай и Краснодарском крае, а также аэропорты в Самарканде (Узбекистан), Новом Уренгое, Улан-Удэ и Геленджике.

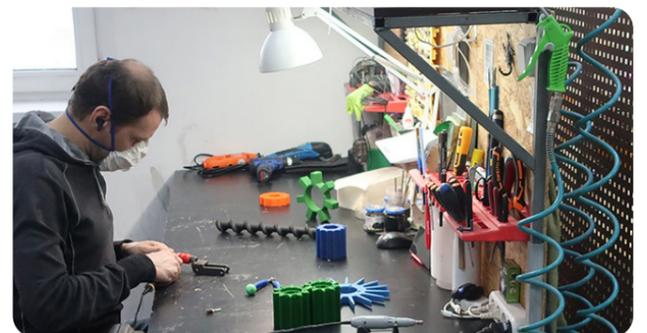
Специалисты компании сотрудничали с учёными из Института органической химии им. Н. Д. Зелинского РАН в новосибирском Академгородке. В результате был разработан специальный состав для огнестойкого сердечника панелей, который включает композицию из вспененного полимера, гидроокиси магния и других огнезащитных компонентов, а также уникальный ингредиент — минеральный наполнитель. Сегодня производственные мощности «Сибалюкс» позволяют выпускать до 5 млн кв. м. панелей в год, при этом каждая партия проходит проверку на безопасность в собственной лаборатории.



КАЛУЖСКИЙ «РЕФКУЛ»

Завод «РЕФКУЛ» — лидер среди производителей промышленных климатических систем в России. Компания является резидентом особой экономической зоны «Калуга» и входит в группу компаний «ТЕРМОКУЛ», одного из основоположников холодильного и климатического рынка России с 30-летней историей.

«Мы сейчас используем максимально все те компоненты, что производятся в России: сосуды, ресиверы, отделители жидкости. После введения санкций мы разработали и запатентовали собственное ПО. Ещё 15 лет назад всё это поставлялось в полном объёме из-за рубежа. В 2024 году начали строительство испытательной лаборатории. Надеемся, что уже вскоре сможем испытать и внутренние блоки, которых в настоящий момент на отечественном рынке практически нет. Организованы сервисная и гарантийная службы. Всё это нацелено на повышение качества выпускаемой продукции. Наша задача — сформировать у клиентов уверенность, что отечественная продукция ни в чём не уступает иностранным аналогам, а зачастую и превосходит их с точки зрения технических, массогабаритных характеристик», — рассказывает Алексей Морозов, генеральный директор завода «РЕФКУЛ».



САМАРСКИЙ «ПРОТОТИП»

ООО «Прототип» — резидент технопарка «Жигулёвская долина» в Самарской области — развивает производство отечественных 3D-принтеров. Компания прошла путь от небольшой студии, работающей на зарубежной технике, до заметного производителя востребованного отечественного оборудования. «Прототип» оказывает услуги по 3D-печати, быстрому промышленному прототипированию, макетированию, разработке математических моделей, изготовлению изделий из полиуретанов горячего и холодного отверждения, силиконов, а также пластиков на основе полиуретанов. Среди заказчиков производственные предприятия Поволжья и других регионов.

В 2022 году компания открыла направление литьевого производства из полимеров на основе полиуретанов, которое в условиях импортозамещения очень востребовано. Сейчас «Прототип» разрабатывает и внедряет вспомогательные технологии и оборудование, позволяющие увеличить выработку готовой продукции, а также расширить ассортимент предлагаемых форполимеров, преполимеров и полиуретановых композиций.

Резидент получает помощь с привлечением финансирования: поиском инвесторов, подбором мер господдержки, оформлением заявок на участие в грантовых программах.

ЭДО В 2025 ГОДУ

#МОЙСОВЕТ

Налоговая реформа 2025 года послужила для предпринимателей дополнительным стимулом для цифровизации процессов в бухгалтерии и налоговом учёте. Ключевым шагом становится использование электронного документооборота (ЭДО). Как применять этот инструмент, избегая множества рисков и успешно адаптируясь к новым требованиям, рассказывает Татьяна Белоконь, эксперт центра «Мой бизнес» Ростовской области, руководитель обособленного подразделения ООО «Компания «Тензор» в г. Ростове-на-Дону.

БУМАГА ИЛИ ЦИФРА

Можно подписывать документы на бумаге, но это долго и неудобно, также они занимают место, теряются, их сложно искать. Электронный документооборот (ЭДО) ускоряет и упрощает передачу информации клиентам, поставщикам, госорганам и внутри компании, позволяет контролировать взаиморасчёты между организациями или территориально удалёнными подразделениями. Все документы при этом создаются в электронном виде, подписываются электронной подписью и имеют юридическую силу.

Малому и среднему бизнесу важно получать оплату за товары или услуги в день выставления документов — безбумажный документооборот поможет им ускорить этот процесс. А если предприниматель планирует работать с маркированными товарами, то по требованию закона обмен документами необходимо осуществлять в электронном формате.

КАК ПЕРЕЙТИ

Для обмена электронными файлами участникам процесса необходимо купить электронную подпись, подключиться к оператору данных и внедрить систему электронного документооборота. С последним пунктом помогут специалисты компании-оператора: настроят бизнес-процессы

для документооборота в вашей организации, обучат сотрудников и помогут пригласить контрагентов к ЭДО. Есть лишь один нюанс: если ваш партнёр использует систему электронного документооборота другого оператора — тогда необходимо будет настроить роуминг (с большинством операторов он настраивается автоматически).

МАРКИРОВКА И ЭДО

При работе с маркированными товарами ЭДО должен содержать информацию о кодах маркировки, присвоенных каждому наименованию товара, поэтому здесь может потребоваться дополнительное оборудование — 3D-сканер штрих-кодов, который позволит очень быстро наполнить электронный документ необходимой информацией. Важно убедиться, что ваша учётная система и касса обновлены и готовы работать с маркированными товарами. Необходимо зарегистрироваться на платформе честныйзнак.рф и подключить к системе ЭДО, приобрести программное обеспечение для проверки кодов маркировки и, если нужно, дополнительное оборудование для считывания кодов маркировки.

НОВШЕСТВА ФНС

Первое — вступили в силу поправки в Налоговый кодекс, кото-

рые меняют порядок получения электронных документов из ФНС. Налогоплательщикам, которые отчитываются электронно, больше не нужно передавать квитанцию в ответ на электронное сообщение из ФНС. Ранее за неотправку квитанции счёт могли заблокировать.

Второе — прописан срок, в который электронный документ, отправленный налоговой, считается полученным налогоплательщиком. Это будет шестой день с даты направления. Его будут отсчитывать со дня, указанного в подтверждении отправки электронного документа. Теперь срок такой же, как для получения документов по почте.

ГДЕ ИСКАТЬ ПОДДЕРЖКУ

Если есть сомнения или страхи при начале работы с маркировкой или электронным документооборотом, лучше обратиться за решением к операторам ЭДО, у которых есть полный комплекс услуг «под ключ», который позволит безболезненно стать участником электронного документооборота. Зачастую Центры «Мой бизнес» оказывают бесплатные консультационные услуги по данным направлениям и даже предоставляют необходимое программное обеспечение в рамках утверждённых программ господдержки малого и среднего бизнеса.



ЧЕК-АП

Если на большинство утверждений вы ответите «нет», значит, самое время ознакомиться с рынком систем электронного документооборота и подобрать подходящую.

✓ В спорной ситуации вы легко найдёте не просто карточку документа, но и подписанные оригиналы, и даже скан-копии бумажных документов.

✓ Вы понимаете, на ком зависло подписание, так как видите всю цепочку согласования документа.

✓ Вы видите, какие из выставленных документов подписаны контрагентами, а какие — нет.

✓ По запросу ФНС вы быстро отберёте и отправите документы по конкретному контрагенту за определённый период.

9 ИЗ 10 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ВНЕДРЯЮТ «ЦИФРУ» В БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

#МОИДАННЫЕ

«Цифровизация сегодня — это не просто тренд. Это один из способов оптимизации бизнес-процессов и освобождения необходимых ресурсов. И малый и средний бизнес в этом вопросе — не исключение. Об этом свидетельствуют данные нашего последнего исследования со Сбером и Фондом «Общественное мнение»: 92 % предпринимателей активно внедряют цифровые технологии в свой бизнес. Популярные направления цифровизации: 63 % — взаимодействие с госорганами; 56 % — бухгалтерский учёт; 51 % — работа с контрагентами», — отмечает Татьяна Илюшникова, заместитель министра экономического развития РФ.

САМЫЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ ЦИФРОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ



ИП В НЕСКОЛЬКО КЛИКОВ

Начать бизнес со Сбером можно в любое время и любом месте — теперь сервис открытия ИП доступен в мобильном приложении Сбера — «Сбербанк Онлайн».

Алгоритм действий простой. Чтобы официально открыть дело в статусе индивидуального предпринимателя, нужно в разделе «Сервисы для бизнеса» выбрать пункт «Регистрация ИП». Далее выбрать вид деятельности и систему налогообложения. После следует подписать документы в приложении «Госключ».

Сбер сам направит все документы в Федеральную налоговую службу и отслеживает статус заявки. Как только статус ИП будет зарегистрирован, предприниматель самостоятельно сможет открыть расчётный счёт бесплатно в «СберБанк Онлайн».

300 ТЫСЯЧ НА СБЕРБИЗНЕС СПАСИБО

Программа лояльности СберБизнес Спасибо для предприятий малого и микробизнеса стартовала в апреле 2024 года. За 9 месяцев к ней подключилось около 650 тысяч предпринимателей — клиентов Сбера. Накопленные бонусы можно конвертировать в рубли (1 бонус равен 1 рублю), а также возвращать до 100 % стоимости покупок у партнёров банка. Самая большая сумма, которую получила компания-клиент Сбера в 2024 году, — 300 тысяч бонусов. «Спасибо» начисляются на остаток по счёту, за платежи внутри Сбера и операции по бизнес-карте, а также за участие в акциях.

Чтобы начать получать бонусы, предпринимателю достаточно иметь действующий расчётный счёт в Сбере, в СберБизнесе в разделе «Все продукты и услуги» выбрать «СберБизнес Спасибо» — «Подключить».

«ИНДЕКС ДЕЛА»: #МОЙРЕЙТИНГ КАК ПОПАСТЬ В ТОП-100 БИЗНЕСА СТРАНЫ



Более трёх тысяч предпринимателей из разных регионов страны зарегистрировались на платформе Всероссийского рейтинга малого и среднего предпринимательства. «Индекс дела» — уникальный проект, который запустило Национальное агентство развития предпринимательства «Мой бизнес — мои возможности» при поддержке Минэкономразвития России.

ЦЕНТР РЕАБИЛИТАЦИИ МАРИНЫ КУДРЯШОВОЙ

«Во-первых, участие в рейтинге помогает оцифровать результат и увидеть, сколько мы уже сделали. Во-вторых, ожидаю, что мой бизнес станет более узнаваемым. А в-третьих, участие в рейтинге — очередной шаг к масштабированию», — отмечает Марина Кудряшова из Волгоградской области, которая с господдержкой развивает два бизнеса: центр комплексной реабилитации детей и взрослых и мастерскую по изготовлению оборудования для занятий по методу сенсорной интеграции.

«Мы увеличили обороты и выросли в пять раз, я купила новое помещение и если раньше могла оказать услуги 50 детям, то сейчас в центре занимается 170 детей», — делится предпринимательница. В 2022 году Марина Кудряшова стала победителем международного конкурса среди женщин-предпринимателей APEC BEST AWARD в номинации «Лидер экономики», а в 2023 году изделия, произведённые под руководством предпринимательницы, были признаны новинкой в конкурсе «100 лучших товаров России». Поэтому, узнав об «Индексе дела», она подала сразу две заявки.



КОСМЕТИКА «ЭЛЕМЕНТЕРРА» ОЛЬГИ И АЛЕКСЕЯ ЖУРАВЛЁВЫХ

«Как компании нам всего два года, нам нужно заявлять о себе, и такой шанс, как участие в «Индексе дела», может дать нам такую возможность. Если говорить о статусе лидера среди компаний, то нам трудно соревноваться с крупными российскими брендами, но посоревноваться в регионе мы можем, потому что на территории Вологодчины таких компаний крайне мало», — считает Ольга Журавлёва, сооснователь бренда по уходу за волосами «Элементерра». Объехав 60 стран и проработав 44 года на двоих в парикмахерском искусстве, Ольга и Алексей Журавлёвы перепробовали огромное количество косметики мировых брендов, решив создать свой. Сейчас продукция бренда — это различные шампуни, маски, бальзамы и кондиционеры, которые реализуются на популярных маркетплейсах. Также компания является резидентом интернет-площадки региональных производителей «Сделано на Вологодчине». В планах быть представленными в розничных сетях и салонах красоты Вологодской области.

МОДУЛЬНЫЕ ЗДАНИЯ «ГЛАВНОГО ОБЪЕКТА» АЛЕКСЕЯ КРУПИНА

«Мы производим модульные здания, занимаемся проектированием и строительством каркасных домов, мобильных бань и гаражей. Наша компания изготовила уже более 2,5 тысячи объектов в Кирове и Республике Коми. За время существования бизнеса мы получили десятки благодарственных писем, дипломов, сертификатов и отзывов. Теперь стремимся получить ещё одну регалию и попасть в число лидеров сферы на уровне региона или даже страны. Это позволит компании заявить о себе как о сильном производителе и узнать, чем живёт строительный бизнес в России», — рассказывает Алексей Крупин, директор строительной компании «Главный объект». — Клиенты выбирают наши модульные здания за скорость возведения строений и за качество. Предприятие перестало успевать за спросом. Поэтому запускаем конвейерное производство и внедряем программы для удобного расчёта, хранения и передвижения денежных средств. Планируем выходить на новые регионы, уже проходим маркетинговые исследования».



Будьте финансово здоровы!



Ситуация из жизни. Налогоплательщик задолжал пяти банкам и бюджету 4,5 млрд рублей. Частично потеряв рынок сбыта, организация не смогла обслуживать кредиты и обратилась в Фонд содействия реструктуризации долга. Организация добилась реструктуризации задолженности по налогам, рефинансирования кредитного портфеля предприятия по более выгодной ставке, что снизило ежемесячную долговую

нагрузку и помогло сохранить рабочие места 1166 сотрудникам. Теперь действующие контракты предприятия позволяют как обслуживать реструктурированный кредитный портфель, так и погашать текущие платежи перед бюджетом.

Фонд содействия реструктуризации долга был создан при поддержке Федеральной налоговой службы. Это некоммерческий центр, где бизнес, столкнувшийся с финансовыми трудностями, может получить законную своевременную поддержку и избежать банкротства.

Фонд безвозмездно помогает рефинансировать долги предпринимателям, имею-

щим задолженность или риск её возникновения не только по налоговым платежам, но и перед другими кредиторами. Он также содействует привлечению инвестиций при необходимости.

Меры поддержки выбираются индивидуально по результатам подробного анализа финансовой деятельности и возможности восстановления платежеспособности для погашения долгового портфеля.

Фонд сотрудничает с Федеральной налоговой службой, Фондом развития промышленности, Торгово-промышленной палатой Российской Федерации, Ассоциацией банков России и другими некоммерческими и коммерческими организациями.

ФОНД СОДЕЙСТВИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ДОЛГА

21,8 тыс.
сохранено рабочих мест

98,19 млрд
составила выручка сохраненного бизнеса

13,3 млрд
составила сумма оказанных мер поддержки



Получить помощь

СВОЙ БИЗНЕС

МОЯ ПОДДЕРЖКА

Поддержка военнослужащих и их семей стала ключевым вопросом национальной повестки последних лет. К этой работе привлечены разные институты и ведомства. Активными участниками являются и Центры «Мой бизнес». Рассказываем о региональных практиках, которые реализуются в регионах в Год защитника Отечества, объявленный Президентом России в 2025 году.



ЮГРА: ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР И НАСТАВНИК

В центре «Мой Бизнес» Югры участники СВО работают с персональным менеджером и получают поддержку на всех этапах развития своего дела. Комплексная программа «СВОЙ бизнес» включает три трека: «Вовлечение», «Старт» и «Развитие» с доступом к бизнес-образованию, юридическим и финансовым консультациям, менторской поддержке и рекламным инструментам. Также программа включает психологическое сопровождение для формирования предпринимательского мышления и навыков управления конфликтом. Второй проект «Наставник для СВОих» привлекает опытных предпринимателей, которые помогают ветеранам СВО адаптироваться в бизнес-среде.



РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ: ОБУЧЕНИЕ И ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА

Обучающий проект «Новые возможности» запущен в Донском регионе в сотрудничестве с фондом «Защитники Отечества». В 2024 году он охватил 46 жителей Дона. На протяжении полутора месяцев под руководством экспертов-практиков они постигали азы ведения предпринимательской деятельности: от формулирования бизнес-идеи и изучения инструментов работы с целевой аудиторией до разработки маркетинговой стратегии и внедрения нейросетей в бизнес-процессы. Отдельный модуль обучения был посвящён работе с психологами. В финале участники защищают бизнес-планы, к реализации которых некоторые приступают уже во время обучения.



РЕСПУБЛИКА КРЫМ: КАРТА РАЗВИТИЯ

В Крыму реализуется образовательная программа «СВОё дело» для участников специальной военной операции и их семей. С 2023 года она охватила 70 человек, четверть из них уже запустили собственное дело. В ходе обучения, которое длилось 10 дней, участники изучили основы предпринимательской деятельности. Специалисты центра «Мой бизнес» разработали 17 индивидуальных карт развития бизнеса, которые сопровождают в течение года. Помимо этого, участники воспользовались услугами по разработке финансовой модели, сопровождению в соцсетях, созданию сайта, сертификации продукции и продвижению на маркетплейсах.



ИЗ СОЛДАТА ВО ВЛАДЕЛЬЦА ТУРБАЗЫ

Житель Камчатского края Вадим Виниченко получил тяжёлое ранение на передовой. По прибытии домой вместе с супругой Еленой решили открыть собственный бизнес. Чета воспользовалась государственной программой «Дальневосточный гектар» и получила краевой грант на создание туристической инфраструктуры в посёлке Вулканный Елизовского муниципального района.

«Изначально мы хотели взять ипотеку, чтобы купить квартиру. Но планы поменялись. Сейчас уже построили два дома, а третий — в процессе», — рассказывает участник специальной военной операции Вадим Виниченко.

Краевой грант от Министерства экономического развития на открытие собственного дела семья получила при сопровождении центра «Мой бизнес».

«Мы потратили грант на благоустройство домов внутри и надеемся открыть их уже летом. Место очень красивое. К тому же история посёлка Вулканный неразрывно связана с историей освоения и развития мировой и отечественной космонавтики», — замечает Елена Виниченко.



УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР БПЛА В КРЫМУ

Максим Даниелян — офицер запаса, участник СВО. После возвращения из зоны боевых действий решил использовать свой опыт для обучения молодого поколения и основал в Феодосии Социальный учебный центр беспилотных аппаратов. В центре школьники учатся самостоятельно ремонтировать, настраивать и управлять дронами. На территории республики действует бесполётная зона, поэтому занятия проходят с использованием симуляторов и в закрытом павильоне для отработки навыков управления реальными дронами.

«Ребята относятся к занятиям добросовестно. Они понимают, что осваивают профессию будущего, которая применима и в гражданской сфере», — рассказывает Максим Даниелян.

Предприниматель планирует вскоре зарегистрировать центр в Реестре социальных предприятий Республики Крым. Важную роль в открытии центра сыграло участие в образовательной программе «СВОё дело», разработанной центром «Мой бизнес» Республики Крым для ветеранов специальной военной операции и их семей.



ОТ БОЙЦА ДО МАСТЕРА ДЕРЕВЯННЫХ ИЗДЕЛИЙ

Роман Корчагин, участник СВО, открыл в Южно-Сахалинске мастерскую по производству деревянной мебели и аксессуаров. Он обратился в центр занятости, где специалисты предложили пройти тест на предпринимательские способности. Успешно защитив бизнес-план, он получил финансовую помощь, которая пошла на покупку оборудования и расходных материалов. Мастерская находится прямо в его доме, где обустроено рабочее пространство. В этом деле его поддерживает супруга. Заказчики находят мастерскую благодаря объявлениям.

«Я всегда хотел заниматься своим делом дома. Работа с деревом была мечтой. Теперь я делаю то, что приносит радость мне и моим покупателям. Лучшая работа — это хобби, — делится предприниматель Роман Корчагин. — Заказы идут хорошо. Особой популярностью пользуются панно и ключницы. Хочется дать совет начинающим предпринимателям: смело двигаться к своей мечте и не бояться трудностей. Также я рекомендую обратиться за господдержкой».



ЯКУТСКИЙ ДИЗАЙНЕР С МЕДАЛЬЮ «ЗА ОТВАГУ»

Участник СВО из Якутска Ростислав Павлов награждён медалью «За отвагу». Резидент креативного кластера «Квартал труда», основатель дизайн-студии «Сулусчан» вырос в посёлке Хандыга Томпонского района — в месте, по его словам, с вайбами Колымской трассы и Верхоянских гор. Дизайнер-студия занимается созданием айдентики для организаций и городов, выполняет графические работы любой сложности: от дизайна логотипа до производства анимационных фильмов. В копилке — дизайн Международного аэропорта «Якутск» им. П. Ойунского и Государственного академического русского драматического театра им. А. С. Пушкина.

«Продвигаем якутскую культуру изо всех сил. Наши проекты вы встретите на улице, на зданиях, на продуктах, на табличках учреждений», — рассказывает Ростислав.

Вернувшись с СВО, он начал работу над анимационным фильмом «Красный», основанным на поэме «Красный Шаман». Опыт на фронте помог ему глубже понять персонажа, который участвует в боевых действиях.



С ФРОНТА В ПРОИЗВОДСТВО УПАКОВКИ

Участник СВО из города Новошахтинск Ростовской области Сергей Лукиенко с господдержкой планирует запуск производства blisterной упаковки. Подготовить бизнес-план ему помогли в донском центре «Мой бизнес». Сергей прошёл обучение бизнес-навыкам по специальной программе и защитил свой проект в июле 2024 года, а к осени уже возвёл цех. Бывший фрезеровщик установил несколько станков, один из которых сконструировал и изготовил сам. Пока производственная линия работает в тестовом режиме, к лету 2025 года ветеран СВО планирует запустить производство.

«Станки подобные, конечно, есть, но они функционируют в ручном режиме. А я сделал линию, чтобы автоматика работала без участия человека. В боях под Артёмовском потерял ногу, работать с протезом на заводе было бы непросто. Изначально хотел заниматься рыболовными приманками. Когда начал прорабатывать проект, то оказалось, что не во что их запаковать», — объясняет старший сержант, участник СВО Сергей Лукиенко.

ПОПРОБУЙ РОССИЮ НА ВКУС

Что привезти из путешествия, чтобы сохранить дух места? Ответ очевиден — гастрономический сувенир! Вкус, который запоминается, становится визитной карточкой региона и рассказывает его историю не хуже, чем путеводители.

#МОЙБРЕНД



ДУХ ХАКАСИИ В ТУБУСАХ

Под региональным брендом «Дух Хакасии» изготавливаются деликатесы из мяса косули и марала. Подарочные тубусы с ассорти паштетов — гастрономический туристический сувенир, который гости региона с удовольствием привозят после визита в солнечную Хакасию.

«Наше производство родилось из желания делать качественный, здоровый продукт, под такие критерии как раз попадает дичь. Это то, что идёт от истоков нашего народа, наших предков, ведь земля Хакасии очень богата растительностью и дичью. Сами разрабатываем рецептуру и готовим добавки: вялим бруснику, перцы, грибы. При производстве мы не используем консерванты, усилители вкуса и «Е-шки». Любой продукт из нашей линейки подходит для детей, беременных и последователей халяльного питания. С другой стороны, мы хотели создать такой бренд, который будет являться олицетворением культуры и наследия нашей республики», — рассказывает генеральный директор Алёна Аладина.

В 2024 году бренд получил господдержку в центре «Мой бизнес» в виде софинансирования сертификации и размещения на выставке «Сибирская продовольственная неделя» в Новосибирске, где продукцию отметили двумя золотыми медалями.



VK-сообщество бренда мясных деликатесов «Дух Хакасии»



СЛАДКИЕ «МИНЕРАЛЫ» ТЮМЕНИ

Тобольская «Мануфактура шоколада Дарьи Егоровой» предлагает 78 оригинальных вкусов. Здесь можно попробовать конфеты с хреном, щучьей икрой, княженикой, свёклой и чесноком, черемуховым шоколадом, белыми грибами, а также традиционные тобольские сочетания, например, огурец с мёдом. Одним из знаковых проектов стало воссоздание романовских ирисок — лакомства, которое любили дети Николая II. Особое внимание в производстве уделяется оформлению: так, конфеты могут принимать форму минералов Тюменской области или включать в состав экзотические ингредиенты, такие как крапива и красная рябина.

Проект активно участвует в благотворительности: проводит мастер-классы и иммерсивные экскурсии для людей с ОВЗ. Запущен проект «По следам тобольского купечества» — прогулки по исторической части города с дегустацией и экскурсиями по производству шоколада. Производство выпускает полтонны шоколадной продукции в месяц. Также проект стал победителем конкурсов «Тобольский сувенир», регионального грантового конкурса и федеральной премии «Деловой престиж». Сейчас предприятие готовится к выходу на ведущие маркетплейсы страны.



VK-сообщество бренда «Мануфактура шоколада Дарьи Егоровой»



ДИКАЯ «ЭТНИКА» ЮГРЫ

В Ханты-Мансийске успешно развивается предприятие СПК «Ханты-Мансийский», основанное предпринимателями Вадимом Титовым и Николаем Андрейченко. В 2019 году они запустили собственное производство сладостей, которые изготавливаются по традиционным рецептам из северных дикоросов. Основой для их кондитерских изделий стали местные дары тайги: ягоды, травы и другие природные компоненты. Сладости поставляются в разные уголки России — от Мурманска до Новосибирска. Компания активно сотрудничает с крупными федеральными торговыми сетями и онлайн-платформами. Успех бренда подтверждают награды: недавно на Международном конкурсе «Лучший продукт года — 2025» бренд удостоился золотой медали за мармелад «Югорский лимонад» и «Чум» брусничным с ягелем. «Этника» получила сертификат «Сделано в Югре» от Роскачества (система является совместным проектом Фонда «Мой Бизнес» и АНО «Российская система качества»).

Особенность бренда — упаковка с мотивами сказок, мифов и легенд коренных народов. Это делает каждую конфету или мармелад не просто лакомством, а частью истории и культуры Ханты-Мансийского автономного округа — Югры.



Сайт бренда сладостей из дикоросов «Этника»



«ЧУДНАЯ ЛАВАНДА» КРЫМА

В Алуште работает сыроварня «Чудная Лаванда». Её владельцы — семейная пара Андрей и Ирина Кисильчук — работают по итальянской технологии производства, с учётом особенностей крымского молока. Чтобы воплотить мечту о собственной сыроварне в реальности, они прошли обучение в итальянском городе Турине.

«Чудная Лаванда» специализируется на производстве мягких и полутвёрдых сыров из коровьего и козьего молока: это качотта, шевр, крогген, горгонзола, рикотта, примасале, чеддер и другие — с добавлением лаванды, прованских трав, перца.

«Мы первыми стали добавлять цветочки лаванды в сыр! Сыр с лавандой стал нашей визитной карточкой и настоящим сувениром из Крыма», — рассказывает Ирина.

В сыроварне проходят мастер-классы по сыроделию для детей и взрослых, а также дегустации. «Чудная Лаванда» — участник агропромышленного биотехнологического кластера центра «Мой бизнес» Республики Крым. Предприятие получило господдержку в виде продвижения в соцсетях, полиграфических услуг и участия в выставке «РосЭкспо-Крым». Андрей и Ирина — активные участники образовательных программ «Фабрика туризма» и «Школа экскурсоводов».



Сайт бренда крымских сыров «Чудная Лаванда»

ОНЛАЙН-ПОДДЕРЖКА БРЕНДОВ

Крупнейшая российская торговая онлайн-площадка Wildberries запустила сервис «Бренды» с целью развития и защиты торговых марок правообладателями.

#МОИВОЗМОЖНОСТИ

Новый механизм позволит официальным представителям торговых марок подтвердить свои права на бренд и усилить контроль над представленностью продукции на маркетплейсе. Теперь правообладатели и лицензиаты могут подать заявку на подтверждение представительства, перейдя в специальный раздел в личном кабинете продавца. Для подачи заявки нужно нажать кнопку «Стать представителем» и следовать инструкциям на экране, прикрепив необходимые документы.

После подтверждения статуса официального представителя продавец получит доступ к новым возможностям

управления товарами в разделе «Бренды». Все товары бренда будут автоматически помечены отметкой «Оригинал».

Представители бренда смогут одобрять или отклонять заявки продавцов на отметку «Оригинал». Если заявка будет отклонена или установленный срок на рассмотрение представителем бренда будет пропущен, она отправится на рассмотрение юристам Wildberries. Они изучат причину отклонения, проверят заявку и вынесут итоговое решение. Такая повторная проверка нужна, чтобы избежать необоснованных отказов продавцам, имеющим все подтверждающие документы об оригинальности.



Деловое издание «Мой бизнес» № 01(14) апрель 2025 год

Учредитель: АНО «Мой бизнес — мои возможности» Издаётся с 2022 года

Главный редактор: Ольга Терно

Шеф-редактор: Алина Леликова

Выпускающий редактор: Нина Приходько

Корректор: Диана Кизогян

Дизайн и вёрстка: Елена Суч

Редакция: ООО «Регион-Бизнес»

Типография: «Форте Пресс»

Тираж: 999 экз. Распространяется бесплатно

Электронная версия газеты: мойбизнес.рф

Хотите предложить новую тему или прокомментировать опубликованный материал? 8 (919) 892 70 90