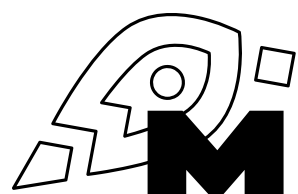


Как возрождают и монетизируют древние ремесла, ставшие искусством, и чем центры «Мой бизнес» помогают умельцам преуспеть в специфической нише? → с. 4-5

Создаем прорывную идею для прибыльного дела. Где искать «пищу для ума» и источник вдохновения? Методики и советы от эксперта. → с. 6

Стартовый капитал для начинающего предпринимателя. Варианты финансовой господдержки: гранты, займы, кредиты. → с. 7



МОЙ БИЗНЕС

ДЕЛОВОЕ ИЗДАНИЕ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

№ 02 (06) АПРЕЛЬ 2023

Татьяна Илюшникова,
заместитель министра
экономического развития РФ:
«Шесть млн зарегистрированных субъектов МСП (включая ИП) – это больше 90% всех предпринимателей в экономике страны. Правительство прорабатывает системное решение, в каком формате развивать сектор дальше» → с. 3



ВОЗРОДИТЬ ИСЧЕЗАЮЩЕЕ СЕЛО

ИСТОРИЯ УСПЕХА

10 лет назад о селе Вятском в Удмуртии не знал почти никто. А сейчас здесь развивается агротуристический комплекс «Зелёная звезда», вошедший в шестёрку лучших туристических проектов всероссийского конкурса «Вдали от столиц вместе с Google». Кто подарил селу вторую жизнь, рассказываем в нашем материале.

Супруги Сергей и Людмила Шумковы с 2004 года развивают плодopитомник в Ижевске, однако в 2013 году семья задумалась о расширении бизнеса. Так совпало, что реализовать планы помогла поездка в родное село Вятское.

Сергея пригласили на юбилей школы. Предприниматель обнаружил, что в ней учится всего 26 учеников, а в школьные годы Сергея обучалось около 300 человек. Это и заставило предпринимателя задуматься о возрождении села.

Возможность открыть здесь бизнес пришла почти сразу: в этом селе остался обанкротившийся колхоз площадью земель 1600 гектаров. Это был уникальный шанс, и Шумковы зацепились за него. В 2014 году супруги выкупили сельхозпредприятие и создали на его месте агротуристический комплекс. В планах было не просто восстановить старые здания, но и полностью выстроить комплекс для притяжения туристов.

При развитии комплекса пришлось обращаться к заемным средствам. Но имущества для обеспечения залога, который требуют банки при оформлении кредита, у предпринимателей было недостаточно. «Но мы уже знали, куда обращаться, – рассказывает Людмила. – Раньше не раз брали кредиты на покупку материала для плодopитомника. И нам всегда помогали в центре «Мой бизнес» Удмуртии. Так, мы не раз получали поручительства по кредитам в Гарантийном фонде содействия кредитованию МСП Удмуртии».

Благодаря усилиям предпринимателей здесь построены домики с травяными крышами, сеновал со стеклянной крышей для наблюдения за звездным небом, ферма, баня, гостиница, лодочный причал и кафе. И, конечно, огромный сад. Что самое интересное, ухаживать за садом предлагается самим туристам!

«Нашему большому саду и хозяйству нужен постоянный уход. Минимум человек 200. При всём желании в селе столько работников не найти. Поэтому мы и решили развивать агротуризм, – говорят Шумковы. – Мы приглашаем туристов, заселяем их и угощаем едой. За это они часть времени работают, а остальные полдня занимаются сво-

ими делами и наслаждаются природой».

Компания специализируется на саженцах растений, которые поставляет по всей России. Из основных регионов, с которыми сотрудничает предприятие, – Самарская, Кировская, Новосибирская и Ульяновская области, Татарстан, Пермский край.

Конечно, в агрокомплексе работают не только туристы. Шумковы создали в селе потребительский кооператив, в котором каждый житель села может выступать как отдельный предприниматель.

«Так, например, у нас есть семьи, которые самостоятельно выращивают саженцы на своих огородах, затем передают их в кооператив и получают деньги. В кооперативе саженцы окультуривают и перепродают по другим регионам. Это и называется кооперацией, сотрудничеством: одни выращивают, другие скупают, выстраивают логистику, хранение и перепродажу. Так село и развивается», – делятся супруги Шумковы.

«Центр «Мой бизнес» Корпорации развития Удмуртии давно сотрудничает с агрокомплексом. Помимо поручительства по кредитам, помогли в продвижении в СМИ, организовали пресс-тур блогеров. Мы и сами зачастую обращаемся к семье Шумковых за помощью в организации мероприятий, и они никогда не отказывают. Радует, что такие проекты отмечают и на федеральном уровне. Так, в прошлом году агрокомплекс участвовал в премии Бизнес-успех в Москве и одержал победу в номинации «Лучший созидательный проект», – рассказывает временно исполняющий обязанности директора АНО «Корпорация развития Удмуртской Республики» Владимир Смирнов.

→ с. 7



В ПОДДЕРЖКУ НОВОСТИ МАМ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Минэкономразвития России перезапускает проект по развитию предпринимательства для женщин с детьми или в декретном отпуске.

«Мы запускаем обновлённый проект «Мама-предприниматель». Это уникальная программа получает новый старт. Мы зарегистрировали на министерство товарный знак программы, также пересмотрели состав партнёров. Теперь это исключительно российские компании. Обновлён и образовательный компонент, появились модули по востребованным компетенциям. Будет развиваться программа онлайн поддержки. Неизменным остается формат — это серия тренингов и грант на реализацию своих планов для победи-

тельницы каждого регионального этапа», — пояснила заместитель министра экономического развития РФ Татьяна Илюшникова.

В регионах программа пройдет с 1 мая по 1 октября в центрах «Мой бизнес», действующих в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство», который курирует Первый вице-премьер Андрей Белоусов. Партнёрами и соорганизаторами конкурса выступили организации сферы поддержки бизнеса — Корпорация МСП, фонд «Наше будущее», «Союз женщин России».

В этом году планируется обучить эффективному ведению бизнеса не менее 1500 участниц по всей стране.

Тренинги будут ориентированы на основные аспекты реализации проектов: работу с мотивацией, генерацию идей и формирование прибыльных гипотез, бизнес-план, портреты целевой аудитории и её сегментацию, маркетинг и другие. По результатам работы индивидуально и в группах участницы сформируют свои проекты и представят их экспертам.

Программа «Мама-предприниматель» реализуется в России 10 лет. За это время участие в ней приняли около 7000 женщин, 247 стали победительницами конкурса. В рамках программы проведено 255 тренингов, в том числе по социальному предпринимательству.

ПОРЯДОК РАЗМЕЩЕНИЯ ЛЕТНИХ КАФЕ УПРОЩЕН

Подписано постановление о расширении перечня объектов, для размещения которых не нужно оформлять права на земельные участки. Теперь владельцы кафе и ресторанов могут оборудовать уличную площадку, примыкающую к основному зданию, без дополнительных процедур.

Условие — земля под новыми посадочными местами должна находиться в собственности государства или муниципалитета и ранее не использоваться под другие цели. У нововведения есть еще один плюс — оно позволит быстрее проводить капитальный или текущий ремонт зданий, поскольку строители смогут размещать необходимую технику и стройматериалы рядом с местом проведения работ.

⊙ Постановление Правительства РФ от 21 марта 2023 года №440

ПЛАНОВЫЕ ПРОВЕРКИ ОТМЕНИЛИ НА 8 ЛЕТ

Правительство установило возможность проведения плановых проверок до 2030 года только в отношении объектов контроля, отнесенных к категориям чрезвычайно высокого и высокого риска причинения вреда, а также опасных производственных объектов и гидротехнических сооружений II класса опасности. Постановление об этом подписал Председатель Правительства Михаил Мишустин. Утвержденный формат проверок позволит обеспечить дальнейшее снижение нагрузки на бизнес.

В образовательных учреждениях, которые входят в группу высокого риска, вместо плановых проверок могут проводиться профилактические визиты. Если в ходе такого визита будут выявлены нарушения, могут выноситься предписания об их устранении.

⊙ Постановление Правительства РФ от 10 марта 2023 года №372

АВАНСЫ ПО ГОСКОНТРАКТАМ СТАНУТ ВЫШЕ

Организации, участвующие в госзакупках, смогут получать в 2023 году в качестве аванса до 50% от цены контракта. Решение распространяется на госконтракты, финансируемые из федерального бюджета и подлежащие казначейскому сопровождению. Регионам рекомендовано применять аналогичные положения для контрактов, финансируемых из их бюджетов.

По действующим правилам размер аванса по госконтрактам в основном ограничивается планкой в 30% от цены, зафиксированной в договоре. Повышение размера авансирования даст организациям доступ к дополнительным ресурсам, поможет им быстрее и эффективнее решать поставленные задачи при обеспечении контроля за расходованием бюджетных средств.

⊙ Постановление Правительства РФ от 6 марта 2023 года №348

В КУРСЕ ДЕЛА

В ПАРТНЁРСТВЕ БИЗНЕС ДЛЯ БИЗНЕСА С ОНЛАЙН-ГИГАНТАМИ

Новелла 2023 года – запуск Минэкономразвития России партнёрских программ поддержки малого бизнеса с крупными интернет-компаниями страны – OZON и hh.ru. В результате через региональные центры «Мой бизнес» начинающие продавцы получили доступ к экспертному сопровождению онлайн-продаж и бонусы на рекламу, а социальные предприятия – к ресурсам по поиску сотрудников на сайте Хедхантер.

ДОСТУП К ОГРОМНОЙ АУДИТОРИИ

Так, господдержка помогла Кристине Калашниковой, предпринимательнице из Санкт-Петербурга, вывести на маркетплейс эксклюзивные товары, которые изготавливают мастера ремесленной лавки «Мысли руками», – бокалодержатели и светильники из сосны, свечи из кокосового воска, аксессуары из кожи, вазы из живой глины, живописные картины и открытки. «5000 баллов в рамках программы, которые я получила, потратила на продвижение своих товаров в рамках рекламного формата «Трафарет». Он полностью управляет рекламой в поиске и определяет, на каком месте и в какой момент показать товар, чтобы его как можно чаще видели и заказывали, — делится девушка. — В целом продажами я довольна, на днях отправила обложки для паспортов из кожи и живописную картину в абсолютно разные уголки России».

Смоленская компания BELLIGNT, производитель источников света, благодаря сотрудничеству с центром «Мой

бизнес» сегодня продает свои товары на OZON примерно на полмиллиона рублей в месяц. Экологичные энергосберегающие LED-лампы, натриевые газоразрядные лампы, светодиодные прожектора смоленского завода известны по всей России и в странах СНГ. По словам сооснователя компании Андрея Боровика, современную и экологичную продукцию можно найти в сетях LEROY MERLIN, «Магнит», X5 RETAIL GROUP и FIX PRICE. Сейчас BELLIGNT производит 30 млн штук ламп, в дальнейшем руководство компании планирует этот показатель удвоить.

КАДРЫ ДЛЯ ДОБРОГО БИЗНЕСА

Партнёрская программа с nn.ru оказалась востребованной у социальных предпринимателей. Одной из первых ею воспользовалась Елена Поматова, руководитель Центра развития и социальной адаптации «Рост без границ» из Ростова-на-Дону. «Подбор сотрудников для социального бизнеса – вопрос серьёзный. К примеру, в нашем реабилитационном центре работают

такие узкопрофильные специалисты, как нейропсихолог, логопед, дефектолог, музыкальный терапевт и другие. Помимо профессиональных компетенций важен высокий уровень эмпатии. Найти таких людей в команду бывает нелегко. Поэтому для нас очень актуальна новая мера поддержки по поиску кадров», — рассказала предпринимательница.

Ещё один получатель поддержки – Сергей Ерастов из Сургута. Он руководит частным детским садом «Капитошка». В штате 80 человек, поэтому поиск сотрудников – дело привычное. Буквально через 2 дня после обращения предприниматель получил ответ от nn.ru и разместил на сайте объявления о поиске воспитателя и медицинской сестры и уже получает звонки от кандидатов. «Обычно мы итак размещаем вакансии на nn.ru и Авито. Но в последнее время такие сервисы стоят довольно дорого. И эта поддержка нам помогла сэкономить. А все, что помогает предпринимателям экономить, безусловно хорошо», — отметил Сергей.





ТАТЬЯНА ИЛЮШНИКОВА:

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

НА МЕСТО НАЦПРОЕКТА ПО РАЗВИТИЮ МСП МОЖЕТ ПРИЙТИ НОВАЯ СУЩНОСТЬ

За последний год малые и средние компании перестраивали свои бизнес-процессы на фоне проблем с расчётами, логистикой, высокими кредитными ставками, мобилизацией и релокацией персонала. В интервью заместитель министра экономического развития РФ Татьяна Илюшникова рассказала, почему удалось избежать массовых закрытий бизнеса и резкого падения показателей сектора, а также как государство планирует поддерживать малое и среднее предпринимательство после завершения профильного нацпроекта.

– Как прошлогодние санкции, ограничения на поставки комплектующих сказались на развитии сектора МСП?

– Были объективные причины для беспокойства, но тем не менее принципиальных изменений ни по числу МСП, ни по количеству занятых в секторе не произошло. Если оперировать статистикой, то у нас за 2022 год резкого уменьшения числа субъектов МСП нет. Сектор оказался достаточно стабилен.

Мы как в пандемию, так и в момент санкций старались сразу весь действующий инструментарий донастраивать с учётом специфики ситуации. Если в ковид мы запускали программы поддержки занятости, то в условиях санкций переформатировали меры из нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство». У бизнеса в какой-то момент появилась потребность в инвестициях на перестройку логистики, производственных цепочек, закупку оборудования, сырья. Поэтому мы запустили совместную программу с ЦБ и Корпорацией МСП, в рамках

которой для разных категорий бизнеса доступны кредиты под 2,5 % и 4 % на инвестиционные цели. В 2022 году по этой программе заключено 566 кредитных договоров на общую сумму 55 млрд руб. В 2023 году лимит выдачи кредитов по указанной программе увеличен в 2 раза и определен на уровне 100 млрд руб.

– Сейчас основным каналом продаж для значительной части МСП становятся маркетплейсы. Обсуждается ли административное ограничение комиссии торговых электронных площадок?

– Прирост числа субъектов МСП, зарегистрировавших свой бизнес в торговле онлайн, составил 1300 % в 2022 году по сравнению с 2019-м. За этот период число таких компаний увеличилось с 9105 до 117 844.

Я считаю, мы придём к нормативному регулированию электронной торговли. Важно, чтобы это не создало проблемы ни для платформ, которые мы выращивали и поддерживали, ни для поставщиков.

Мы сейчас запускаем партнёрские программы с круп-

нейшими маркетплейсами для помощи в масштабировании бизнеса тем, кто работает на этих площадках. Кроме того, разработана специальная база знаний, благодаря которой бизнес может узнать, как правильно вести работу с маркетплейсом. Отклик хороший. Думаю, в ближайшее время тиражируем эту поддержку и на самозанятых.

– Как вы оцениваете в целом реализацию нацпроекта МСП в прошлом году?

– Около 97 % достижения. У нас в нацпроекте есть 13 вернееуровневых показателей. Среди них количество вновь созданных субъектов МСП – их 996 000 (104 % от планового значения показателя); объём закупок крупнейших заказчиков у субъектов МСП – показатель достиг почти 7 трлн руб. (164 % от плана); численность работников на один субъект МСП – 3,17 человека (плановое значение показателя – 3,11 человека).

Показатель по выручке субъектов МСП – это единственный показатель нацпроекта, которого мы пока не достигли. Мы стараемся по-честному оцени-

вать его, поэтому рост выручки корректируем на уровень инфляции. Из-за того, что у нас инфляция не коррелируется с запланированной, мы пока не смогли достигнуть целевого значения показателя.

Но самое главное достижение – мы малый бизнес сохранили! 6 млн зарегистрированных субъектов МСП (включая ИП) – это больше 90 % всех предпринимателей в экономике страны. А ещё есть самозанятые, их сейчас уже 7 млн человек.

– Нацпроект заканчивается в 2024 году. Что будет после этого?

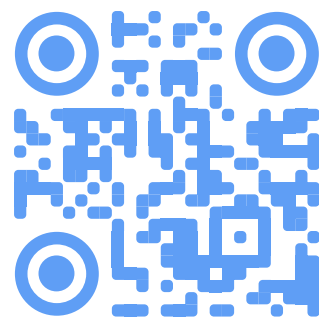
– По умолчанию следующий год действительно последний. Но поддержка МСП на этом, конечно, не закончится. Правительство прорабатывает системное решение, в каком формате развивать сектор дальше. Окончательное решение за Президентом Российской Федерации.

Скорее всего, на место действующего нацпроекта придёт новая сущность. Пока мы работаем над стратегическими направлениями и подходами к поддержке сектора до 2030

года с учётом нового макропрогноза.

Наша стратегическая задача – расти. Это цель любого нацпроекта и любого регулятора.

Автор:
Анастасия Бойко
«Ведомости»



Полная версия интервью доступна по QR-коду!

КСТАТИ



ПСБ реализовал функционал проведения операций в формате В2В с помощью Системы быстрых платежей. Сервис доступен как в мобильном, так и в интернет-банке, что позволяет юридическим лицам - клиентам ПСБ совершать платежи через СБП с любого удобного им устройства.

С новым сервисом предприниматели-резиденты Российской Федерации, которые являются клиентами ПСБ, смогут круглосуточно проводить онлайн-операции на сумму до 1 млн рублей и мгновенно получать денежные средства на свой расчётный счет, а также совершать онлайн-платежи в адрес своих партнёров. Формат В2В СБП будет особенно востребован в сфере торговли и закупок, где скорость зачисления платежей имеет существенное значение, а также при проведении стандартных сделок между юридическими лицами. По мере подключения сервиса В2В СБП другими банками предприниматели смогут проводить расчёты с партнерами, имеющими счета в других кредитных организациях.

ФИНАНСЫ



ПСБ первым в России встроил чат-бот для бизнеса в VK Мессенджер, что позволяет предпринимателям получать консультационные услуги по продуктам и услугам банка в отечественном мессенджере.

Чат-бот доступен клиентам круглосуточно и может отвечать на вопросы об условиях по тарифам, кредитам и бизнес-картам, сообщать адрес ближайшего офиса или банка, давать пояснения о работе с мобильным и интернет-банком.

«ПСБ еще в 2021 году разработал и успешно запустил уникальный сервис, который позволяет бизнес-клиентам

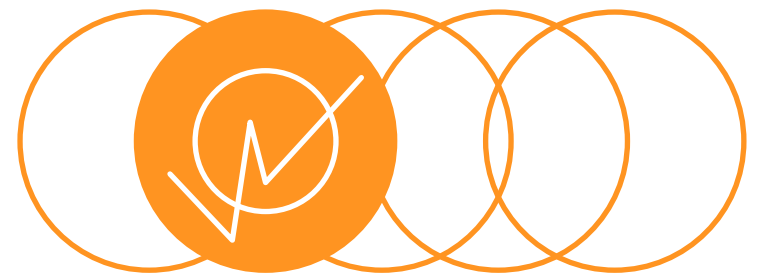
банка получать информацию по продуктам и услугам ПСБ, а также проводить платёжные операции в привычном канале общения, оставаясь при этом на связи с партнёрами по бизнесу. Чат-бот, созданный на основе нейронных сетей и машинного обучения, может быть интегрирован в любой популярный мессенджер. В ближайшее время мы расширим функционал бизнес-ассистента в VK Мессенджере, и наши клиенты смогут получать информацию об остатках на счетах и выписки по ним, выставлять счета контрагентам, создавать и проводить платежи и многое другое, что востребовано бизнесом при ведении своей деятельности»,

– сказал Иван Паткин, вице-президент, директор департамента электронного бизнеса среднего и малого бизнеса ПСБ.

ПСБ ПЕРВЫМ НА РЫНКЕ ЗАПУСТИЛ БИЗНЕС-АССИСТЕНТА В VK МЕССЕНДЖЕРЕ

САМОБЫТНЫЙ БИЗНЕС

МОЁ РЕМЕСЛО



Народные промыслы в бизнес-индустрии при поддержке государства превращаются в новомодную тенденцию. На отдалённых от административных центров территориях они становятся точками притяжения для туристов, способствуют передаче многовековых традиций народов России и сохранению их национальной и культурной идентичности. Как возрождают и монетизируют древние ремесла, ставшие искусством, и чем центры «Мой бизнес» помогают умельцам преуспеть в специфической нише?



ЯРОСЛАВСКИЕ ИЗРАЗЦЫ

На территории Коровницкой слободы Ярославля местные умельцы возрождают ремесленные традиции изразцового искусства, создают новые продукты на стыке разных техник и материалов и обучают этому всех желающих.

«Я занимаюсь изразцами уже несколько лет и очень хочу, чтобы наше искусство стало таким же узнаваемым, как хохлома или гжель», - рассказывает директор ООО «Союз мастеров «АртЕль» Людмила Ворожцова. На своих мастер-классах она сравнивает изразец с пряником. Глина здесь отминается вручную в таких же вырезанных, изрезанных из дерева формах, как и для пряников, отсюда и название. В русской культуре изразец всегда нёс свою определённую символику: каждая плиточка — целое произведение искусства. И за любым растительным орнаментом, мифическим животным или узором до сих пор стоит какой-то символ, поэтому изразцы считались своего рода оберегами.

Союз мастеров «АртЕль» является активным участником регионального креативного кластера. Летом 2022 года получил грант Президентского фонда культурных инициатив и провёл бесплатные мастер-классы по росписи изразцов в летних детских лагерях, охвачено более 800 школьников. При содействии центра «Мой бизнес» союз мастеров «АртЕль» неоднократно участвовал во всероссийской выставке «Ладья. Зимняя сказка» в Москве. А в прошлом году благодаря господдержке у компании появился собственный сайт.



РУССКОЕ ПУХОВОЕ ЧУДО

Оренбургский пуховый платок — один из символов России и защищенный бренд по наименованию места происхождения товара. Носить его могут изделия лишь трёх производителей, один из которых «ОренбургШаль». Только здесь изготавливают настоящие оренбургские платки ручной работы, возрождая исторические каноны и технологии, сложившиеся в ходе развития промысла и хранящиеся в архивах Оренбургского областного музея изобразительных искусств.

«Мы начинали как маленький интернет-магазин, для которого вязали несколько мастериц. Много лет, не покидая рук, искали талантливых вязальщиц. Сегодня у нас более 300 мастериц, включая вязальщиц, прядильщиц и других специалистов», - рассказывает Андрей Уваров, руководитель социального предприятия «ОренбургШаль».

Вязальщицы компании — потомственные мастера в нескольких поколениях, иногда даже представительницы целых династий. Платки представлены в 22 музеях России и мира, образцы используют в своих коллекциях известные дизайнеры.

Изготавливают платки из самого тёплого и мягкого, но главное, самого тонкого в мире пуха оренбургских коз. Его толщина составляет 13–17 микрометров, и ажурный платок 170 на 170 сантиметров весит около 450 граммов. На создание платка уходит не менее месяца.



МИФИЧЕСКАЯ КАМЧАТКА

Самобытный камчатский мастер Сергей Самохин, основатель творческой мастерской «Огненное чудо», создаёт художественные произведения из стекла. Работая в технике «лэмпворк», изготавливает миниатюры, изображая различных зверей, персонажей мифов народов Камчатки или целые сюжеты.

Сочетание различных материалов, технологий и идей позволяет ему производить миниатюры небывалой красоты. Мастер комбинирует стекло с вулканической лавой, помещает в герметичные стеклянные капсулы с черным тихоокеанским песком миниатюрных рыбок, крабов и цветы.

Вдохновение предприниматель черпает из природы Камчатки и этнической культуры. Имя мастера стало его персональным брендом и зарегистрированным товарным знаком Самокни.

За время ведения предпринимательской деятельности Сергей не раз обращался за государственной поддержкой в центр «Мой бизнес». Так, благодаря субсидии в размере 500 тысяч рублей для мастерской были приобретены необходимое оборудование, инструменты и материалы. Позднее была оказана услуга по продвижению в социальных сетях. При содействии Центра поддержки экспорта его изделия размещались на международных электронных торговых площадках. В ближайшее время его продукция появится на «Ярмарке Мастеров». Информация о предпринимателе добавлена в онлайн-каталог «Экспортная Камчатка».



РИТМЫ ТУНДРЫ

Ольга Выучейская — основатель и руководитель мастерской «Нарэй». В переводе с ненецкого «нарэй» означает «весна». Она шьёт одежду, совмещая ненецкие традиции и современные технологии. Использует символику и орнаменты, натуральные материалы.

«Весна в тундре — очень красивое время, — говорит мастерица. — Земля просыпается после бесконечной зимы, возвращаются домой птицы, солнце согревает теплом всё живое. Для меня этот период — символ возрождения и время для новых начинаний. Но время не стоит на месте, всё стремительно меняется. Мы не носим одежду из оленьего меха и не спим на постели из шкур, но изысканные вышитые орнаменты украшают современные вещи, помогают сохранять и популяризировать культуру народов».

В 2019 году национальная капсульная коллекция одежды «Ритмы тундры» Ольги Выучейской была показана на ключевом событии российской модной индустрии — Неделе Моды в Москве. Поездка организована центром «Мой бизнес», при поддержке которого Ольга периодически проводит культурные и модные мероприятия.

Кроме того, мастерская «Нарэй» участвует в российских и международных выставках и конкурсах этнической моды. Так, на международной выставке «Сокровища Севера» получила несколько наград, в том числе первое место в номинации «Лучший костюм, предназначенный для шоу и выступлений».



КЛАССИКА С КОЛОРИТОМ ВОСТОКА

Крымский татарин Мехти Исламов прошёл путь от самостоятельного обучения до создания ювелирного дома «Дюльбер». Он родился в Узбекистане, но уже в двадцатилетнем возрасте вернулся на родину в Крым, чтобы возродить и преумножить наследие своего народа. Он самостоятельно изучил классические ювелирные техники и богатый опыт национального искусства крымских татар. Сформировав своё художественное видение, в 1999 году он основал ювелирный дом «Дюльбер».

Одна из самых известных работ — это коллекция подарочных яиц, посвящённых памяти Ивана Айвазовского. Сувенир в тончайших деталях повторяет оригинальные картины художника-мариниста, а постаменты для яиц украшены драгоценными металлами, бриллиантами и эмалью. Создание одного яйца заняло у мастера два года.

При поддержке центра «Мой бизнес» Республики Крым ювелирный дом «Дюльбер» стал участником крупных всероссийских выставок и готовится к подаче документов в Министерство промышленности и торговли Российской Федерации на регистрацию образцов изделий народных художественных промыслов признанного художественного достоинства.

Мехти Исламов — полный кавалер Ордена Карла Фаберже, учрежденного российскими ювелирами. Такой чести в мире удостоены всего восемь человек.

НОВАЯ «НЕФТЬ»

ИНТЕРЕСНЫЙ ОПЫТ

Народные промыслы – одно из направлений креативных индустрий России. Правительством страны определена задача до 2030 года в разы увеличить как вклад креативных индустрий в ВВП (до 6%), так и долю занятых в отрасли (до 15%). И для этого нужна системная и полномасштабная поддержка. В работу уже включились региональные центры «Мой бизнес».



ФОРУМ FORMA MARKET

— самая масштабная площадка для продвижения творческих проектов креативного кластера Оренбургской области. Она объединяет творческих визионеров, представителей бизнеса и власти для развития креативной экономики региона. Это ежегодный культурный городской фестиваль, позволяющий популяризировать и развивать местные бренды, дизайнеров и еду. Всего за время проведения форума в нем приняли участие более 8000 человек, 350 оренбургских брендов, свыше 400 предпринимателей вовлечены в грантовую среду, а продажи на площадке превысили 2 млн рублей.

Многие участники фестиваля, впервые представив свою продукцию на FORMA MARKET, затем развивали бизнес в широкое производство с поставками в другие города России. Например, дизайнер украшений Оксана Козырева представляет свои коллекции в Москве, а столярный бренд «Амбар» уже широко известен в России.



КРЕАТИВНАЯ ПЛОЩАДКА «ДОМНА»

— флагманский проект Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства и центра сети креативных кластеров и пространств Свердловской области. В рамках проекта реализован маркетплейс продукции уральских креативных предпринимателей, модный коворкинг, фото и видеопроизводство, а также два лектория общей вместимостью порядка 150 человек, зоны отдыха и делового общения, кофе-точка. Креативное сообщество регулярно проводит на площадке «Домны» встречи и мероприятия.

За 8 месяцев деятельности кластера проведено более 220 мероприятий различного формата, посетителями стали более 10 тысяч человек, порядка 140 предпринимателей получили возможность выставить и продать свои товары.



ПРОГРАММА «МОТИВ СИБИРИ»

— проект новосибирского центра «Мой бизнес». Это двухмодульный акселератор, призванный трансформировать этнические мотивы в произведения предметного дизайна, моды, ювелирного и кожевенного производств.

В ходе программы предприниматели из районов области вместе с экспертами формировали свои бренды с учетом территориальной принадлежности. Так, например, изюминку Карасукского района – краснокишную птичку савку с невероятно голубым клювом – теперь изображают на карасукских имбирных пряниках ручной работы. Участникам помогли доработать свой продукт и произвести опытный образец. Наиболее яркие проекты попали в многосерийный фильм.

МНЕНИЕ

Указом Президента № 35 от 25 января 2023 года закреплена важность поддержки народно-художественных промыслов и ремёсел, необходимость определения приоритетных направлений креативных индустрий с учётом региональной специфики и культурного кода субъекта РФ.

В приоритете совершенствование системы образования и компетенций в этой сфере, создание условий для производства, распространения и популяризации продукции как на внутреннем, так и глобальном рынках, создание новых рабочих мест в организациях, относящихся к креативным индустриям. Обозначена также задача по формированию благоприятной институциональной среды и расширению инфраструктуры для развития системы креативных индустрий. Всё это позволит развить и сохранить локальную идентичность в Российской Федерации. Уже сегодня в 18 регионах России действуют «Центры народно-художественных промыслов, ремесленной деятельности, сельского и экологического туризма», оказывающие целевую поддержку предпринимателям из данной сферы деятельности. А нововведения Указа позволят регионам в ближайшие годы создать еще больше платформ для развития бизнеса креативной индустрии.

Татьяна Илюшникова
заместитель министра экономического развития РФ



В части генерации новых идей я бы выделила четыре ключевых направления. Но нельзя сказать, что какое-то из направлений более или менее важно: у каждого из них есть определённые нюансы или особенности.

Мария Гаранина

эксперт центра «Мой бизнес»
Новосибирской области



КАК СОЗДАТЬ РАБОТАЮЩУЮ БИЗНЕС-ИДЕЮ

МОЙ СОВЕТ

Не каждый из нас рождается с кристальным представлением о своей будущей профессии, так и предприниматель часто оказывается перед множественным выбором путей достижения своего финансового благополучия. В основе всего — идея. О том, что нужно для ее генерации, рассказывает эксперт центра «Мой бизнес» Новосибирской области, руководитель направления по работе с ритейлерами Сибири и Дальнего Востока NielsenIQ Мария Гаранина.

Развивайте насмотренность

Первое — это насмотренность или опытность взгляда в определённой сфере, индустрии, отрасли. Может ли человек, не любящий проводить время в ресторанах, с нуля открыть хорошее заведение? Скорее всего, нет, потому что уже на старте бизнеса, если мы хотим сделать его успешным, должно быть понимание, какие концепции ресторанов сегодня в тренде, как в них привлекать аудиторию, как правильно формировать там свою целевую группу и какими средствами на неё воздействовать. Не менее важно смотреть по сторонам и знать, какие рестораны существуют, где важна личность основателя, где нет. Всё это — насмотренность через посещение большого количества аналогичных мест.

Пользуясь разными продуктами даже смежных отраслей, не стесняйтесь обращаться к представителям брендов. Это можно сделать в ходе отраслевых конференций, которых большое количество в нашей стране. Необходимо искать места представленности твоих конкурентов или твоих партнёров по бизнесу.

Нашёл? Проверь

Сегодня найдётся большое количество экспертов, которые помогают тебе организовать мозговой штурм или применяют другие технологии, и со своей командой ты за считанные часы нагенерируешь массу интересного. Однако тут палка о двух концах: эти идеи ещё нужно проверить с упором на актуальность для покупателя и соответствие запросам времени.

Однажды я наблюдала такой кейс на новосибирском рынке: группа энтузиастов хотела создать шкафы на парковках и сообщила об этом на конференции. Из зала поступил комментарий: «Да у нас парковок-то нет, какие шкафы?». Идея ребят была связана не просто с потребностью где-то хранить шины, а с формированием новой культуры, а это всегда достаточно длительное и дорогостоящее занятие.

Погрузитесь в рынок с головой

Когда мы начинаем копать в какой-то среде, пробовать внедрять, мы обнаруживаем, что у нас появляются неординарные идеи, как что-то изменить. Со временем ты замечаешь, что результатом такого внимания к деталям становится чуйка — ощущение, что в данной ситуации отлично сработает такой метод или это предложение сейчас взорвет индустрию.

Поэтому следующая значимая вещь — экспертиза и анализ рынка. Вам нужно хорошо разбираться в индустрии.

Так рождаются бизнес-идеи, ломающие привычное. К примеру, в Новосибирской области продовольственный магазин «Добрянка» перевернул представление о том, как можно продавать продукты, изготовленные по исконно русским рецептам. Создатели применяют инновационные приёмы: устанавливают печи по древним традициям, готовят в глиняных горшках, искусно лепят узоры на хлебе и пр. Это создаёт вау-эффект, но к нему владельцы бизнеса пришли после серии других проектов.

Учитесь на чужих ошибках

Одной из выигранных стратегий может стать тест чужой идеи в рамках франшизы. Воплощая её в жизнь, ты видишь все плюсы, минусы, региональные особенности и уже начинаешь понимать, как улучшить этот бизнес, как его масштабировать в чисто свой бизнес. Зачастую он будет сильно отличаться от франшизных требований.

В любом случае универсальным советом всегда будет один: пробуйте! Мечтайте и воплощайте!

ЛОВУШКИ ДОГОВОРА АРЕНДЫ: КАК ИЗБЕЖАТЬ

ИНСТРУКЦИЯ



Договор аренды нежилой недвижимости в обязательном порядке заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами. Несоблюдение данного требования влечет недействительность соглашения. А если договор заключен на срок более года, то он также подлежит государственной регистрации в Росреестре. Проверять договор аренды перед его заключением научит Людмила Никифорова, эксперт астраханского центра «Мой бизнес», руководитель адвокатского кабинета.

ПО СУЩЕСТВУ

Совершение разных сделок, в частности, арендных, регулируется Гражданским кодексом РФ. Исходя из его положений и судебной практики, для договора аренды нежилого помещения важны следующие условия: предмет (объект аренды), цена, срок, момент передачи и возврата помещения, а также любые другие, о которых одна из сторон заявит как о существенных. Действительным считается договор аренды, где есть определение объекта с характерными параметрами (адрес, площадь, вид, целевое назначение) и установлена

сумма арендной платы. Договор, который заключили без учета обязательных требований, могут признать незаключенным, либо недействительным в суде.

КЛЮЧИ, А ПОТОМ АКТ

Важный момент в договоре — начальный срок аренды, а также дата возврата. Этот пункт поможет избежать ситуации, когда помещение ещё не передано арендатору, а арендная плата уже капает. В договоре важно описать состояние помещения, перечень имущества, которое передаётся арендатору, а после зафиксировать это в акте приема-передачи —

обязательном документе, который подтверждает факт и дату передачи помещения. Подписывать акт приема-передачи следует после фактического приема помещения, ключей от него и документов. При этом нужно указать в акте и показания счётчиков на воду, свет, тепло.

ФИКСИРУЕМ ПЛАТУ

Типичной ошибкой арендатора также является заключение краткосрочного договора с правом арендодателя повышать стоимость арендной платы при пролонгации. Чтобы предотвратить неприятные неожиданности в этом случае,

необходимо прописать в договоре, что арендная плата является фиксированной на весь срок действия договора аренды и указать в договоре формулировку: «Если арендатор в срок не позднее 30 дней до окончания договора уведомит арендодателя о намерении продолжить использование помещения, договор аренды считается продленным на аналогичный срок на тех же условиях».

Если арендодатель не согласен на такую формулировку, то можно указать в договоре, что при пролонгации договора аренды на новый срок

арендная плата может быть увеличена не более, чем на 5% от предыдущей цены.

РЕГИСТРИРУЕМ

Законом установлены условия, при которых регистрация договора аренды является обязательной. Так, вносить сведения в Росреестр необходимо, если соглашение о передаче имущества заключается на срок более 1 года (ст. 609 ГК РФ, ст. 651 ГК РФ). Поэтому будет не лишним прописать в договоре обязанность одной из сторон зарегистрировать договор и учесть затраты на пошлину.

АГРОХУТОР ТРУДА И ОТДЫХА

ИСТОРИЯ УСПЕХА

с.1 → Село Вятское Каракулинского района Удмуртии могло тихо умереть, но Сергею Шумкову удалось вдохнуть в малую родину вторую жизнь. Фермер выкупил земли, выставленные на торги, и решил развивать агротуризм. Его отец когда-то заведовал здесь фермой, был награждён медалью «За трудовую доблесть». Сам Сергей Шумков после окончания Ижевской сельскохозяйственной академии работал сначала в Набережных Челнах, потом в Ижевске.

Территория, на которой недавно располагались силосные ямы, росли лопухи, конопля, лебеда, сейчас облагорожена розами, вокруг появились декоративные кустарники и газоны. За три года появились десятки новых домов усадебного типа для туристов, питомники клубники, ремонтантной малины, крыжовника, смородины. По сути, восстановлена улица Покровская со всеми коммуникациями. Здесь когда-то жили родители Сергея Павловича, он выкупил и восстановил родительский дом.

К новому владельцу сельхозугодий местные жители сначала отнеслись настороженно. Хотя Шумкова в Вят-

ском многие помнили.

«Поначалу мы даже не могли найти в Вятском работников, хотя в селе живет около пятисот человек. Вынуждены были везти в Каракулинский район рабочих из ижевского плодпитомника! – вспоминает как все непросто начиналось Людмила Шумкова. – Местные же мужчины предпочитали сидеть без работы. Но вскоре поняли, что мы пришли с серьезными намерениями и стали нам помогать».

Кстати, с пьянством в Вятском Шумковы тоже справились, за что им особенно благодарна женская половина села.

«Спасибо односельчанам за поддержку проекта и веру в него. Когда интересовались, что мы тут будем делать, я говорил - будем делать деревню самой красивой. Красота - всему основа. Первоначально мы ставили во главу угла только производство. Но вскоре решили заняться благоустройством территории вокруг. Люди, живущие здесь, этого достойны», - сказал Сергей Шумков.



ЦИФРА

Федеральную поддержку для фермеров на 2023 год увеличили с 12 до 14 млрд рублей. Вырос размер гранта «Агростартап» - до 7 млн рублей. Грант предоставляется главе КФХ для софинансирования затрат на создание и развитие хозяйства, открытия новых постоянных рабочих мест на сельских территориях.

ДЕНЬГИ ДЛЯ СТАРТА В БИЗНЕСЕ

МОИ РЕСУРСЫ

Создание и развитие бизнеса практически невозможно без инвестиций: предпринимателю необходимо заняться поиском средств на этапе планирования. Государство предлагает широкий спектр мер поддержки. Нина Сытник, эксперт и партнёр центра «Мой бизнес» Краснодарского края, финансовый и налоговый консультант, рекомендует начинающим предпринимателям обратить внимание на следующие варианты финансирования.

ДО 350 ТЫС. РУБЛЕЙ

Безвозмездное финансирование в рамках соцконтракта для граждан РФ с доходами ниже прожиточного минимума в регионе (для граждан, ведущих личное подсобное хозяйство - до 200 тыс. рублей).

ДО 500 ТЫС. И 1 МЛН РУБЛЕЙ

Грант для молодых предпринимателей в возрасте до 25 лет (до 1 млн рублей в том случае, если деятельность ведется в Арктической зоне).

ДО 5 МЛН РУБЛЕЙ

Льготные микрозаймы со ставкой ниже рыночной предоставляются государственными МФО на срок до 3 лет, как правило, при наличии бизнес-плана. К примеру, в Ростовской области бизнес с регистрацией менее 1 года может получить до 1 млн рублей по ставке 3% - 5% годовых.

ДО 30 МЛН РУБЛЕЙ

Грант для запуска инновационного производства при условии софинансирования затрат за счёт собственных или привлечённых средств в размере не менее 50% суммы гранта. Срок гранта - 12 месяцев.

ДО 500 ТЫС. РУБЛЕЙ И 10 МЛН +

Безвозмездные гранты на конкурсной основе предоставляет Президентский фонд культурных инициатив на реализацию проектов в области культуры, искусства и креативных (творческих) индустрий.

ДО 2 МЛРД РУБЛЕЙ

Совместно с Банком России Корпорация МСП реализует Программу стимулирования кредитования субъектов МСП со ставкой от 10,5% - 12% годовых на срок до 3 лет.

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ...

Гранты Президентского фонда культурных инициатив предоставляются безвозмездно и безвозвратно. Доходы в виде гранта — это средства целевого финансирования, которые не учитываются при определении налоговой базы.

Гранты предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основах на осуществление конкретных программ в области образования, искусства, культуры, науки, физической культуры и спорта, охраны здоровья, охраны окружающей среды, защиты прав и свобод человека и гражданина, предусмотренных законодательством Российской Федерации, социального обслуживания малоимущих и незащищенных категорий граждан.



ВО ИМЯ БИЗНЕСА

ИНСТРУКЦИЯ

Продвигая свои товары и услуги, рано или поздно любой предприниматель сталкивается с необходимостью регистрации товарного знака для защиты и монетизации своего бренда. Процедура доступна каждому. Основными критериями для успешной регистрации товарного знака являются уникальность бренда и грамотно подобранные классы МКТУ (Международная классификация товаров и услуг), уверена Лейсан Каюмова, эксперт центра «Мой бизнес» Республики Татарстан, юрист компании Vebrand.

ШАГ 1: Первое, что нужно сделать перед подачей заявки на регистрацию, — это проверить свой знак на уникальность. Одно из ключевых требований Роспатента. Сравнивая товарные знаки, эксперты обращают внимание как на написание названия, так и на визуальный образ, звучание и прочее. Проверить знак на уникальность можно с помощью бесплатных сервисов, к примеру, Линкмарк.ру или «Открытых реестров» Роспатента.

ШАГ 2: Далее необходимо подобрать классы МКТУ, в которых будет действовать охрана вашего товарного знака. При оформлении заявки можно использовать следующую методику:

– Сначала найдите те классы, которые по их краткому описанию являются наиболее подходящими для ваших товаров или услуг;

– Проверьте, не входит ли ваш товар/услуга в список исключений из данного класса МКТУ;

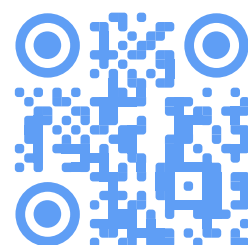
– Найдите название вашего товара или услуги в списке рубрики (трёхязычный вариант классификатора). Терминология, используемая в заявке, должна соответствовать списку, размещенному по данному кюар-коду:

ШАГ 3: Оплатить государственную пошлину необходимо до подачи заявки в Роспатент. Сумма напрямую зависит от количества подобранных классов МКТУ. Для её предварительного расчёта можно воспользоваться представленным

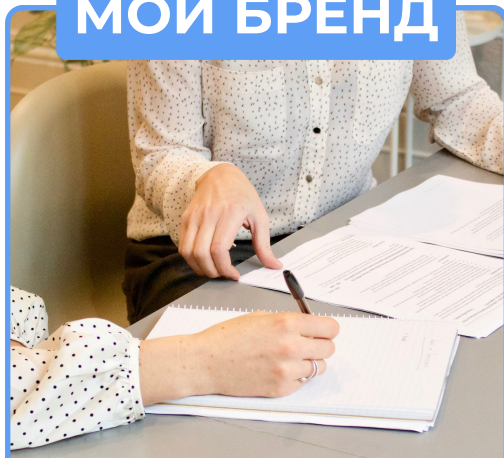
на сайте Роспатента «Калькулятором пошлин».

ШАГ 4: Подать заявочные документы в Роспатент можно через Госуслуги – потребуется электронная подпись. Заявка на регистрацию товарного знака проходит две стадии проверок: формальную экспертизу и экспертизу по существу. В случае положительного решения права на товарный знак действуют в течение 10 лет с момента подачи заявки в Роспатент на всей территории Российской Федерации.

Наведите камеру телефона, чтобы перейти по QR-коду!



МОЙ БРЕНД



Число отечественных брендов, которые пришли на места ушедших из России, в прошлом году выросло на 17–20% за год. Такие данные приводит Росаккредитация. В условиях санкций и усиления курса на импортозамещение окно возможностей увидели и малые предприятия. Центры «Мой бизнес» помогают им в регистрации бренда.



Дары староверов

Продукцию из дикоросов в экологичной упаковке – таёжный чай, муссы и десерты из ягод и мёда, сбитень, приправы на основе трав – реализует семья старообрядцев из села Чечуйск Киренского района, расположенного на Севере Иркутской области. Иннокентий и Киликия Фефеловы 16 лет назад переселились из Южной Америки на историческую родину. У супругов пятеро детей в возрасте от пяти до 12 лет.

«У нас семейная артель, работают все от мала до велика. Никаких механизмов, всё вручную. Не подстраиваемся под рынок, делаем то, что лучше всего у нас получается на протяжении веков. Мы выбрали для поселения отдалённые районы, где сохранился чистый нетронутый лес, нет влияния сотовых вышек, промышленных отходов, пыли дорог. Для нас важна свобода и близость к природе. Многие рецепты – наши семейные кулинарные традиции. Торговую марку «Дары староверов» помогли зарегистрировать в центре «Мой бизнес», – говорит хозяин предприятия Иннокентий Фефелов.



Пельменная философия

С уходом популярных фастфудов на российском рынке освободилась огромная ниша. Воспользоваться шансом решил предприниматель из Казани Ренат Шамионов, который придумал свою «Пельменную философию».

Это производство полуфабрикатов ручной работы. В меню 15 видов: пельмени, вареники, манты, хинкали, котлеты, ravioli, ханум, голубцы, долма, перцы фаршированные, сырники, блинчики. Продукты понятные всем россиянам. Вниманием не обделены и вегетарианцы. Для них ravioli с клубникой и вареники с вишней. Формат татарстанского бренда — это кафе-шоп, куда человек может просто прийти поесть домашние пельмени и вареники, купить замороженные полуфабрикаты или же заказать доставку.

В 2022 году центр «Мой бизнес» оказал предпринимателю услугу по регистрации товарного знака. Планы «Пельменной философии» на 2023 год большие: расширение, открытие франшизы.



REDKOE бывает

Новый российский бренд «REDKOE» появился на рынке летом 2022 года в Новгородской области. Его основным направлением стали платья с уникальными принтами, которые отображают представителей природы, занесенных в Красную книгу.

«Все принты разрабатываются, отрисовываются самостоятельно и печатаются на собственном производстве. Своей концепцией принта мы привлекаем внимание к проблеме вымирающих видов флоры и фауны нашей планеты. Часть средств от покупок нашей продукции перечисляются в фонд «Забывшие животные». Благодаря центру «Мой бизнес» нам удалось принять участие в крупнейшей международной выставке моды в Восточной Европе. На выставке мы оказались спустя месяц после официального запуска бренда. Поскольку бренд молодой, было важно получить отклик и поддержку своего продукта. По итогам выставки мы выработали новую стратегию продвижения, нашли новых партнеров, география которых обширная», – рассказала создательница бренда Юлия Фокина.

