

АНОНС:



Татьяна ИЛЮШНИКОВА, заместитель министра экономического развития РФ

### СИЛА — В СКОРОСТИ

«ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, КОТОРЫЕ ЗАКРОЮТ ВСЕ ТРИ КОМПЕТЕНЦИИ ПО ПРИНЦИПУ «ТРЕХ П» — ПРОДУКТ, ПРОИЗВОДСТВО, ПРОДАЖИ, — ОКАЖУТСЯ В ВЫИГРЫШЕ». с.3



### КРЕАТИВНЫЙ КОД. РОССИЯ

МЕГАПРОЕКТ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РФ ПОМОЖЕТ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ ОБЪЕДИНИТЬ КРЕАТИВНОСТЬ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ДЛЯ РОСТА И ЭФФЕКТИВНОСТИ. с.2



### МОДА НА КОЛЛАБОРАЦИИ

МЕРЧ НА СОЛНЕЧНЫХ БАТАРЕЯХ, НАСТОЛКА С «БЕСПРИНЦИПНЫМИ», ВЫШИВКА ДЛЯ НАДЕЖДЫ БАБКИНОЙ. с.5

# СИБИРЬ В ОПРАВЕ

## БРЕНД ОЧКОВ ИЗ КРАСНОЯРСКА УЖЕ ЗАВОЕВАЛ ПОЛМИРА

Как в коллаборации с государством, промышленным гигантом и масштабной розничной сетью удалось превратить локальную марку Brevno в ведущего игрока рынка и крупного экспортера, рассказывает основатель и идейный вдохновитель Артем Коровин.

Из дерева, корней, смолы и «мрамора XXI века» — переработанного пластика: два друга, архитектор Федор Смирнов и маркетолог Артем Коровин из Красноярск, одними из первых в России стали создавать экоочки. Сегодня аксессуары с сибирским характером носят на разных континентах. А начиналось все на кухне и в гараже. «Хотели создать сувенир с северным колоритом. Стартовый капитал — 40 тысяч на двоих и огромное желание сделать что-то особенное. Через год в гаражной мастерской появились первые очки, которые было не стыдно продать клиенту за 3,5 тысячи рублей», — вспоминает Артем.

Дальше — больше. Зарегистрировали ООО, арендовали большой цех, закупили оборудование, довели технологию до ума, начали анализировать ошибки, считать цифры. «Результатом стал взрослый бренд экологических очков для сильных духом людей. Такой манифест внутренней свободы, который ты надеваешь на лицо», — отмечает предприниматель.

Производство Brevno — синтез традиционного ремесла и современных технологий. Очки делают практически без отходов. Девять слоев тончайшего шпона склеивают и отправляют под пресс — оправа будет гибкой и прочной одновременно. Через 12 часов на станке ЧПУ придают нужную форму. Дальше — ручная обработка, покрытие специальным маслом от влаги и загрязнений, сборка (петли из медицинской стали), установка линз из биоразлагаемого пластика, упаковка и контроль качества. На выходе — невесомое изделие, всего 18 граммов.

Долгое время бренд ассоциировался с Сибирью, но сегодня его главная ценность — экологичность. Именно попадание в глобальный тренд на осознанное потребление стало фундаментом для сотрудничества с «СИБУРОм». Вместе с промышленным гигантом создали кастомизированные очки из инновационного полимера. Лицом коллаборации стала телеведущая и блогер Ирена Понарошку.

Затем последовало предложение от федеральной сети магазинов женской одежды и аксессуаров Vefree. «Они сами вышли на нас с предложением. Мы долго думали и в итоге решили вписаться в эту историю. Наша цель — сделать качественный дизайнерский продукт доступным для широкой аудитории. Мы хотели, чтобы очки с сибирским характером носила вся страна», — делится Артем.



Путь от кухонной мастерской до федеральной сети был бы гораздо сложнее без системной поддержки. Бренд активно пользуется возможностями регионального центра «Мой бизнес» и его структурного подразделения — Центра поддержки экспорта (ЦПЭ). При содействии ЦПЭ компания смогла принять участие в ключевых международных выставках, что оказалось решающим шагом для выхода на зарубежные рынки и поиска новых партнеров. По итогам 2025 года Brevno стал победителем регионального этапа всероссийского конкурса «Экспортер года».

# ЗАПУЩЕН МЕГАПРОЕКТ



Национальная программа направлена на помощь компаниям в адаптации к новым экономическим условиям и в укреплении их конкурентоспособности. Участники смогут освоить современные инструменты повышения производительности труда, развития омниканальных продаж, создания эффективных коллабораций и другие практики, способствующие росту бизнеса. Присоединиться к программе могут представители креативного и производственного сектора МСП, а открытые эфиры уже доступны для всех предпринимателей.

## КРЕАТИВНЫЙ КОД РОССИЯ

### В ОСНОВЕ — ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ОТ БИЗНЕСА

«Национальная программа «Креативный код. Россия» создана на основе обратной связи от предпринимателей. Ее ключевая цель — объединение креативности и производительности в деятельности малого и среднего бизнеса. Именно такое сочетание позволяет компаниям находить возможности для роста, повышать эффективность процессов, запускать новые продукты и расширять каналы продаж», — отметил министр экономического развития России Максим Решетников.

Организаторы программы «Креативный код. Россия» — Минэкономразвития России и национальное агентство «Мой бизнес».

### ЗП: ПРОДУКТ, ПРОИЗВОДСТВО, ПРОДАЖИ

Программа делится на два этапа. Первый — серия общероссийских открытых эфиров «Бизнес 2026. Перегрузка» — включает четыре пятиминутных онлайн-эфир, посвященных актуальным вопросам развития малого и среднего бизнеса. Второй — углубленный образовательно-практический курс по методологии «ЗП: продукт, производство и продажи» — с добавлением креативной составляющей. В ходе него участники проходят диагностику, обучение, консультирование и смогут применить полученные знания на практике: разработать собственный план пересборки бизнеса, найти партнеров и новые каналы сбыта, создать коллаборации с другими участниками проекта. Подать заявку на участие в курсе можно до 5 августа.

### ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЛУЧШИХ

«На Петербургском международном экономическом форуме Минэкономразвития России заключило соглашение с Советом Федерации, Агентством стратегических инициатив и секретариатом Совета Межпарламентской Ассамблеи государств о проведении Дней креативной экономики в Санкт-Петербурге, в рамках которых 100 лучших участников программы получат возможность представить свои проекты, а авторы наиболее перспективных решений смогут продолжить их развитие в акселераторе АСИ «Новый национальный бренд», — отметила замминистра экономического развития России Татьяна Илюшникова.

Стратегическим партнером программы выступает Агентство стратегических инициатив; банком-партнером — Сбер. Партнер специального трека «Бережливые технологии» — правительство Москвы. Интеллектуальный партнер программы — издательство «МИФ». Информационный партнер — журнал «Эксперт».



креативныйкод.рф



Идет прием заявок на участие во II Всероссийском рейтинге «Индекс дела». Это система оценки для малого и среднего бизнеса и самозанятых из всех отраслей экономики, запущенная АНО «Национальное агентство «Мой бизнес — мои возможности» при поддержке Минэкономразвития России. Рейтинг формируется на основе данных ФНС, Росстата, Социального фонда и информации из анкет участников.

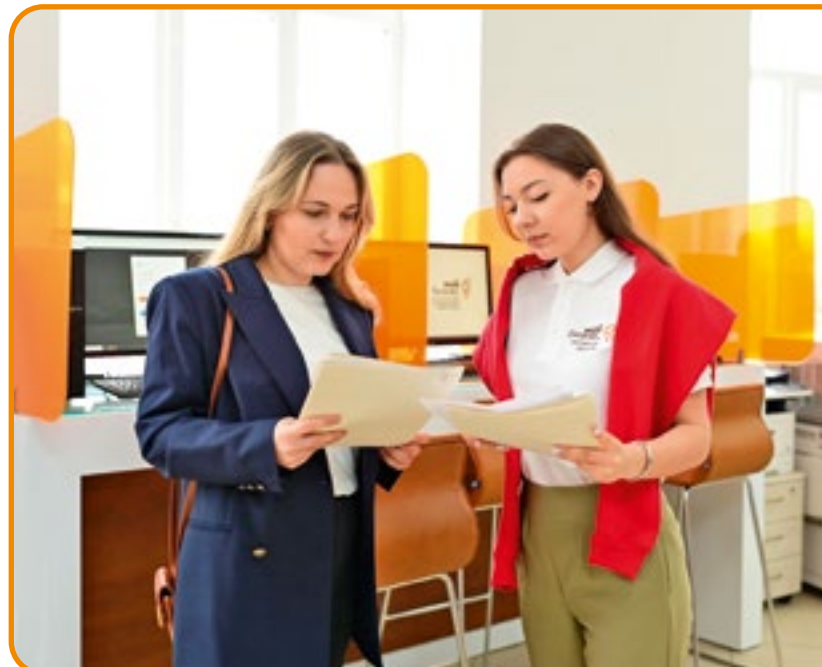
В прошлом году заявки подали более 2500 компаний из 89 регионов страны. Как показал опрос, попадание в топ-100 прошлого сезона повысило доверие к бизнесу со стороны клиентов и партнеров у более чем 72% участников, а около 45% отметили приток клиентов и рост продаж.

Ключевое нововведение 2026 года — «Индекс креативности», который оценивает способность бизнеса создавать добавленную стоимость и запускать новые продукты на основе ряда маркеров (принадлежность к креативным индустриям, наличие авторских прав, доля креативных сотрудников, новые продукты, премии и коллаборации).

Финалисты Всероссийского рейтинга войдут в федеральные топ-100, топ-300, топ-500 и топ-1000, региональные списки, а также отраслевые шорт-листы. Церемония награждения состоится в ноябре 2026 года на федеральной площадке.

«Индекс дела» является единственной в стране системой рейтингования именно для сегмента МСП. В этом году самозанятые получат собственный рейтинг и не будут конкурировать с ИП и юрлицами», — прокомментировал исполнительный директор национального агентства «Мой бизнес» Максим Огладов.

Подать заявку можно до 30 сентября на портале индексдела.рф. Для предпринимателей, которые обратятся в центры «Мой бизнес» своих регионов, предусмотрены специальные условия участия.



## ПАКЕТ ПОДДЕРЖКИ ОТ «АВИТО»

Минэкономразвития России и «Авито» расширили совместную программу поддержки малого и среднего бизнеса, увеличив объем бонусной поддержки с 21 до 30 тысяч бонусов, что составляет прирост на 40%. Помимо этого, в программу добавлены новые креативные инструменты для продвижения, включая баннерные размещения и интеграции в ленте рекомендаций. Об этом партнеры сообщили на ПМЭФ-2026.

Главное нововведение — теперь предпринимателям доступно дополнительно до 10 тысяч бонусов на запуск кампаний через «Авито Рекламу», которые можно направить на охватные форматы. Предприниматели в категориях «Товары» и «Услуги» смогут получить до 30 тысяч бонусов для повышения видимости своих предложений на платформе и привлечения новых клиентов.

Программа действует с 2023 года, и за это время ее возможностями воспользовались уже 7 тысяч предпринимателей по всей России. Реализация программы осуществляется на базе центров «Мой бизнес», оператором выступает национальное агентство развития предпринимательства «Мой бизнес — мои возможности».

Для участия в программе и получения бонусов необходимо обратиться в один из региональных центров «Мой бизнес» или подать заявку онлайн.

Подать  
заявку  
онлайн



ЗАМЕСТИТЕЛЬ МИНИСТРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

# ТАТЬЯНА ИЛЮШНИКОВА: СИЛА МАЛОГО БИЗНЕСА — В СКОРОСТИ РЕАКЦИИ

В выигрыше от постоянно меняющихся условий работы и тотальной цифровизации окажется бизнес, который освоит принцип «трех П»: продукт, производство, продажи. Большинство обладает одной-двумя из них, рассказала «Эксперту» в интервью на ПМЭФ-2026 замминистра экономического развития Татьяна Илюшникова.

— Все сейчас говорят об искусственном интеллекте. Если смотреть на малый бизнес с точки зрения Минэка, где ИИ реально помогает зарабатывать?

— Если говорить о цифровизации МСП, ключевой сюжет — e-commerce. Около миллиона селлеров — это одна седьмая всех субъектов МСП. Торговля товарами, работами и услугами через крупнейшие платформы — это 5,5% ВВП, 12 трлн руб. оборота, 10 млрд руб. транзакций. Е-коммерция уже превышает вклад сельского хозяйства в ВВП. При этом ни один ИП, ни один малый предприниматель не может вести диалог с платформами на равных. Минэк стал площадкой-посредником, запустив ИИ-консультанта «Новаторикс». Это единая точка входа для селлеров, где они получают ответы по работе на всех крупных платформах. Одновременно это аналитический инструмент для нас — по запросам предпринимателей мы сразу видим болевые точки:

возврат товаров, потребительский экстремизм, разные условия торговли для иностранных и российских поставщиков. Острые вопросы мгновенно попадают в штаб под руководством министра.

— Что объединяет самые успешные малые компании последних лет? Есть ли общий рецепт адаптации к постоянно меняющимся условиям?

— Сила малого бизнеса — в скорости реакции. Когда ушли иностранные игроки, именно МСП первым заняло освободившиеся ниши — в легкой промышленности, производстве одежды, IT. Вспомните беспрецедентные льготы айтишникам по НДС, по страховым взносам, особый режим для резидентов «Сколково». Менялась логистика, платежная инфраструктура, цепочки поставок — малый бизнес адаптировался первым. Каждый год открываются новые окна возможностей. Кто не успевает — становится неконкурентоспособным.



— Какие компетенции будут определять успех бизнеса на горизонте двух-пяти лет — с учетом всех происходящих изменений?

— Мир быстро меняется, гибкость принятия решений и умение критически оценивать источники информации становятся базовыми. Без желания и умения внедрять современные технологии бизнес просто не сможет развиваться. Наша задача — создавать готовые ре-

шения: ИИ-консультанты, зонтичные инструменты, которые снимают с предпринимателя необходимость самому разрабатывать и внедрять базовый ИИ.

Предприниматели, которые смогут закрыть все три компетенции по принципу «трех П» — продукт, производство, продажи, — окажутся в выигрыше. Сейчас большинство обладают одной, максимум двумя. Мы ставим себе цель создать национальный акселератор — «Креативный код

России» — для предпринимателей производственного и креативного секторов: донстройка компетенций, упаковка продукта, работа с маркетинговыми и аналитическими инструментами. Чтобы цикл был замкнут и предприниматели могли наращивать продажи и маржинальность.

Полная версия интервью доступна по QR-коду



## МСП НА ПМЭФ-2026

XXIX Петербургский международный экономический форум закрепил статус малого бизнеса как полноценного участника главной экономической площадки страны. Повестка МСП была органично вплетена в программу мероприятия — от сессий о креативных индустриях и искусственном интеллекте до обсуждения мер поддержки и выхода на биржу.

### ЗОЛОТОЙ ЗАПАС БИЗНЕСА

На сессии «Золотой запас бизнеса: человек как главный ресурс экономики» обсуждали не просто кадры, а включение в бизнес-процессы новых социальных групп.

«В условиях структурной трансформации экономики особое значение приобретает вовлечение в предпринимательскую деятельность тех социальных групп, чей потенциал может стать дополнительным драйвером роста. Именно поэтому Минэкономразвития России реализует комплекс программ поддержки граждан «серебряного» возраста, женщин с детьми, участников СВО и членов их семей. Уже сейчас бизнес ведут около 1,5 миллиона мам с несовершеннолетними, почти 500 тысяч людей пенсионного возраста и тысячи демобилизованных участников СВО, и их число и процент будут расти», — отметила замминистра экономического развития РФ Татьяна Илюшникова.

### ПОДДЕРЖКА ВЫХОДА НА БИРЖУ

В рамках сессии «Новые возможности для МСП: инновационная цепочка и рост через биржу» Татьяна Илюшникова рассказала о программе Минэкономразвития и Центробанка, запущенной в рамках федерального проекта «Акселерация субъектов МСП». Программа субсидирует выход компаний на рынок капитала. Размер поддержки составляет: до 15 млн рублей для выхода на IPO, до 5 млн рублей для краудинвестинга, до 3 млн рублей на листинг облигаций. С учетом роста расходов субъектов МСП планируется запустить программу с обновленными параметрами.

«Поддерживаются размещения на биржевых и инвестиционных платформах, то есть pre-IPO», — подчеркнула Татьяна Илюшникова.

### ДИАЛОГ С ПРОКУРАТУРОЙ

На сессии Генпрокуратуры обсудили взаимодействие с контрольно-надзорными органами. Благодаря диалогу повышается прозрачность системы, устраняются излишние регуляторные барьеры и узкие места в механизме взаимодействия между государством и бизнесом. При этом не все предприниматели понимают, когда и в каких вопросах контрольно-надзорные органы могут помочь и как действует система проверок. Уже сегодня в центрах «Мой бизнес» проходят встречи предпринимателей с представителями Генпрокуратуры, Роспотребнадзора, Налоговой инспекции. Это позволяет в спокойной обстановке обсудить волнующие вопросы и найти решения.

### КРЕАТИВНЫЕ СЕССИИ

Креативной экономике было посвящено более 10 тематических сессий, в том числе дискуссия «Креативные диалоги».

«Для системного роста сектора разработан проект Стратегии развития креативных индустрий до 2036 года. Она включает выстраивание системы управления и инфраструктуры поддержки, развитие кадрового потенциала, работу с интеллектуальной собственностью, поддержку экспорта и акселерацию бизнеса. Документ должен быть принят в этом году», — отметила Татьяна Илюшникова.



# КОЛЛАБОРАЦИИ КАК БИЗНЕС-ИНСТРУМЕНТ

Согласно исследованию Сбера и Минэкономразвития, более четверти предпринимателей использовали коллаборации как антикризисную меру. Для 55% бизнесменов такие партнерства помогли завести новые полезные знакомства и связи, 46% смогли снизить расходы, 37% — повысить узнаваемость товаров и услуг, а 35% отметили увеличение спроса.



## ЭТНОМЕРЧ НА СОЛНЕЧНЫХ БАТАРЕЯХ ИЗ ЧУВАШИИ

Ярким примером синергии высоких технологий и национальных традиций стал проект ведущего российского производителя солнечных модулей «Хевел» и чувашского этнобренда «Хитре». Компании разработали и представили совместную коллекцию одежды. Идея — показать, что современная промышленность не существует в отрыве от корней.

Дизайнер этнобренда «Хитре» разработал уникальные принты с традиционным чувашским орнаментом, с символами, олицетворяющими мир и гармонию, знаки «были и будем», величие рода, единство и сплоченность. Отличием стали фотолюминесцентные элементы на худи, футболках и шоперах. Днем принты накапливают энергию солнечного света, а в темноте постепенно отдают ее, создавая свечение.

«Наши предки верили, что узоры защищают человека, несут ему удачу, сохраняют силу рода, — отмечает основатель этнобренда «Хитре» Екатерина Малинина. — Теперь к этому смыслу добавилась буквальная энергия — солнце, которое всегда можно носить с собой».

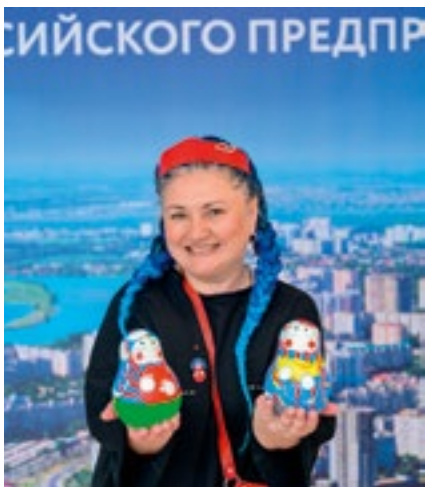


## ЖИВОЙ ХЛЕБ, ремесленники и арт-пространство в БАШКИРИИ

Семь лет назад семья Башаровых из Башкирии открыла производство «Наш хлеб»: никаких ускорителей — только натуральная хмелевая закваска собственного приготовления и старинные рецепты. В этом году проект трансформировался в уникальное арт-этнопространство «Наш Дом», которое притягивает туристов со всей республики. Полноценный культурный кластер объединяет интерактивный музей хлеба, творческий дом ремесленника и банкетный зал для проведения национальных праздников и свадеб.

«Цель проекта — поддержка местных умельцев и сохранение народных традиций. Мы собрали мастеров из Белебея и соседних районов, а также открыли лавку с их уникальными изделиями», — рассказывают Диляра и Азат Башаровы.

Сегодня у компании 12 магазинов, автолавки в деревнях и первая в республике франшиза на живой хлеб. В планах — выход на рынок Китая. При этом предприятие не забывает о социальной ответственности: свежей выпечкой регулярно обеспечивают бойцов СВО.



## КУЛЬТУРНЫЙ КОД НА КУБАНСКОЙ НЕВАЛЯШКЕ: ОТ ИГРУШКИ К БРОШИ

Инна Донцова, выпускница программы «Мама-предприниматель» из Краснодара, возрождает традиции русского промысла, создавая уникальные расписные неваляшки.

«Все качества знаменитого ваньки-встаньки отражают суть русского человека, его судьбу — стойкость и способность после любого толчка снова подниматься на ноги, но с улыбкой», — говорит Инна.

По образованию бухгалтер, она пришла в творчество через декрет и переезд. Увидев объявление о курсах росписи матрешек, попробовала — и изобрела собственную технику. Так вместо традиционных матрешек появились авторские неваляшки. Каждая — с психологическим подтекстом. Коллекция «Четыре царства» (земля, вода, небо, солнце) сопровождается расшифровкой, помогающей увидеть свой потенциал.

Вместе с мастером по дереву Александрой Довыдовой и дизайнером Натальей Халанской она перенесла свои эскизы на броши и дизайнерскую одежду. Эти коллаборации расширили границы ее искусства.



## «БЕСПРИНЦИПНЫЕ» для ПАВЛА ДЕРЕВЯНКО ОТ ДОНСКОГО ИЗДАТЕЛЬСТВА

Издательство «ГеоДом» из Ростова-на-Дону с «Кинопоиском» выпустило настольную игру по мотивам сериала «Беспринципные». «Для нас коллаборации — это философия: в турбулентное время они помогают привлечь новую аудиторию или сократить бюджеты на запускаемых проектах», — говорит исполнительный директор издательства «ГеоДом» Павел Полдышев. Игра, ориентированная на аудиторию 18+, представляет собой коммуникативный пати-гейм, где ценится живое общение, остроумие и самоирония. Самым сложным в работе с федеральным партнером оказалось согласование концепции, поиск игровой механики, которая бы отражала дух сериала, но при этом оставалась самостоятельным продуктом.

Сегодня издательство «ГеоДом» — официальный партнер «Яндекса», лицензиат «Союзмультфильма». В портфеле компании — более 700 наименований товаров, от географических карт до настольных игр. Кстати, главный герой сериала Павел Деревянко получил в подарок «беспринципную» настолку.



## ВЫШИВКА НИЖЕГОРОДСКИХ МАСТЕРИЦ для НАДЕЖДЫ БАБКИНОЙ

Нижегородская область — один из центров золотого шитья на Руси. А фабрика «Городецкая золотная вышивка» — это не обычная мастерская по изготовлению костюмов. Это хранитель и продолжатель исконного промысла. Городецкие мастерицы продолжают традиции древнерусского золотошвейного искусства и ремеслом владеют в совершенстве. Среди самых популярных изделий — роскошные шали и элегантные платья, костюмы и накидки, блузы и шарфы, украшенные вышивкой скатерти и панно с различными сюжетами. Для создания одежды используются экологически чистые ткани: хлопок, лен, шелк.

К 50-летию ансамбля «Русская песня» под руководством Надежды Бабкиной мастерицы фабрики создали коллекцию театральных костюмов, автором которых стал главный художник театра, член Союза художников России и Союза театральных деятелей России Роман Ватолкин. Он отметил, что таких нарядов за всю историю «Русской песни» у коллектива еще не было.



# ЗАКОННЫЙ ТАНДЕМ БРЕНДОВ

Коллаборации между региональными и федеральными брендами — модный тренд, который приносит прибыль и узнаваемость. Но за красивой упаковкой совместного продукта скрывается сложная юридическая конструкция: права на товарные знаки, технологии, дизайн и контент. Ошибка в договоре может стоить не только денег, но и самого бренда. Разбираемся, как закрепить партнерство без потерь, вместе с экспертом центра «Мой бизнес» Воронежской области Евгением Седых, CEO компании «Интернет-Правосудие» и основателем сервиса фиксации доказательств ShotApp.

## ОПРЕДЕЛЯЕМ ОБЪЕКТ

Перед началом совместного проекта важно определить, какие именно ОИС участвуют в коллаборации и кому они принадлежат. К таким объектам могут относиться: товарный знак, коммерческое обозначение, рецептуры, технологии, производственные процессы, ноу-хау, фотографии, тексты, видеоролики, музыка. Ключевой вопрос: передаются ли права на объект, или партнер получает только ограниченную возможность его использовать? Например, федеральная сеть может получить право размещать логотип региональной марки на упаковке совместного продукта. Тем самым марка предоставила право на его временное применение в объеме, определяемом соглашением сторон.

## ПРОПИСЫВАЕМ ПУНКТЫ

Универсального договора для коллабораций не существует. При этом в документе важно прописать: какие ОИС используются или создаются; кому принадлежат права на итоговый результат; какие ОИС принадлежали сторонам до проекта и как они применяются; кому принадлежат доработки и улучшения; кто отвечает за регистрацию товарных знаков, патентов и режим коммерческой тайны; какие есть ограничения по территории, сроку, способам использования и сублицензированию; как решаются споры; когда положения об интеллектуальной собственности прекращают действовать.

## ВЫБИРАЕМ КОНСТРУКЦИЮ

На практике чаще всего применяют три конструкции. Первая — коммерческая концессия — подходит, если федеральный бренд фактически допускает регионального партнера к использованию своей бизнес-модели, обозначений и репутации. Ключевая особенность: передается не один объект, а комплекс прав.

Договор простого товарищества подходит, когда стороны создают совместный продукт, но не передают друг другу бренд как самостоятельный объект. Например, региональный производитель отвечает за рецептуру и производство, федеральный партнер — за сбыт и продвижение, а права на бренды остаются у каждой стороны.

## УТОЧНЯЕМ ВИД ЛИЦЕНЗИИ

Лицензионный договор применяется, когда один партнер разрешает другому использовать конкретный ОИС, например товарный знак, фото, видео, технологию или ноу-хау. В таком договоре нельзя ограничиваться общей формулировкой «право использования». Нужно прямо указать цель, способы, срок, территорию и каналы применения. Например, размещение логотипа на упаковке — это одно право, а использование в рекламе, на маркетплейсах — уже другое. Для коллабораций обычно подходит неисключительная лицензия с четкими ограничениями. Например, региональный производитель разрешает федеральной сети применять товарный знак только на упаковке конкретной линейки продукта, в течение согласованного срока и без передачи третьим лицам.

## ЧЕК-ЛИСТ

### 7 ПУНКТОВ ДЛЯ БЕЗОПАСНОЙ КОЛЛАБОРАЦИИ

✓ Четко указано, что передается по лицензии и кто является правообладателем.

✓ Прописан вид лицензии: исключительная или неисключительная.

✓ Закреплены способы использования: интернет, соцсети, сайт, реклама, упаковка, полиграфия, мерч, наружная реклама и т.д.

✓ Указана территория использования: Россия, отдельные страны или весь мир.

✓ Определен срок лицензии и прописан размер вознаграждения, порядок расчета и срок оплаты.

✓ Уточнен момент предоставления лицензии — к примеру, после полной оплаты.

✓ Зафиксирован порядок передачи материалов: электронная почта, облачное хранилище и т.д.



«Подработка — уже полноценный инструмент рынка труда как для исполнителей, так и для бизнеса. Компании могут быстрее находить сотрудников для решения краткосрочных задач и покрытия пиковых нагрузок, а специалисты — выбирать удобный график и дополнительные источники дохода. В условиях кадрового дефицита такие форматы занятости помогают бизнесу сохранять гибкость и оперативно реагировать на изменения спроса», — комментирует Дмитрий Королев, старший директор сервиса временной занятости «Авито Подработка».

# ПАРТНЕРСТВО С ПЛАТФОРМАМИ НОВЫЙ ПОДХОД К НАЙМУ

В 2026 году безработица остается на рекордно низких уровнях, дефицит кадров сохраняется. По данным «Авито Работы», чаще всего сотрудников ищут в строительстве, доставке, логистике, пищевой промышленности, а также торговле. В этих условиях работодателям особенно важно использовать современные инструменты поиска персонала.

Первое, на что стоит обратить внимание, — привлекательность вакансии. Соискатель принимает решение об отклике за секунды, поэтому важно предоставлять всю информацию о предлагаемой позиции. Для этого на «Авито Работе» доступно множество инструментов, в числе которых бейджи «Компания проверена», «Реквизиты проверены», «Есть мнения о работодателе», «Рыночная зарплата». Также доступна опция брендирования вакансий.

Второй важный фактор — скорость коммуникации. Сервис автоматизации найма HRMOST позволяет вести общение с кандидатами с помощью сценарных и ИИ-чат-ботов, объединять процессы подбора и ускорять работу HR-команды на всех этапах найма.

Отдельное внимание стоит уделять поиску сотрудников среди специалистов без опыта, организуя обучение внутри компании. Это особенно актуально для массовых и линейных позиций: весной 2026 года число резюме без опыта на платформе выросло на 73% по сравнению с прошлым годом, при этом больше всего новичков — в административной работе, продажах, транспорте и логистике. А для закрытия временных и сезонных задач бизнес может использовать сервис «Авито Подработка».



# VI ФОРУМ «МОЙ БИЗНЕС»: СТРАТЕГИЯ АДАПТАЦИИ В 2026-М

Всероссийский форум «Мой бизнес» — шестой по счету — объединил в Ленинградской области почти 300 участников из 85 регионов страны. Представители федеральных и региональных органов власти, институтов развития МСП, профильных ассоциаций и предприниматели обсудили адаптацию малого и среднего бизнеса к новым условиям ведения деятельности, а также донстройку программ поддержки для решения ключевых задач российской экономики.



«Повышение производительности и креативная составляющая могут помочь компаниям быстрее пройти этап адаптации к новым условиям ведения бизнеса. Важную роль в этом процессе играет вся инфраструктура поддержки МСП: региональных команд, центров «Мой бизнес», институтов развития. Потому что под адаптацией бизнеса имеется в виду не просто гибкость и реакция, а внутренняя эффективность. Достичь ее в одиночку бизнесу сложно. Условия, которые помогают предпринимателям извлекать больше результатов из тех же ресурсов, и стали главной повесткой VI Всероссийского форума «Мой бизнес», — отмечает замминистра экономического развития России Татьяна Илюшникова.

Ключевым событием первого дня форума стала пленарная дискуссия с участием министра экономического развития России Максима Решетникова и губернатора Ленинградской области Александра Дрозденко. Как отметили участники, сегодня уже действует ряд инструментов, которые могут помочь компаниям адаптироваться к текущим условиям ведения бизнеса. Например, для снижения издержек и административных барьеров действует Национальная модель ведения бизнеса. Также при Минэкономразвития России функционирует штаб, который занимается разработкой системных решений по вопросам неплатежей крупных заказчиков по закупкам у МСП.

Для адаптации МСП к маркировке товаров ЦРПТ и национальное агентство «Мой бизнес» реализуют совместный проект. Речь о создании на площадках центров «Мой бизнес» в регионах бесплатных консультационных центров поддержки маркировки.

Второй день форума был сосредоточен на прикладных аспектах работы: участники обсудили ключевые показатели и практическую реализацию программ поддержки МСП. В частности, этому была

посвящена пленарная сессия, в которой приняли участие Ольга Терно, советник замминистра экономического развития, Наталья Шаманская, заместитель директора Департамента развития малого и среднего предпринимательства и налогового стимулирования Минэкономразвития России, Алена Курочкина, начальник отдела инфраструктуры малого и среднего предпринимательства Департамента развития малого и среднего предпринимательства и налогового стимулирования Минэкономразвития России, Ольга Горышина, заместитель председателя Комитета по промышленной политике, инновациям и торговле Санкт-Петербурга, Денис Журавский, исполнительный директор Ассоциации индустриальных парков России (АИП), Максим Огладов, исполнительный директор национального агентства «Мой бизнес».

Организаторы форума: Минэкономразвития России и национальное агентство «Мой бизнес». Генеральные партнеры: администрация Ленинградской области, Фонд поддержки предпринимательства и промышленности Ленинградской области, ПАО «Банк ПСБ». Партнеры: «Рег.Решения», «Охта Парк», «Моя регистрация».



## ФИНАЛИСТЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ

Уже по традиции на форуме состоялись публичные презентации практик региональной поддержки — финалистов национальной премии «Мой бизнес». Она включает четыре трека: «Рост», «Поддержка», «Площадки развития», «Социально ответственные и медиапроекты».

### МУЛЬТИПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ЛИПЕЦКИХ РЕМЕСЕЛ

В центре Липецка открыли мультифункциональное пространство с галереей, деловым кластером и образовательным центром для более 40 мастеров. В 2025 году площадка приняла Первый межрегиональный форум с участием 6 регионов. Пространство стало точкой туристического притяжения: экскурсии проводятся на 4 языках, для семей организовано более 100 мастер-классов.

Инфраструктура поддержки включает льготную аренду, ярмарки, регистрацию товарных знаков, выставки и юридическую помощь. Результат: сообщество из 389 ремесленников, более 50 получили статус ИП, 11 зарегистрировали товарные знаки.

### «ЭКОСИСТЕМА ЦЕХ» ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

В Иркутской области запущена онлайн-платформа «Экосистема ЦЕХ» — цифровой коворкинг оборудования для кооперации производственных предприятий (в тестовом режиме — для металлообработки). Производственные цеха, конструкторские бюро и исполнители могут

кооперироваться: компании находят допзаказы для загрузки мощностей, размещают заявки на свободное оборудование, а исполнители ищут подрядчиков по рейтингам. Платформа включает CRM, раздел продажи остатков материалов, ИИ-помощника для анализа чертежей и др. По итогам 2025 года: 120+ проверенных исполнителей, 930+ единиц оборудования в базе, 80+ новых заказов ежемесячно, объединяет 15 регионов России.

### МАСКОТ БОБЕР КЕЙС ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Не вошел в число финалистов, но не рассказать о нем нельзя. Это идейный трудяга с ноутбуком, вечно с инициативами, который стал лицом регионального центра. Его имя — от словосочетания «успешный кейс», часто используемого в деловом общении команды. Бобер символизирует предпринимательский успех, учит на ошибках и дает практические лайфхаки в соцсетях, становясь мостом между образовательными программами и бизнес-сообществом. Отшита ростовая кукла, создан стикер-пак с фразами. Маскот привлекает аудиторию на офлайн-мероприятия, повышает лояльность и узнаваемость центра.

Кейс появляется в соцсетях и рассказывает про господдержку.





# ОНЛАЙН-МАРАФОН ПОБИЛ НОВЫЙ РЕКОРД



Второй масштабный онлайн-марафон «Мой бизнес — мое будущее» в рамках Дня российского предпринимательства собрал почти миллион просмотров — вдвое больше, чем в прошлом году. В течение 10 часов эксперты обсуждали адаптацию малого и среднего бизнеса к новым экономическим условиям: интеграцию в платформу экономики, внедрение креативной составляющей в продукт, использование искусственного интеллекта и автоматизацию рутинных процессов. Марафон открыла заместитель министра экономического развития РФ Татьяна Илюшникова, которая рассказала о ключевых инструментах государственной поддержки МСП. Она отметила: предпринимателям сейчас очень важно понимать современные механизмы функционирования экономики, чтобы пересобрать бизнес-модель и найти новые точки роста.

«Впервые в этом году работали несколько студий ТАСС — в Москве, Санкт-Петербурге, Владивостоке, Калининграде, Ростове-на-Дону, Новосибирске. Предприниматели со всей страны делились своими инструментами развития бренда, выхода на международные рынки,

поиска специалистов, а также опытом получения поддержки», — рассказала Татьяна Илюшникова.

На площадке марафона выступили эксперты с большим практическим опытом. Директор по медиапроектам и маркетинговым коммуникациям Ozon Мария Вассерман и руководитель категорий «Красота и здоровье» и «Обучение» на «Авито Услуги» Игорь Санников рассказали о партнерстве с цифровыми платформами.

Агентство ТАСС выступило главным информационным партнером Минэкономразвития России. Оператор — национальное агентство «Мой бизнес». Генеральный партнер — «Авито». Информационный партнер — мойбизнес.рф.

Практика проведения онлайн-марафонов показывает свою востребованность, а значит, будет продолжена.



## МАКСИМ ПОТАШЕВ: «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — ВРОЖДЕННЫЙ ТАЛАНТ, КОТОРЫЙ НУЖНО РАЗВИВАТЬ»

Ведущим онлайн-марафона «Мой бизнес — мое будущее» стал Максим Поташев. Генеральный директор «АРПИ Консалтинг», организатор чемпионата российских компаний по интеллектуальным играм и проекта «Клуб умных игр» (rkchgk.ru/kui), он уже много лет работает с предпринимателями и руководителями организаций, помогая им находить эффективные решения в условиях неопределенности.

В рамках онлайн-марафона был выпущен отдельный эфир с Максимом Поташевым уже в роли спикера, где он подробнее рассказал о стратегическом мышлении.

«Информации всегда не хватает. В реальной жизни работаешь в условиях вероятности, когда нет гарантированно лучших решений. Есть представление, что чем больше собрать данных о проблеме, тем лучше будет итоговое решение. Это, как правило, не так. Сбор информации может затянуться и ничем не закончиться. Время будет утеряно. По принципу Парето, 20% усилий обеспечивают 80% результата. Поэтому 20% информации дадут на 80% хорошее решение», — отметил Максим Поташев.

В интервью он подчеркнул, что предпринимательство — врожденный талант, который нужно развивать, поэтому обучаемость — ключевой навык предпринимателя. По его словам, жизнь очень быстро меняется, появляются вызовы и задачи, связанные с освоением новых технологий. Надо уметь быстро учиться и быть психологически готовым ко всему новому. На вопрос ведущей, что страшнее для бизнеса — отсутствие денег или идей, интеллектуал ответил: отсутствие людей.

## СИЛА НЕ В ОХВАТАХ, А В ОТНОШЕНИЯХ

За каждым ярким событием центров «Мой бизнес» стоит труд пресс-секретарей. Мы попросили наиболее активных пиарщиков полугодия поделиться инструментами, которые работают сегодня.



### АНАСТАСИЯ ТАРТЫНОВА, ТУЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ

Базовый минимум — многоканальность: соцсети, региональные СМИ, офлайн-мероприятия и партнерские площадки. Но сейчас, когда мы запускаем масштабные события — Неделю предпринимательства, Форум социального предпринимательства, программы для участников СВО, — мы видим главное: человеку нужен человек. После ковидных ограничений предприниматели устали от удаленного самообразования. Живые сообщества становятся как никогда актуальными. В прошлом году мы провели «Бизнес-Кэмп» — выездной формат с образовательным модулем и неформальным общением. Мероприятие оказалось настолько успешным, что в этом году форум стал международным.

### ДАРЬЯ ЗАХАРОВА, ЮГРА

Мы отказались от классической модели «фонд → предприниматель» и выстроили экосистему взаимной ценности. Вместо простого релиза — персональный контент для муниципалитетов и партнеров. После мероприятия шлейф создают сами участники: администрации, предприниматели публикуют истории. Ценность исходит не только от фонда — она тиражируется через множество источников, а предприниматель становится агентом влияния. Мы инвестируем в отношения, а не в охваты. Когда партнеры и предприниматели сами транслируют повестку, это работает эффективнее любых прямых коммуникаций.



### ВАСИЛИНА ЛАВРОВА, ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ

Важно перестать продавать услуги и начать рассказывать истории. Имя, лицо, цифра, цитата — и человек на той стороне экрана сразу понимает: «Это про меня». В мае мы провели шестой ежегодный благотворительный забег #Мойбизнеспомогает. В этом году собрали рекордные 1 100 000 рублей. Это формат, где «Мой бизнес» становится объединяющей платформой: предприниматели приходят не «на гос-программу», а делать доброе дело вместе. После забега бизнес продолжает взаимодействовать с центром уже как с понятным и близким партнером, а не как с абстрактной «структурой поддержки».



# ТРЕНЕРСКИЙ АКТИВ «МОЙ БИЗНЕС»

Кто стоит за успехом тысяч предпринимателей по всей стране? Команда сертифицированных бизнес-тренеров национального агентства развития предпринимательства «Мой бизнес — мои возможности». Они помогают участникам федеральных программ Минэкономразвития — от «Мама-предпринимателя» до «Креативного кода. Россия» — проходить путь от идеи до устойчивого бизнеса. Мы спросили у экспертов про частые ошибки новичков, ключевых навыках 2026 года и победах учеников.



**ЕКАТЕРИНА СВЕТАЙЛО**  
*Маркетолог, фасилитатор*

Ошибка — дуальное мышление, восприятие мира в категориях «черное/белое». Такой подход лишает предпринимателя гибкости и загоняет в тупик при первых же трудностях. Важнее моделировать множество альтернативных решений и, благодаря рациональному выбору из изобилия вариантов, преодолевать трудности и расти. Самый яркий успех ученика: за два года работы выручка выросла в десять раз, появился свой офис с производством и отраслевым музеем, созданы новые импортозамещающие продукты, а губернатор Смоленской области рассказал о предпринимателе в своем блоге.



**ТАТЬЯНА КУЛЕШОВА**  
*Фасилитатор, социальный предприниматель*

В числе распространенных ошибок начинающих предпринимателей — отсутствие финансового учета и смешива-

ние личных денег с деньгами бизнеса. Когда предприниматель не видит реальной картины движения средств, он не может принимать осознанные решения и рискует потерять контроль над компанией. Главный навык предпринимателя сегодня — умение наблюдать и максимально оперативно реагировать на внешние изменения и находить возможности для роста там, где другие видят только проблемы. Яркий результат выпускника: после формирования и разбора бизнес-модели доход компании за месяц вырос в четыре раза.



**МАРИЯ СЕМЕНОВА**  
*Клинический психолог, эксперт по системным продажам*

Ошибочный фокус исключительно на продукте в отрыве от системы и психологии рынка. Новички часто влюблены в свою идею, но выстраивают хаотичные процессы, игнорируют оцифровку (CRM, KPI) и не понимают реальной боли клиента. Продукт без понимания психологии рынка — это как лекарство без диагноза: не поможет тому, кому действительно нужно. Ключевой навык — адаптивность через эмоциональный интеллект. Жесткие стратегии устаревают. Побеждает тот, кто умеет быстро пересобрать модель, делегировать рутину и считать скрытые мотивы людей. Успех: молодой человек пришел с запросом «как открыть бизнес». За год они не просто запустили проект, а выстроили системную модель, которая позволила стать аккредитованным поставщиком в сфере маркетинга Московской области.



**ЮЛИЯ ШАТОХИНА**  
*Кандидат экономических наук, эксперт по системному росту бизнеса*

Ошибочно невнимание к проверке бизнеса на финансовую прочность и управлению деньгами на старте. Начинающие часто путают активность с результатом: бросаются в операционку, не строят финансовые модели, не тестируют гипотезы на малом бюджете. Это превращает дело в дорогое хобби, а не в работающий актив. Ключевая компетенция — системное мышление, видеть бизнес как цепочку: продукт, продажи, команда, производство, финансы. Успех: госслужащая пришла с мыслью о подработке, открыла сыроварню, стала лидером сообщества сыроваров России, запустила проект с международными экспертами.



**ЮЛИЯ ГИЛЕНОК**  
*Предприниматель, маркетолог, основатель консалтинговой компании*

Самая частая ошибка начинающего предпринимателя — открывать бизнес «по наитию», вдохновившись картинками успеха из соцсетей и не производя элементарных математических расчетов. Без юнит-экономики, без понимания себестоимости и точки безубыточности бизнес превращается в игру на удачу. Главный навык сегодня — умение выстраивать системы и процессы, способные гибко реагировать на внешние изменения. Успех выпускника: карьерный рост от оператора техподдержки до директора по продажам федеральной компании за два года совместной работы. Еще через полтора года он открыл собственный бизнес.



**МАРГАРИТА БОЛДЫРЕВА**  
*Победитель в номинации «Бизнес-тренер года» Минэкономразвития РФ (2025)*

Ошибка — игнорирование расчетов и бизнес-плана. Ключевой навык — гибкость и устойчивость. Признание этого факта поможет предпринимателям не распыляться, а ювелирно следовать трендам, по-настоящему слышать своего потребителя и формировать навык устойчивости, поскольку он напрямую связан с тем, как бизнес ведет себя в эпоху перемен. Пример успеха: победительница программы «Мама-предприниматель — 2025» предприняла вторую попытку участия и одержала победу! Не сломаться, доработать идею и прийти заново попробовать — вот лучшая иллюстрация предпринимательского духа!



## 17 ТЫСЯЧ МАМ В ДЕЛЕ

Один из ключевых проектов, которые ведут тренеры «Мой бизнес», — программа «Мама-предприниматель». В 2026 году проходит в 70 регионах России. За 13 лет существования участниками стали более 17 тысяч женщин, 70% из них успешно развивают свое дело.

Татьяна Илюшниковна, замминистра экономического развития РФ: «На основе многолетних наблюдений отмечаем устойчивые тенденции в развитии женского предпринимательства. Первая: женщины осознанно подходят к масштабированию бизнеса и не готовы рисковать, если видят альтернативные варианты развития событий. Вторая: запуск собственного дела положительно влияет на решение о рождении детей. Каждая четвертая участница программы «Мама-предприниматель» решает на еще одного ребенка. И третья: женщины строят бизнес с расчетом на перспективу, в том числе чтобы передать его детям».

В 2026 году условия участия в программе стали гибче: заявки принимаются от мам, чей бизнес работает не более трех лет (ранее — до года). Лучшая получает 150 тысяч рублей и выходит на федеральный этап, где разыгрываются призы в 1 миллион, 500 и 250 тысяч рублей.

Организатор: Минэкономразвития России. Оператор: национальное агентство «Мой бизнес». Стратегический партнер: фонд «Наше будущее». Банк-партнер: «СберБизнес». Партнер: «АрнестЮниРусь». Генеральный информационный партнер: 7дней.ru и журнал «Караван историй». Информационные партнеры: Мойбизнес.рф, Liberty Mag, журнал «Техноглянец», Детский вопрос.рф. При поддержке Союза женщин России.

