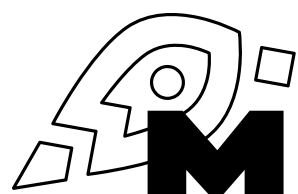


Событие года для инфраструктуры поддержки предпринимательства страны – цифры, цитаты, главные темы Третьего Всероссийского форума «Мой бизнес». —————> [с. 4](#)

Доходы, занятость, отраслевая структура. Каков портрет малого и среднего предпринимательства в современной России и как преодолеть «долину смерти». —————> [с. 3](#)

Деньги любят порядок. Кассовый разрыв, его последствия и как предотвратить – советы и чек-лист от нашего эксперта. —————> [с. 6](#)



МОЙ БИЗНЕС

ДЕЛОВОЕ ИЗДАНИЕ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

№ 03 (07) ИЮНЬ 2023

Алексей Москаленко,
эксперт центра «Мой бизнес»
Новосибирской области

Оцифровка бизнес-процессов дает доступ к сквозной аналитике, позволяет сделать выводы об эффективности сотрудников, видеть, откуда пришли клиенты. Это влияет на маркетинговую стратегию и распределение денег на её нужды. —————> [с. 6](#)



По прогнозам Минэкономразвития в 2023 году турпоток по стране может вырасти на 5,2 % по сравнению с 2022 годом. Для поддержки предприятий туристической отрасли запущен комплекс инструментов развития — субсидии на строительство модульных гостиниц, экспресс-заём на любые бизнес-цели, грант «Агротуризм», зонтичные поручительства и инвесткредиты от 2,5 % до 4 %.

Татьяна Илюшников

заместитель министра экономического развития РФ



Популярная экзотика – промышленный туризм набирает обороты в России. Одним из лидеров в стране в этой отрасли признано Приамурье, в чем большая заслуга местных предпринимателей-туроператоров.

МАРШРУТ ПОСТРОЕН

От прогулок по Благовещенску до походов по заповедным тропам Амурской области. Как путешествовать и получать от этого прибыль, знает социальный предприниматель, руководитель Дальневосточного туристического центра «Амур» Оксана Савченко. Уже 9 лет она радуется туристам авторскими экскурсиями по всему Приамурью. «Порой к нам приезжают уже достаточно искушённые путешественники, за плечами которых сотня стран. Но нам есть чем удивить и таких гостей», – говорит она.

ОТ ИДЕИ ДО ТУРЦЕНТРА

Когда Оксана Савченко задумалась о развитии внутреннего туризма, за её плечами уже был предпринимательский опыт. Она попыталась организовать турмаршрут для своего ребенка. Стало ясно: экскурсионный туристический рынок в Благовещенске не развит. «Я закрываю ИП, которое существовало целых 11 лет с 2002 года. Далее продолжил в Центр занятости населения города Благовещенска как безработная. Написала бизнес-план, получила от государства около 60 тысяч рублей. На эти деньги я заказала сайт и годовую рекламу в городской бизнес-справке. Так начался мой путь в туризме», – вспоминает амурчанка.

ПУТЕШЕСТВИЕ НА ЗАВОД

В центре «Мой бизнес» предпринимательнице помогли оформить и усовершенствовать официальный сайт компании, даже адаптировали информацию об экскурсиях по просторам Приамурья для иностранных

путешественников. Сегодня центр «Амур» аккредитован на всех промышленных объектах региона: космодроме, кондитерской фабрике, судостроительном заводе и других.

ЧТО ПОСМОТРЕТЬ?

Предпринимательница советует непременно посетить Норский заповедник. «Это место меня поразило. Архаринский район, Норский заповедник – первый и единственный маревый заповедник России. Там протекает северная река Нора. На первый взгляд, она гладкая, прозрачная, чистая и течения совсем не видно. Но когда вы находитесь в реке, вы почувствуете её силу. Кстати, в Норском заповеднике находится месторождение халцедонов – полудрагоценных камней разных цветов, размеров, форм. У нас еще их сердоликами называют. Близкий сердцу камень некоторые наделяют мистической силой. Можно как раз своими глазами их увидеть и пособирать», – рассказывает предпринимательница.

МЕЧТА ВАЖНЕЕ ДЕНЕГ

Последние годы показали, что планировать бесполезно, считает амурчанка. Есть события, на которые ты не можешь повлиять. «Поэтому мы просто каждый день живём в кайф, – с улыбкой отмечает предпринимательница. – Все люди, с которыми я сотрудничаю: экскурсоводы, инструкторы, администраторы, методисты – они все такие. Во главе угла стоят не деньги, а мечта. Я захожусь на своём месте. Ведь то, что я делаю, приносит и мне, и людям радость и удовольствие».



КОСМОС ДЛЯ ТУРИСТОВ

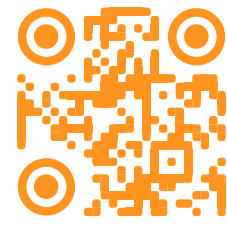
ИСТОРИЯ УСПЕХА

Предпринимательница Оксана Савченко, развивающая с господдержкой турбизнес на амурской земле, предлагает гостям экстремальные походы по тайге, экскурсии по Благовещенску с видом на соседний Китай. А ещё – в буквальном смысле стать ближе к звёздам. И, например, побывать на первом гражданском космодроме «Восточный».

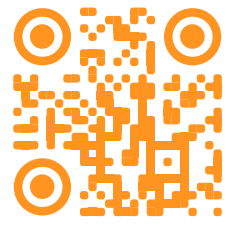
—————> [с. 7](#)

ПЯТИЛЕТИЕ СОЗИДАТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ТРУДА

В КУРСЕ ДЕЛА



Инструкция по регистрации товарного знака



Удвойте бюджет на рекламу в VK Рекламе бесплатно

Президент Владимир Путин на встрече с членами «Деловой России» предложил объявить «пятилетие созидательного предпринимательского труда».

«Рост эффективности и модернизация отраслей экономики, кадры и профессиональное образование, новые форматы государственно-част-

ного партнерства, взаимодействие с регионами и муниципалитетами, ну и так далее», — перечислил Путин.

Президент заметил, что ждёт по этому вопросу содержательных предложений от «Деловой России», РСПП, «Опоры России» и других бизнес-объединений.

САМОЗАНЯТЫЕ С ИЮНЯ СМОГУТ РЕГИСТРИРОВАТЬ ТОВАРНЫЙ ЗНАК

Закон, разрешающий самозанятым регистрировать товарный знак, вступает в силу 29 июня. Наравне с ИП и компаниями они получат возможность регистрировать права на логотип, название, доменное имя. То есть защищать свои интеллектуальные права. Это важно, когда есть планы покупать рекламу, выходить на маркетплейсы, запускать сайты и вести соцсети. О плюсах и минусах нововведения, пошаговая инструкция и актуальные по этой теме меры поддержки – читайте в материале на сайте мойбизнес.рф. [Есть QR-код](#)

Федеральный закон от 28.06.2022 № 193-ФЗ

НОВЫЕ ТОВАРЫ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА

Перечень товаров, в отношении которых разрешен параллельный импорт, расширен. Они могут ввозиться в страну без разрешения правообладателя и это не будет считаться нарушением законодательства. В список добавили ряд брендов моторных масел, бытовой техники (Zanussi), косметики и парфюмерии (Kerastase, Yves Saint Laurent), игрушки и детские товары, а также товары IKEA, но не все. Например, мебель и постельное белье в список не попали. Поправки действуют с 15 июня 2023 года.

Приказ Минпромторга РФ от 02.03.2023 № 684

ШТРАФЫ ЗА ОШИБКИ В ЕДИНОМ НАЛОГОВОМ СЧЁТЕ

30 июня прекращает своё действие отсрочка по начислению штрафных санкций за ошибки при работе с ЕНС. К таковым относятся случаи, когда налогоплательщик ошибся при формировании уведомления об исчисленных налогах или не отразил его вовсе. Решения о взыскании будут выносить, только если подтвердится отрицательное сальдо налогоплательщика. В случае несогласия с данными ИФНС, можно запросить в налоговой инспекции акт сверки. До уточнения состояния расчётов штрафов и пеней по налогам и взносам не будет.

Постановление Правительства РФ от 29.03.2023 № 500

ФЕРМЕРАМ ПОМОГУТ ВЫЙТИ В ОНЛАЙН

БИЗНЕС ДЛЯ БИЗНЕСА



Министерство экономического развития России совместно с Россельхозбанком запустили новую федеральную программу поддержки предприятий агропромышленного комплекса. Благодаря ей агропредприятия и предприниматели по всей России смогут представить свою продукцию на крупнейших аграрных маркетплейсах «Свое Фермерство» и «Свое Родное», а также бесплатно получат дополнительную промоподдержку в течение одного месяца.

«Формирование новых каналов сбыта — одна из самых сложных задач для предпринимателей. Мы видим, что нужна помощь в этой ключевой точке и запускаем специальную программу для сельхозпроизводителей, ведь для них максимально важно найти кратчайшие и быстрые пути «от поля» до потребителя. Стоит отметить,

что для фермеров сейчас действуют и другие целевые программы: «Агостартап», помощь в расширении рынков сбыта, участие в государственных закупочных интервенциях, акселерационные программы и многое другое», — отметила заместитель министра экономического развития РФ Татьяна Илюшников.



МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РФ И ЯРМАКА МАСТЕРОВ ЗАПУСКАЮТ НОВУЮ ПРОГРАММУ ПОДДЕРЖКИ

Продавцы товаров ручной работы, мастера и ремесленники смогут поднять свои товарные позиции в «ТОП» на платформе Ярмарка Мастеров – Livemaster совершенно бесплатно. Программа поддержки будет действовать по 30 июня. Участвовать в акции могут самозанятые, индивидуальные предприниматели и юридические лица. Для того чтобы воспользоваться мерой поддержки, необходимо иметь уже действующий магазин на платформе Ярмарка Мастеров – Livemaster или же зарегистрировать новый во время проведения программы и обратиться в центр «Мой бизнес» в вашем регионе за промокодом.

Если вы – самозанятый, то сможете поднять свой товар в «ТОП» на 7 дней. ИП и юрлица получают пакет «Мини»: 30 «Поднятий» товаров в «ТОП» в течение 30 дней. Один продавец может воспользоваться бонусом один раз.

ПАРТНЁРСКАЯ ПРОГРАММА МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ И VK ПРОДЛЕНА ДО СЕНТЯБРЯ

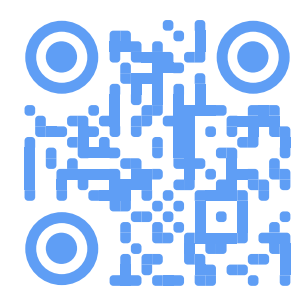
Программа по поддержке малого и среднего бизнеса, реализуемая совместно Минэкономразвития РФ и ВКонтакте, продлена до 30 сентября 2023 года включительно. Так ещё больше предпринимателей смогут удвоить бюджет на рекламу. Эксперты проводят обучающие вебинары, актуальные как для действующих, так и для начинающих предпринимателей. С их помощью можно пошагово научиться развивать и продвигать бизнес в интернете, узнать об эффективных инструментах и частых ошибках. Воспользоваться программой могут индивидуальные предприниматели и юридические лица. Для этого им необходимо обратиться в центры «Мой бизнес» в любом регионе России до 30 сентября 2023 года включительно, активировать специальный купон и внести на счёт личного кабинета в VK Рекламе любую сумму от 500 до 5000 рублей, после чего сумма удвоится.



ЗАМГЛАВЫ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РФ
ТАТЬЯНА ИЛЮШНИКОВА:

ПОДДЕРЖКА МСП СЕЙЧАС ПОСТРОЕНА КАК КАЧЕСТВЕННЫЙ РЕТЕЙЛ

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ



Полная версия интервью доступна по QR-коду!

Заместитель министра экономического развития РФ Татьяна Илюшников в интервью ТАСС ко Дню предпринимателя в России рассказала о том, как малый и средний бизнес пережил период пандемии и санкционных ограничений, о том, как устроена государственная поддержка этого сегмента, а также как предпринимателю пройти «долину смерти».

— Татьяна Александровна, мы преодолели несколько кризисов за последние годы. В 2022 году наступил кризис именно крупных корпораций, а для МСП шанс. Вы согласны?

— Давайте посмотрим на цифры. С 2016 года в России действует Единый реестр МСП, и если по итогам 2019 года в реестре насчитывалось 5,92 млн субъектов малого и среднего бизнеса, то сейчас их уже 6,25 млн.

Во многом коронавирусный кризис и кризис в период ограничения рынков поставок и сбыта продукции, а также в период мобилизации мы смогли преодолеть благодаря системным мерам, которые были построены на поддержке именно тех выпадающих

возможностей и тех отраслей, которые этого особенно требовали. С начала нацпроектакратно выросли и объёмы финансирования, и привлекаемые инструменты. Каждый год направлялось от 60 млрд до 80 млрд рублей, а в пандемию объём антикризисных государственных мер составил почти 1 трлн рублей.

— Очень много говорят о выживаемости МСП. Как начать в текущих условиях своё дело, не закрыть его при первых трудностях, а, наоборот, начать расти?

— Сначала о «долине смерти» МСП. Самая большая доля от закрывающихся каждый год предпринимателей приходится на субъекты МСП, находящиеся в возрасте до двух лет, а срок жизни субъектов значи-

тельно коррелирует с интенсивностью ведения бизнеса. И здесь в том числе мы видим большой потенциал для развития сектора — ключевой задачей новоиспечённого ИП или юрлица является обеспечение выживания на протяжении первых двух лет, включая получение опыта и компетенций осуществления предпринимательской деятельности, а также поиск финансовых ресурсов для развития бизнеса.

Теперь о съёте продукции: большой спектр мер поддержки малого и среднего бизнеса оказывают центры «Мой бизнес» и Корпорация МСП. Прежде всего, это организация выставочно-ярмарочных мероприятий. Также центры помогают в выходе на маркетплейсы (Ozon, Wildberries

и другие), с ними у нас регулярно проходят совместные программы. Есть и программы, которые учат, как найти новых клиентов, выделиться среди конкурентов.

— Как вы видите развитие сектора?

— Нужно помогать регионам с невысоким социально-экономическим положением, наращивать компетенции по развитию услуг и инструментов поддержки МСП, распространять в регионы цифровые сервисы, обеспечивающие равный доступ к мерам поддержки для всех участников сектора.

Если ещё несколько лет назад государственная поддержка МСП была построена по принципу советского универмага — «бери, что выкину-

ли на прилавок» и меры были укрупненные и одинаковые, то сейчас она построена как качественный ритейл, где есть как бутиковые нишевые, так и массовые продукты, построена филиальная сеть, маркетинговая поддержка и коллаборационные программы.

В целом национальный проект заканчивается, и с учётом опыта его реализации, инструментов и их оперативной доработки, которые мы разработали в ковид и период санкций, важно сохранить поддержку сектора МСП в фокусе внимания — и не только по числу занятых в секторе, но и в целях качественного изменения его структуры.

Автор:
Елизавета Царицына
«ТАСС»

ПОРТРЕТ МСП В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

7 МЛН юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в Российской Федерации

41 ЕДИНИЦА на 1 тыс. чел. населения

85% из них – субъекты МСП

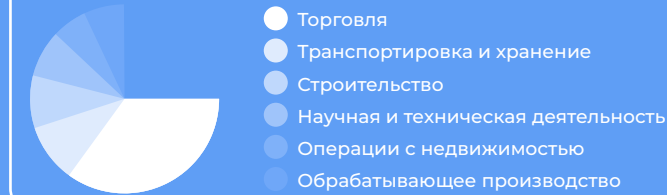
7 МЛН самозанятых

50% молодежь до 35 лет

Доходы МСП



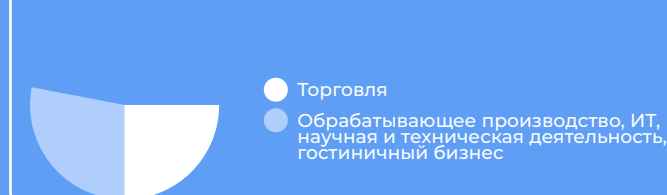
Отраслевая структура



22 млн человек заняты в МСП



Занятость



ФИНАНСЫ

Роман Гаврилов

старший вице-президент, директор департамента цифровых продаж ПСБ



ПСБ, являясь одним из доверенных лиц, которые уполномочены Федеральной налоговой службой выдавать предпринимателям квалифицированный сертификат электронной подписи, запустил услугу его быстрого и удобного оформления в отделениях банка. Наличие электронной подписи, которая имеет такую же юридическую силу, как и подпись на бумаге, позволяет компаниям участвовать в электронных торгах, в том числе в рамках госзаказа, работать на Госуслугах и в других сервисах, принимающих КЭП. Кроме того, предприниматели получают возможность дистанционно подавать отчетность в налоговую, а также подписывать договоры и письма, оформленные в цифровом виде.

ПСБ ЗАПУСТИЛ СЕРВИС ВЫДАЧИ КВАЛИФИЦИРОВАННОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСИ ДЛЯ БИЗНЕСА

ПСБ предоставил юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям возможность оформления в отделениях банка квалифицированной электронной подписи (КЭП), выпущенной удостоверяющим центром ФНС России. Услуга доступна как клиентам ПСБ, так и бизнесу, который еще не открыл расчетного счета в банке.

Напомним, с 1 января 2022 года выдавать КЭП юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям может только удостоверяющий центр ФНС в своих территориальных подразделениях или через офисы доверенных лиц.

МОИ ПЕРСПЕКТИВЫ

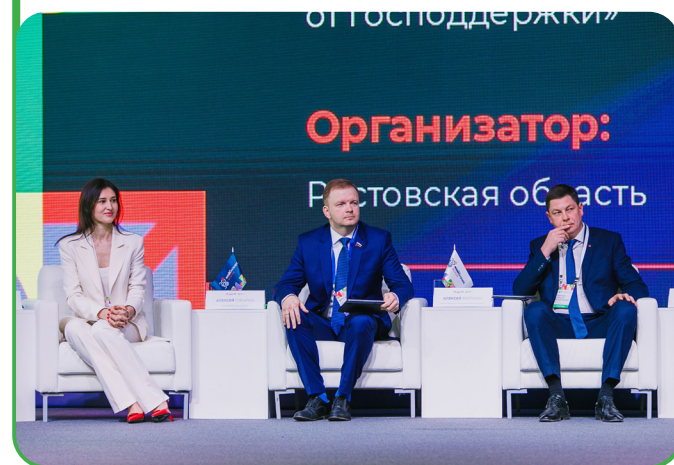
МОЙ БИЗНЕС
ФОРУМ

Обсуждение перспектив развития системы поддержки предпринимательства на горизонте 2025-2030 годов начали на Третьем Всероссийском форуме «Мой бизнес», который прошел в Подмоскowie 6-7 апреля. Организатором форума выступило Минэкономразвития РФ при содействии Мининвеста Московской области и ПАО «Промсвязьбанк».

ФОРУМ
В ЦИФРАХ

ДЕНЬ 1

Основная цель форума — подведение итогов работы центров «Мой бизнес», обмен опытом и обсуждение дальнейшего вектора развития поддержки предпринимательства. Участниками 12 дискуссионных площадок стали более 400 человек из 85 регионов страны — представители федеральных и региональных органов власти, институтов развития, общественных и коммерческих организаций, а также крупнейших банков. Среди ключевых тем форума — эффективность господдержки для бизнеса, вовлеченность молодежи.



>500 участников из разных уголков России

12 тематических сессий

>18 часов обсуждений и дискуссий

>50 спикеров-экспертов

60 лучших российских практик поддержки бизнеса в 16 номинациях

ЦИТАТЫ

Андрей Белоусов
первый заместитель
Председателя Правительства РФ

Мы видим поступательный рост числа занятых в малом и среднем предпринимательстве — с учётом наёмных работников их уже 22 миллиона. Это без учёта самозанятых. Сегодня перед нами стоят ещё более масштабные задачи. С учётом достигнутых результатов и опыта работы в условиях ограничений необходимо эффективно доработать механизмы господдержки малого и среднего бизнеса на период до 2030 года. В этой связи особенно важно участие в обсуждении представителей новых регионов страны.

Максим Решетников
министр экономического
развития РФ

Мы проанализировали состав получателей (о программе льготного кредитования «1764» - прим.ред.) и поняли, что ощутимый объём средств уходит на компании, которые, по большому счёту, так или иначе связаны с крупным бизнесом. В результате были внесены изменения, и в прошлом году было заключено более 58 000 договоров — поддержку получили в 3,5 раза больше предпринимателей, чем годом ранее. Мы сфокусировались на микро-, малом бизнесе и сделали это в сотрудничестве с банками.

Татьяна Илюшников
заместитель министра
экономического развития РФ

Порядка миллиона предпринимателей получили прямую государственную поддержку. Полученный опыт национального проекта, доработка инструментов поддержки в период ковида и санкций, а также анализ по секторам предпринимательства послужит основой для развёртывания новых направлений. К решению этой задачи привлечены порядка 500 представителей региональных органов власти и институтов развития. Они работают с предпринимательским сообществом на местах и знают потребности.



ДЕНЬ 2

Центральное событие форума — пленарная сессия под модераторством Татьяны Илюшниковой, замминистра экономического развития РФ. В обсуждении результатов реализации и планов развития национального проекта «Малое и среднее предпринимательство» приняли участие Андрей Белоусов, первый заместитель Председателя Правительства РФ, Максим Решетников, министр экономического развития РФ, Николай Журавлёв, заместитель Председателя Совета Федерации Федерального Собрания РФ, Александр Дёмин, председатель Комитета по малому и среднему предпринимательству Государственной Думы Федерального Собрания РФ.



НА ПОЛЯХ ФОРУМА

ЛУЧШЕЕ ЗА
180 СЕКУНД

С ДИРЕКТОРАМИ ЦЕНТРОВ «МОЙ БИЗНЕС»

На Всероссийском форуме в Подмоскowie внедрили новый формат обмена опытом — мастерскую лучших региональных практик поддержки предпринимательства по таким направлениям, как «Эффективное взаимодействие с бизнесом», «Лучшее мероприятие», «Лучшая визуальная коммуникация» и другим. 38 регионов-финалистов ежегодной Национальной премии «Мой бизнес» в ограниченное 180 секунд время защищали свои проекты не только аргументированно, но и креативно.

На заключительном этапе премии «Мой бизнес» достижения за 2022 год проанализируют эксперты — депутаты Государственной Думы, ректоры ведущих вузов, представители общественных организаций. Победителей объявят летом этого года.



ФЕСТИВАЛЬ АДЫГЕЙСКОГО СЫРА

Артур Чич,
директор центра «Мой бизнес»,
Адыгея



ФЕРМЕРСКИЕ МАГАЗИНЫ

Владимир Скобелкин,
директор центра «Мой бизнес»,
Кировская область



СИБИРСКИЙ ИНВЕСТПОДИУМ

Команда центра «Мой бизнес»
Новосибирской области

НОВЫЙ ИМПУЛЬС
ДОБРОМУ КОНКУРСУ

Ещё одно важное событие форума 2023 года — подписание соглашения о сотрудничестве между Минэкономразвития России, Государственным университетом управления и Фондом «Наше будущее».

Стороны решили проводить Всероссийский конкурс проектов в области социального предпринимательства, некоммерческих организаций и волонтерства «Мой добрый бизнес». Ранее конкурс назывался «Лучший социальный проект года», он проводится с 2015 года. В 2023 году дан старт проекту с новым названием и новыми партнерами.

«Социальное предпринимательство — это, в первую очередь, развитие человеческого капитала, а проекты в этой области направлены на создание возможностей для тех, кому это особенно необходимо. В настоящий момент социальное предпринимательство активно развивается: за прошлый год количество таких предприятий увеличилось вдвое и превысило 7 тысяч. Чтобы поддержать лучшие проекты, Минэкономразвития с 2015 года проводит всероссийский конкурс социального предпринимательства, с этого года принято решение дать ему новое название «Мой добрый бизнес». Оно полностью отражает основной посыл деятельности этого сектора экономики. С каждым годом количество желающих принять участие в мероприятии растёт: в этот раз мы рассмотрели более 2,5 тысячи заявок по 12 номинациям. Победители примут участие в Петербургском международном экономическом форуме, представят свои проекты и получат награды», — отметила заместитель министра экономического развития РФ Татьяна Илюшников.

ОТКРЫТЫЙ
МИКРОФОН

На полях форума работала открытая телевизионная студия, где участники делились впечатлениями, отвечая на вопросы журналистов.

«Сложно переоценить значимость таких форумов, когда на единой господдержке платформе федеральный Минэк собирает все регионы, ведь есть масса тем и вопросов, которые невозможно полноценно осветить в рамках ВКС. С одной стороны, это всегда важный шаг к сплочению команды, осознанию ценностей и значимости нашего общего дела. С другой — кропотливая работа по формированию единых стандартов и подходов к господдержке на местах, когда предприниматель, придя в центр «Мой бизнес» в любом регионе, может комфортно себя чувствовать и ощущать одинаково высокое качество сервиса и оказываемых услуг», — отметила Яна Куринова, директор АНО МФК «РРАПП» — оператора центров «Мой бизнес» Ростовской области.

КАССОВЫЙ РАЗРЫВ: КАК ИЗБЕЖАТЬ

МОЙ СОВЕТ

Бизнес прибыльный, но нет денег на зарплату сотрудникам или аренду? Почему возникает кассовый разрыв и как его предотвратить, грамотно управляя финансовыми потоками – разбираемся вместе с экспертом центра «Мой бизнес» Новосибирской области, директором бухгалтерской компании ООО «Финансовый навигатор» Натальей Рапота.

НАЙТИ И ОБЕЗВРЕДИТЬ

Кассовый разрыв возникает, когда не совпадают сроки поступления денег и сроки обязательных платежей. Причина такой ситуации только одна: отсутствие синхронизации поступления и расходования денежных средств. Ситуацию легко исправить, не превращая её в системную ошибку. Важно лишь точно определить источник проблемы.

бизнес находится на этапе стабильного развития.

НЕ УЧИТЫВАЮТСЯ СРОКИ ДОСТАВКИ

Всегда внимательно читайте договоры с поставщиками, особенно пункт о сроках доставки. Иначе можно оказаться в ситуации, когда деньги потрачены, а товар так и не отгружен.

НЕТ БАЛАНСА МЕЖДУ ПРОИЗВОДСТВОМ И ПРОДАЖАМИ

Одна из самых распространенных причин - закупили или произвели большую партию нового продукта, предвещая риски наступления кассового разрыва. Такие льготы лучше предоставлять, когда

ЧЕК-ЛИСТ

Деньги любят порядок, поэтому глобально для избежания кассовых разрывов достаточно упорядочить финансы и установить строгий контроль над ними. Это скрупулёзная и достаточно рутинная работа, но в ней нет ничего сложного. Чек-лист поможет сориентироваться в организации финансовых потоков и не допустить кассовых разрывов в будущем.

1 РАЗБЕРЕМСЯ С ПОКУПАТЕЛЯМИ

Проведите аудит договоров с покупателями: пересмотрите подход к отсрочкам платежей и скорректируйте сроки оплаты. Рекомендуется переработать текст договора совместно с юристом и отшлифовать аргументацию нововведений для покупателей.

2 ДВА ПЛАНА

Составьте план продаж и план поступления денег по датам. Обратите внимание: это два разных плана!

3 АУДИТ ДОГОВОРОВ

Проведите аудит договоров с поставщиками и подрядчиками и составьте план расходов и платежей по датам. И это так же два разных плана.

4 ДОХОДЫ - РАСХОДЫ

Сопоставьте план продаж с планом расходов. Такой документ у финансистов называется бюджетом доходов и расходов (БДР). Он поможет спрогнозировать показатели бизнеса за отчётный период. Важно сравнивать БДР с фактическими результатами вашего бизнеса, так можно оценить проблемные направления и предпринять действия по работе с ними.

5 ДВИЖЕНИЕ СРЕДСТВ

Сопоставьте план поступления денежных средств и план платежей – у вас получится бюджет движения денежных средств (БДС). Особое внимание уделите налогам и обязательным расходам (аренда, заработная плата, коммунальные платежи и др.). Зафиксируйте для себя, что к установленным датам у вас должны быть на счетах «несгораемые» суммы денег.

6 ФОКУС НА РАЗРЫВАХ

16% бизнесменов задерживают оплату поставщикам, чтобы покрыть кассовый разрыв. Чтобы недопустить этого, необходимо составить два бюджета: БДР и БДС. Вы сразу же наглядно увидите разрывы и поймете, какие платежи необходимо сдвинуть по датам, а в какие периоды нужно активно накапливать денежные средства на счетах.

ВАЖНО: Планы можно делать на квартал и на год, периодически корректируя их в зависимости от текущей экономической ситуации. Аналитическую работу с планами рекомендуется проводить ежемесячно.

ИНСТРУКЦИЯ

ОЦИФРОВКА БИЗНЕСА: МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

Любой бизнес начинается с технологии. Пока её нет, не получится отладить систему и понимать, как работает твоя компания. Мы спросили совета у руководителя RESFORM, эксперта центра «Мой бизнес» Новосибирской области Алексея Москаленко, как наладить автоматизацию процессов. Алексей занимается производством, продажей, арендой, ремонтом оборудования для монолитного строительства и знает о многозадачном бизнесе не понаслышке.

НАЧИНАЕМ С КНИГИ КОМПАНИИ И КНИГИ ПРОДАЖ

Система не будет играть мне на руку, пока у неё нет прописанных алгоритмов работы. Поэтому я начал с того, что написал Книгу компании — свод наиболее значимых материалов для моего бизнеса. Туда вошли также принципы культуры, ценности.

Во второй книге — Книге продаж — мы совместно с экспертом раскладывали успешные сделки на этапы, которые повторяются каждый раз, а также функциональные обязанности сотрудников компании. Так, чтобы любой новый сотрудник сразу понимал, как ему взаимодействовать с подразделениями.

ОЦИФРОВЫВАЕМ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

После написания книг вашей компании о воронках продаж, аренде, проблемных

клиентах и найме, «наложите» её на CRM. Выберите такую систему, которая, в первую очередь, автоматизирует продажи и отображение информации об этом. Также хорошая CRM-ка должна детально показывать, чем занимаются сотрудники, какие задачи «висят», а какие выполняются оперативно и на опережение финплана. Теперь можно выстраивать воронку продаж в рамках системы в режиме единого окна — это и есть задача CRM.

ПРОДАЖИ ЕСТЬ. ИДЁМ В АНАЛИТИКУ

Благодаря CRM я нахожусь не внутри процесса, а над ним, и имею рычаг стратегического управления. Например, своего руководителя отдела продаж я контролирую тоже через CRM. Наглядно вижу, сколько пришло клиентов, каков статус сделок, сколько

денег получили и сколько прошло мимо нас. Эти показатели сквозной аналитики позволяют сделать выводы об эффективности сотрудников. Аналитика позволяет видеть, откуда пришли клиенты (звонок, интернет-магазин, сайты типа «Пульс цен», «Авито»). Это влияет на маркетинговую стратегию и распределение денег на её нужды.

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ

Если бы был всего один показатель, я бы посоветовал смотреть на баланс в динамике. Это то, по чему можно измерять «здоровье» бизнеса. Этот отчет рекомендую смотреть каждый месяц.

Я расцениваю компанию как набор связанных сосудов. Их может быть 5, 10, а в них жидкость (денежная масса). Каждый сосуд — это строка баланса (остатки на складах,

основные средства, дебиторка, кредиторка и остатки на денежных счетах). Это и называется баланс в динамике.

НУ, КАК ТАМ С ДЕНЬГАМИ?

У меня несколько юрлиц с разными задачами, поэтому привычная «1С:Бухгалтерия» не даст мне широко посмотреть на компанию. Я должен знать, в каком кармане сколько лежит денег и какому проекту они принадлежат! Тут я тоже рекомендую применить автоматизацию. Сам пользуюсь программой «Финансист» (аналоги - «ФинТабло», «План-Факт»), которая из всех моих юрлиц сводит аналитику. Логистика у меня, например, 9 %, и теперь логист может не согласовывать со мной траты в рамках 9 %. И это меня освобождает от допконтроля и траты моих ресурсов.

МОЙ ОПЫТ

В моём случае переложение книги на CRM получилось так: я разложил бизнес-процессы от момента прихода заявки с отслеживанием источника. Стало понятно, что заявку должен посмотреть инженер: он выявит и рассчитает потребности. Затем делаются складские расчеты и предоставляется коммерческое предложение от профильных отделов. После этого задача падает на склад или производство. В завершение готовятся закрывающие документы от бухгалтерии. Когда мы видим эту картину, нам становится понятно, как должна работать программа, которая соединит всё воедино. Сделка движется по этапам и на каждом разное ответственное лицо.

ЭРА ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА: В ПОГОНЕ ЗА ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ

МОЁ ремесло



САП-КАЛИНИНГРАД

Вадим Худяков, основатель САП-движения в Калининграде, является президентом Всероссийской САП Ассоциации, и масштабирование бизнеса по всей стране – его главный интерес. Этот вид спорта очень востребован, потому что является одним из малоадреналиновых и поэтому подходит большинству.

«Любой желающий от 18 лет может совершить прогулку по реке вокруг острова Канта и Музея Мирового океана. Мы предоставляем услуги проката и аренды оборудования. Всё необходимое снаряжение и экипировку для САП-прогулок можно найти у нас на сайте sup4you.ru, - рассказывает предприниматель. - Нам регулярно помогает центр «Мой Бизнес» в части рекламы, маркетинга, а также дизайн-проектов. В этом году мы вступили в туристический кластер, и отдел экспорта центра «Мой бизнес» занимается нашей франшизой. Мы зарегистрировали её на российских площадках, планируем продавать и в странах СНГ».



НОВГОРОДСКИЙ «САДКО»

Стилизованный под средневековую деревянную крепость уличный театр «Садко» появился в Великом Новгороде в 2019 году. В течение сезона — с мая по октябрь — здесь проходят уникальные постановки, концерты, фестивали самой разной направленности.

Внутри крытый амфитеатр на 500 человек, четырехуровневая сцена, авторские декорации, имитирующие легендарный новгородский торг, порт с ладьёй и мачтами.

«Идея создать в нашем городе новую точку притяжения с качественным развлекательным контентом, которая увеличит поток туристов, появилась у меня после поездок по зарубежью. В большинстве развитых в плане туризма странах уделяется большое внимание культурно-развлекательным программам. У нас же туристам скучно, особенно по вечерам», — рассказывает Георгий Писарев, инвестор и создатель проекта.

Один из ведущих проектов театра – шоу по мотивам древненовгородской былины «Фолк-рок мюзикл «Садко». Это невероятные трюки, огненное шоу и воздушная акробатика.



КРАСНОДАРСКИЙ СКВОРЕЧНИК

Евгений Харченко – молодой предприниматель из Краснодарского края. Развивает творческий глэмпинг «Скворечник» - домики на деревьях в центре леса. Это место для отдыха и творчества с семьей или друзьями.

«Всего 1,5 года назад на месте глэмпинга был пустырь. А сейчас в нашем глэмпинге шесть уютных домиков, которые названы в честь местных птиц - сова, цапля, сокол, фазан, дятел, соловей. В распоряжении гостей – бассейн, волейбольная площадка, мини библиотека. Территория так расположена, что можно потратить немного времени на дорогу из города, и полностью погрузиться в отдых на природе, прогуляться в лесу, сходить на рыбалку на реку, послушать пение диких птиц и даже встретить небольших животных. Всей семьей можно сходить на мастер-класс по изготовлению скворечника, собрать его и разукрасить. Наши гости изготовили уже более 400 скворечников», - поделился Евгений Харченко.



«ЕНИСЕЙСКИЕ ВОРОТА» ХАКАСИИ

Уголок Центра водного туризма расположен на Красноярском водохранилище недалеко от республиканской столицы. Дизайн и стиль – эколофт, купольно-парусные конструкции для летнего и круглогодичного использования. Глэмпинг-остров в виде паруса с Набережной протяженностью около двух километров.

Это история успеха семейного бизнеса, одним из идейных вдохновителей которого является Елена Голина. Идея зародилась более 20 лет назад, когда только начали осваивать виндсерфинг, которого долго не было в России, кроме Владивостока.

«Енисейские ворота» — это общепринятое место силы. Оно находится на пересечении четырех рек: Енисея, Абакана, Биджи и Тубы, а еще и четырёх вершин. На протяжении многих веков на каждой из гор совершались национальные обряды. Это знаковое панорамное место силы», — отметила Елена.

Немалую поддержку в развитии их семейного дела оказал центр «Мой бизнес» Хакасии – это поилиграфическая и рекламная продукция, регулярная консультационная помощь, создание сайта, частичное софинансирование на участие в выставках за пределы региона и другие услуги.



КРЫМ: НЕ ПЛЯЖЕМ ЕДИНЫМ

Всё больше предприятий Крыма открывают свои двери для туристов. Так, в Симферополе находится крупнейшая фабрика по производству пахлав и рахат-лукума «Крымский султан», которая приглашает туристов на гастрономическую экскурсию. А близ Алушты расположено хозяйство семьи коренных крымчан Дёминых «Мама Дёма». На прогулке по ферме туристы узнают, как живут и питаются улитки. Затем их ждёт дегустация улиток по-бургундски. На экскурсии по фабрике мороженого «Доброе» в Симферопольском районе туристы увидят процесс производства популярного лакомства. Основателей этих предприятий объединяет не только любовь к своему делу, но и готовность узнавать новое. Все они стали участниками программы дополнительного образования «Школа экскурсоводов», организованной центром «Мой бизнес» Республики Крым.



АДЫК — СТРАНА БУМБА

Проект «Адык — страна Бумба» является самым популярным туристическим маршрутом в Калмыкии. В маршрут входит катание на верблюдах, посещение музеев, выставка животных, выезд на горячий источник, дерево желаний, посещение «поющих барханов» и розового озера.

Житель посёлка Адык Бадма Мушкаев придумал, как показать красоты своего края, обычаи калмыков, как рассказать миру о своей родине, и использовал для этого хорошо знакомый калмыкам образ Страны Бумба из героического эпоса «Джангар».

Его мечта – превратить Адык в центр притяжения инородных туристов - стала реальностью благодаря энтузиазму Бадмы и поддержке жителей посёлка. Бадма победил в конкурсе проектов на лучший туристический маршрут, вложил полученные грантовые средства в воплощение своей мечты. Также он воспользовался поддержкой в центре «Мой бизнес» Калмыкии. Ему были оказаны маркетинговые услуги. И при поддержке центра предприниматель обучился по профессии «экскурсовод» и получил диплом калмыцкого госуниверситета. Кроме того, Бадма Мушкаев является амбассадором регионального центра.

На рынке туризма и гостеприимства России – горячая пора. Какие фишки, форматы и эмоции «под ключ» предлагает туристический бизнес в регионах, и как господдержка может развивать отрасль путешествий по стране?

#МОЙБИЗНЕСПОМОГАЕТ



ДЕТЯМ – АКТИВНОЕ ЛЕТО!

В Ростовской области к Международному дню защиты детей организовали сбор «летних» игрушек для активного отдыха на свежем воздухе для детей из малообеспеченных семей, а также потерявших кормильцев в СВО.

«Для деток 1 июня – это второй Новый год. Это счастливый праздник, в который они ждут внимания и подарков. К сожалению, далеко не все родители могут позволить себе это. Чтобы поддержать нуждающихся и подарить детям настоящие летние эмоции, мы и организуем уже традиционную акцию по сбору практичных и нужных именно летом подарков. Неизменно большой отклик такие акции вызывают у донского бизнеса, доброта и широта души которого, особенно в непростые времена, вызывают уважение и восхищение», — отметила Яна Куринова, директор Ростовского регионального агентства поддержки предпринимательства – оператора донских центров «Мой бизнес».



БЕГОМ ЗА ДОБРОМ

Четыре сотни взрослых и маленьких воронежцев приняли участие в благотворительном забеге в рамках предпринимательского форума имени Вильгельма Столля и всероссийской инициативы #МойбизнесПомогает. Дистанция для детей 300 метров, для взрослых на выбор: один или два километра. Статус, возраст, скорость передвижения ничего не значат. Объединяет всех одно: желание помочь. Поэтому плечом к плечу в пестрой колонне оказались представители областного правительства, налоговики, федеральная служба исполнения наказаний, Росреестр, бизнесмены.

По традиции за участие в забеге нужно заплатить кто сколько может. Деньги идут в помощь конкретным детям с ограниченными возможностями здоровья. Покупают инвалидные коляски, тренажеры, специализированное питание. Пожертвования полностью покрыли потребности подопечных фонда «Общие дети». Поэтому часть денег решили направить в больницы, на нужды малышей-отказников.



ХОД КОНЁМ

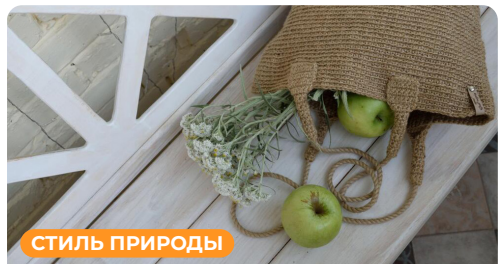
Воспитанники Ялгинского детского дома побывали в конном клубе «Импульс». В этом им помогла благотворительная акция центра «Мой бизнес» и самозанятые Мордовии. Для них Минэкономки Республики и центр «Мой бизнес» провели ярмарку. Все участники после неё очень сплотились, а на вырученные средства приобрели несколько мешков моркови для лошадей, а также подарки для детей. Помощь в проведении акции оказало республиканское благотворительное сообщество «Добро-13».

«В 2021 году, пройдя обучение в центре «Мой бизнес», я получила статус социального предпринимателя и грант от государства на развитие бизнеса. Наш клуб стал участником различных благотворительных проектов», — рассказывает Наталья Батраченко, президент спортивно-оздоровительного клуба «Импульс».

Экскурсия не оставила никого равнодушным. Подrostки почувствовали себя настоящими наездниками и вдоволь пообнимались с лошадьми и козами.

МОЙ БРЕНД

Лето пришло – изучаем, что нам предлагают отечественные производители, тем более что мода на своё, российское, сейчас переживает бум.



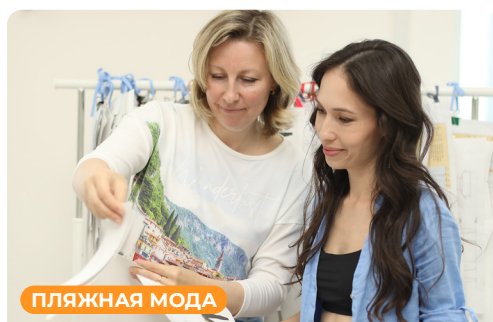
СТИЛЬ ПРИРОДЫ

Ручная работа

Ирина Еловых, самозанятая из Краснодарского края, умело управляет со спицами и знает всё о натуральных материалах. Основала бренд вязаных сумочек и предметов интерьера YELLOW FOREST STUDIO. Четыре года назад ушла с должности ведущего инженера-проектировщика и решила посвятить себя творчеству.

«Я родилась в Сибири, бабушка научила меня вязать из натуральных материалов, таких как джут, хлопок, рафия. Это полностью ручная кропотливая работа», — рассказывает девушка.

В центре «Мой бизнес» Ирине помогли закрыть недостающие компетенции по проведению маркетингового исследования, разработали собственный сайт и фирменный стиль.



ПЛЯЖНАЯ МОДА

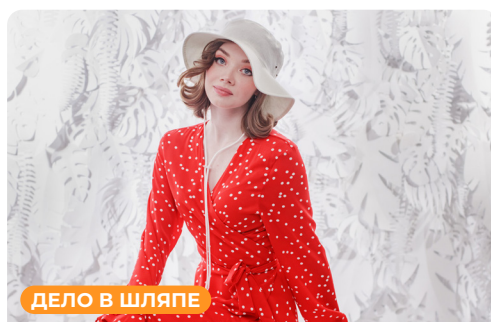
YAR-CHE – Чебоксары

Купальники чувашского бренда YAR-CHE — это благородные актуальные цвета и элегантные отточенные силуэты.

«Мы создаём одежду для влюблённых в себя и в жизнь, развивающихся и динамичных», — говорит основательница Валентина Мельникова.

Первые шаги в бизнесе девушка сделала, находясь в декрете. Объёмная предстартовая работа помогла понять, что без собственного производства и своей команды достойный продукт не создать. На поиск названия ушло, не меньше времени, чем на создание самой первой коллекции. Нашли. Улынулись тому, что в названии удалось сделать невольную отсылку к региону происхождения YAR-CHE - Чебоксары.

Центр «Мой бизнес» помог с сертификацией товаров, маркетингом и участием в выставках.

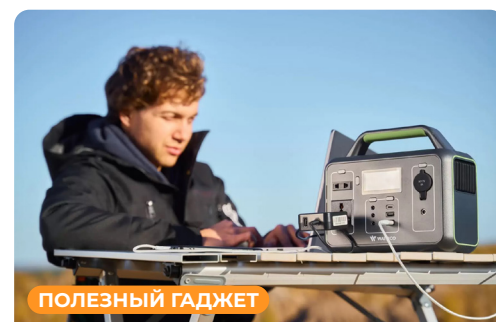


ДЕЛО В ШЛЯПЕ

Аксессуары из Калуги

Предприниматель, основатель бренда женских аксессуаров JAMALOV AMIL, технолог швейного производства, дизайнер Амиль Джамалов считает, что головные уборы можно носить ежедневно в любую погоду. Продукция представлена в 72 регионах. Ежегодно компания выпускает до 12 тысяч головных уборов.

Так и получилось. После десяти лет работы на московских фабриках предприниматель открыл своё производство в Калуге. Знакомые предприниматели рассказали Амилю о калужском центре «Мой бизнес». Сотрудничество сложилось сразу. По нацпроекту «Малое и среднее предпринимательство» он получает господдержку на участие в выставках. А таких за год более 15. Выставки дают возможность прямого контакта с оптовиками и дилерами. Бизнес развивается, и калужский бренд завоёвывает новые рынки.

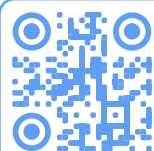


ПОЛЕЗНЫЙ ГАДЖЕТ

Экокомфорт по-рязански

Лето – пора пикников, походов, ночёвок на природе. Сегодня даже вдали от цивилизации можно пользоваться её достижениями и чувствовать себя комфортно. В этом туристам и просто отдыхающим помогут устройства рязанской компании WATTICO. Это команда инженеров с большим опытом разработки и производства потребительской электроники и накопителей энергии. Энтузиасты альтернативы хотят улучшить экологию нашей планеты, а жизнь своих клиентов сделать удобнее и безопаснее.

Юрий Кучаев – сооснователь бренда, работал на заводе менеджером, а в итоге открыл бизнес в сфере энергетики. Портативные электрические генераторы и солнечные панели, автономные и безопасные зарядные устройства, походные принадлежности продаёт на маркетплейсах.



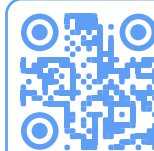
Сообщество в ВКонтакте бренда вязаных сумок и предметов интерьера Yellow Forest Studio



Сообщество в ВКонтакте бренда купальников и спортивной одежды YAR-CHE



Сайт бренда женских аксессуаров JAMALOV AMIL



Сайт компании Wattico, производства потребительской электроники и накопителей энергии

