

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ



Татьяна Илюшникова: Приоритет – поддержка МСП

Мы вступили в 2023 год, с которым связаны наши лучшие устремления, планы и надежды. Однако все, что задумано осуществить в ближайшие 12 месяцев, базируется на основе, заложенной в году ушедшем. Поэтому наш разговор с замминистра экономического развития Татьяной Илюшниковой об обозримой перспективе не мог не коснуться и дней минувших...

Татьяна Александровна, вы знаете о нацпроекте «МСП» всё, и даже больше. Все ли предусмотренные нацпроектом мероприятия удалось реализовать в ушедшем году?

Могу с удовлетворением констатировать: практически все мероприятия национального проекта, запланированные на 2022 год, выполнены.

Это результат усилий огромного количества специалистов 84 регионов РФ, объединенных общими целями и задачами. Хотелось бы отметить также, что уровень узнаваемости нацпроекта (а он касается далеко не всех граждан страны) один из самых высоких в России. Более того, есть регионы, где отдельные ведомства позиционируют наши достижения как свои собственные.

Факт красноречивый: буквально за несколько лет центры «Мой бизнес» по сути трансформировались в эффективный институт развития.

Действительно, инфраструктура поддержки предпринимательства в России активно развивается не только вглубь, но и шире.

Вместе с органами соцзащиты, например, центры «Мой бизнес» выстраивают единую модель поддержки граждан, получающих помощь на основании соцконтракта: бывшими безработными уже создано 2 633 субъекта МСП.

На базе центров «Мой бизнес» Минэкономразвития налаживает сотрудничество с широким кругом партнеров, включая крупные банки (Сбер, ПСБ), интернет-компании (VK, Ozon, HH), порталы платформенной занятости, и многими другими. Мы начали взаимную интеграцию Президентской программы и возможностей центров «Мой бизнес», работаем с крупнейшими вузами: ВШЭ, Финуниверситетом и Госуниверситетом управления. Реализуем и планируем развивать сотрудничество с Росмолодежью и Всероссийским обществом «Знание», Союзом женщин России и другими общественными организациями, благотворительными фондами и сообществами. Готовим также просветительскую программу с VK и «Деловой средой», планируем сотрудничество с бизнес-ассоциациями и издательствами.

» стр. 3

ИСТОРИЯ УСПЕХА

Наставник – это звучит гордо!

Указом Президента РФ Владимира Путина 2023 год объявлен в нашей стране Годом педагога и наставника. Тем самым подчеркнут особый статус и растущий престиж учительской профессии в российском обществе. К ярким представителям этой славной когорты с полным основанием можно отнести и предпринимателей, для которых наставничество стало смыслом жизни, а личностный и профессиональный рост подопечных – лучшей наградой и мотивацией.



Театральная студия «Мялькиндом» – одна творческая команда, одна семья.

«Мялькиндом»: особая миссия

Там, где встречаются бизнес и педагогика, всегда есть социальная миссия. А если к этой формуле добавить искусство, то получается театр. Или собственная театральная студия, как у многодетной мамы Юлии Мялькиной, которая открыла в Калуге детскую театральную студию «Мялькиндом».

– Я вижу свою миссию в том, чтобы дети ощутили радость бытия, смогли самореализоваться, проявить свои лучшие качества. Театр – это место, где можно помочь человеку разобраться в себе, обрести уверенность, по-новому раскрыться. Это про развитие, коммуникацию, про работу в команде, про эмоциональ-

ный интеллект. А не про то, чтобы сделать каждого артистом, – убеждена Юлия.

Театр сопровождает нашу героиню всю жизнь. Не поступив с первого раза в театральную, она решила стать филологом, а параллельно училась в Московском университете культуры на режиссерском факультете. Сейчас на счету Юлии уже более 20 спектаклей.

К созданию бизнеса подтолкнуло материнство. Чтобы заниматься тремя сыновьями, нужен был свободный график. Сейчас у Юлии три группы: дети дошкольного возраста, школьники и подростки, взрослые.

– Я хочу развивать подростково-взрослое направление. Время сейчас непростое. Планирую поставить спектакль о том, как люди попадают в сложные ситу-

ации и как с ними справляются. Это станет хорошей терапией и для артистов, и для зрителей, – считает Юлия.

Совмещать бизнес и искусство помогает личностное и профессиональное развитие. За знаниями начинающий предприниматель пришла в калужский центр «Мой бизнес». Пройдя серию тренингов, Юлия приняла участие в конкурсе «Мама может». Победы не случилось, но режиссер обрела уверенность в себе, завязала полезные знакомства.

– Я не могу без театра, поэтому в бизнесе у меня не было других вариантов, – признается Юлия. – При этом я все-таки любитель. Раньше думала, что это недостаток. Но, пройдя обучение в калужском центре «Мой бизнес» и поговорив с экспертами, поняла, что это мое преимущество.

» стр. 4



НОВОСТИ

МСП-поставщики идут на рекорд

Для госкомпаний, находящихся под антироссийскими санкциями, вернули требования об обязательной 25-процентной квоте на закупки у малого и среднего бизнеса. Мониторингом выполнения квоты занимается Корпорация МСП и уполномоченные органы регионов.



Между тем в 2022 году отмечен рекордный рост доли малого и среднего бизнеса в закупках госкомпаний. По итогам 9 месяцев она приблизилась к 50%. Суммарный объем закупок у МСП-поставщиков уже превысил 3 триллиона рублей. Эксперты уверены, что в 2023 году тенденция сохранится. Государство, со своей стороны, предпринимает шаги, чтобы облегчить путь бизнеса в этой сфере. Так, на сайте «МСП.рф» работают специальные сервисы: «Витрина закупок», «Бизнес-обучение», «Гид по закупкам».

Для желающих погрузиться в эту тему читателей «МБ» — наша рубрика «Актуально».

Упрощенная выдача разрешений бизнесу продлена

Эксперимент по упрощенной выдаче лицензий и разрешений ведется в России в рамках второго этапа реформы лицензионно-разрешительной деятельности. Срок окончания проекта был запланирован на 1 марта 2023 года. Однако накануне кабмин продлил его еще на полгода — до 1 сентября.

Не позднее чем за 60 дней до завершения эксперимента в правительство представят доклад о его результатах и предложения по внесению изменений в нормативные правовые акты РФ в целях закрепления результатов эксперимента на постоянной основе.

Напомним, эксперимент по оптимизации и автоматизации процессов в сфере разрешительной деятельности стартовал в августе 2021 года. С тех пор предпринимателям для получения разрешений и лицензий достаточно подать электронное заявление на портале госуслуг без необходимости сканировать и прикладывать пакет документов.

Дистанционный «Инспектор»

Минэкономразвития России запустило базовую версию мобильного приложения под названием «Инспектор». Сервис позволит проводить контрольно-надзорные мероприятия в дистанционном режиме. Разработчиком «Инспектора» выступило Минцифры России.

Пользуясь приложением, можно выполнить проверку с помощью видео-конференц-связи, отслеживать процесс посредством чек-листа, задавать маршрут проверки. Все чек-листы стандартизированы под формат и цели предстоящего контрольного мероприятия. «Инспектор» может блокировать подмену геолокации, сохраняет полученные в ходе мероприятия материалы (фотографии, видео-, аудиозаписи). Инспекторы могут зафиксировать результаты проверки электронной подписью, доступен просмотр истории предыдущих проверок. Результаты проверочных мероприятий по юридической значимости сопоставимы с документами на бумажном носителе. С помощью приложения уже проведено свыше ста дистанционных проверок.

Новеллы ГПХ

В 2023 году за лиц, привлеченных по договорам гражданско-правового характера, потребуются платить взносы на социальное страхование.

Это связано с объединением ПФР и ФСС. В то же время из Налогового кодекса РФ будет исключена норма о том, что выплаты исполнителям по ГПД освобождаются от обложения взносами на социальное страхование. Соответствующие изменения в пп. 2 п. 3 ст. 422 НК РФ предусмотрены Федеральным законом № 239-ФЗ от 14.07.2022.



ВАЖНО

Закупки как инструмент стабильного спроса

Советы от профессионала

Работа с торгами — отличный инструмент получить надежного заказчика и прозрачные условия контракта на старте. Так считает эксперт Центра «Мой бизнес» Новосибирской области, бизнес-тренер, юрист, автор проекта «Надежный партнер» по консалтингу и обучению малого бизнеса Андрей Туров. Со своей командой он строит тендерные отделы, обучил более 500 предпринимателей, руководит сообществом «Тендерные тренировки».



Андрей Туров, эксперт Центра «Мой бизнес» Новосибирской области, бизнес-тренер

С чего начать

Прежде всего нужно досконально и четко знать, что вы производите или продаете, как бы очевидно это ни казалось начинающим участникам госзакупок и торгов. Именно знание дает конкурентное преимущество.

Во-вторых, участвовать в закупках нужно только после тщательного изучения единой информационной системы «Закупки» (<https://zakupki.gov.ru/>), где всё подробно расписано. Нужно не полениться, посмотреть каждую ссылку на сайте, поискать ролики с видеообучением. И лишь получив полное представление о предстоящих

действиях, даже человек, прежде незнакомый с торгами, может почувствовать уверенность и начать участвовать в закупках.

Основные законы о закупках — № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». В данном случае, однако, достаточно знать лишь их основы. Почему? С 2014 по 2022 год в этот блок законодательства внесено более 80 изменений. И каждое из них — не менее 300 страниц, погружаться в которые для человека, неискушенного в юриспруденции, весьма проблематично. Если вы простой участник, изучите материалы самой площадки, потренируйтесь, и при определенном усердии со временем вы погрузитесь в тему и начнете ориентироваться.

Как избежать подводных камней

В основе успешной работы также лежит внимательное изучение документации, которое представлено в извещении самого контракта

или договора. Рекомендую обратить внимание на подводные камни и, в частности, нематериальные условия, пренебрежение к которым чаще всего и приводит к финансовым потерям исполнителя контракта.

Пример из практики моих клиентов. Компания выиграла тендер на поставку бумаги в г. Краснодар. Но из-за невнимательного чтения контракта не вникла в важную деталь: товар нужно было доставить по заявкам заказчика через три часа. А если вы сейчас, допустим, в Новосибирске или Нерюнгри?

Во время реализации работ рекомендую общаться с заказчиком письменно. То есть отправлять обращения официально по почте или доставлять лично в руки. Это необходимо делать на случай, если возникнет конфликт и будет необходимо подтвердить, что вы предприняли все действия для исполнения контракта.

Пишите письма

Не бойтесь претензионной работы. Часто приходится наблюдать, что она вообще не ведется поставщиками. Мы боимся писать письма заказчику, предпочитаем звонить, но в случае конфликта телефонный разговор, как говорится, к делу не пришьешь. Все стороны в полной мере должны осознавать, что у них есть ответственность и права, которые они могут защитить.

Система госзакупок едина для всей страны, другой подобной платформы нет. Сейчас на ней более 230 тысяч заказчиков по России, и у них нет иного способа приобрести нужные товары и услуги. Вы можете выбрать запросы на товары или услуги, а после отфильтровать их по местоположению, цене, срокам, которые везде указаны. Интерфейс платформы интуитивно понятен, достаточно правильно заполнять соответствующие графы и следовать инструкциям. Самое главное — не стоит хвататься за крупные заказы с первого участия, начните с лотов до 1 млн рублей.



ВОПРОС — ОТВЕТ

• В чем преимущество закупок?

Тендеры дают вам заранее известную информацию о том, что у вас приобретут с гарантированной оплатой после исполнения контракта с вашей стороны. Государство или структура, выходящая на закупку, гарантирует в своем лице благонадежность заказчика.

• Кто может стать исполнителем контракта?

Участвовать в тендерах может любой субъект, будь то физическое лицо, самозанятый, ИП или юрлицо, а также СОНКО — словом, любая коммерческая и некоммерческая организация.

• Какие бывают заказчики?

Государственные, муниципальные структуры, а также корпорации: «Росатом», «Ростелеком», «Роснефть». Первые работают по 44-ФЗ, а корпоративные — по 223-ФЗ, который максимально приближен к федеральному закону о госзакупках. Часто у корпоративных заказчиков контракты имеют более высокую стоимость.

• Что будет, если не исполню контракт?

Зависит от содержания договора. Одно из самых неприятных последствий — попадание в реестр недобросовестных поставщиков, из которого очень трудно выйти. Этого в принципе нельзя допускать.

• Если возник спор, всегда ли виноват только исполнитель?

Безусловно, нет. Вы вправе обратиться в прокуратуру, антимонопольную службу или просто вышестоящий для вашего контрагента орган власти, чтобы защитить ваши интересы.

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

Татьяна Илюшникова: Приоритет – поддержка МСП

стр. 1 > **Какие перспективы открываются для МСП в 2023 году?**

В наступившем году мы намерены в первую очередь развивать те направления и меры поддержки, которые уже на деле доказали свою эффективность. Те из них, что требуют доработки, будут соответствующим образом доработаны, причем в оптимальные сроки. Быстро реагировать на новые вызовы нам помогают постоянные тесные контакты с бизнесом – с его подачи мы всегда готовы оперативно доработать действующие или внедрить новые меры.

Планируется, в частности, продление совмещенной Программы 1764 и ПСК для поддержки инвестиционного кредитования. Среди приоритетов работа МФО с самозанятыми и начинающими предпринимателями, увеличение объемов финансовой поддержки субъектов МСП под поручительства РГО (на эти цели в 2023 году будет выделено не менее 240 млрд рублей) за счет перевода РГО на субсидирование исполнения обязательств. Запланирован также перезапуск лизинговой поддержки АО «МСП Лизинг».

Мы продолжим синхронизацию мер поддержки центров «Мой бизнес» со службами занятости по профобучению и дополнительному профобразованию, которое сейчас очень востребовано. Кроме того, планируется создание еще 14 техно-, пром- и агропарков в 11 субъектах Российской Федерации. Это масштабный пласт работы.

И конечно, будет увеличено количество услуг на цифровой платформе, оказываемых в электронном формате.

Цифровое направление в рамках нацпроекта в последнее время развивается весьма интенсивно...

Это, скажем так, органичное дополнение



к уже действующим мерам поддержки. На цифровые инструменты для МСП в наступившем году мы делаем особую ставку. Эксперты Минэкономразвития и VK уже провели серию обучающих вебинаров, где поделились опытом и лучшими практиками по работе с цифровыми инструментами в социальных сетях.

В 2023 году мы продолжим наше взаимодействие с крупными интернет-компаниями. В ближайшее время ожидается совместная акция с одним из ведущих маркетплейсов Ozon: предприниматели получат бонусы на продвижение своего товара, а также персонального менеджера, который поможет выйти на стабильные

продажи. На очереди запуск программ с другими крупнейшими интернет-компаниями.

Словом, наступивший год обещает быть весьма насыщенным. Всех нас ждет сложная и вместе с тем невероятно интересная работа. Уверена, что общими усилиями мы с ней справимся.

★ ПРИЗНАНИЕ

Стремительный Выход в лидеры

ПСБ возглавил рейтинг лучших интернет-банков для малого бизнеса

ПСБ занял первое место в рейтинге лучших интернет-банков для компаний малого бизнеса и второе место – для индивидуальных предпринимателей. Рейтинг составлен на базе исследования Business Internet Banking Rank 2022, которое провел Marksw Webb, и показывает, насколько полно и удобно предприниматели могут решать свои задачи в интернет-банке.

Согласно исследованию, стремительный выход ПСБ в лидеры произошел благодаря качественному росту цифрового опыта в большинстве продуктовых ниш

банка: кредитах, эквайринге, депозитах, бухгалтерии и документообороте, а также экосистеме партнерских сервисов.

Кроме того, ПСБ продемон-

стрировал лучший уровень цифровизации расчетно-кассового обслуживания и сервисов приема платежей, что обеспечивает наибольшие возможности для работы торговых компаний – клиентов банка.

Отдельно был отмечен бизнес-ассистент ПСБ – первый в России чат-банк, работающий в мессенджерах Telegram и WhatsApp, который позволяет узнать остатки по счетам, сформировать выписку, выставить или оплатить счет и многое другое, необходимое предпринимателям каждый день. Также чат-бот демонстрирует высокий уровень развития с точки зрения критериев разговорного интерфейса: распознает опечатки, понятно и лаконично общается. Бизнес-ассистент ПСБ стал самым функциональным и коммуникативно развитым на рынке.

Каждый интернет-банк был оценен UX-исследователями Marksw Webb по более чем 140 пользовательским сценариям и прошел семь юзабилити-тестов. Параллельно проводились интервью

со специалистами банков-участников и обсуждения с предпринимателями. Для проверки выводов исследования использовался количественный опрос бизнес-клиентов банков.



КОММЕНТАРИЙ



Александр Чернощекин,
старший вице-президент, руководитель блока цифрового бизнеса ПСБ

«ПСБ в своей стратегии развития отдает приоритет цифровизации как элементу непрерывного повышения качества и удобства взаимодействия клиента и банка. Такой подход особенно актуален для бизнеса, который всегда стремится сохранить свое время и повысить

эффективность работы компании, поэтому ПСБ поменял устойчивую парадигму банковского обслуживания и реализовал полностью цифровой путь для предпринимателей, максимально упростив решение их финансовых задач. В этом году мы интенсифицировали нашу работу по поиску новых решений и технологий, и лидирующие позиции ПСБ в рейтинге лучших интернет-банков для малого бизнеса подтверждают верность выбранного нами курса и мотивируют на дальнейшее внедрение востребованных банковских сервисов».

ИСТОРИЯ УСПЕХА

стр. 1 > Потому что работаю тоже с любителями. Обычным людям и детям нужно всё объяснить во время репетиции доступным и простым языком, чтобы зритель потом сказал: «Верю!»

Юлина мечта – создать современный психологический театр. Это должно быть отдельное здание с открытыми площадками для репетиций и спектаклей, где будет царить творческая атмосфера.

– Я хочу сделать семейный театр, интересный для всех поколений. Мечтаю о гастролях по России. Хочу работать и с бизнесом, приходить в крупные компании и ставить там спектакли. Приобщение к творчеству поможет людям находить новые решения, – уверена предприниматель.



Сверхзадача – зарабатывать деньги в бизнес-среде, а детские театры сделать бесплатными. Чтобы подросток в сложной ситуации смог прийти в студию, где его всегда примут, поддержат и помогут развить талант вне зависимости от финансовых возможностей семьи.

Наставник – это звучит гордо!



Бизнес-школа для детей

Дмитрий Ермолаев – основатель и руководитель детской бизнес-школы BALANCE в Новороссийске и Севастополе. Более 500 учеников здесь проходят профориентацию, развивают финансовую грамотность и soft skills.

– Я уверен, что бизнес-образование для детей станет одним из самых востребованных направлений. Именно поэтому считаю важным передавать накопленные знания детям в том же формате, как и при подготовке реальных управленцев и предпринимателей, но в игровой форме и с возрастной адаптацией, – полагает Дмитрий.

Проект получил статус социального предприятия, а прямо сейчас готовятся документы на получение государственного гранта. По инициативе Дмитрия Ермолаева в 2021 году был организован конкурс «Юный предприниматель» для детей от семи до 17 лет с призовым фондом более 150 000 рублей. Участниками стали более 130 будущих предпринимателей, которые защитили свои проекты перед опытными бизнесменами и инвесторами.

В прошлом году Дмитрий Ермолаев был отмечен наградой в конкурсе «Лучшие предприниматели Новороссийска по итогам года» в номинации «Лучший социально значимый проект», а сейчас номинирован на премию «Во благо. Новороссийск».

«Умка» – центр развития с пеленок

Сомнений в выборе профессии у Разили Хаировой не было. Она всегда знала, что будет педагогом, ведь в ее роду 26 учителей с общим стажем работы более 550 лет!

Однажды в командировке она посетила монтессори-центр. Это перевернуло ее представление о методике преподавания.

Вернувшись домой, Разили открыла в Сургутском районе небольшую группу по подготовке к школе. Курсы пользовались большим успехом. Это вдохновило педагога на открытие собственного бизнеса. Так больше десяти лет назад открылся первый центр детского развития «Умка». Сейчас их

два – в Белом Яру и Сургуте. А сама Разили пришла за бизнес-знаниями в Школу социального предпринимательства Фонда поддержки предпринимательства Югры.

– Сегодня в «Умке» работают опытные педагоги дополнительного образования, логопеды, психологи. Есть программы для детей от 10 месяцев до 10 лет. Дети занимаются музыкой, каллиграфией, фото- и видеосъемкой, логоритмикой. Работает творческая мастерская. Мастер-классы и занятия проводятся как для детей, так и для взрослых. Есть проекты для подростков. Один из них – «Мастерская кино». Этот проект высоко оценило жюри регионального этапа Всероссийского конкурса «Лучший социальный проект года – 2021», – рассказала Разили.



«Фабрика» научит шить всех

Четыре года назад Ксения Веретенникова из Удмуртии открыла школу шитья «Фабрика», которая уже выпустила тысячи учеников. Помимо основного направления, компания занимается социально значимой деятельностью – обучением и профориентацией детей,

пенсионеров, людей с ментальными расстройствами.

В 2018 году мама четверых детей Ксения Веретенникова долго искала в Ижевске, где научиться шить. Сейчас у нее пятеро детей, своя школа шитья «Фабрика», 4000 выпускников и региональная премия «Бизнес-Успех».

– Шить учим всех: женщин и мужчин, детей и пенсионеров, ребят с ОВЗ и тех, кто собирается работать по соцконтракту, – поделилась Ксения. – Среди выпускников «Фабрики» есть уже и лауреаты Недели моды Удмуртии, и создатели собственных брендов одежды.

В октябре 2022 года Ксения с коллегами решили расширяться. Благодаря льготному займу Удмуртского фонда развития предпринимательства открыли свое контрактное производство. И уже продали первую франшизу в Санкт-Петербург.

Планы на будущее амбициозные: продавать франшизы, развивать детские курсы на средства гранта для соцпредпринимателей, провести всероссийский форум «Удмуртия/Делай Fashion».

«Алгоритмика» успеха

Лауреат Всероссийского конкурса «Лучший социальный проект» Юрий Валянов развивает в Ярославской области сеть школ дополнительного образования «Алгоритмика», где детей обучают программированию и другим актуальным навыкам XXI века.

Развитие школ Юрий совмещает с работой в сфере IT. Идея заняться детским образованием возникла, когда стали подрастать собственные дети. По словам Юрия, он не нашел подходящего места, куда бы мог отправить своего ребенка на обучение, поэтому решил создать его сам. Франшиза «Алгоритмики» ему понравилась, и в 2019 году он открыл свой первый образовательный центр, сейчас их уже пять, где занимаются более 650 учеников и преподают более 20 педагогов.

– В перспективе хотелось бы закрыть нашими центрами весь областной центр, – поделился планами Юрий. – Я традиционно строю свое дело в сотрудничестве с муниципальной системой образования: школа

проводит бесплатные ознакомительные уроки в общеобразовательных учреждениях, готовит детей к олимпиадам и хакатонам. В конечном итоге наша общая цель – подготовить детей к будущему. Возможно, те, кто сейчас учится у нас, в скором времени станут задавать технологическую повестку страны.





ИТОГИ

Антикризисные меры:

реализация нацпроекта «МСП» в 2022 году

4,5 тыс.

субъектов МСП заключили контракты с госкомпаниями на сумму

3,3 млрд руб.
2,5 тыс.

субъектов МСП заключили экспортные контракты на сумму

1,18 млрд долл. США
>735 тыс.

договоров на сумму

5,9 трлн руб.
 заключено крупнейшими заказчиками с субъектами МСП

124

субъекта МСП получили лизинговое финансирование на сумму

1,3 млрд руб.
4,15 тыс.

молодых и социальных предпринимателей получили гранты на сумму

1,9 млрд руб.
240 тыс.

проверок отменено

В 3,6 раза

снижено число проверок

>150 тыс.

самозанятых получили поддержку в рамках НП «МСП»

>14 тыс.

начинающих предпринимателей получили финансовую поддержку

Центры «Мой бизнес»:

84

головных офиса

350

муниципальных отделений

370 тыс.

лиц получили услуги и меры поддержки центров

Выдано:

22,9 тыс.

микрозаймов на сумму

45,3 млрд руб.
15,6 тыс.

кредитов с гарантиями РГО на сумму

232,5 млрд руб.

Запущена цифровая платформа «МСП.РФ». Интегрированы восемь банков, Минцифры России, ЦБ РФ, ФНС России

>103 тыс.

уникальных пользователей обратились к услугам и сервисам платформы

>206 тыс.

услуг оказано через платформу

> 2,5 млн

разрешений продлено автоматически

> 28 тыс.

деклараций выдано по упрощенной системе

> 80 тыс.

предпринимателей продлили декларации и сертификаты

ПСБ ПАТРИОТ
 COSMOS HOTELS

 ОТДЫХ В АТМОСФЕРЕ
 КОМФОРТА И
 ИНТЕРЕСНЫХ
 РАЗВЛЕЧЕНИЙ

psbpatriot.cosmosgroup.ru


+7 495 9951085

psbpatriot.cosmosgroup.ru

Московская область,

Одинцовский

городской округ,

парк «Патриот», д. 4



Как продавать «ВКонтакте»

Вот уже три года Олеся Сизых ведет активную и весьма успешную коммерческую деятельность в интернет-маркетинге. В социальной сети «ВКонтакте» чувствует себя как рыба в воде. За 11 месяцев этого года общий бюджет рекламных запусков с ее участием достиг почти 3 млн руб. Мы попросили Олесю поделиться опытом с начинающими предпринимателями.



Олеся Сизых, предприниматель с 11-летним опытом, эксперт Центра «Мой бизнес» Новосибирской области

Это позволит вам организовать полноценный интернет-магазин: создавать подборки, разделять их по свойствам, прописать регионы доставки, валюту и форматы оплаты.

Подключите онлайн-оплату. Это дает прирост к продажам от 8 до 34% в зависимости от ниши. Нюансы настройки: для приема платежей на расчетный счет организации или ИП вам необходимо заключить договор с платежным провайдером РНКО «Деньги. Мэйл.Ру», «ВКонтакте» имеет

встроенный модуль для работы с кассами «АТОЛ» – это их официальный партнер. Если у вас другая онлайн-касса, то потребуется чуть больше времени и усилий на ее настройку. Если кассы у вас еще нет и продажи вы планируете осуществлять преимущественно через «ВКонтакте», то целесообразно остановить свой выбор на кассах «АТОЛ».

Доставляйте сервисами «ВКонтакте». Заключите договор со службами доставки, которые входят в партнерскую сеть «ВКон-

такте». Это покажет пользователям стоимость доставки.

Активно используйте промокоды. При раскрутке сообщества настройте приветственное сообщение, указав в нем промокод на скидку, комплимент или бонус при первой покупке вашего товара «ВКонтакте».

Качественно оформите карточки товаров.

Помните про заголовок! Если нет, то перечитайте пункт 1.

В каждом товаре возможно добавить пять фото. Запланируйте так, чтобы, помимо внешнего вида товара, пользователь смог узнать главные характеристики позиции. К примеру, в товаре, который представлен в нескольких цветах, покажите схематично варианты цветов.

Дайте в карточке товара ссылки на внешние ресурсы. Например, этот же товар вы продаете на маркетплейсе. Укажите это и на фото, и в карточке.

Разбивайте товары на несколько разных категорий. Например, в автосалоне машины могут быть разбиты на модели, марки цвета, годы выпуска, стоимость.

Таким образом, каждая позиция находится во всех категориях. А пользователь выберет привычный для себя формат фильтра.

Всегда помните о различии подачи информации в компьютерной версии и в мобильном приложении.

Продвигайте. Создайте сюжет со ссылками на товары или категории. Пользователи из запрещенных сетей привыкли к навигации в «актуальном». Создавайте клипы и прикрепляйте к клипу товар. В мобильном приложении для начала прикрепляемый товар/услугу нужно добавить в «закладки», а позже, при публикации клипа, добавить его из «закладок».

В начале пути не запускайте автоматическое продвижение. Обязательно попросите подписаться на ваше бизнес-сообщество всех своих знакомых и друзей – для массовки, так сказать. А система подберет вам соответствующую аудиторию в автопродвижении.

Пользуйтесь автопостингом. Готовьте материалы заранее и загружайте их в сеть, датируя.

Не забывайте миксовать информационные и рекламные посты. Обязательно добавляйте в пост ссылку на товар, услугу, форму обратной связи или фото-/видеоальбом.

Клипы. Это отдельный вид искусства и хороший способ получить органический трафик. Поставьте эксперимент, публикуя на протяжении двух недель ежедневно по одному клипу. Готовьте контент заранее на несколько публикаций. Спустя 14 дней вы будете приятно удивлены.

Чат-боты и рассылки. Позиция «зачем я буду делать рассылку тех материалов, которые размещаю на стене», неправильная. Аудитория «ВКонтакте» в легком шоке от количества активных сообществ в последние три месяца. Персонализированное напоминание сохранит более тесную связь с потребителем.

Качественная обратная связь. Кадры – «боль» всех предпринимателей. Убедитесь в том, что пользователям отвечает компетентный сотрудник.

Пользуйтесь парсерами и запускайте таргетированную рекламу. Экспериментируйте с формой подачи рекламы. Сохраняйте временную связку между публикацией информации внутри сообщества и текущими рекламными объявлениями. Ведите медиапланирование. Исключайте в рекламе негативных пользователей и используйте элементы ретаргета.

И самое главное – делайте регулярный анализ сообщества. Постоянство – признак мастерства.

Проверьте тип страницы. При запуске продаж в Интернете ориентируйтесь на создание бизнес-сообщества. У личной страницы или блога меньше возможностей для рекламного трафика, который вам потребуется в дальнейшем.

Смелее подключайте аналитику. Вам точно пригодятся сервисы для сбора подробной аналитики, анализа профилей и сообществ конкурентов, исключения неактивных пользователей, автопостинга, подключения сервисов рассылок чат-ботов.

У вас всего три секунды. При оформлении сообщества помните правило трех секунд. По статистике, именно за это время нужно влюбить пользователя в ваш продукт. Поэтому так важны заголовок и первые три строки описания сообщества. Кстати, заголовок – это еще и поисковый трафик внутри «ВКонтакте».

Пишем заголовок грамотно. Вот микроплан:

1. Найдите ТОП-10 поисковых слов, соответствующих вашему магазину. Тут поможет сервис Яндекса «Вордстат».

2. Помним правило 4U: «полезность», «срочность», «специфичность», «уникальность».

3. Если ваш бизнес развивается параллельно онлайн/офлайн, то укажите в базовой информации геолокацию.

Особое внимание – настройкам. Включите разделы «товары» или «услуги» в зависимости от формата бизнеса. «Товары» запустите в расширенной версии.



ОТ РЕДАКЦИИ

Один из активных участников акции – Центр «Мой бизнес» Хабаровского края. Здесь разработали удобный чек-лист по запуску рекламного кабинета в сети «ВКонтакте». Скачайте QR-код – и будет вам прибыль!



★ СТЕРЕОТИПЫ

Развенчиваем мифы о ЕНП

С 1 января 2023 года вводится единый налоговый платеж. Это новый порядок уплаты налогов через внесение платежа на единый налоговый счет. Новая система учета расчетов с бюджетом коснется абсолютно всех категорий налогоплательщиков. Развенчиваем самые распространенные заблуждения вокруг ЕНП вместе с Натальей Кривцовой, начальником отдела консультирования Центра «Мой бизнес» Ростовской области.



Наталья Кривцова,
начальник отдела
консультирования Центра
«Мой бизнес» Ростовской
области

МИФ 1. ЕНП – это новый налог

Нет. Состав налогов и применяемая налоговая система остаются прежними. Меняется схема перечислений средств в бюджет. Единый налоговый платеж (ЕНП) – это перечисление денег единой платежкой для большинства налогов. Все платежи аккумулируются на едином налоговом счете плательщика (ЕНС). Главное преимущество ЕНС – максимальное упрощение исполнения обязанности по уплате налогов, то есть вместо большого количества платежных поручений с указанием в каждом из них реквизитов налогоплательщикам будет достаточно



ВАЖНО!

Устанавливаются единые сроки уплаты налогов: один раз в месяц, 28-го числа, и единый срок сдачи отчетности – 25-е число каждого месяца.

внести средства на единый счет, один раз заполнить платежный документ, а потом менять в нем только сумму платежа. Перечисленные денежные средства будут

автоматически распределяться налоговыми органами в счет уплаты обязательных платежей в соответствии с установленной очередностью: сначала на погашение недоимки по хронологии

ее образования, затем на налоги с текущим сроком уплаты, а после – на погашение пени, процентов и штрафов. Такой механизм распределения средств исключит ситуацию, при которой по одним налогам у плательщика образуется переплата, а по другим – недоимка.

МИФ 2. Нельзя вернуть в случае переплаты

Переплату можно не только вернуть, но и поделить ею, к примеру, с партнером. Поручение на возврат будет направлено в Казначейство России не позднее дня, следующего за днем после получения заявления от налогоплательщика. Существовавшее ранее ограничение в три года на возврат/зачет исключается. Свободные денежные средства возможно зачислить на ЕНП другого лица по заявлению налогоплательщика. Для возврата средств нужно подать заявление. Сделать это можно разными способами: на бумажном носителе; в электронной форме по ТКС, подписав усиленной квалифицированной электронной подписью; в электронной форме через личный кабинет налогоплательщика, подписав

электронной подписью; в составе налоговой декларации по форме 3-НДФЛ.

МИФ 3. ЕНП – это сложно, ведь нужно подавать новое уведомление об исчисленных суммах...

Действительно, по налогам, авансам, авансовым платежам, которые платят до подачи декларации либо без нее, нужно подать уведомление об исчисленных суммах. Уведомление содержит всего пять реквизитов (КПП, КБК, ОКТМО, отчетный период и сумма). Достаточно одного уведомления по всем авансам вместо заполнения множества платежей с реквизитами в каждой. Так, уведомление об исчисленных суммах подается юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями по НДФЛ, страховым взносам, имущественным налогам юридических лиц и упрощенной системе налогообложения. Причем можно оформить одно уведомление на несколько периодов. Например, если вы знаете, что у вас налог по имуществу не изменится в течение года, то можно подать уведомление один раз сразу за год по всем срокам уплаты.

Уведомление многострочное. В одном уведомлении можно указать информацию по всем авансам каждого обособленного подразделения. Форма, порядок заполнения и формат представления уведомления утверждены Приказом ФНС России от 02.11.2022 № ЕД-7-8/1047@.

✓ ЧЕК-ИН

Маркировка интернет-рекламы в 2023 году

Роскомнадзор отложил штрафные санкции (для ИП – до 20 тыс. руб., юрлиц – до 500 тыс. руб.) за отсутствие маркировки интернет-рекламы до марта 2023 года. Поэтому есть время проверить, всё ли в порядке с продвижением ваших товаров и услуг в диджитал-среде.

Что считать рекламой?

Закон о рекламе выделяет следующие критерии рекламы:

- информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств;
- адресована неопределенному кругу лиц;
- направлена на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке.

Что не нужно маркировать?

Закон о маркировке рекламы не распространяется на социальную рекламу, рекламные рассылки по базе собственных клиентов компании через электронную почту, мессенджеры и пуш-уведомления. Не

нуждается в маркировке реклама, которая демонстрируется на телевидении (радио) и одновременно в Интернете без изменений.

Рекламируем сами

Реклама (баннер или контекстное упоминание) сопровождается меткой о том, что это реклама, и данными о рекламодателе (ИНН, название, форма собственности, адрес, ОГРН). Также она снабжена токеном или идентификационным кодом. Он присваивается оператором рекламных данных (ОРД) и вшивается в ссылку. Токен – свидетельство того, что реклама зарегистрирована в ЕРИР (Единый реестр интернет-рекламы – система учета в ведении Роскомнадзора). В дальнейшем по токену любой пользователь Интернета сможет легко пожаловаться на рекламодателя

в Роскомнадзор. И наконец, реклама снабжена отчетом – он отправляется ОРД в следующем месяце после прокрутки рекламы.

Делегируем подрядчику

Если вы размещаете рекламу через посредника, то дополните договор пунктом о том, что маркировкой и передачей данных теперь будет заниматься он. Делегирование полномочий также можно подтвердить отдельным договором.

Читаем и принимаем оферту

Если вы размещаете рекламу через крупные рекламные площадки, например «ВКонтакте» и «Яндекс», которые разработали свои собственные ОРД, то ответственность по маркировке рекламы вы

СПРАВКА

ОРД – оператор рекламных данных. Эта организация регистрирует информацию, полученную от всех участников рынка интернет-рекламы, и передает ее в реестр Роскомнадзора.

Сейчас в списке ОРД:

- «Яндекс» («Яндекс Оператор Рекламных Данных»);
- VK («VK Рекламные Технологии»);
- МТС («МедиаСкаут»);
- Ozon («Озон-ОРД»);
- Лаборатория разработки («Сбер»);
- «Вымпелком» («Первый ОРД»);
- «Амбердата» («ОРД-А»).

автоматически передаете им – если примете оферту в рекламном кабинете. Эти площадки предоставляют в личном кабинете форму, которую нужно заполнить, внести туда все данные, которые затем будут переданы ОРД.



ЭХО ПРАЗДНИКА

Благодаря всероссийской инициативе Минэкономразвития #МойбизнесПомогает вокруг центров «Мой бизнес» сформировалось уже целое сообщество благотворителей. В канун Нового года предприниматели всех регионов, от Камчатки до Владивостока, в очередной раз явили детям и всем нам завидную душевную (и не только!) щедрость. На это способны только люди с горячим и добрым сердцем.



Праздник – в подарок детям

В подмосковном Королеве на территории центра реабилитации детей с ограниченными

возможностями был устроен праздник.

Подопечным переданы новогодние подарки, которые собрали представители Центра «Мой бизнес» Московской области и благотворители местного предпринимательского сообщества.

Желания исполняют... елки!

Новогодняя акция #МойбизнесПомогает объединила Центр «Мой бизнес» Новосибирской области, региональный минпромторг, фонд «Шагаем вместе» и крупные заведения общепита.

Именно здесь в канун Нового года поселились лесные красавицы, украшенные не только игрушками,

но и письмами Деду Морозу от детей с ДЦП и онкозаболеваниями. Каждый гость заведения мог снять письмо с елки и сообщить о своем выборе хостес. Исполнить желание можно было и самому, связавшись с родителями автора письма или передав подарок в центр «Мой бизнес». На восьми елках было развешено в общей сложности 77 писем. Пожелания у детей разные: кто-то мечтает об игрушке, а кому-то нужны средства реабилитации.

Министр промышленности, торговли и развития предпринимательства НСО Андрей Гончаров уверен, что эта добрая акция привлечет внимание горожан, отдыхающих в новогоднюю пору в ресторанах, и они подарят детям праздник.

Новогодние мастер-классы для сирот

Центр «Мой бизнес» Астраханской области вместе с МСП-сообществом исполнили желания воспитанников интернатов и детских домов.

На предложение принять у себя детей откликнулись неравнодушные предприниматели. Так, в мастерской «Делай сам» организовали мастер-класс по изготовлению новогодних сувениров. В нем участвовали ребята из детского дома «Малышок», сообщила заместитель руководителя цен-

тра Мария Иншина.

Владелица студии Яна Черкасова рассказала, что в студии действует кружок рукоделия и столярная мастерская. Социальный предприниматель уже второй год бесплатно принимает сирот в рамках совместных акций с центром «Мой бизнес».

— Если мы можем сделать счастливым хотя бы одного ребенка, это уже хорошо, — полагает Яна.

Руководитель Центра инноваций социальной сферы Вера Макленкова уточнила, что «Мой бизнес»



при поддержке предпринимателей исполнил желания 26 сирот, мечтавших побывать в развлекательных центрах, в контактном зоопарке и в кондитерской.



МОЙ БРЕНД

Новогодние игрушки из Калининграда



Татьяна Кучиева – создатель бренда изделий ручной работы «Ручки-Могучки39». Свою первую игрушку мастерица изготовила в 2016 году, предназначалась она для маленькой дочки.

В сентябре этого года Татьяна возобновила свою творческую деятельность и теперь производит игрушки уже на постоянной основе, развернув активную работу по их реализации. Сегодня Татьяна – активный участник регионального маркетингового проекта для самозанятых. Серия игрушек «Эльфы» родилась после просмотра рождественского мультфильма «Хранители снов».

Фабрика «Моя забава»

Фабрика «Моя забава» создавалась в Ивановской области как семейный бизнес по производству новогодних и интерьерных игрушек.

ние коллекции ватных игрушек. Образами для них служат колоритные персонажи из русских народных сказок.

Хозяйка фабрики Наталья Ионова решила осовременить ремесленнический труд, объединив талантливых мастериц-художниц в творческий коллектив. На предприятии возродили старые советские технологии и уже не первый сезон создают новогод-



Кроме того, на фабрике открыта линия по производству фарфоровых изделий. Здесь разрабатывают, изготавливают и вручную расписывают фарфор, создавая уникальные сувенирные коллекции.



Шишки из серебра

Самарчане Вячеслав и Ирина Шаровы уже пять лет развивают собственное производство и бренд ювелирных украшений. Вячеслав занят непосредственно процессом производства, а Ирина разрабатывает дизайн изделий и отвечает за экономические показатели предприятия.

На старте ювелирного дела семья Шаровых запустила бренд брутальных мужских украшений BonnFactory, а в 2020 году поя-

вился еще один, нацеленный на женскую аудиторию – BUNTARKA. Одноименный шоурум был открыт в Самаре, на улице Фрунзе.

В производстве не используются драгоценные камни, но сами украшения весьма привлекательны. Большим спросом пользуется природная коллекция: изделия в виде веток, насекомых, шишек.

По словам Вячеслава Шарова, для создания украшений используются настоящие ольховые шишки. Их отливают по старинной технологии: заключают в гипсовую оболочку, обжигают и заливают металл. Таким образом, каждое изделие уникально, как это и свойственно природе.

Деловое издание
«Мой бизнес»
№01 (05), январь, 2023 год
Учредитель:
ООО АМК «РЕГИОН МЕДИА»
Издаётся с 2022 года

Главный редактор:
Ольга Терно
Шеф-редактор:
Татьяна Жевак
Выпускающий редактор:
Нина Приходько

Адрес редакции:
141981, г. Дубна,
Московская область,
ул. 9 Мая, д. 7В, стр. 2
Типография: «Форме Пресс»
Тираж: 999 экз.

Распространяется
бесплатно

Электронная
версия газеты:
мойбизнес.рф

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