

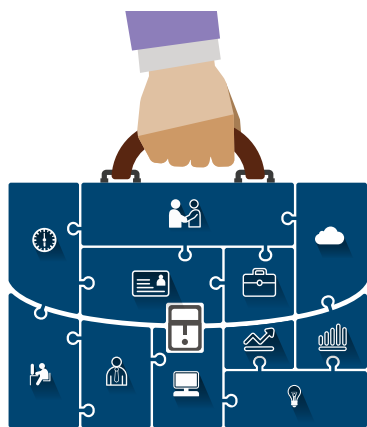


3

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

Татьяна Илюшникова,
заместитель министра
экономического развития РФ

«Мы подбираем
новые инструменты
поддержки бизнеса».



4

ИТОГИ

Более 270 тысяч
предпринимателей
и физических лиц
воспользовались
услугами центров
«Мой бизнес» в 2021 г.



5

МОЙ ЖЕНСКИЙ БИЗНЕС

В канун
8 Марта знакомим наших
читателей с бизнес-леди,
чья предприимчивость
и решительность
достойны восхищения.

ИСТОРИЯ УСПЕХА



Реализуют успешный проект
Валентина Вершинина и Рогне-
да Разумовская. Прежде обе
девушки учились и работали
в далеких от керамики сферах.
Открыли для себя глину и полю-
били ее, живя в разных городах
и в разное время, а объедини-
лись в Магадане уже в качестве
самозанятых.

Все, что можно сейчас уви-
деть в мастерской, – плод их
кропотливого совместного тру-
да. Разработка проекта, долгие
вечера за компьютером, по-
иск помещения, оборудования,
а еще – участие в тренингах,
консультации экспертов в об-
ласти финансового планирова-
ния, организованные Фондом
развития предприниматель-
ства... Все это заняло в общей
сложности два года и убедило:
они на верном пути.

По словам его авторов, про-
ект нацелен на реализацию
творческого потенциала детей

Гончарных дел мастера

Гончарная мастерская «Тепло» – место, где можно отвлечься от повседневной рутины, обрести вдохновение и научиться чему-то новому. В уютной, почти домашней атмосфере здесь создается уникальная авторская керамика, проводятся мастер-классы по гончарному мастерству и декорированию изделий из глины.

и взрослых. Работа с глиной
как способ самовыражения
важна для полноценной жизни.
Сам процесс позитивно влияет
на психику, развитие мелкой
моторики и в целом благотвор-
но сказывается на здоровье.

– Чтобы понять, за что мы
любим глину, нужно взять ее

в руки, – уверяет Валентина. –
Процесс создания собствен-
ного изделия дарит невероятные
ощущения. Из бесформенной
массы под воздействием тепла
глина превращается в творе-
ние, которое будет служить его
создателю долгие годы, даря
яркие приятные воспоминания.

Это ремесло сродни таинству,
тем и притягательно.

Интерес магаданцев к гон-
чарной студии как месту про-
ведения досуга растет, а его
хозяйки, уже вложившие в про-
ект 850 000 рублей, озабочены
решением новых амбициозных
задач:

» стр. 2

ЦИФРА НОМЕРА

25
млн

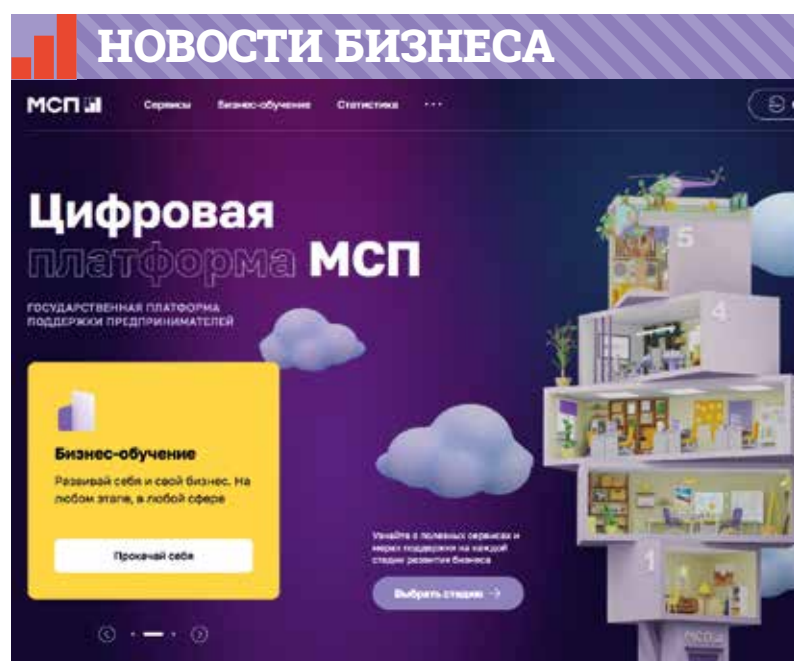
Главная цель нацпроекта по поддержке МСП –
увеличить количество занятых в сфере малого
и среднего бизнеса к 2024 году до 25 млн

ЦИТАТА НОМЕРА



Николай Агофонилов, исполнительный директор
и совладелец ЦАТ «Роботмаш»

Сегодня наша компания достойно представляет
Подмосковье на международном рынке.



В условиях турбулентности

Сегодня, когда бизнес в режиме 24/7 сталкивается с беспрецедентными вызовами, а субъекты МСП переживают эту турбулентность особенно болезненно, владельцам бизнеса важно понимать, где получить финансовую, правовую, методическую и информационную помощь. Куда бежать и что делать, знает Алексей Говырин.



Алексей Говырин,
депутат Государственной
Думы РФ

Мультисервис для предпринимателей

Запущена цифровая платформа МСП.РФ - удобный и понятный инструмент для доступа к государственным и бизнес-услугам.

Мультисервис для предпринимателей создан Корпорацией МСП совместно с Министерством экономического развития. Сейчас это 11 сервисов-сателлитов, необходимых для открытия и ведения бизнеса, где представлено около 70 готовых шаблонов: от возможности подать заявку на получение кредита до конструктора документов (заявление об открытии бизнеса, уведомление о переходе на упрощенку и пр.).

Одна проверка – один акт

По инициативе партии «Единая Россия» в конце прошлого года подготовлен законопроект, су-

щественно упрощающий жизнь НКО и субъектам МСП.

Единственным наказанием за первое административное правонарушение, не причинившее вреда жизни и здоровью людей, станет предупреждение. При этом закладывается базовый принцип «одна проверка – один акт», предполагающий, что при выявлении нескольких нарушений, объединенных одним составом, административные штрафы суммироваться не будут. Это исключит практику, когда субъект МСП за одно и то же нарушение штрафовали параллельно.

Как вырастить поставщика

В конце января в первом чтении Госдумой был принят законопроект о развитии субъектов МСП – «выращивании поставщиков».

Речь идет о механизме, позволяющем крупному бизнесу и госкомпаниям реализовывать собственные программы развития подрядчиков. Законопроект очень важен, он консолидирует опыт крупных компаний, которые занимаются продвижением своих поставщиков. Принятие закона открывает новые возможности перед МСП, упрощает их участие в госзакупках, что обеспечит рост деловой активности и экономическую стабильность субъектов малого и среднего бизнеса.

ИСТОРИЯ УСПЕХА

Ставка – на инновации

Центр аддитивных технологий «Роботмаш» был создан в 2015 году в наукограде Королев. Сегодня компания достойно представляет Подмоскovie на международном рынке, экспортируя свою продукцию в Индонезию, ОАЭ и Израиль. Историей успеха делится Николай Агофонилов, исполнительный директор и совладелец ЦАТ «Роботмаш».

Сфера наших интересов – промышленный дизайн, 3D-печать, технологический консалтинг, разработка устройств программного обеспечения. Желание развиваться именно в этой отрасли возникло у меня во время учебы в НИТУ «МИСиС» по магистерской программе Digital Fabrication (пилотный проект MIT Массачусетского университета).

Метод 3D-печати – это погружение в исследовательскую деятельность, инновации, компьютерное моделирование и многочисленные тесты. У нас работают выпускники ведущих вузов России. Сейчас мы сотрудничаем с Технологическим университетом, а также открыли кафедру аддитивных технологий в техникуме им. С.П. Королева.

Мы являемся также представителем экологической платформы TheOneProject и используем для 3D-печати материал в виде гранул, полученных после переработки пластиковых отходов.

Конечно, вначале было непросто, и здесь весьма кстати пришла поддержка подмосковного Мининвеста и центров «Мой бизнес». Для нас были созданы рекламные видеоматериалы, организована кампания продвижения сайта, выпущен проморолик. Мы получили выход на тематические и отраслевые форумы, смогли участвовать в образовательных мероприятиях, повышать квалификацию сотрудников.

Производственные площадки региона позволяют успешно применять новые технологии на практике, а спектр инженеринговых услуг – надежный потенциал для развития компании.



КОММЕНТАРИЙ



Екатерина Зиновьева, заместитель председателя правительства – министр инвестиций, промышленности и науки Московской области

«Рост числа субъектов малого и среднего бизнеса в Подмоскovie впечатляющий – более чем на 10% за год. В регионе уже зарегистрировано свыше 392 тысячи субъектов МСП. Число самозанятых за прошлый год выросло более чем в два раза! Бизнес выбирает Подмоскovie не случайно: здесь работает комплекс мер поддержки и создана вся необходимая инфраструктура для любого, даже самого высокотехнологичного производства. В 2021 году финансовую поддержку региона получили около 1350 предпринимателей на общую сумму 4,8 млрд рублей».

Гончарных дел мастера

стр. 1 > – Ищем новое творческое пространство, где могли бы разместить еще два гончарных круга, глиномес, вакууматор, раскатчик глины и другие приспособления. Это позволит увеличить объемы производства, развивать сотрудничество с сувенирными магазинами, а также барами и ресторанами для реализации нашей продукции.

В планах также участие в фестивалях, ярмарках изделий ручной работы и даже выход с кера-

микой собственного производства и уникального дизайна на внешний рынок, развитие бренда, неразрывно связанного с Магаданом, на российском и международном уровне.

– В ближайшее время мы намерены подать заявку в центр «Мой бизнес» на получение поддержки по рекламе и участие в программе по продвижению продукции на электронных торговых площадках. Так что рассчитываем на рост потока клиентов и увеличение выручки.

КСТАТИ

Предусмотренное бюджетом увеличение расходов на меры поддержки МСП коснутся и самозанятых: отныне они смогут получать от государства микрозаймы до 1 млн рублей.



АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

Татьяна Илюшникова: Малый бизнес – надежда и опора экономики

Первый номер газеты открывает своим интервью заместитель министра экономического развития РФ, куратор национального проекта по поддержке МСП и более чем 300 центров «Мой бизнес» Татьяна ИЛЮШНИКОВА.

Татьяна Александровна, читатели держат в руках первый номер газеты «Мой бизнес». Кому она адресована?

В первую очередь это газета о малом бизнесе и для малого бизнеса. Именно сейчас очень важно, чтобы предприниматели получали информацию о государственной поддержке, как говорится, из первых рук. Ранее были запущены портал «Мой бизнес», телеграм-канал, но предприниматели просили печатное издание. Для многих это привычный и наиболее удобный способ получения информации.

Газета – одна из системных мер, которые мы реализуем для создания единого информационного контура о поддержке и развитии малого и среднего бизнеса в нашей стране.

В России уже есть целый ряд деловых изданий. Чем «Мой бизнес» будет от них отличаться?

Тем, что героями и авторами публикаций будут предприни-

ЦИТАТА

Малый и средний бизнес становится одной из важных опорных точек экономики в нашей стране, ведь его деятельность в основном ориентирована на внутреннее потребление.

матели или работники инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса. Газета будет информировать своих читателей о конкретных мерах государственной поддержки, рассказывать о возможностях и путях развития своего бизнеса и, конечно, вдохновлять предпринимателей на новые идеи.

Вы сказали, что газета – это одна из мер по созданию единого контура поддержки МСП. Какие еще мероприятия реализуются в этом направлении?

Для успешного продвижения МСП мы развиваем единые стандарты поддержки, а также



Фото предоставлено пресс-службой Министерства экономического развития РФ

определяем и масштабируем лучшие практики через обмен опытом. Так, например, мы готовим скрипты для консультантов центров, карточки и памятки для предпринимателей с единой информацией о мерах государ-

ственной поддержки с возможностью их дополнения региональными мерами. Действует ежегодный рейтинг центров «Мой бизнес», который отражает работу регионов по определенным показателям.

Для масштабирования лучших практик мы также подбираем различные инструменты. Планируется запустить комплексную программу дополнительного образования в сфере поддержки и развития МСП на базе одного из крупнейших вузов России. Наши институты и инфраструктура поддержки должны опираться на общий базис знаний.

И, конечно, волнующий всех вопрос: что будет с малым бизнесом в новых условиях?

Малый и средний бизнес становится одной из важных опорных точек экономики в нашей стране, ведь его деятельность в основном ориентирована на внутреннее потребление. Наши компании должны будут заместить выпадающие услуги и товары. Некоторым придется серьезно переориентировать свой бизнес, а кто-то сможет начать новые проекты, заняв освободившиеся ниши. Новые вызовы для бизнеса не похожи на те, что были в период коронавируса. Мы не можем просто автоматически перенести или продлить меры поддержки, действовавшие ранее, поэтому ищем и реализуем новые подходы. Они включают финансовые и банковские инструменты, а также различные мероприятия, способствующие развитию бизнеса и снятию административных барьеров.

ФИНАНСЫ



Роман Гаврилов, вице-президент, директор департамента цифровых продаж среднего и малого бизнеса ПСБ

В настоящее время ПСБ проводит цифровую трансформацию, направленную на то, чтобы в будущем наши клиенты, как физические лица, так и бизнес, могли получать от нас любую финан-

ПСБ: онлайн-кредитование бизнеса

Наиболее востребованным инструментом среди субъектов малого и среднего бизнеса на сегодня является кредитование. О том, как новейшие технологии помогают развивать и совершенствовать этот процесс, рассказывает Роман Гаврилов, вице-президент, директор департамента цифровых продаж среднего и малого бизнеса ПСБ.

совую услугу в режиме онлайн. И у нас уже есть ощутимые успехи в этом направлении. Хорошим примером, в частности, является онлайн-кредитование. Платформой дистанционного кредитования, которая была разработана специалистами нашего банка, уже воспользовались более 100 тыс. предпринимателей.

Особенно актуальным и востребованным такой формат

оказался в 2020 году, когда государство предоставило бизнесу льготное финансирование на фоне пандемии. Точно и грамотно настроенные алгоритмы предложений и кредитных моделей позволили ПСБ за четыре месяца с момента запуска господдержки выдать кредитов на общую сумму более 50 млрд рублей по программе льготного кредитования бизне-

са. Благодаря разработанным алгоритмам, накопленной базе клиентов и развитию удаленных каналов процесс получения кредита теперь занимает считанные минуты.

Замечу, что к моменту начала пандемии мы уже работали над проектом онлайн-кредитования

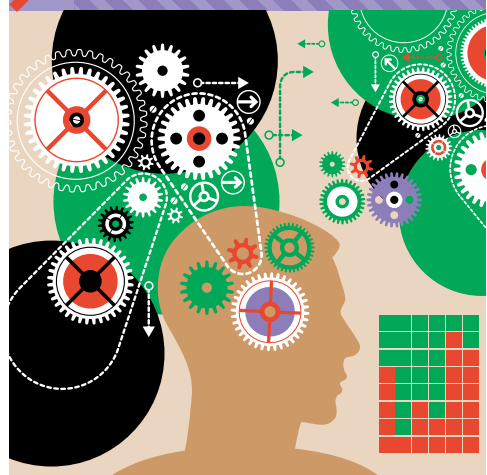
бизнеса, поэтому ПСБ понадобилось всего несколько недель на перестройку системы, чтобы запустить процесс выдачи льготного финансирования предпринимателям. В результате ПСБ занял второе место в России по числу выданных кредитов в рамках самой масштабной программы господдержки малого и среднего бизнеса «ФОТ 2.0». Бизнесменам для получения денег на их счет даже не надо было выходить из дома, так как все происходило онлайн – от подачи заявки до получения финансирования. Это один из ярких примеров того, как новые технологии могут упростить жизнь предпринимателям.

ЦИФРА

>100 тыс.
предпринимателей уже воспользовались платформой дистанционного кредитования



СТЕРЕОТИПЫ



Развеиваем мифы о центрах «Мой бизнес»

1 МИФ. Бытует мнение, что если получить поддержку от центра «Мой бизнес» (рекламу, сертификацию, маркировку, пройти обучение, получить консультацию и т.д.) – в будущем придется вернуть затраченные на это центром финансы в пятикратном размере!

РЕАЛЬНОСТЬ. Возвращать ничего не нужно! Центры «Мой бизнес» были созданы по всей России в рамках национального проекта РФ «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» для реальной помощи в режиме одного окна. Практически все услуги здесь оказываются бесплатно. Есть варианты с софинансированием 80/20, где 80% стоимости оплачивает центр за предпринимателя и 20% – сам получатель услуги, но этот момент сразу оговаривается в договоре и зависит от стоимости услуги (к примеру, реклама до 30 000 рублей – бесплатно). Единственное, что должен сделать предприниматель после получения услуги, – подписать АКТ о приеме (работ, услуг)!

2 МИФ. Есть мнение, что поддержку от центра «Мой бизнес» (рекламу, сертификацию, цифровизацию и т.д.) могут получить только «исключительные люди».

РЕАЛЬНОСТЬ. Получить услугу могут все субъекты малого и среднего предпринимательства, а также самозанятые граждане, подав заявку лично или онлайн на сайте «Мой бизнес» своего региона.

Услуги центра очень востребованы! Главное – успеть и не упустить свой шанс!

Что для этого нужно сделать: быть подписанным на аккаунт центра «Мой бизнес» своего региона.

3 МИФ. Многие думают, что льготное финансирование в центре «Мой бизнес» доступно только опытным предпринимателям и оно может обернуться скрытыми платежами и комиссиями.

РЕАЛЬНОСТЬ. Льготное финансирование может получить даже начинающий предприниматель со сроком регистрации до 12 месяцев, а также самозанятые граждане с первого дня регистрации в статусе плательщика НПД. Минимальная ставка по льготным микрозаймам в разных регионах отличается, в отдельных субъектах РФ она равняется нулю. Важно, что НЕТ скрытых комиссий и платежей.

ИТОГИ

Поддержка малого и среднего бизнеса в цифрах



КАЛЕНДАРЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Март 2022 года

Корпорация МСП и Минэкономразвития напоминают предпринимателям сроки сдачи отчетности, внесения обязательных взносов и уплаты налогов.

ДО 15 МАРТА налоговые агенты должны уплатить страховые взносы за работников за февраль:

- На пенсионное, медицинское и социальное страхование – в налоговую инспекцию;
- На страхование от несчастных случаев на производстве – в Фонд социального страхования;
- Отчет СЗВ-М о застрахованных лицах за февраль – в отделение Пенсионного фонда;
- Отчет СЗВ-ТД – в ПФР (если в феврале были кадровые изменения: перевод, присвоение квалификации, заявление по ведению трудовой книжки или переименование работодателя).

ДО 18 МАРТА производители алкогольной продукции должны передать в ФНС извещение об уплате авансового платежа акциза за март или об освобождении от его уплаты.

ДО 21 МАРТА необходимо передать уведомления об освобождении от НДС организациям и ИП с выручкой до 2 млн рублей за три предыдущих месяца либо использующим ЕСХН с доходом до 70 млн рублей за прошлый год.

До этой же даты импортеры товаров из стран ЕАЭС должны уплатить косвенные налоги – НДС и акцизы – за февраль, представив по ним декларации.

ДО 25 МАРТА самозанятые и ИП на НПД уплачивают налог на профессиональный доход за февраль. Организациям и ИП на общем режиме налогообложения надо уплатить НДС (третий платеж за IV квартал 2021 года).

28 МАРТА истекает срок сдачи компаниями на общем режиме налогообложения декларации по налогу на прибыль за 2021 год. Также это крайний срок для уплаты налога за 2021 год. При поквартальной отчетности надо перечислить

третий авансовый платеж за I квартал 2022 года, при ежемесячной – авансовый платеж за февраль. И не забыть представить налоговый расчет и декларацию. Все платежи и документы направляются в ФНС.

ДО 30 МАРТА организациям необходимо сдать декларацию по налогу на имущество за прошлый год.

ДО 31 МАРТА:

- Сдать в ФНС годовую бухгалтерскую отчетность за 2021 год;
- Плательщики УСН и ЕСХН должны заплатить ежегодный налог и сдать годовую налоговую декларацию;
- ИП на патентной системе налогообложения (ПСН), приобретшие патент на полгода с 1 января, должны оплатить 1/3 его стоимости;
- Организациям и ИП с работниками нужно перечислить НДФЛ с больничных и отпускных за март 2022 года;
- Производителям товаров, подлежащих утилизации, – представить в Росприроднадзор отчетность о выполнении нормативов утилизации и декларацию за 2021 год.

Полный текст документа размещен на сайте МСП.РФ



МОЙ ЖЕНСКИЙ БИЗНЕС

Хозяйка оленьей фермы



Анна Овчаренко, хозяйка оленьей фермы «Судимир», что в Тверской области, создала первый в России Музей оленя. Еще десять лет назад Анна была директором двух столичных фирм по складской логистике и даже представить не могла, что ее рабочий день будет начинаться... с поездки на вездеходе.

А теперь каждое утро хозяйка необычной фермы спешит в заповедник к пятнистым оленям и маралам, чтобы провести авторскую экскурсию о жизни диких животных.

— В семье не принято называть наше дело бизнесом, — говорит Анна. — Это уже скорее образ жизни. У нас нет офиса, мы живем на ферме, и перед нами — каждодневный спектр задач. Помню, восемь лет назад, когда мы с папой были в Испании, на выставке по оленеводству в Альбасете, развернулась дис-



куссия: испанцы, а также оленеводы из России утверждали, что заниматься экотуризмом — это нереально и экономически невыгодно. Однако уже в 2020 году

оленоводы из других регионов приехали к нам на обучающий семинар. И это стало для нас весьма показательным и важным событием! Мы постарались научить

гостей тому, что сами уже хорошо освоили. И во время пандемии у многих получилось внедрить туризм на своих фермах.

Подход к бизнесу может быть как женским, так и мужским, считает Анна. И при этом отмечает, что с гендерным разделением не сталкивалась. Ее никогда не оценивали по принципу: если ты женщина — значит, у тебя не получится.

— Главный принцип в бизнесе и жизни, будь ты женщина или мужчина, — это внутренняя чистоплотность и честность. Делать свое дело нужно от сердца, от души и с любовью, — уверена бизнес-леди.



Фотостудия для многодетной мамы



Ростовчанка Ирина Шинкаренко более десяти лет занимается профессиональной фотосъемкой. Ее дети — а их 11! — помогают маме с обработкой фотографий и продвижением услуг в социальных сетях. Участие в программе «Мама-предприниматель» вдохновило Ирину на строительство собственной фотостудии.

— Я рада, что попала в образовательную программу, где смогла упаковать свою идею, определиться с неймингом, просчитать финансы, которые необходимы для развития дела, — поделилась Ирина. — Теперь знаю, какие шаги необходимо предпринять, чтобы добиться цели. Тем более что мои младшие дети охотно участвуют в развитии бизнеса: обрабатывают фото, продвигают услуги в социальных сетях. В этом году нашей семье как малоимущей государство уже оказало поддержку в виде соцконтракта. Полученные средства мы направили на покупку профессиональной фототехники. Следующий этап — строительство рядом с домом, на Ростовском море, уникальной фотостудии с панорамным остеклением. В этом месте удивительные закаты и рассветы. На их фоне я и планирую проводить фотосессии.

Грантовые средства — на открытие кабинета

В Калмыкии врач-педиатр из Элисты Марина Бургакова открыла бизнес с помощью грантовых средств, став победителем конкурса «Мама-предприниматель».

В качестве гранта мама двоих детей получила 100 тыс. рублей, что стало хорошим подспорьем для обустройства педиатрического кабинета.

— Проработав три года в Москве, я приняла решение вернуться домой и открыть собственное дело, — рассказала Марина. — Начать мне помогли в региональном центре «Мой бизнес». О нем я узнала из соцсетей. Сначала пришла на обучающий семинар, затем получила маркетинговую помощь, а теперь я и другие участницы программы используем полезные знания на практике.

По словам бизнес-леди, участие в конкурсе стало для нее важным шагом к личностному и профессиональному разви-



тию: «Все идеально совпало. За пару месяцев до программы я уже начала готовить кабинет. А получив грант, смогла лицензировать свою деятельность, закупить нужное оборудование, заказать вывеску и рекламу». В декабре Марина уже принимала первых клиентов.

СЛОВО



Екатерина ЛАХОВА, Председатель Общероссийской общественно-государственной организации «Союз женщин России»

Поддержим, поможем, продвинем

Продвижение женского предпринимательства — признанный тренд в достижении национальных целей развития России на период до 2030 года. Современный подход к расширению участия женщин в экономике страны основан на взаимодействии государства, бизнес-сообщества и некоммерческого сектора. Союз женщин России считает продвижение женщин в различных сферах деятельности своей основной задачей.

ЦИТАТА

Союз женщин России считает продвижение женщин в различных сферах деятельности своей основной задачей.

Форум «Мой бизнес», собравший на своих площадках ведущих экспертов, представителей органов власти, бизнеса и общественных организаций, призван обсудить широкий круг вопросов, связанных с поддержкой и развитием малого и среднего бизнеса, социального предпринимательства и женских предпринимательских инициатив.

Важно, что программа форума построена с учетом широкого разнообразия интересов и практических целей его участников. Такой подход, несомненно, позволит максимально эффективно представить взгляд на настоящее и будущее женского предпринимательства в России.

Уверена, что актуальная проблематика и высокий представительский уровень обеспечат форуму широкий общественный резонанс и станут залогом продолжения экспертной дискуссии в будущем для расширения участия женщин в экономике страны, повышения их благосостояния и улучшения качества жизни.

МОЙ ЛАЙФХАК


Юрий САПРЫГИН,
коммерческий директор
компании «Листон»,
амбассадор Центра
«Мой бизнес»
Калужской области

Как расширить географию продаж

Расширение географии продаж – процесс, требующий серьезного погружения. Какие этапы я выделяю для себя и какие инструменты господдержки применяю в продвижении продукта?

Держите дорожную карту.

I этап. Подготовка к экспорту

А) Анализируем рынок:

- анализируем структуру продаж конкурентов;
- изучаем аналитику по странам из открытых источников;
- разбираемся с аналитикой поисковых систем – долгая, тяжелая, но самая эффективная работа.

Господдержка: первая организация, в которую вы должны пойти, – это локальный центр поддержки экспорта (ЦПЭ). Там проконсультируют, сложится общая картина. Аналитика от РЭЦ: <https://www.exportcenter.ru/services/analitika-i-issledovaniya/> (шикарная аналитика!). Также РЭЦ предлагает услуги исследования рынка.

Б) Готовим продукцию:

- модифицируем изделия под требования конкретного рынка (например, в США напряжение в сети – 110 В);
- сертифицируемся – боль абсолютно всех российских экспортеров;
- получаем разрешение на вывоз товаров

(здесь Юрий работает в системе ФСТЭК (Федеральная служба по техническому и экспортному контролю), и вопросов не возникает. – Прим. ред.).

Господдержка: РЭЦ частично компенсирует сертификацию (до 1 млн руб. на изделие!).

В) Готовим инфраструктуру всей компании (вот об этом многие забывают):

- ищем/готовим англоговорящих сотрудников;
- переводим сайт, презентации, рекламу;
- думаем, как это все поедет, полетит, поплывет... т.е. определяемся с подрядчиком (если на вас сразу свалится заказ, заниматься этим уже будет поздно);
- ищем рекламные площадки на потенциальном рынке (с ними надо опреде-

литься, прежде чем начать вывозить).

Господдержка: обучающие программы РЭЦ (их в каждом регионе проводит локальный ЦПЭ). Например, акселератор «Экспортный форсаж», который прошел Юрий. – Прим. ред.)

II этап. Развитие экспорта – когда всё поняли, сделали и пора расти

А) Строим дилерскую сеть. Логистика стоит больших денег, поэтому надо наладить оптовые поставки. Эксклюзивных прав бояться не нужно, но надо ограничивать их по времени.

Господдержка: РЭЦ и ЦПЭ вывозят экспортеров на выставки и бизнес-миссии, это самая рабочая история. Также есть

экспортное финансирование оптовых поставок (страхование, кредитование, финансирование клиента и т.д.).

Б) Выходим на маркетплейсы. Не надо сразу лезть на «Алибабу», т.к. можно утонуть в количестве заявок, но реальных лидов там будет мало. Нужны более специализированные, узкопрофессиональные или локальные площадки: времени – меньше, эффекта – больше.

Господдержка: у РЭЦ по этому направлению сильная команда. Они фондируют ваши ЛК на маркетплейсах, помогают продвинуть площадку.

В) Точка роста – OEM/ODM-производство. Перелицевать продукт под бренд партнера – это нормально. Не надо этого стесняться! Если у вас хороший и сильный партнер, то почему бы не поработать под его брендом?

Господдержка: все то же экспортное финансирование по линии РЭЦ. Также надо выстраивать работу с торгпредами РФ – это отличный инструмент поддержки. Еще есть «Школа экспорта РЭЦ», для начала можно просто изучить материалы.

ОТ РЕДАКЦИИ

Все ли так гладко? Конечно, нет. Есть федеральное законодательство, есть валютный контроль. Но РЭЦ работает, и вся инфраструктура поддержки экспорта меняется. Продукцию «Листона» можно увидеть уже более чем в 60 странах. Рекомендации Юрия Сапрыгина можно использовать на старте экспортной деятельности. А дальше у вас появится свой опыт, о котором вы сможете рассказать на страницах «МБ».

ЧЕК-ИН

Бизнес, ты в порядке?

Проверяем свое дело по четырем показателям

1 Правильно ли вы считаете чистую прибыль?

Главная ошибка – в выручке! Выручку нужно признавать по выполненным обязательствам – то есть в тот момент, когда вы отработали деньги: отгрузили товар клиенту, оказали услугу.

Пока обязательства не выполнены, предоплата – это деньги клиента.

Зачем это знать?

Чистая прибыль – главный индикатор жизнеспособности вашей компании.

2 Посчитайте свою точку безубыточности

Точка безубыточности – та выручка или тот объем продаж, который позволяет вам выйти в ноль.

Важно

После выхода в плюс не забывайте про этот маркер. Если раньше вы достигали точки на 15-й день, а теперь на 25-й – это повод задуматься.

Если компания еще не зарабатывает прибыль, то для нее точка безубыточности – это ближайшая цель.

3 Посмотрите, сколько денег заморожено в оборотном капитале

Все деньги имеют несколько агрегатных состояний:

- на счете лежит миллион рублей;
- на счете лежит миллион рублей. Вы купили на него товар про запас. Миллион рублей в виде денег превратился в миллион рублей в виде запасов;
- вы выполнили обязательства перед клиентом, но он платит с отсрочкой. До момента оплаты у вас дебиторская задолженность – деньги ваши, но пока у клиента.

Не допускайте, чтобы количество «заморожки» беспричинно росло.

Если забыть про оборотный капитал, то даже успешная компания может остаться без денег.

Как нельзя выпить лед, так нельзя и заплатить зарплату товаром или рассчитаться по аренде дебиторкой.

Поэтому нужно отслеживать размер оборотного капитала и не допускать, чтобы он разрастался и создавал вам проблемы.

4 Отслеживайте рентабельность своего капитала

Не теряет ли бизнес в эффективности? Рентабельность собственного капитала показывает, сколько процентов годовых дают вложенные предпринимателем деньги.

Посчитать ROE легко:

чистая прибыль/собственный капитал × 100%.

Рентабельность собственного капитала позволяет понять две вещи:

- Что происходит с эффективностью бизнеса.

Если ROE падает (даже при растущей прибыли) – значит, вложенный капитал работает менее эффективно, чем ранее.

- Какая доходность у дела.

Бизнес, доходность которого мала несоразмерно усилиям и рискам, – это не лучшая долгосрочная перспектива.



В КАДРЕ

Неформальный позитив

Выходим за границы офисов и создаем непринужденную обстановку где угодно. Неформальные встречи с бизнесом дают возможность лучше познакомиться друг с другом и обеспечить всеобщий позитив. Как это удастся центрам «Мой бизнес» — в рубрике «В кадре».



Грушевая суббота

Удобно разместить-ся в креслах-грушах в окружении единомышленников, держа в одной руке спелый фрукт, а в другой — стакан сока и... слушать лекцию о социальном интеллекте Антона Малафеева, преподавателя бизнес-школ в Париже и Ницце. Такие «грушевые субботы» проходят в Твери.



Бизнес-пикник у Черного моря

В Крыму встреча предпринимателей и самозанятых прошла в формате бизнес-пикника: утром — занятия йогой, а после — мастер-классы на открытом воздухе.



Что? Где? Когда?

Интеллектуальный поединок — это возможность прокачать свои командные навыки и почувствовать себя настоящими знатоками. В Ростовской области донских предпринимателей и сотрудников центра «Мой бизнес» объединили гонг, волчок и минута на обсуждение.

Тир, каша и псовая охота

Центр «Мой бизнес» совместно с Липецкой ТПП организовали в деревне Масловка Данковского района фестиваль «Отъездное поле». Участниками праздника стали почти 500 представителей бизнеса, общественных объединений, а также зрители из Липецкой, Воронежской и Тульской областей.

Предприниматели представили свою продукцию на ярмарке. Здесь же были организованы лучший тир и полевая кухня, гречневая каша с тушенкой и горячий чай на свежем воздухе — это что-то!..

Гости фестиваля познакомились с традициями русской псовой охоты, а еще продегустировали сыры из Масловки, сваренные по французским технологиям.



МОЙ БРЕНД

Микрофоны для звезд

Тула не только город оружейников и производителей пряников, но и место, где делают высокотехнологичные микрофоны, которые предпочитают крупнейшие мировые и отечественные звезды музыки. С микрофонами «Союз» теперь выступают многие знаменитости — от британской рок-группы Coldplay до Юрия Антонова.

Основатель уникального производства — Павел Баздырев.



Креатив от регионов



Амыркхан диктует этностиль

Калмыцкий бренд одежды Amyrkhan востребован в Германии. Основателем колоритного бренда является дизайнер-модельер Вера Мордеева. Одежда с уникальными принтами, буддийской символикой и национальными элементами на предприятии изготавливается вручную.

С помощью центра «Мой бизнес» бренд представлен на международной торговой площадке Alibaba.

Деревянные очки, покорившие мир

Бренд BREVNO был основан в Красноярске двумя друзьями, Федором Смирновым и Андреем Коровиным, в 2012 году. В коллекциях бренда — очки и аксессуары из дерева, преимущественно сибирской березы, а также из переработанного пластика. Продукция сибирской компании продается по всему миру, ребята активно презентуют ее на международных выставках. У компании 20 точек продаж в России и 26 — в Европе, в том числе в Париже, Лондоне, Риме, Женеве, Эдинбурге. Очки этого бренда носят медиAPERсоны с мировой известностью.



Наручные часы Pandora

Наручные часы Pandora Watch 2 от производителя из Калужской области — стильный современный аксессуар и средство управления автомобилем. Это 100-процентная разработка местных инженеров, начиная от корпуса из титана и композитных материалов, платы управления и заканчивая собственной операционной системой, в которой реализовано множество интересных идей.



Северный чай и не только

Мурманская область удивляет не только северным сиянием, но и «Северным чаем». Создатель бренда — мурманчанин Дмитрий Кальчук. Его компания что только не экспортирует в другие страны: и иван-чай, и ягоды, и варенье, и даже... морепродукты!



#МойбизнесПомогает

Впервые инициатива #МойбизнесПомогает была запущена Минэкономразвития зимой 2020 года. По всей стране в центрах «Мой бизнес» были установлены пункты для сбора вещей и подарков. Акция стала традиционной и проходит несколько раз в год. В декабре 2021 в ней приняли участие более 300 субъектов МСП от Калининграда до Чукотки. Предприниматели, самозанятые и НКО собрали на лечение детей около 650 тыс. рублей. Детям подарили более 2 тыс. подарков. Кроме того, была оказана помощь и поддержка 15 детским домам, пяти домам инвалидов, более чем десяти реабилитационным центрам и больницам. Около десяти приютов для животных получили более 450 кг корма.

Радость без границ



Инициатива #МойбизнесПомогает и призывает устроить праздник детям, находящимся на лечении в онкологическом центре, сплотили предпринимателей всей Оренбургской области.

Основатель компании «ПирШоу» Екатерина Щепанова, в частности, взяла под свое крыло ребят из онкоцентра и на постоянной основе организует для них праздники.

— Дети очень добрые, открытые, и это огромное счастье — сделать так, чтобы они улыбались, — прокомментировала Екатерина.



Новосибирские предприниматели и сотрудники регионального центра «Мой бизнес» исполнили мечту 48 ребятишек с ограниченными возможностями здоровья. В социальных сетях многие родители с благодарностью делились фотографиями своих детей, которые получили долгожданные подарки — именно те, о которых они просили в своих письмах Деду Морозу и Снегурочке.

Помощь погорельцам

В Тверской области благотворительные акции прошли под лозунгом «Предпринимая для тебя». Руководители бизнеса стали настоящими волшебниками для многодетной семьи погорельцев.



Сейчас семья живет в доме родственников и старается накопить деньги для строительства нового жилья раньше, чем ее попросят съехать.

— Это непередаваемые чувства — видеть, как дети радуются простым подаркам, как у них горят глаза и как они верят в чудо. Эти детки по-настоящему ценят заботу тех, кто к ним приходит и помогает исполнять их мечты, — поделилась своими эмоциями руководитель частного охранного предприятия «ОСА» Наталья Манаева.

В рамках той же акции коллектив центра «Мой бизнес» поддержал приют для временного пребывания бездомных собак «Преданный нос», созданный инициативной группой по защите бездомных животных. Сотрудники центра собрали еду для собак и помогли прибраться в вольерах.

Обучаем волонтерству

В Ростовской области в рамках инициативы #МойбизнесПомогает запустили проект «Корпорация добра».

Помимо организации сбора подарков для детей из кризисных семей, воспитанников детских домов и реабилитационных центров, проект включает в себя образовательную программу по корпоративному волонтерству для предпринимателей. Участниками первого вебинара стали более 30 собственников бизнеса. А сам проект, одним из авторов которого выступила Яна Куринова, директор управляющей организации центров «Мой

#ГладьКормиЛюби

Более 100 кг корма для бездомных животных передали амурчане в рамках благотворительной акции #ГладьКормиЛюби. Корм для своих питомцев получили фонд «Горячие сердца», общество защиты животных «Шанс», а также приюты «Остров спасения», «Том и Джерри» и «Подари надежду» («Кошкин дом»).

Как рассказала волонтер организации «Кошкин дом» Ольга Кривицкая, зимой местные приюты для брошенных животных особенно нуждаются в поддержке. Только в этом приюте, чтобы прокормить животных, ежедневно варят минимум 300 литров каши!

«Хочется сказать огромное спасибо всем неравнодушным гражданам, принявшим участие в акции, за ощутимую помощь бездомным животным и приютам, в которых они содержатся. В зимний период приютам очень нелегко выжить — в целом финансово тяжело, и в частно-



сти с кормами. Поэтому такая поддержка особенно важна», — поделилась Ольга Кривицкая.

В краснодарском центре «Мой бизнес» тоже решили помочь четвероногим: установили точку сбора кормов и необходимых средств ухода для обитателей благотворительной общественной организации «Приют для пострадавших животных «Краснодод».

Вешалка добра



Социальная акция «Вешалка добра» стартовала в Северной Осетии. Ее цель — помощь многодетным и малоимущим семьям в приобретении одежды, обуви, канцтоваров и игрушек.

В центре «Мой бизнес» Владикавказа организовали своего рода магазин с примерочной, с той лишь разницей, что здесь нуждающиеся семьи могут принять все вещи в дар. Первую партию товара закупили местные предприниматели, таким образом на деле поддержавшие акцию.

Конкурс рисунков

В Ивановской области организовали семейный конкурс рисунков с изображением символа нацпроекта по поддержке бизнеса — ракеты.



Победителей выбирали предприниматели и сотрудники центра «Мой бизнес». Четыре эскиза были взяты за основу для уникальных коллекционных открыток, выпущенных центром. Все участники акции были отмечены памятными подарками и творческими наборами.

«Благодарим «Мой бизнес» за конкурс, за внимание, за подарки, за горячий кофе и душевный разговор. Желаем всем процветания, здоровья и любви! Пусть идеи таких конкурсов не иссякнут!» — пожелала Елена Боровская, мама юных участников конкурса.

