180 000 услуг оказали центры «Мой бизнес» за первое полугодие 2026 года

ЦИФРА НОМЕРА: 180 000

Мой бизнес

ДЕЛОВОЕ ИЗДАНИЕ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

№ 03 (19) ОКТЯБРЬ 2026

РАСТИТЬ МЕБЕЛЬ

В СОАВТОРСТВЕ С ПРИРОДОЙ

Новая Третьяковка, Казанский кремль, Всероссийский музей декоративного искусства и международные переговорные ПМЭФ-2025. Везде — уникальная продукция петербургской мануфактуры «СПАУН». Компания выращивает эксклюзивные столы, стулья, интерьерный декор и арт-объекты из мицелия и уже шесть лет доказывает, что природа может быть не ресурсом, а соавтором.





«СПАУН» — единственная в России, третья в мире мануфактура полного цикла по созданию предметов из мицелия. За шесть лет команда прошла путь от небольшой экспериментальной лаборатории до собственного производства. История бренда началась в 2020 году. Дарья Токарева училась в Академии Штиглица и работала промышленным дизайнером. Наблюдая за легкой промышленностью, она увидела противоречие: предметы, которые делают среду красивее и комфортнее, создаются с существенным воздействием на окружающий мир. Так в 2020 году появилась идея переосмыслить сам принцип производства вещей — соединить дизайн, функциональность и природный процесс.

«Если вы когда-нибудь собирали грибы, то знаете: их нельзя срывать — только срезать ножом. Потому что шляпка на ножке лишь плодовое тело. А под землей — белая мягкая паутинка, мицелий. Она может тянуться на километры. Один ее вид «договаривается» с деревьями об обмене веществами, другой — захватывает червячков и формирует кокон. Царство грибов меня сильно вдохновило», — отмечает Дарья. Она открыла экспериментальную лабораторию, собрала команду лаборантов и ученых-микологов. Главной задачей было превратить природный процесс в управляемую технологию создания предметов.

В начале 2023 года команда открыла опытный цех на 60 квадратных метров: здесь выращивали первые изделия и отлаживали технологический цикл. В том же году «СПАУН» вошла в топ-10 стратегически важных для страны проектов Агентства стратегических инициатив, а Дарья Токарева представила проект Президенту России. В 2024 году началось масштабирование: проектирование новых линий, разработка собственного оборудования и инженерных систем. Осенью открылось первое производственное здание.

Сегодня на мануфактуре соединяются технология и ручной труд. В производстве нет токсичных клеев, смол и химических пропиток — используется органика, сертифицированная и безопасная.

«Изделия рассчитаны на 10–15 лет ежедневного применения. Предметы декора — вазы, панно — прослужат дольше. Когда вещь надоест, ее можно вернуть нам: из старой вазы мы вырастим новую», — рассказывает Дарья Токарева.

Продукция прошла проверку в независимых лабораториях, имеет сертификаты безопасности, поддается 100%-ной переработке. За шесть лет «СПАУН» создала более 100 проектов. Среди реализованных — мебель и интерьерные предметы для международных переговорных комнат на ПМЭФ-2025, стол из мицелия по дизайн-проекту Ирины Глик и маска из грибной кожи для выставки певицы Кати IOWA.

В сентябре у «СПАУН» появилась первая точка присутствия в Москве — в интерьерном центре класса люкс Casa Ricca Expo. В Петербурге изделия можно увидеть и приобрести в ТК «Невский» в рамках проекта «Петербургский сувенир», реализуемого по заказу НО «Фонд развития субъектов МСП в Санкт-Петербурге» при поддержке Комитета по промышленной политике, инновациям и торговле Санкт-Петербурга.

АНОНС:



Татьяна ИЛЮШНИКОВА, заместитель министра экономического развития РФ

ЕДИНОЕ ОКНО ГОСПОДДЕРЖКИ

«ЦЕНТРЫ «МОЙ БИЗНЕС» НАХОДЯТСЯ НА ОСТРИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ: ПЕРВЫМИ ВИДЯТ ЗАПРОС, НАХОДЯТ РЕШЕНИЯ И ПОМОГАЮТ ДЕЛАТЬ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ЭФФЕКТИВНЫМИ». с. 3



МАРКЕТПЛЕЙСЫ ПО-НОВОМУ

ЗАКОН № 289-ФЗ О ПЛАТФОРМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ: ЧТО ПРОВЕРИТЬ СЕЛЛЕРУ — РЕКОМЕНДАЦИИ ЭКСПЕРТА И ШЕСТИЧАСОВОЙ ОНЛАЙН-МАРАФОН. с. 2



КРЕАТИВНЫЙ КОД

ЭНЕРГОСЕРВИС ИЗ САМАРЫ, ИГРУШКИ ИЗ БЕЛГОРОДА, ИИ-ПРОДУКТЫ ИЗ КРЫМА: КАК УЧАСТНИКИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ «КРЕАТИВНЫЙ КОД. РОССИЯ» ТРАНСФОРМИРУЮТ БИЗНЕС. с. 4-5

#МОЙВЫБОР



ПЛАТФОРМЕННАЯ ЭКОНОМИКА — 2026

ЧТО ПРОДАВЦУ ПРОВЕРИТЬ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

С 1 октября 2026 года действует Федеральный закон № 289-ФЗ о платформенной экономике. Для селлеров он меняет логику отношений с маркетплейсами. Что проверить сейчас, когда закон начал работать, разбираемся с практикующим экспертом центра «Мой бизнес» Краснодарского края Александром Пошвиным, автором программы «Менеджеры ВБ. Как научиться работать на WB».

1. ДОГОВОР И КОМИССИИ

Скачайте договор и сохраните отдельно. Проверьте комиссии, логистику, штрафы, возвраты и основания блокировок. Если площадка повышает вознаграждение, меняет порядок его расчета или ключевые условия логистики, она должна уведомить вас минимум за 45 дней.

2. ЦЕНЫ И АКЦИИ

Снижение цены за счет продавца допускается только с его согласия. Можно установить минимальную цену или запретить скидки за свой счет. За отказ площадка не вправе снижать рейтинг, ухудшать позицию карточки, ограничивать кабинет или снимать товар с продажи.

3. ДОКУМЕНТЫ И КАРТОЧКИ

Маркетплейсы должны проверять сведения о сертификатах, декларациях, СГР и маркировке через государственные реестры. Карточки, созданные до 1 октября, должны пройти проверку в течение 180 дней. Узнайте: действуют ли документы (имеют актуальный срок действия); корректно ли товар к ним привязан; верны ли ТН ВЭД/ОКПД2; есть ли регистрация в «Честном знаке»; совпадают ли сведения в карточке с реестрами.

4. БЛОКИРОВКИ

Если заблокировали карточку или кабинет, сохраняйте уведомление и основание блокировки. В обычной ситуации маркетплейс должен направить мотивированное уведомление не позднее чем за три дня до блокировки. После устранения причины ограничение должно быть отменено в течение 48 часов с момента, когда площадке стало об этом известно.

5. ЖАЛОБЫ И ФИНСВЕРКА

Ответ на жалобу должен быть дан не позднее 15 дней. Поэтому сохраняйте скриншоты, отчеты, уведомления, историю изменения цен и переписку. В части финансовой сверки продавец вправе запросить акт сверки и связанные документы. Площадка должна предоставить их в течение семи рабочих дней и актуализировать не реже раза в месяц.

ЧЕК-ЛИСТ СЕЛЛЕРА НА ОКТЯБРЬ-НОЯБРЬ:

- ✓ сохранить договор и уведомления;
- ✓ установить минимальные цены по SKU;
- ✓ проверить документы, маркировку и карточки;
- ✓ архивировать спорные операции и скриншоты;
- ✓ ежемесячно сверять удержания;
- ✓ подготовить шаблон досудебных жалоб;
- ✓ назначить ответственного за изменения условий площадки.

#МОИЗНАНИЯ

ОНЛАЙН-МАРАФОН ДЛЯ СЕЛЛЕРОВ

1 октября состоялся онлайн-марафон «День платформенной экономики», организованный Минэкономразвития России и компанией «Новаторикс». Более 6 часов эфира, десятки вопросов от предпринимателей и разбор нового закона № 289-ФЗ.

Зачем рынку регулирование — рассказала Анастасия Небытова, директор Центра платформенной экономики ЦСР. Тему предсказуемости условий и защиты селлеров раскрыла Евгения Черницкая, председатель совета АУРЭК. Про ПВЗ в новой системе платформенной экономики — Ольга Козыркина, президент АРСПВЗ.



О навигации предпринимателя с помощью региональных центров «Мой бизнес» — Максим Огладков, исполнительный директор Национального агентства «Мой бизнес». Также спикерами эфиров стали Ярослав Даньков, руководитель проектного направления клиентского опыта продавцов RWB, Елена Заева, директор по взаимодействию с федеральными органами власти Ozon, Надежда Капустина, руководитель проекта ИИ-консультанта «Новаторикс».

«Минэкономразвития России регулярно проводит информационную работу с предпринимателями на базе центров «Мой бизнес». При этом запрос на понятную и верифицированную информацию о работе с маркетплейсами и новых правилах платформенной экономики остается высоким. Поэтому мы решили дать предпринимателям возможность получить информацию непосредственно от представителей государства и крупнейших платформ. Именно для этого провели онлайн-марафон, который позволит подробно разобрать изменения в законодательстве, практику работы на цифровых платформах и ответить на вопросы бизнеса», — сказала заместитель министра экономического развития России Татьяна Илюшникова.

В этот день с основным событием запустили очные площадки в регионах. В центрах «Мой бизнес» прошли тренинги, лекции и конференции, посвященные платформенной экономике.

Запись онлайн-марафона

#НОВОСТИ

СТРАТЕГИЯ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ

Председатель Правительства России Михаил Мишустин подписал Стратегию развития креативной экономики на период до 2036 года. Документ разработан Минэкономразвития России по поручению Президента Владимира Путина совместно с федеральными органами власти, отраслевыми и экспертными сообществами. Цель — увеличить вклад креативной экономики в ВВП страны к 2036 году до 7,7%. Отдельное внимание уделено креативным кластерам, кадрам, коммерциализации интеллектуальной собственности, крупным межотраслевым проектам.

ЛЕНДИНГ ДЛЯ ПЛАТФОРМ

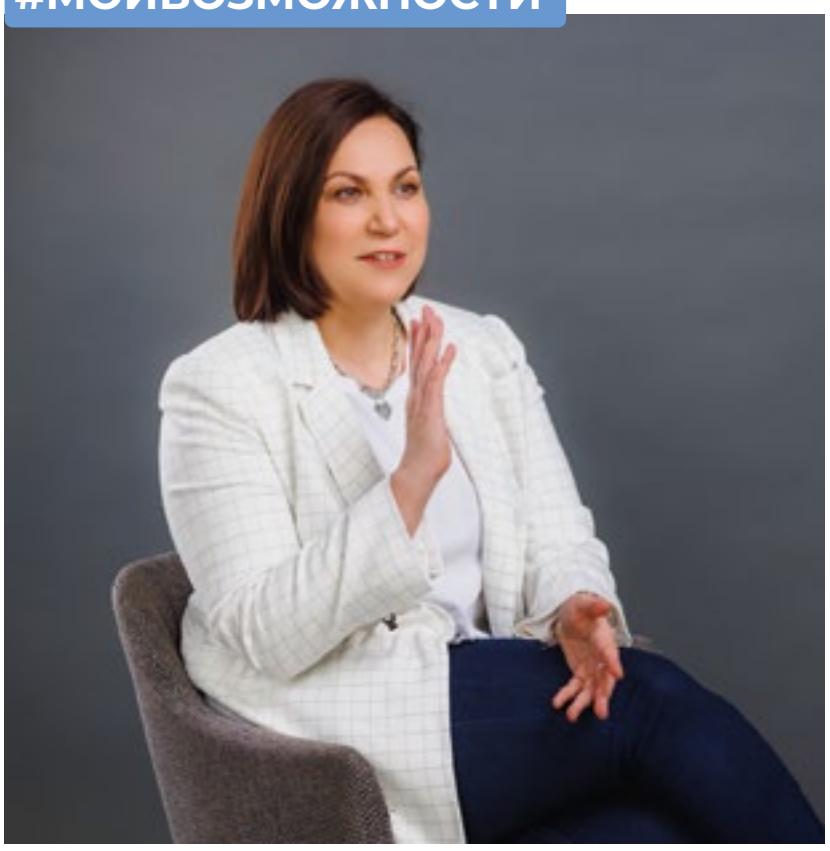
Минэкономразвития России открыло доступ к специализированному лендингу, где размещен реестр посреднических цифровых платформ. Ресурс позволяет в удобном формате ознакомиться с составом реестра, критериями включения и порядком взаимодействия с ведомством. В частности, для включения в реестр среднесуточная аудитория интернет-площадки должна составлять не менее 100 тысяч человек в среднем за предшествующий год, а совокупная стоимость сделок с использованием платформы — не менее 50 млрд рублей за год.

РЕКОРД ПО ТОРГОВЫМ ЗНАКАМ

За восемь месяцев 2026 года Роспатент зарегистрировал 77,5 тысячи товарных знаков отечественных и иностранных правообладателей — на 12% больше, чем за аналогичный период 2025 года. Исключительные права на 70,4 тысячи товарных знаков получили именно российские заявители — это на 11% больше. Правовая охрана чаще всего выдавалась на программное обеспечение, электронику, одежду и обувь, бытовую химию, парфюмерию и косметику, печатную продукцию и канцелярские принадлежности.

БОЛЬШАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА

#МОИВОЗМОЖНОСТИ



ТАТЬЯНА ИЛЮШНИКОВА

ЗАМЕСТИТЕЛЬ МИНИСТРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ

Важное достижение — создание специальных институтов развития и поддержки малого бизнеса. Они были и раньше, но за последние пять-шесть лет все разрозненные элементы мы собрали в единую структуру как на федеральном, так и на региональном уровне и обеспечили единые подходы к поддержке бизнеса на всей территории страны. Центры «Мой бизнес» находятся на острие взаимодействия с предпринимателями: первыми видят запрос бизнеса, находят решения и помогают делать системные меры поддержки более адресными и эффективными. За 6 месяцев 2026 года они оказали 180 тысяч услуг. Открыто 5 тысяч субъектов МСП, создано почти 6 тысяч рабочих мест. В повестке остается работа с приоритетными группами. Почти 3,5 тысячи ветеранов СВО обратились за помощью, чтобы открыть или масштабировать свое дело.

400
ЦЕНТРОВ «МОЙ БИЗНЕС» В РФ

ЗА 1-Е ПОЛУГОДИЕ 2026-ГО

180
ТЫС. УСЛУГ

370
МЛРД РУБ. — ОБЪЕМ ФИНПОДДЕРЖКИ

5000
СУБЪЕКТОВ МСП ОТКРЫТО

В России государством создана доступная и удобная инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса — центры «Мой бизнес». Они работают по национальному проекту «Эффективная и конкурентная экономика» и ориентированы на помощь предпринимателям в открытии и развитии своего дела. Сегодня сеть насчитывает почти 400 подразделений в 88 регионах России, благодаря чему предприниматели по всей стране получают помощь в формате одного окна.

БЕСПЛАТНЫЙ КОНСАЛТИНГ

Специалисты центра помогут с правовыми вопросами (регистрация ИП/ООО под ключ, открытие расчетного счета, регистрация ККТ, лицензии, патентование), бухгалтерским учетом, налогообложением, кадровыми задачами; сориентируют по всему спектру мер поддержки, которые сегодня реализуются по линии Минэкономразвития, Минсельхоза, Минпромторга, Минцифры, Корпорации МСП и других. Также можно получить консультацию по составлению бизнес-плана и технико-экономического обоснования.

ОБУЧЕНИЕ

Центры являются площадками для нетворкинга и проведения мероприятий, предоставляют предпринимателям доступ к образовательным программам, разработанным как внутренними специалистами, так и приглашенными экспертами. В них регулярно проходят семинары, вебинары, тренинги и мастер-классы — от генерации бизнес-идеи до тем цифровой экономики. Есть и долгосрочные программы.

ФИНАНСЫ

Доступны микрозаймы на льготных условиях до 5 млн рублей на срок до 3 лет, а также поручительства (чтобы получить кредит без большого залога). Льготные лизинговые программы позволяют на выгодных условиях приобретать оборудование и коммерческую недвижимость. Для отдельных категорий (например, социальные предприятия или экспортеры) действуют специальные гранты и субсидии.

ИМУЩЕСТВО

Начинающие предприниматели (зарегистрированные менее 3 лет назад) могут на конкурсной основе арендовать офисное помещение по льготной цене на базе бизнес-инкубатора. В приоритетном порядке места предоставляются социальным предпринимателям, участникам СВО. В центрах также функционируют зоны коворкинга с оборудованными рабочими местами, переговорные комнаты и конференц-залы. В некоторых регионах доступны фотостудии и студии записи подкастов.

ПРОДВИЖЕНИЕ

Центры «Мой бизнес» помогают предпринимателям продвигать продукцию: содействуют в сертификации и стандартизации, выходе на маркетплейсы и электронные торговые площадки, создании контента для интернет-продвижения (фото, видео, полиграфия, сайты). Организуют бизнес-миссии и участие в российских и международных выставках. Услуги предоставляются бесплатно или на условиях софинансирования: доля господдержки — от 50 до 90% стоимости.

СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ

В зависимости от региональной специфики могут быть доступны услуги центров кластерного развития, инжиниринговых центров, центров поддержки экспорта или народных художественных промыслов. Центры «Мой бизнес» выступают операторами партнерских программ Минэкономразвития России с крупными компаниями. Это позволяет предпринимателям снижать издержки и пользоваться востребованными сервисами. Доступны консультации по маркировке товаров в центрах «Честный знак» в 42 регионах, бухгалтерское сопровождение сервиса «Мое дело», специальное страхование от СОГАЗа, бонусы на продвижение от «Авито», сервис доставки СДЭК прямо на базе центров, а также продвижение на маркетинговой платформе АО «НСПК».



НОВИЧКАМ — СТАРТ

Начинающим предпринимателям, которые делают первые шаги в бизнесе, в центрах помогают выбрать оптимальную организационно-правовую форму, режим налогообложения, а также бесплатно, без уплаты госпошлины зарегистрироваться. Важно, что меры поддержки центров «Мой бизнес» синхронизированы с деятельностью служб занятости. Прежде всего, это совместная работа по предоставлению социального контракта — единовременных выплат, которые можно получить на развитие своего дела.



ОПЫТНЫМ — РОСТ

С первого дня регистрации предприниматель получает доступ к микрофинансовой поддержке, которая выступает в качестве первоначального капитала. Только за первое полугодие 2026 года такой помощью воспользовались почти 36 тысяч субъектов МСП: они привлекли 370 млрд рублей, которые инвестировали в модернизацию производства и повышение производительности труда. Также бесплатно оказываются консультации по любым вопросам ведения бизнеса, включая налоговые и юридические, по трудовому законодательству, по вопросам охраны труда, аттестации рабочих мест, лицензированию деятельности, получению и подтверждению статуса социального предприятия.

САЙТ
мойбизнес.рф

ВКОНТАКТЕ
vk.ru/moibizbiz

МАКС
max.ru/moibizbiz

2,5 ТЫСЯЧИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ВЫБРАЛИ «КРЕАТИВНЫЙ КОД. РОССИЯ»



Рассказываем об участниках национальной программы Минэкономразвития России, которая помогает малому и среднему бизнесу (МСП) из креативных и производственных индустрий повышать конкурентоспособность и масштабироваться. Стратегический партнер программы: Агентство стратегических инициатив. Банк-партнер: СБЕР. Партнер специального трека «Бережливые технологии»: правительство Москвы. Партнер эфиров: «VK Реклама». Интеллектуальный партнер: издательство «МИФ». Информационный партнер: журнал «Эксперт».

«Результаты регистрации на участие в программе «Креативный код. Россия» показывают высокий интерес к мерам государственной поддержки со стороны креативного предпринимательства. 2500 компаний из 89 регионов — это живой срез креативной России. Широкая география мегапроекта, охватывающая даже самые отдаленные территории, доказывает: креативные индустрии являются драйвером развития не только столиц, но и регионов России», — прокомментировала заместитель министра экономического развития России Татьяна Илюшникова.

ТРАНСФОРМИРОВАТЬ ШКОЛУ В ЦИФРОВУЮ СИСТЕМУ

Татьяна Кулакова — предприниматель из Новосибирска, руководитель школы танца и спорта «Галатея». «Галатее» семь лет, два года назад открылся филиал в Улан-Удэ. Сегодня здесь занимаются 130 детей от 3 до 18 лет.

Идея пришла к Татьяне во время беременности дочерью. За плечами — техническое образование и карьера в строительстве. Вдохновившись головной школой «Галатея» в Ростове-на-Дону (27 лет работы), она открыла такую же в Сибири — чтобы дети региона выходили на международные сцены.

Татьяна системно пользуется поддержкой центра «Мой бизнес» Новосибирской области: обучающие программы, консультации, подбор персонала. Весной 2026 года участвовала в бизнес-миссии социальных предпринимателей в Уфе, где поняла важность культурного кода. Следующий шаг — программа «Креативный код» с запросом трансформировать школу в международную цифровую экосистему.

«Мне нужно было понять, куда мы движемся дальше и как позиционировать себя в международных проектах, и благодаря программе я нашла этот ответ», — прокомментировала Татьяна.

На защите она представила проект сообщества для культурного обмена между детьми в онлайн- и офлайн-форматах — модель горизонтальных коммуникаций, когда ребята из разных регионов и стран общаются напрямую. Школа уже протестировала формат: провела онлайн-челленджи и мастер-классы между Новосибирской областью и Бурятией. Оказалось, что к онлайн-взаимодействию готово гораздо больше детей — не нужны долгие сборы и большие расходы на поездки.



ТАТЬЯНА КУЛАКОВА, НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ



КРИСТИНА СОБОЛЕВСКАЯ, БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ

НАЙТИ ТОЧКИ РОСТА ДЛЯ ИГРУШЕЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Кристина Соболевская — руководитель белгородской производственной компании «МЕГА ТОЙС», где креативные идеи получают реальное воплощение: от первого эскиза до серийного продукта. Компания выпускает игры и игрушки, текстильные и деревянные изделия, товары для дома, сувенирную, промо- и брендированную продукцию. Одно из перспективных направлений — современные запатентованные термосумки, которые производятся как под собственным брендом, так и по индивидуальному дизайну для компаний и торговых сетей.

Главное преимущество «МЕГА ТОЙС» — собственный производственный цикл. Внутри компании продукт может пройти все этапы: разработку концепции, дизайн и 3D-моделирование, создание образца, производство, нанесение изображения, упаковку и подготовку к выходу на рынок. Такой подход позволяет команде не просто выполнять технические задания заказчиков, а создавать изделия практически с нуля, экспериментируя с материалами, технологиями и дизайном.

Участие в «Креативном коде» оказалось созвучно подходу «МЕГА ТОЙС»: работа с продуктом, производством и продажами помогла посмотреть на бизнес шире, переосмыслить направления, увидеть новые точки роста и получить экспертную обратную связь.

«Для нас особенно важно разрушать привычное разделение между креативом и производством. Современная промышленность все чаще начинается именно с сильной идеи, дизайна, понимания потребителя и способности быстро превратить это в качественный массовый продукт», — отмечает Кристина Соболевская.

СОВЕРШИТЬ СКАЧОК В ИТ-ИНДУСТРИИ

История Андрея Мелкова и его компании «Технология и Бизнес» (бренд ТАВ) — пример того, как студенческая подработка программистом переросла в технологический бизнес с амбициями федерального масштаба. Все началось в 2005 году, когда еще во время учебы Андрей сосредоточился на ИТ-услугах. В 2008-м компания получила нынешнее название, отражающее ее философию: технологии должны работать на бизнес. Символика бренда основана на древнем руническом алфавите, где каждая буква несет глубокий смысл: Т — сила и победа; А — вдохновение и творчество; В — рост и развитие.

Путь был непростым: кризис 2008-го, распад команды в 2013-м, вызовы 2022-го. Каждый раз бизнес находил силы для перезапуска. Сегодня ТАВ — 15 профессионалов, более 1000 автоматизированных компаний, шесть ИИ-продуктов и статус малой технологической организации. Компания внедряет ИИ, автоматизирует «1С» и «Битрикс24», разрабатывает прикладное ПО и развивает платформу для быстрого подключения нейросетей к бизнесу.

Важным этапом стало участие в программе «Креативный код. Россия». Программа позволила совершить качественный скачок в коммерциализации флагманского продукта «ИИ-Технолог»: выстроить воронку продаж, запустить серию вебинаров и демонстраций, масштабировать маркетинг и приступить к формированию партнерской сети с оптимизацией каналов продвижения. Компания начала процесс включения в Реестр отечественного ПО, что открывает доступ к государственным заказам и повышает доверие клиентов.



АНДРЕЙ МЕЛКОВ, РЕСПУБЛИКА КРЫМ

НАЙТИ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭНЕРГЕТИКЕ

В 2010 году Дмитрий Потапов, экономист по образованию, получил предложение от своего наставника заняться энергетикой. Сферой, которая была для него абсолютно новой. Так появилась самарская компания «Технологии промышленного энергосервиса» (ТПЭС).

На старте за свой счет изготавливали оборудование и договаривались с предприятиями о внедрении. Задача одна — подтвердить, что технология работает и дает экономию. И это заняло годы. Разработки ТПЭС помогают предприятиям экономить до 35% электроэнергии без потери производительности. Оборудование использует скрытые резервы, которые есть в любом электрическом двигателе.

Сегодня в компании 15 человек. Оборудование внесено в Реестр инновационной продукции ПАО «Газпром», его представляли на бизнес-миссии в ОАЭ. Компания — участник «Национального союза энергосбережения». Дмитрий вошел в научно-экспертный совет при Комитете СФ. В этом году он стал лектором российского общества «Знание». Проект дважды выходил в финал конкурса «Энергопрорыв» (ПАО «Россети» и «Сколково»).

Сейчас самарская компания реализует систему «АЭМ — Аудит»: она помогает следить за состоянием оборудования и прогнозировать, когда потребуется ремонт. Ожидаемый рост выручки — до 200 млн рублей в 2027 году. Главный вызов — включить мероприятия по энергоэффективности в паспорт соответствующей госпрограммы РФ.

Дмитрий ищет в программе «Креативный код. Россия» единомышленников. Тех, кто готов менять культуру потребления энергии.



ДМИТРИЙ ПОТАПОВ, САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ



ЯНА ПРОСКУРЯКОВА, МОСКВА

СОЗДАТЬ И ВЫВЕСТИ НА РЫНОК БРЕНД ЗАБОТЫ

Для любой женщины рождение ребенка меняет все. В центре внимания — малыш. Но участница «Креативного кода. Россия» Яна Проскурякова из Москвы уверена: мама тоже должна чувствовать себя привлекательной и окруженной заботой.

Яна — дизайнер и мама двух погодок. В декрете она столкнулась с проблемой: послеродовой одежды, одновременно удобной, функциональной и стильной, просто не было. «Женщина может простить себе недосып и усталость, но не может простить, когда перестает чувствовать себя красивой», — говорит Яна. Так появился бренд «4й ТРИМЕСТР» — название символизирует период восстановления после родов, когда мама особенно нуждается в заботе.

В 2023 году Яна начинала с 200 метров ткани и фурнитуры, через полгода в ассортименте уже было 60 единиц. Узнав о второй беременности, проект приостановила. Сегодня она снова работает над брендом: мечта — создать культуру заботы о женщине и пространство, где мамы с малышами чувствуют себя желанными гостями. Сейчас формирует команду, ищет партнеров и готовится к первой тестовой коллекции. Главный вызов — создать новый продуктовый сегмент и вывести его на рынок.

С помощью национальной программы «Креативный код. Россия» уже сформирована концепция бренда, стратегия развития, проводится исследование потребностей женщин в фокус-группе. К программе Яна Проскурякова пришла через «Маму-предпринимателя», и теперь ее амбиция — вывести проект на федеральный уровень и сделать первую российскую марку, которая превратит заботу о женщине после родов в новую культурную норму.

#МОИРЕСУРСЫ

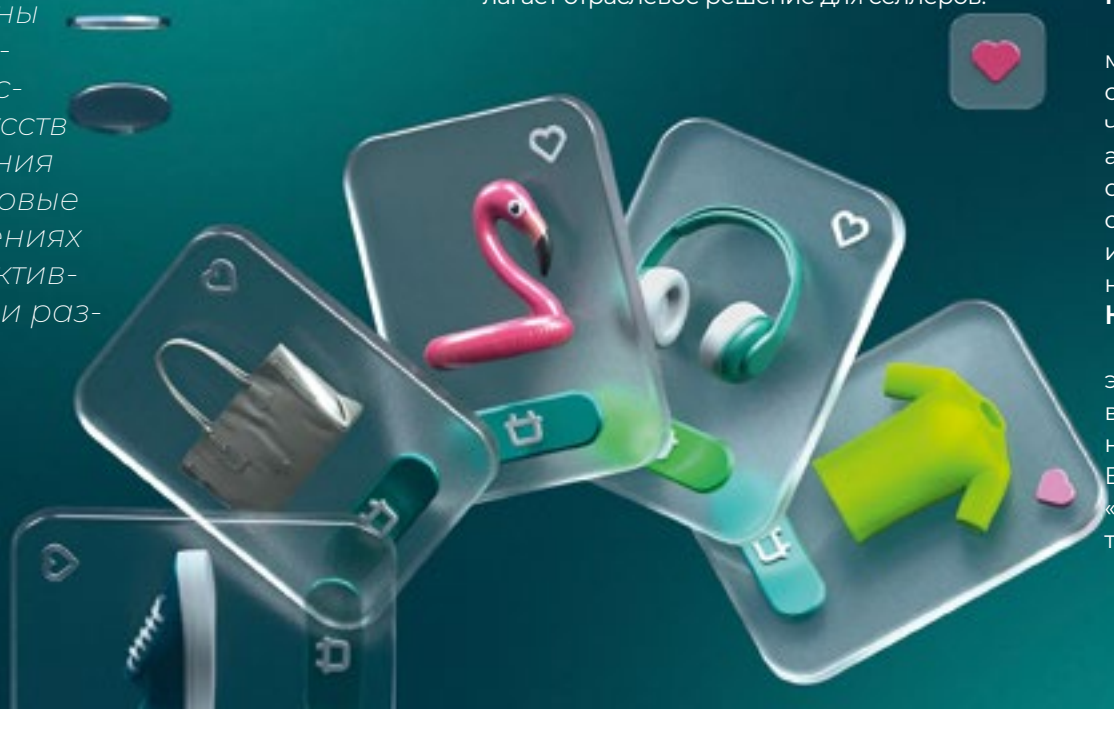
БИЗНЕС НА ТАЛАНТАХ

КАК КРЕАТИВНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ПОМОГАЮТ ЦИФРОВЫЕ СЕРВИСЫ СБЕРА

Креативные индустрии — одна из самых быстрорастущих сфер российского малого бизнеса. По данным исследования СберАналитики, за последний год число предпринимателей в творческих отраслях выросло на 10,6% — это на 6,7 п.п. выше общей динамики по экономике. Особенно активны сферы отдыха и развлечений (+16,5%), исполнительских искусств (+10,8%) и образования (+7,1%). В 2025 году новые ИП в этих направлениях открывались еще активнее: +20,1% в отдыхе и развлечениях и +17% в исполнительских искусствах.

ЧТО ПРЕДЛАГАЕТ СБЕРБИЗНЕС?

Творчество — часть дела. Сегодня предприниматель в креативной индустрии вынужден совмещать роли автора, маркетолога, логиста и операционного менеджера. Продажи все чаще идут через маркетплейсы и собственные интернет-магазины, а значит, нужно следить за остатками на нескольких площадках, отвечать на отзывы, обновлять карточки товаров и продвигать сайт. Для этих задач онлайн-банк «СберБизнес» предлагает отраслевое решение для селлеров.



АНАЛИТИКА И ПРОДАЖИ В ОДНОМ ОКНЕ

Сервис «Решение для селлеров» объединяет данные по остаткам, заказам и убыточным товарам сразу на Wildberries, Ozon и «Яндекс Маркете» — без переключения между личными кабинетами. Предприниматель видит полную картину продаж на всех площадках одновременно. Здесь же можно менять цены, обрабатывать заказы и контролировать их статус — все в одном интерфейсе.

КОНСТРУКТОР САЙТОВ НА БАЗЕ ИИ

С помощью нейросети «ГигаЧат» предприниматель может создать интернет-магазин или сайт-визитку за несколько минут, без разработчиков и затрат на подрядчиков. Карточки товаров автоматически переносятся с маркетплейсов, описания и изображения генерируются искусственным интеллектом. Встроенная CRM-система и модуль оплаты «ЮKassa» позволяют сразу принимать заказы.

КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА

Тем, кто только выходит на маркетплейсы, эксперты помогают проанализировать нишу, выбрать подходящую площадку, настроить личный кабинет и сформировать первую поставку. Все сервисы доступны клиентам онлайн-банка «СберБизнес» бесплатно. Подключение — в интернет-банке, раздел «Для селлеров».

«МОЙ БИЗНЕС. ЛАГЕРЬ» НА ЕНИСЕЕ

Более 600 представителей региональных органов власти, инфраструктуры поддержки предпринимательства, институтов развития и бизнес-сообществ приняли участие в ежегодном мероприятии «Мой бизнес. Лагерь», которое в 2026 году прошло в Красноярске в Национальном центре «Россия» на Енисее по национальному проекту «Эффективная и конкурентная экономика». Организатором выступило Минэкономразвития России и центр «Мой бизнес» Красноярского края при поддержке правительства Красноярского края. Оператор — Национальное агентство «Мой бизнес».



1-Й ДЕНЬ

Программу первого дня, ориентированную на региональные команды, представителей крупного бизнеса и деловых объединений, посвятили актуальным вопросам развития МСП, обсуждению современных механизмов поддержки, роли креативных индустрий и возможностям партнерских программ с крупным бизнесом. Ключевым событием стала пленарная дискуссия «Креативный код экономики: синергия возможностей», в центре внимания которой — креативные индустрии как один из ключевых драйверов развития региональных экономик с участием замминистра экономического развития РФ Татьяны Илюшниковой. Участники обсудили формирование современной инфраструктуры поддержки, экспортный потенциал креативного бизнеса, развитие региональной специализации и новые точки роста.



Особое внимание в рамках программы было уделено задачам, обозначенным в приветственном слове министра экономического развития РФ Максима Решетникова. Сегодня одной из ключевых целей остается помощь предпринимателям в адаптации к современным экономическим условиям. При этом качественный рост сектора малого и среднего предпринимательства напрямую связан с повышением производительности труда, внедрением искусственного интеллекта и других технологических решений, позволяющих компаниям повышать эффективность и конкурентоспособность.





ОЛЬГА ТЕРНО

СОВЕТНИК ЗАМЕСТИТЕЛЯ МИНИСТРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ

Мы проводим это мероприятие в гибридном формате, потому что наша главная задача — создать комплексные условия для адаптации и дальнейшего качественного роста сектора малого и среднего предпринимательства. Именно поэтому программа объединяет сразу несколько направлений. Для предпринимателей — насыщенный образовательный трек, который направлен на развитие компетенций и поиск новых точек роста. Для представителей инфраструктуры поддержки бизнеса — обучение региональных команд, обмен лучшими практиками и переосмысление подходов к работе.

С 2022 года «Мой бизнес. Лагерь» зарекомендовал себя как площадка, где вырабатываются практические решения для развития МСП. Предложения, подготовленные по итогам форума, помогали быстро отвечать на вызовы последних лет — от санкционного давления до изменений на рынке труда и перестройки экономических условий. Сейчас новая задача — помочь предпринимателям приспособиться к меняющейся деловой среде, сделать компании эффективнее и вернуть их на траекторию устойчивого качественного роста.

СОБЫТИЕ В ЦИФРАХ

> 600
УЧАСТНИКОВ ИЗ РАЗНЫХ УГОЛКОВ РОССИИ

24
ПОБЕДИТЕЛЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ «МОЙ БИЗНЕС»

В 12
НОМИНАЦИЯХ

15
ЧАСОВ ОБСУЖДЕНИЙ И ДИСКУССИЙ

17
ТЕМАТИЧЕСКИХ СЕССИЙ

> 40
СПИКЕРОВ-ЭКПЕРТОВ



2-Й ДЕНЬ

Второй день программы был нацелен на повышение квалификации специалистов инфраструктуры поддержки МСП. Участники обсудили инструменты повышения эффективности региональных команд и текущих партнерских программ, новые подходы к взаимодействию с предпринимателями и механизмы масштабирования успешных решений. Значимой частью деловой программы стало подведение итогов национальной премии «Мой бизнес», поскольку этот формат позволяет региональным командам обмениваться лучшими практиками, а самые эффективные решения в сфере предпринимательства становятся доступны большинству бизнесменов.



Также в рамках «Мой бизнес. Лагерь» состоялся открытый трек для предпринимателей с насыщенной образовательной и дискуссионной повесткой. Спикерами стали психолог и телеведущая Анетта Орлова, редактор и автор бестселлера «Пиши, сокращай» Максим Ильяхов, руководитель департамента ЦРПТ Роман Водянко, генеральный директор Fashion Hub Russia Георгий Ростовщиков и другие.

«Сейчас сложное время, и если раньше можно было себе позволить небрежность, многословность или просто плохую коммуникацию с клиентом, теперь этой роскоши у нас нет. Нужно быть дружелюбным, понятным, кратким и заботливым. Но, что это означает для каждого бизнеса, нужно разбираться», — отметил Максим Ильяхов.



«МАМА-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ» МОЖЕТ ВСЁ

#МОЯПОБЕДА

Более 2 тысяч женщин из 70 регионов в 2026 году приняли участие в проекте «Мама-предприниматель» — флагманской программе Минэкономразвития по развитию женского предпринимательства. 25 участниц поедут в Москву — на обучение и защиту проектов. Призовой фонд — 1 000 000, 500 000 и 250 000 рублей. О тех, кто совмещает бизнес с материнством и не боится начинать, — в нашем материале.

КСЕНИЯ СКИДАНЧУК ИЗ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ РАЗВИВАЕТ СЕРВИС СПЕЦТЕХНИКИ



Победительницей регэтапа в Омской области стала Ксения Скиданчук с проектом «Сервисное и техническое обслуживание спецтехники». У нее два высших образования — электротехническое и в техносферной безопасности. Практически всю карьеру она работала руководителем технических направлений, в том числе начальником отдела на заводе.

Ксения развивает бизнес в сфере, которую традиционно считают мужской: диагностика и ремонт гидравлики, электропроводки, трансмиссии и двигателей спецтехники. Омичка выезжает на объекты заказчика вместе с рабочими и на месте координирует процесс.

Идея пришла благодаря семье: «У меня два сына, 14 лет и 4 года. Они постоянно играют со спецтехникой. Я захотела создать им базу, чтобы они могли продолжить мое дело». Приз — 150 тысяч рублей — победительница направит на мини-краны и подъемный стол: оборудование позволит брать заказы, от которых раньше приходилось отказываться. «Многие будут говорить, что это не женский бизнес. Не надо бояться — надо быть индивидуальностью и следовать за своей мечтой», — уверена Ксения.



НИЖЕГОРОДКА АЛИНА СОБИНОВА СОЗДАЕТ ПОГРЕБА ДЛЯ ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

Генеральный директор ООО «Погреб» Алина Собинова стала победительницей регионального этапа в Нижегородской области. Ее проект — «Современные автономные погреба для загородной жизни». Решение работает даже при высоком уровне грунтовых вод и нестабильных грунтах, а установка занимает всего один день.

Алина трудилась в компании, которая занимается инженерными системами для частных домов — септиками, скважинами. Там она постоянно сталкивалась с запросами на установку погребов, но фирма не могла оказать такую услугу. «Я поняла: раз у людей есть такой большой запрос, нужно открывать свое дело. Это мой первый опыт в предпринимательстве. Было ли страшно? Конечно. Но у меня двое детей: мальчику — два года, девочке — пять. Они для меня как ракетное топливо, которое не дает сдаваться», — рассказала Алина.

«В программу пришла за новыми знаниями и возможностью развивать проект. Получила много полезных инструментов. Приз поможет расширить бизнес и сделать погреба доступными для жителей разных регионов», — добавила победительница.

ЮЛИЯ РОЖКОВА: НАУКА В БАНОЧКЕ ОТ ПЕРМСКОГО УЧЕНОГО



Юлия Рожкова — мама двоих сыновей, кандидат технических наук, доцент ПНИПУ. Она читает студентам лекции по косметической химии и показывает на собственном примере, как наука превращается в продукт. В 2024 году Юлия основала научно-исследовательскую лабораторию полного цикла: от разработки рецептуры до аналитических испытаний. Ключевой продукт — линейка наукоемкой косметики «Энергия места»: четыре средства, каждое построено вокруг биоактивного компонента из растений Пермского края. Конкурентное преимущество — собственное производство активных компонентов, научный подход и партнерство с медицинскими клиниками.

Победа принесла не только приз в 150 тысяч рублей, но и внимание СМИ: интервью на радио, репортаж на РЕН-ТВ. Средства Юлия направит на повторное декларирование продукции под новой торговой маркой, этикетки, сайт и карточки на маркетплейсе. В планах — завершение ребрендинга, вывод товаров на B2B-рынок и запуск новой продукции. Миссия проекта — создавать рабочие места для обучающихся в вузах и развивать малотоннажную химию в Пермском крае.

ВОЗМОЖНОСТЬ РАСТИ, НЕ ОТКАЗЫВАЯСЬ ОТ СЕБЯ

Баланс работы и личной жизни зависит не только от умения сотрудника планировать день. Не менее важно, как устроена работа: понятны ли приоритеты, предусмотрена ли подмена на время отсутствия, сколько сил отнимают согласования. Поддержка семьи становится действенной, когда социальные программы дополняются организацией процессов — без необходимости постоянно выбирать между карьерой и близкими.

В 2025 году женщины составляли 47% сотрудников «Арнест ЮниРусь», а их доля среди руководителей высшего звена достигала 62,5%. Для компании поддержка женщин — не вопрос имиджа, а условие конкурентоспособности бизнеса.

Карьерный рост должны поддерживать прозрачные критерии продвижения, наставничество и возможность брать сложные задачи с реальной ответственностью. Важно оценивать потенциал сотрудницы, а не ждать, пока она будет готова к новой роли на сто процентов. Не менее важно, чтобы рождение ребенка не означало остановку профессионального развития.

В компании действуют программы развития руководителей, поддержка возвращения из отпуска по уходу за ребенком и программа «Арнест: Формула семьи». При рождении первого ребенка она предусматривает выплату 500 тысяч рублей, второго — 750 тысяч, третьего и последующих — 1 миллион рублей и доступна как женщинам, так и мужчинам со стажем 1+ год в компании, помогая семье пройти период больших перемен без необходимости выбирать между родительством и карьерой.

«Важно заранее проговорить, что критично для сотрудника и какие ограничения есть у бизнеса, а затем найти решение, которое не снижает требований к качеству работы и одновременно учитывает жизненную ситуацию человека», — подчеркивает Наталья Бердник, менеджер по персоналу и развитию продуктов службы кадров.

Другая сторона баланса — сокращение административной нагрузки. В UHRCare сотрудник видит остаток отпускных дней, подает заявку, переносит отпуск и проверяет график. Информация автоматически поступает в кадровую систему и руководителю.

Об оформлении отпуска через UHRCare Яна Смирнова, руководитель направления автоматизации и развития кадровых систем, говорит: «В результате процесс, который раньше включал несколько уточнений и согласований, занимает около минуты».

В приложении действует единая точка входа в HR и бухгалтерию: сотрудник описывает вопрос в чате, а система направляет его нужному специалисту. Не приходится искать контакты и пересылать обращение между подразделениями.

Разговор о женском лидерстве часто сводится к числу женщин в управлении. Но сами по себе показатели не объясняют, как складывается карьера: кто предложил сотруднице первую руководящую роль, помог увидеть собственный потенциал, поддержал после ошибки или не стал решать за нее, что после рождения ребенка сложный проект ей больше не нужен.

Важно, какой ценой дается профессиональный рост. Если продвижение предполагает постоянную доступность и отказ от личных планов, формально открытые возможности остаются доступными далеко не всем. Поэтому поддержка женского лидерства — это одновременно работа с карьерными барьерами, развитие управленческих компетенций и создание условий, в которых сотрудница может совмещать разные роли.

В «Арнест ЮниРусь» этот подход объединяет позицию руководства, подготовку внутренних кандидатов, поддержку семьи и HR-инструменты, которые делают корпоративные возможности доступнее.

#МОЙБИЗНЕСПОМОГАЕТ: ШЕСТЬ ЛЕТ ДОБРЫХ ДЕЛ

Уже более шести лет по всей стране в центрах «Мой бизнес» живет всероссийское движение #МойбизнесПомогает, инициированное заместителем министра экономического развития РФ Татьяной Илюшниковой. Это сотни историй о том, как предприниматели протягивают руку помощи тем, кто оказался в трудной ситуации. И каждый новый день доказывает: вместе мы можем больше.



108 ЛЕТ ЗАБОТЫ

В Рязанской области бизнес поддержал старейший лечебно-реабилитационный центр «Дом ребенка», которому уже 108 лет. Когда-то сюда привозили детей из блокадного Ленинграда. Предприниматели вместе с Агентством развития бизнеса заменили окна, приобрели оборудование для перевозки детей, расходные материалы и современные устройства для реабилитационных занятий.



ОДИН ДЕНЬ В РОЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

В Ленинградской области Фонд поддержки предпринимательства и промышленности вместе с бизнесом провел для воспитанников Толмачевского ресурсного центра необычный интерактив. Дети на один день попробовали себя в роли предпринимателей. ООО «Завод высотных конструкций» приобрело наборы для творчества и настольные игры, а предприниматель Тимур Жамалов организовал серию бизнес-игр. Более 40 ребят принимали первые бизнес-решения, учились договариваться и считать.



10,5 ТОННЫ ДОБРА

Тульский центр «Мой бизнес» с начала 2026 года организовал пять поездок и доставил более 10,5 тонны гуманитарного груза в Луганскую и Донецкую Народные Республики, Запорожскую и Курскую области. Помощь собирают предприниматели двух регионов вместе с воронежскими коллегами в рамках акции #МойбизнесПомогает. Бизнес передает продукты, технику, снаряжение и товары первой необходимости, а центры берут на себя доставку.



ТЕПЛО ДЛЯ ДОМА РЕБЕНКА

В Республике Адыгея предприниматели объединились, чтобы помочь Адыгейскому республиканскому дому ребенка. При содействии центра «Мой бизнес» они приобрели новую стиральную машину, восстановили виноградники и построили новый навес взамен обрушившегося после снегопада. Для учебно-развивающего уголка закупили фигурки животных, которые помогают детям познавать окружающий мир.



22 КВАДРАТНЫХ МЕТРА ИСТОРИИ

В Ростове-на-Дону восстановили мозаичное панно «Балканы», которое украшало здание советского ресторана. Три года волонтеры, реставраторы и бизнес-сообщество спасали произведение искусства от разрушения. Более 200 добровольцев помогали восстанавливать мозаику, а партнеры проекта — собирать средства и готовить новое место для панно. Оно украсило фасад здания, где расположен центр «Мой бизнес». Проект реализован при информационной поддержке центра.

ОТ ПИТОМНИКА ДО ГОНОЧНОЙ ТРАССЫ

По всей стране центры «Мой бизнес» развернули системную поддержку участников СВО: специальные обучающие программы, льготные займы, наставничество. Только за первое полугодие 2026 года ветераны боевых действий получили в центрах более 4 тысяч услуг.



ПИТОМНИК ИЗ УВЛЕЧЕНИЯ

Иван Колбасов из Ленинградской области превратил любовь к собакам в бизнес — питомник породистых собак, который специализируется на разведении чихуахуа и бишонов. В 2025 году прошел образовательную программу «Бизнес Героев 47», успешно защитил свой проект и получил грант: средства направил на обустройство питомника. Обучение помогло взглянуть на увлечение глазами предпринимателя — сегодня это полноценный проект с заботой о животных.



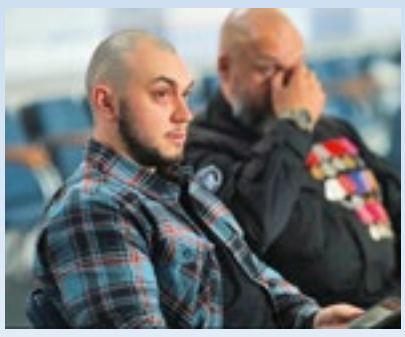
КУЗНЯ ВЕТЕРАНА

В Донецке работает фронтовая кузня «Квазар», основанная признанным мастером народного творчества ДНР Виктором Михалевым. Сегодня его дело продолжает сын Денис Бойко — ветеран СВО. Здесь все делают вручную, а часть изделий отправляют бойцам на фронт. «Кузня» — социальное предприятие, которое дает работу мастерам и сохраняет традиции ремесла. Поддержку оказали центр «Мой бизнес» ДНР и «Микрокредитная компания ДНР».



МАСТЕРСКАЯ «ШИКО»

Многодетный отец и ветеран СВО Евгений Когут из Бурятии открыл в Улан-Удэ мастерскую по реставрации стекол — от автомобильных до оконных. В центре «Мой бизнес» помогли с оформлением ИП, рекламой и обучением. «Всю сознательную жизнь я ремонтировал технику. Для меня заглянуть под капот машины — привычное дело, Поэтому я решил развиваться в том направлении, которое хорошо знаю», — рассказывает предприниматель.



ГОНОЧНАЯ ТРАССА В КАЛУГЕ

Участник СВО Сергей Платонов прошел программу «СВОй бизнес» и защитил проект «Зона скорости» — первую в Калуге гоночную трассу. Идею поддержал начальник ГАИ региона: дрифт должен уйти с улиц на закрытую площадку. Центр «Мой бизнес» Калужской области консультировал Сергея по грантам и налогообложению. «Трасса станет спортивным объектом с возможностью проведения молодежных мероприятий», — говорит Сергей.



НА ВОЛНЕ СВОЕГО ДЕЛА

Ветеран СВО Александр Селютин из Белгородской области создает пространство для отдыха на воде — «Алмаз Белогорья». Победа в региональной программе «Время СВОих героев» помогла получить грант в 1,5 млн рублей. На эти средства Александр оборудовал пирс на берегу реки Везёлки, закупил 11 плавсредств и снаряжение для безопасного отдыха. В планах — организация водных прогулок, семейного досуга и праздников.

Деловое издание «Мой бизнес»
№ 03 (19), октябрь 2026 года
Учредитель: АНО «Мой бизнес — мои возможности»
Издается с 2022 года

Главный редактор: Ольга Терно
Выпускающий редактор: Нина Приходько
Корректор: Елена Саркисова

Дизайн и верстка: Вадим Николаев
Редакция: ООО «Регион-Бизнес»

Тираж: 999 экз.
Распространяется бесплатно

Электронная версия газеты: **мойбизнес.рф**

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