

АНОНС:



Максим РЕШЕТНИКОВ,
министр экономического
развития РФ

КУРС НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

«В МАРТЕ ЧИСЛО ПРЕД-
ПРИЯТИЙ В ФЕДЕРАЛЬ-
НОМ РЕЕСТРЕ МСП
ПРЕВЫСИЛО 6,9 МЛН —
ИСТОРИЧЕСКИЙ
МАКСИМУМ».

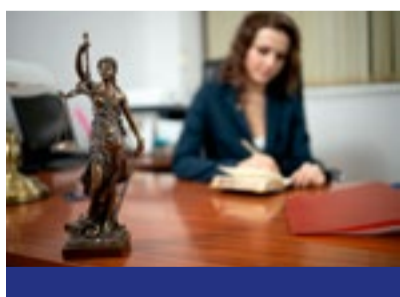
→ с. 2



КРЕАТИВНЫЙ РОСТ

ВЯТСКИЕ ЭКОКОН-
СТРУКТОРЫ, КРЫМСКИЕ
АРТ-СУМКИ, ЮВЕЛИРНЫЙ
МОРДОВСКИЙ ДУБ —
ИСТОРИИ БРЕНДОВ
И ПОРТРЕТ ТВОРЧЕСКОЙ
ОТРАСЛИ.

→ с. 4-5



АКТИВЫ ДЛЯ МАСШТАБА

БИЗНЕС-ПАРТНЕРСТВО
И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ
СОБСТВЕННОСТЬ КАК АК-
ТИВЫ И РЕСУРСЫ ДЛЯ
МАСШТАБИРОВАНИЯ
В 2026 ГОДУ.

→ с. 6-7

ОТ МУЛЬТИКОВ К МЕТАВСЕЛЕННОЙ

Имея красный диплом юрфака, Николай Иванов мог стать адвокатом, но выбрал путь мультипликатора. Сегодня директор ростовской анимационной студии вместе с командой не просто создает мультсериал, а разрабатывает полноценную метавселенную, претендующую на то, чтобы изменить представление о детском образовании в России.

Его герои живут в Мозгополисе, учат детей биологии и географии, а сам он строит метавселенную из Ростова-на-Дону. Николай Иванов, генеральный продюсер мультсериала «Нейроны», директор анимационной студии ChildGood Animation и резидент донского Центра креативных индустрий, мог стать адвокатом, но ни дня не проработал в юриспруденции.

«Очень сильно хотел создавать мультики. Это мечта достаточно давняя, она случилась со мной в студенчестве, когда мы делали «Студвесну» как раз на юрфаке. Я получил ту реакцию взрослых людей, о которой мечтал: они становились детьми на несколько часов. Это позволило мне понять, что работать с детством, дарить детство — достойнейшая из целей. Мы не просто делаем мультики. Мы строим экосистему, где ребенок из зрителя становится исследователем, а потом — творцом», — уверенно заявляет Николай.

Серьезный успех принес мультсериал «Нейроны», где обаятельные герои в доступной форме объясняли детям работу мозга. Далее команда ChildGood Animation запустила образовательную онлайн-платформу с уникальной разработкой — ИИ-системой диагностики творческих способностей, получившей признание педагогов. Но настоящим прорывом стала метавселенная «Нейроны» — виртуальный мир с играми, квестами и домом анимации, повторяющим ростовский кинотеатр. Это пространство для общения, обучения и коллабораций.

«Мы создаем анимационный контент и цифровые продукты, которые направлены на развитие когнитивных навыков. Основной сериал — это главное, на чем мы сосредоточиваем художественные силы. Также разработана настольная игра, созданы книги, развивающая платформа (веб-приложение). Сам продукт за счет этого работает не как линейный контент, а как экосистема. Для достижения такого результата мы пригласили к созданию контента мультсериала «Нейроны» более 300 детей, а также 80 педагогов и психологов», — делится Николай.

Сейчас при поддержке Центра креативных индустрий Ростовской области команда готовит перенос героев в реальный мир с помощью 3D-печати для иммерсивных выставок. Этот шаг сделает цифровое осязаемым и поможет продвинуть бренд «Нейронов».

«Дети живут на границе двух миров — физического и цифро-



вого. И задача «Нейронов» — сделать эту границу прозрачной. Чтобы персонаж, полюбившийся в мультфильме, вдруг оказался рядом — в парке, в торговом центре, на выставке. Чтобы обучение не заканчивалось никогда, но всегда оставалось праздником.

При поддержке региона Николай Иванов инициировал создание в Ростовской области анимационного кластера. Параллельно обсуждает условия для выхода мультсериала «Нейроны» на ТВ. Дистрибьютором станет студия «Красный квадрат».



МАКСИМ РЕШЕТНИКОВ,
МИНИСТР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ:

«КЛЮЧЕВОЙ ВЫЗОВ — ВНУТРЕННЯЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ»

Министр экономического развития России Максим Решетников — о перспективах развития сектора МСП в условиях структурной трансформации экономики и о решении задач по повышению отраслевой эффективности и качества оказания государственной поддержки.

Малый и средний бизнес сегодня работает в непростой среде: замедление экономики, налоговые изменения, жесткая конкуренция за кадры, рост влияния цифровых платформ. Однако статистика показывает обратное: сектор не просто справляется, а выходит на новую траекторию роста. С начала 2026 года в реестр МСП вошли более 100 тысяч новых предприятий, а в марте их общее число превысило 6,9 млн — исторический максимум. Фокус в открытии бизнеса смещается на приоритетные отрасли — и это тоже важный показатель: почти каждый четвертый новый предприниматель занят в обрабатывающих производствах, научно-технической деятельности, туризме и логистике. Это говорит о зрелом подходе и ориентации на устойчивое развитие. Мы последовательно движемся в рамках стратегической цели, обозначенной президентом России Владимиром Путиным: к 2030 году добиться того, чтобы реальные доходы на одного занятого в секторе МСП росли быстрее экономики в целом.

Ключевой вызов — внутренняя эффективность. Способность извлекать больше из тех же ресурсов за счет снижения издержек, внедрения технологий и работы с кадрами. Здесь помогает системная работа по снятию административных барьеров в рамках Национальной модели ведения бизнеса.

Вместе с тем огромные возможности для бизнеса открывают цифровые платформы: они помогают снижать издержки, расширять сбыт, выходить на рынки дружественных стран. Сегодня на них работает миллион продавцов, и 80% — это МСП. Принятый закон о платформенной экономике закрепил гарантии стабильности условий и создал равные правила для всех участников. С 1 октября предстоит работа по новым правилам.

Что касается инструментов поддержки в рамках нацпроекта «Эффективная и конкурентная экономика», в этом году объем кредитов под «зонтичные» поручительства увеличен на 20% — до 266 млрд рублей. Более 60% этой поддержки направляется компаниям из производственного сектора, высоких технологий, туризма и креативных индустрий.

Полноценную партнерскую поддержку предпринимателям сегодня можно получить в центрах «Мой бизнес». Они помогают разобраться с налоговыми изменениями, внедрением маркировки товаров и обеспечивают комплексную поддержку. В 2026 году ею смогут воспользоваться около 262 тысяч действующих и будущих предпринимателей.

#ИНТЕРВЬЮ

В эпоху перемен компании не просто оптимизируют процессы — они переизобретают себя. И главный ресурс для масштабирования — не бюджет, а умение соединить новые технологии с креативным мышлением. Именно этот союз превращает затраты на инженерные решения в драйвер роста и производительности. О том, как его построить, рассказывает Александр Гофман, директор центра «Креатех» МГТУ им. Н.Э. Баумана.

«КРЕАТИВ И НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ — КЛЮЧЕВОЙ РЕСУРС ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ»

ИННОВАЦИИ КАК ЯДРО БИЗНЕС-МОДЕЛИ

— Александр, сегодня все говорят о масштабировании через технологии. Но часто это сводится к покупке CRM или чат-бота. Вы же работаете на стыке фундаментальной науки, инженерии и бизнеса. Что, на ваш взгляд, бизнес упускает из вида, говоря об инновациях?

— Технологии — это не абстракция, а инструмент для освобождения от рутины. Бизнес часто рассматривает технологии изолированно, без интеграции в новую бизнес-модель. CRM-системы и чат-боты действительно удобны и востребованы для оптимизации коммуникаций с клиентами. Однако необходим переход к более глубоким инструментам, одним из которых является геймификация, активно применяемая в банковской сфере, продажах и образовании. К примеру, у нас был кейс со сту-

дией разработки игр GamesLab: команда сделала проект для «Школы 21», автоматизировав этап первоначального отбора с использованием новых игровых механик.

ИГРЫ С ИИ

— Можете привести конкретный пример проекта, рожденного в «Креатехе», который нацелен помочь бизнесу совершить качественный скачок?

— Для достижения прорывов мы фокусируемся на актуальных задачах бизнеса и передовых цифровых решениях, прежде всего на технологиях искусственного интеллекта. К примеру, прорабатываем большую облачную платформу с ИИ-агентами для полного цикла игровой разработки: от генерации сценариев, механик и двумерной графики до полноценной разработки, анализа рынка и продвижения. Это позволит малым и неза-

висимым студиям сокращать сроки и бюджеты создания игр, увеличивать число выпускаемых продуктов, расширять аудиторию и повышать конкурентоспособность. Проект соответствует стратегии импортозамещения ПО и поддержки IT-кластеров, аналогично инициативам «Сколково» и РВК.

ЩУПАЛЬЦА ДЛЯ РЕТЕЙЛА

Еще один пример. Лаборатория когнитивной робототехники центра «Креатех» создала кинетические щупальца — гибкие роботизированные манипуляторы, имитирующие биологические движения. Их живая пластика вызывает эмоцию, делая технику привлекательной для потребителя. Особенность таких разработок не только в инженерной новизне, но и в том, как они воспринимаются человеком. В промышленности они позволят обеспечить мягкий захват

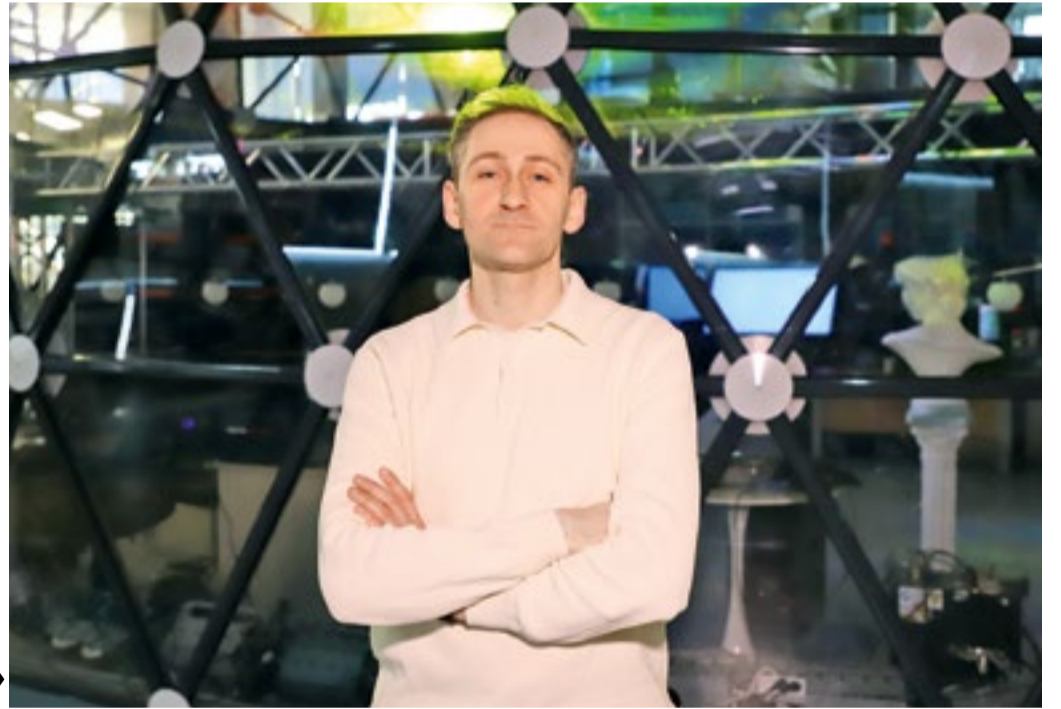
хрупких объектов нестандартной формы, заменяя жесткие манипуляторы. В ретейле с добавлением LED-освещения щупальца могут превратиться в интерактивные лампы с вау-эффектом для шоурумов и интерьеров. Такой подход трансформирует разработки в многопрофильные продукты, влияющие на экономику впечатлений.

ИНЖЕНЕРИЯ В КРЕАТИВЕ

— Александр, если говорить о масштабировании не в классическом бизнесе, а в креативных индустриях, есть ли точка пересечения с ними у технологий из мира «жесткого» инжиниринга, с которым работает Бауманка?

— Конечно, эти технологии пересекаются. Они одинаковы для производства, медицины, бизнеса и быта. Но в креативных индустриях эффект от них ускоряется: студии работают с муль-

тимедийными инсталляциями, XR-проектами, AI-контентом, сценической механикой, полетными системами и автоматизацией. Бауманка — университет с 200-летней историей, мощным потенциалом и множеством центров — привлекает партнеров. Мы постоянно ведем диалог с бизнесом о реализации его идей через технологии, в том числе в креативном контексте. Технологии не рождаются в креативе, но раскрываются там во всей красе. Яркий пример — форум «Территория будущего. Москва 2030» в новом кампусе Бауманки. Инсталляция «Поиск 001» показала хранение данных за пределами Земли с помощью гигантского беспилотного самосвала «Юпитер 30». Его создали инженеры университета и НТЦ «КаМАЗ». Как связать самосвал с искусством? Проект доказал: даже такой массивный технический объект может стать инсталляцией с глубоким смыслом.



ЗАМЕСТИТЕЛЬ МИНИСТРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

ТАТЬЯНА ИЛЮШНИКОВА:

ФОКУС ПОДДЕРЖКИ ГОСУДАРСТВА СМЕЩАЕТСЯ НА КАЧЕСТВО

#МОЙТРЕНД

Минэкономразвития стало регулятором в сфере креативных индустрий. Чем был наполнен первый год работы — об этом и не только в интервью «Российской газете» рассказала замминистра экономического развития РФ Татьяна Илюшникова.



— **Какие задачи оказались самыми сложными и какие решения уже удалось запустить?**

— Принят закон, который дал этой сфере статус. Сейчас у нас 16 разных индустрий — от IT и дизайна до гастрономии и архитектуры. В прошлом году проводили большую работу по формированию нормативно-правовой базы. Нужно было учесть региональную дифференциацию, отраслевые особенности каждой из 16 индустрий, специфику системы управления. Сейчас мы работаем над стратегией развития креативных индустрий до 2036 года, над системными вещами: статистикой, новыми кодами ОКВЭД, защитой интеллекту-

альной собственности, экспортом продукции креативных индустрий.

— **Вы считаете это направление настолько важным, раз ему отведен отдельный закон?**

— Честно говоря, сначала я скептически относилась к идее отдельного закона для креативных индустрий: сектор неплохо развивается — нуждается ли он в отдельной регуляторике? Но с принятием закона и после плотного общения с регионами и предпринимателями я кардинально изменила мнение. Институализация понятия креативной экономики создает совсем другой уровень взаимодействия регулятора и бизнеса. Предприниматели,

заявляющие в этой сфере, говорят: наконец нас заметили.

Как отмечал на стратегической сессии летом прошлого года председатель правительства РФ Михаил Мишустин, креативные отрасли дают очень хороший импульс экономике российских субъектов, способствуют повышению их конкурентоспособности. Вместе с тем креативные индустрии — это и огромный человеческий потенциал. И мы реализуем различные проекты, которые способствуют его раскрытию.

— **Как в 2026 году изменится система поддержки МСП? В чем принципиальные отличия от предыдущих лет?**

— Фокус поддержки государ-

ства смещается на качество, на структурные изменения. Нам нужно подталкивать бизнес к более сложным производственным видам деятельности. Сейчас наш приоритет поддержки — это IT, туризм, креативные индустрии, реальное производство, высокотехнологические компании. Это то, что мы называем «экономикой предложения». Мы перестаем распылять ресурсы. Все наши инструменты теперь «заточены» таргетированно под эти задачи.

Полная версия интервью доступна по QR-коду



#АКТУАЛЬНО

ЛЕНОБЛАСТЬ ПРИНИМАЕТ ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ «МОЙ БИЗНЕС»

Всероссийский форум «Мой бизнес» в 2026 году сменил прописку. Впервые ключевая площадка для диалога власти и предпринимателей расположится в Ленинградской области, которая давно доказала: здесь бизнесу работается комфортно. Сегодня в регионе — более 91 тысячи субъектов МСП. Особое внимание — участникам СВО.

«Более 120 участников СВО в Ленинградской области прошли обучение по программе «Бизнес Героев 47». Каждый пятый уже запустил свое дело. 29 выпускников получили гранты на общую сумму свыше 20 млн рублей и открыли собственный бизнес. Наш опыт подтверждает: когда ребят сопровождают (обучают, дают наставников, помогают с грантами), они твердо встают на ноги. Создают рабочие места, развивают свои районы. Это и есть настоящая поддержка и реальный вклад в адаптацию наших защитников, героев СВО», — пояснил губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко.

Здесь обсуждают налоговые изменения, ведут дискуссии о переходе к платформенной экономике, развитию креативных индустрий и, главное, формируют инструменты для укрепления российского бизнеса.



> 2 млрд

рублей предусмотрено на оказание центрами «Мой бизнес» услуг и мер поддержки субъектам МСП бюджетом на 2026–2028 гг. Поддержку получают более 788 тысяч предпринимателей



«ПРЕДПРИНИМАМА» В ОФЛАЙНЕ МЕРОПРИЯТИЯ В ВОРОНЕЖЕ И РОСТОВЕ-НА-ДОНУ

Программа «ПредприниМама», ранее доступная только в онлайн-формате, вышла в офлайн: впервые для участниц — женщин, планирующих открыть собственное дело, — организованы очные мероприятия. 17 марта встреча прошла в Воронеже, а 19 марта — в Ростове-на-Дону, открывая новые возможности для живого общения, обмена опытом, получения практических знаний и расширения деловых контактов.

«Мы всегда выстраиваем систему поддержки предпринимателей так, чтобы она была максимально доступной — и в онлайн-, и в офлайн-формате. По этому же принципу развивается программа «ПредприниМама». Недавно завершился ее онлайн-трек: нам поступило почти 6 тысяч заявок со всей страны, тысяча участниц успешно прошли обучение и получили сертификаты. Очные мероприятия в Воронеже и Ростове-на-Дону стали логичным продолжением программы, расширили возможности для личного общения, обмена опытом и формирования устойчивых деловых связей», — отметила замминистра экономического развития России Татьяна Илюшникова.

Как отметила замминистра, онлайн-трек «ПредприниМама» — предакселератор основной программы по поддержке женского предпринимательства «Мама-предприниматель». Все участницы, которым вручили сертификаты после онлайн-трека, смогут получить дополнительные баллы к заявке, если примут решение пойти дальше и участвовать в программе «Мама-предприниматель».

Главным партнером региональных сессий выступила крупнейшая платформа для бизнеса и частных объявлений «Авито».

Участниц ждал интенсив по финансам и маркетингу от ведущих тренеров программы: в Воронеже его провела маркетолог и бизнес-тренер Юлия Гиленок, в Ростове-на-Дону — финансовый эксперт Юлия Шадохина. Отдельный блок посвятили мерам государственной поддержки: грантам, льготным инструментам, программе «Мама-предприниматель» и возможностям сертификата «ПредприниМама». Эксперты «Авито» провели кейс-сессию о трендах платформы, возможностях сервисов «Авито Услуги» и «Авито Товары», а также организовали живой разбор аккаунтов участниц с персональными рекомендациями по SEO, визуалу, описаниям и ценообразованию.

Программа завершилась конкурсом на лучший вопрос с призами от партнера, нетворкингом и свободным общением со спикерами.

КРЕАТИВНЫЙ РОСТ

За год после начала работы закона о креативных индустриях вклад креативной экономики в ВВП страны составил 8,26 трлн рублей. Это 4,2%. Больше 405 тысяч субъектов малого и среднего бизнеса уже работают в креативных индустриях, а быстрее всего растут музыка, дизайн и мода с народными промыслами. От гаража в Крыму до арт-холдинга в Мордовии — герои нашего материала доказывают: чтобы расти, нужно не просто делать больше, а создавать целые миры, менять среду и мыслить как миссионер, а не только как менеджер.

ANNA GREEN: ОТ ГАРАЖА ДО МИРОВОЙ ИЗВЕСТНОСТИ БЕЗ ВЛОЖЕНИЙ



Эта история началась в 2013 году в гараже, где крымчане Богдан Поляков и Анна Зеленова сшили свои первые сумки из натуральной кожи и замши. «Шили по старинке, руками и практически при свечах. Дело в том, что в Крыму тогда свет включали всего на несколько часов», — вспоминает Анна.

Сейчас их бренд известен по всему миру: сумка Anna Green находится в Музее моды во французском городе Лакосте и признана произведением искусства.

Первый шаг к расширению был гениальным в своей простоте. «Мы без копейки приехали в Москву на выставку, — вспоминает Богдан. — Просто увидеть реакцию. И вокруг нас образовалось облако людей, которое не рассеивалось три дня. Нас скупили подчистую».

Масштабирование Anna Green пошло неклассическим путем. Вместо найма профессионалов основатели сделали ставку на философию и миссию. «У нас нет ни одного человека со швейным образованием», — говорит Богдан. В команде — бывшие продавцы, повара, воспитанники детских домов. Секрет в том, что масштабируется не просто производство, а идея — дарить второе начало и через любовь к делу создавать совершенство. Каждая сумка шьется вручную, с пожизненной гарантией, превращаясь не в товар, а в наследие. Если сумка испачкалась или сломалась фурнитура, производитель бесплатно приведет их в идеальный вид.

Ключевой совет от основателей — в смелости быть собой на глобальном уровне. «Не копировать тренды, а создавать свои — изобретая светоотражающую кожу, кожу «под джинсу», металлизированные покрытия. Это не ограничение, а главный козырь, — уверены они. — Подлинность и история бренда сегодня ценнее любых маркетинговых бюджетов».



«ЛЕММО-ТОЙС»: КАК ВЯТСКИЙ КОНСТРУКТОР ВЫТЕСНЯЕТ ИМПОРТ

С нуля в арендованном цехе у вокзала до 20 000 моделей в месяц и поставок по всей России. История «Леммо-Тойс» — гимн упорству и умению слышать рынок. Начав с сувениров, основатель Сергей Половников нашел свою нишу благодаря клиенту, попросившему конструктор. Первая партия была «ужасна».

«Сначала дело не клеилось: не было ни отдела продаж, ни знаний в маркетинге, — вспоминает Сергей. — Спасло сарафанное радио и готовность «в полях», на выставках в мороз завоевывать каждого клиента».

Масштабирование требовало системности. После пяти лет медленного роста компанию разогнали маркетплейсы и собственный

отдел продаж. «Мы не гнались за огромным штатом, — делится принципом Сергей. — Штат до 40 человек и 20 лазерных станков — это баланс эффективности и управляемости. Главное — не количество персонала, а отлаженные процессы и автоматизация».

Ключевой совет — слушать конечного потребителя. «Наш полигон — детские сады, — говорит сооснователь Константин Зонов. — Ребенок — главный эксперт. Мы меняем модели исходя из его реакций». Эта философия создала продукты, которые вытесняют импорт: экологичные, развивающие и по доступной цене.

«Мы никогда не жалели, что затеяли это, потому что занимаемся любимым делом, — резюмирует Половников. — Силы дает осознание: мы не просто делаем игрушки — мы возвращаем детям культуру созидания руками, воспитываем будущих инженеров. И это самая большая победа».

Сегодня «Леммо-Тойс» — это более 150 артикулов, доступных на всех крупных маркетплейсах, на собственном сайте и в рознице по стране.



«СДЕЛАНО ПОД ОБСТРЕЛАМИ»: КАК ДОНЕЦК ПРЕВРАТИЛ БОЛЬ В БРЕНД И ПОКОРИЛ МОСКВУ

Бренд «Сделано под обстрелами» вырос из укрытия, доказав, что настоящая устойчивость рождается в самых суровых условиях.

С момента основания в 1995 году компания зарекомендовала себя как надежный производитель текстиля. Однако с началом конфликта в регионе марка «Сделано под обстрелами» оказалась перед лицом непростого выбора. Под руководством директора Дмитрия Плетеня кол-

лектив компании проявил решимость, сумев не только сохранить рабочие места, но и перепрофилировать производство на создание спецодежды и униформы. Это решение стало жизненно важным. Бойцы, волонтеры и медики нуждались в качественной экипировке, способной выдержать суровые условия войны.

«Название «Сделано под обстрелами» говорит само за себя. В то время как над нашими головами гремят снаряды, мы продолжаем работать. В этом эпицентре событий, где каждый день — вызов, люди стремятся к труду, и мы делаем все возможное, чтобы предоставить им необходимые условия. Да, нам иногда приходится прятаться в подвалах, но безопасность и жизнь прежде всего. Логотип бренда — летящий вниз снаряд, перечеркнутый молотом, — олицетворяет победу труда и творчества над агрессией. Наши бестселлеры — бейсболки, футболки и худи — теперь выпускаются тысячами. Поддержка людей придает нам сил!» — рассказал основатель марки Дмитрий Плетень.

Среди сотрудников компании есть те, кто потерял близких и друзей, но они продолжают идти вперед с высоко поднятой головой. В декабре 2025 года продукция покорила Москву, заняв место в столичных корнерах. Это путь, где каждый шов — акт мужества, а каждая проданная вещь — шаг к победе.





ЮВЕЛИРНЫЙ УСПЕХ: КАК МОРДОВСКИЙ МОРЕННЫЙ ДУБ ЗАВОЕВАЛ ПМЭФ

интересовался
о т р а с л ь ю .

«Используем мордовский мореный дуб — редкое дерево, пролежавшее в воде тысячи

лет. Это способ говорить о регионе, его глубине и характере без лишних слов», — отмечает предприниматель.

Сегодня INCRUA — семейная компания. В ее работе участвуют несколько поколений семьи Салаякаевых: Артур отвечает за стратегию, его родители — за художественные процессы, в управление вовлечена супруга, а к созданию идей постепенно подключается дочь. Со временем запустили производство костяного фарфора. Появились

коллекции с золотом и редкими камнями, посуда и подарочные предметы.

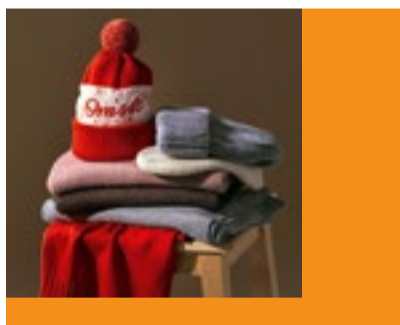
«У нас образовались марки с географическим указанием — «Мордовский мореный дуб» и «Мордовская елочная игрушка». Это не просто символы — это шаг к экономической самобытности региона. Для нас ценно быть причастными к этим процессам».

Идею культурных подарков высоко оценили на федеральном уровне. В 2025 году изделия INCRUA были представлены на Петербургском международном экономическом форуме, и в июле этого же года организацию признали победителем конкурса растущих брендов страны «Знай наших» в номинации «Потребительские товары».



Артур Салаякаев — основатель бренда ювелирных украшений и подарков из тысячелетнего мореного дуба INCRUA и один из лидеров арт-бизнеса Республики Мордовия. Трудовую деятельность Артур начал довольно рано. Подростком работал с мамой на кондитерской фабрике, помогал грузчиком. В 15 лет устроился менеджером по рекламе, открыл собственный рекламный бизнес. Продвигая крупный ювелирный бренд, за-

«ПРОСТОШАПКА»: КАК ОМСКИЙ БРЕНД СТАЛ ЛОКОМОТИВОМ ДЛЯ ЦЕЛОГО КРЕАТИВНОГО КЛАСТЕРА



Начав с вязания шапок на дому, Елена Харламова не просто основала известный бренд, а запустила процесс, меняющий лицо целого города: она предложила собрать представителей креативных индустрий (компании легкой промышленности и допобразования, IT-отрасли, кафе, мастерские) в Омске в одном месте. Так в городе прямо сейчас рождается кластер «Электроточка».

История ее дела началась в 2012 году с простого желания создать удобную и яркую шапку. Спустя год Елена решила превратить хобби в бизнес, и выпуск первой коллекции профинансировала краудфандинговая платформа. Вместо того чтобы гнаться за массовым рынком, предпринимательница сделала ставку на региональную идентичность и поэтому не стремится выходить на маркетплейсы, а развивает свой интернет-магазин. Теперь бренд «Простошапка» — это и свитшоты, и мерч, и сувениры. «Мы продаем не просто шапки — продукцию, связанную с историей и культурой Омска. С годами это стало нашим уникальным торговым предложением».

Решающим шагом оказалась покупка в 2020 году помещения на 600 кв. м на территории завода «Электроточприбор». Это дало возможность увеличить производство до 2500-3000 шапок в месяц. «В пандемию помещение досталось с существенной скидкой — даже обошлась своими средствами. До этого у меня было небольшое производство в 150 квадратов, арендованные площади».

Побывав в общественном пространстве в Санкт-Петербурге и увидев потенциал заброшенных заводских корпусов, Елена инициировала создание первого в Омске креативного кластера «Электроточка».

«Эта история меня так вдохновила, что я отучилась на градостроителя и получила в 2025 году диплом», — отмечает она. В конце 2025 года Елена принимала участие в защите стратегии развития креативной экономики Омской области до 2030 года. Основательница бренда подчеркнула, что нужно делать ставку на самобытность и уникальность Омска.

#МОЙВЫБОР

«КАТАЛОГ ФЕДЕРАЛЬНЫХ МЕР ПОДДЕРЖКИ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ БУДЕТ РЕГУЛЯРНО ОБНОВЛЯТЬСЯ»

Минэкономразвития России совместно с Центром стратегических разработок создало каталог финансовых и нефинансовых государственных мер поддержки в сфере креативной экономики. В сборник вошли меры поддержки семи федеральных органов исполнительной власти, включая Министерство культуры, Минцифры, Минпромторга, Минобрнауки, Минсельхоза, Минвостокразвития, а также институтов развития креативных индустрий, информация об отраслевых премиях, присуждаемых Президентом РФ и Правительством РФ. В издание также включены сведения о мерах поддержки креативных индустрий со стороны Федерального агентства по делам молодежи, Российского экспортного центра, Президентского фонда культурных инициатив, профильных ИТ-экосистем для продвижения продуктов креативных индустрий.

«С начала 2025 года Минэкономразвития является регулятором креативной экономики, однако регуляторика и поддержка отдельных индустрий сохраняется за различными министерствами. Мы всегда исходим из логики, что должны представлять предпринимателям не только то, что находится в поле нашего управления, но и то, что может быть полезно. В каталоге систематизированы все текущие меры поддержки креативных индустрий в стране с учетом их ведомственной принадлежности. Для повышения эффективности использования таких мер также объединены сведения о программах, нормативных актах и условиях предоставления. Все это делает каталог источником полезной комплексной информации о федеральных мерах поддержки для креативных компаний. Каталог будет регулярно обновляться. Теперь креативному бизнесу проще получить полную картину о текущих видах поддержки в стране. И воспользоваться этой поддержкой», — отметила заместитель министра экономического развития России Татьяна Илюшникова.

Заместитель министра
экономического развития России
ТАТЬЯНА ИЛЮШНИКОВА



Каталог мер
поддержки
креативных
индустрий





ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

ИНСТРУКЦИЯ ПО АДАПТАЦИИ ДЛЯ БИЗНЕСА

В креативной экономике интеллектуальная собственность (ИС) — главный нематериальный актив: защищает бренд, монетизирует идеи и определяет ценность бизнеса. Однако в 2026 году правила игры меняются: ужесточение норм для вывесок, новая система патентных пошлин и правовая неопределенность вокруг контента ИИ требуют от предпринимателей не только творческого, но и юридического мышления. Разбираемся вместе с Александрой Болотовой, экспертом центра «Мой бизнес» Новосибирской области, учредителем и директором компании «Сибирь Патент», патентным поверенным и сертифицированным судебным экспертом.



ЯЗЫК БРЕНДА

С 1 марта 2026 года вступили в силу новые правила для рекламы и вывесок, ужесточающие использование иностранных слов. Есть важная оговорка: иностранные слова допустимы при условии, что рядом размещен перевод на русский язык. Он должен быть выполнен идентичным шрифтом, того же размера и находиться в той же зоне видимости, что и оригинальное название. За нарушение этого требования предусмотрен штраф до 500 000 рублей.

Контролировать соблюдение правил будут Роспотребнадзор и органы местного самоуправления. На практике это означает, что поводом для проверки может стать жалоба любого гражданина, который, например, увидит слово *sale* или *open* без перевода.

Ключевое исключение: требование о переводе не распространяется на зарегистрированные товарные знаки (@).

НОВЫЙ ЦЕННИК

С 4 октября 2025 года изменился принцип расчета патентных пошлин на товарные знаки. Теперь стоимость регистрации и продления будет зависеть не только от количества классов МКТУ, но и также от числа конкретных товаров и услуг, которые вы в них заявляете.

Базовая госпошлина теперь покрывает только десять позиций в каждом классе МКТУ. За каждую дополнительную товарную позицию или услугу сверх этого лимита взимается доплата. Это делает невыгодным регистрацию знака «про запас» на второстепенные товары. В новых условиях бизнесу критически важно стратегически подходить к формированию заявочного перечня, выбирая для регистрации только коммерчески значимые позиции. Например, раньше пошлина за экспертизу товарного знака в классе 03 (косметика) составляла 13 000 руб. — независимо от того, заявляли вы один товар или сто. Теперь та же заявка, но с большим перечнем товаров обойдется значительно дороже. Так, при указании 185 позиций стоимость составит 100 500 руб., где 87 500 руб. — это доплата за товары сверх базового лимита.

ЧЕЙ ИИ?

Вопрос об авторских правах на сгенерированный нейросетями контент становится ключевым

для бизнеса. В отсутствие прямого законодательства правовой статус таких объектов определяется через судебную практику и анализ существующих норм условий пользовательских соглашений. Отметим несколько вероятных сценариев.

1. Права могут быть признаны за пользователем (автором промпта), если будет доказан его значительный творческий вклад. Это означает, что промпт не являлся простым указанием («нарисуй кот»), а представлял собой детальное, оригинальное задание с элементами сценария, стилистики и композиции, без которых результат был бы невозможен.

2. Права могут принадлежать разработчику или владельцу сервиса, если это закреплено в пользовательском соглашении. Крупные платформы фиксируют за собой широкие права на сгенерированный контент, что делает этот вариант одним из самых распространенных на практике.

3. Претензии авторов оригинальных произведений, на которых обучалась нейросеть. Если будет доказано, что ИИ создал результат, существенно заимствующий охраняемые элементы конкретных работ, правообладатели могут оспорить его использование.

ЛЬГОТЫ НА НОУ-ХАУ

Предусмотрены и льготы: на сниженные тарифы или полное освобождение от пошлин может рассчитывать единственный автор (физлицо), а также малый и средний бизнес.

Сохраняется налоговая льгота для инноваторов: сделки по передаче исключительных прав или предоставлению лицензий (включая договоры франчайзинга) по-прежнему не облагаются НДС. Эта льгота применяется к ключевым результатам интеллектуальной деятельности, таким как изобретения, полезные модели, промышленные образцы, топологии интегральных микросхем и ноу-хау.

Отдельное внимание стоит уделить программному обеспечению и базам данных. Освобождение от НДС действует, если программа для ЭВМ или база данных включены в один из двух государственных реестров: в Единый реестр российского ПО или в Единый реестр результатов НИОКР военного, специального или двойного назначения.

КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ

ДЛЯ КРЕАТИВНЫХ

ИНДУСТРИЙ

Предприниматели, ведущие деятельность в креативных индустриях, нередко сталкиваются с парадоксом — они производят уникальную, востребованную на рынке продукцию, при этом не понимают, как ее выгодно реализовать. Со стартом онлайн-торговли через собственный сайт или на маркетплейсах их шансы на успех увеличиваются, в то же время растут и расходы — на логистику, хранение товаров, создание контента, рекламу.

Финальная стоимость продукта только на 30-40% складывается из затрат на его производство, а остальную часть составляют сервисы для ведения бизнеса и продаж. Обычно малый бизнес набирает их точечно у разных поставщиков, тем самым общая стоимость расходов увеличивается.

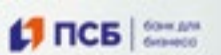
В качестве решения ПСБ объединил 55 инструментов по ведению бизнеса от лидеров рынка в один пакет услуг и предложил их предпринимателям бонусом к расчетному счету. В комплекс

сервисов вошли расширенная онлайн-бухгалтерия на любой налоговой системе, включая АУСН, юридическая помощь, кадровый учет, агрегатор логистических компаний для выбора лучшей цены, сервис по планированию поставок, конструктор сайтов и многое другое.

По статистике, до 40% от суммы всех затрат предпринимателя уходит на рекламу и продвижение товаров. Их также поможет сократить комплекс услуг от ПСБ, в рамках которого банк предлагает бесплатно мониторить цены конкурентов и своевременно реагировать на изменения, автоматически управлять рекламой в прибыльные часы и удерживать товары на заданных позициях в рекламной выдаче.

Пользуясь всеми преимуществами нового комплекса сервисов от ПСБ, предприниматель может максимально полно закрыть свои потребности и наладить онлайн-продажи.

#МОИРЕСУРСЫ



ЛЮБОЙ ИНТЕРНЕТ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ БОНУСОМ К РАСЧЕТНОМУ СЧЕТУ КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ОТ ПСБ, ВКЛЮЧАЮЩЕЕ 55 ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ОНЛАЙН-ТОРГОВЛИ.

Узнать подробнее о сервисах для интернет-предпринимателей



СИЛА И РИСКИ СОЮЗА

ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ РОСТА И ЗОНА ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

#МОЙЭКСПЕРТ

Бизнес-партнерство как брак в деловом мире. Оно может стать двигателем невероятного роста, когда объединяются капиталы, идеи и энергия. Но, как и в браке без брачного контракта, разрыв отношений грозит затяжными битвами за активы и крахом общего дела. О том, какие риски существуют при заключении партнерства, что важно учитывать при принятии решения о сотрудничестве, рассказала адвокат Валентина Игольникова, эксперт центра «Мой бизнес» Республики Хакасия.

«УДАРИМ ПО РУКАМ» — ФАТАЛЬНАЯ ОШИБКА

По статистике, большинство партнерств начинается с дружбы, родственных связей и абсолютного доверия. Когда появляется первая прибыль, серьезные инвестиции или стратегические разногласия, отсутствие четких правил игры превращает бизнес в поле битвы. Устные договоренности ничего не стоят в суде.

Ключевым аспектом сотрудничества является выбор организационно-правовой формы. Именно она определяет объем прав партнеров, механизм принятия решений, распределение прибыли и ответственности. Самым популярным и удобным видом оформления любых партнерств остается создание ООО. При равномерном распределении долей в уставном капитале или в случаях, когда ни один участник не может принимать решения без согласия другого, целесообразно заключить корпоративный договор и прописать механизмы принятия решений.

«НА БЕРЕГУ»: ЧТО ПРОПИСАТЬ ДО СТАРТА

Грамотное оформление — не признак недоверия, а страховка

от будущих потерь. Вот о чем нужно договориться «на берегу».

Форма и доли. Оптимальная форма — ООО. Недопустимо оформлять компанию на одного партнера при равных вкладах. Все вклады (деньги, идеи, имущество) должны быть оценены и зафиксированы.

Управление. При равных долях нужен корпоративный договор. Он установит, как принимать решения, если возник тупик (например, 50/50).

Выход из игры. Заранее пропишите, как партнер может выйти. Ключевое правило — запрет на отчуждение доли третьим лицам без согласия второго партнера.

Личное участие. Если важно, чтобы партнер работал, а не просто получал дивиденды, пропишите это через опционное соглашение. Неисполнение обязанностей может стать поводом для выкупа его доли.

СТАРТАПЫ: ЗОНА ОСОБОГО РИСКА

Чаще всего встречается схема: у одного — идея, у другого — деньги. В этом случае требуется оформление не только корпоративного договора, но и инвестиционного соглашения.

Для инвестора. Финан-

сирование — поэтапно, в зависимости от достижения целей. Пропишите право на возврат вложений из прибыли до выплаты дивидендов.

Для автора идеи. Четко зафиксируйте, что считается результатом на каждом этапе. Поймите, какая доля в итоге останется у вас.

ВЫХОД ЕСТЬ: КАК РАЗОЙТИСЬ ЦИВИЛИЗОВАННО

Если конфликт неизбежен, главное — никакой спешки. Первое — не действуйте в одиночку. Соберите все документы и идите к корпоративному юристу. Второе — оцените активы. При выходе из ООО выплачивается не рыночная, а балансовая стоимость доли на последнюю отчетную дату. Можно потерять в деньгах, если недавно были крупные вложения. Третье — выберите формат выхода: продажа доли партнеру, третьему лицу (если это разрешено) или официальный выход с выплатами.

Партнерство — это сложный юридический конструктор. Собрать его правильно с первого раза дешевле и проще, чем потом разбирать в суде, теряя бизнес, деньги и, возможно, дружбу.

ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ БУДУЩИХ ПАРТНЕРОВ

ЕСЛИ НА БОЛЬШИНСТВО ПУНКТОВ НЕТ ПИСЬМЕННОГО ОТВЕТА, ВЫ В ЗОНЕ РИСКА.

✓ ФОРМАЛЬНОСТИ

Выбранная организационно-правовая форма (ООО) зарегистрирована с учетом интересов всех сторон.

✓ ВКЛАДЫ

Деньги, имущество, идеи, связи оценены, и их размер закреплён в уставе или дополнительном соглашении.

✓ ПРИБЫЛЬ И РЕШЕНИЯ

Четко прописан порядок распределения доходов и механизм принятия ключевых решений (что делать, если мнения разделились 50/50?).

✓ «АПТЕЧКА» НА СЛУЧАЙ КОНФЛИКТА

Существует корпоративный договор, регулирующий спорные ситуации.

✓ ПЛАН ОТСТУПЛЕНИЯ

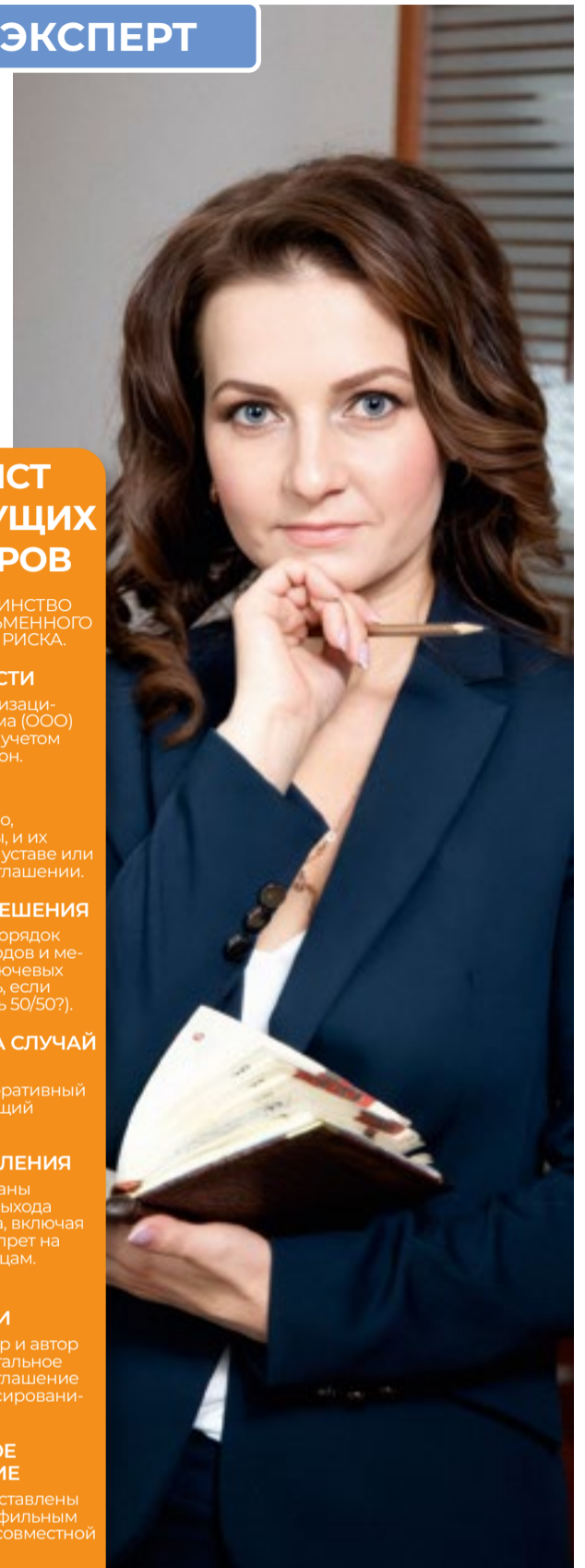
Заранее согласованы условия и порядок выхода партнера из бизнеса, включая стоимость доли и запрет на продажу третьим лицам.

✓ СТАРТАП-ОСОБЕННОСТИ

Если есть инвестор и автор идеи, подписано детальное инвестиционное соглашение с поэтапным финансированием и опционами.

✓ ЮРИДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

Все документы составлены или проверены профильным юристом до начала совместной работы.



НОВЫЕ ТОЧКИ РОСТА ЖЕНСКОГО БИЗНЕСА

ОБСУДИЛИ В МОСКВЕ НА ФОРУМЕ-ФЕСТИВАЛЕ «МАМЫ. ДЕТИ. БИЗНЕС»



На участие в форуме было принято более 5 тысяч заявок, свыше тысячи — от женщин, которые уже ведут собственный бизнес, и более 600 — от участниц программы «Мама-предприниматель».

«Совместно с Министерством экономического развития России мы уже в третий раз провели форум-фестиваль «Мамы. Дети. Бизнес». Программа охватила основные темы: выход на новые рынки, поиск свободных ниш, а также федеральные и городские инструменты поддержки. Каждый третий бизнес в Москве создан женщиной, и эта доля продолжает расти. Для нас важно создавать условия, в которых каждая женщина сможет реализовать свой потенциал, и для этого мы предлагаем широкий спектр мер поддержки», — отметила руководитель Департамента предпринимательства и инновационного развития города Москвы Кристина Костромова.

В рамках форума-фестиваля было организовано более 30 тренингов, практикумов и мастер-классов с участием 80 экспертов и успешных предпринимателей.

«В реестре социальных предпринимателей числится в среднем 11 тысяч предприятий, около 70% из них возглавляют женщины. Статистика подтверждает: женщины — ключевые драйверы позитивных изменений в обществе. Поэтому мы создаем такие площадки. Наша цель — не только поддержать мам-предпринимательниц, но и дать им среду для роста, чтобы их социальные инициативы становились масштабнее и успешнее», — отметила директор Фонда поддержки социальных проектов Наталья Кремнева.

Мероприятие проводилось при поддержке Минэкономразвития РФ и национального агент-

ства «Мой бизнес». Организаторы — Департамент предпринимательства и инновационного развития города Москвы, Фонд поддержки социальных проектов. Генеральным банком-партнером мероприятия выступил «Альфа-Банк».

«Развитие малого бизнеса является одним из стратегических направлений деятельности «Альфа-Банка». Мы поддерживаем инициативы, направленные на формирование предпринимательского сообщества. Такие проекты вдохновляют к старту или масштабированию собственного дела», — отметил Денис Осин, директор малого и микробизнеса «Альфа-Банка».

Проведение мероприятия поддержали ГБУ «Малый бизнес Москвы», проект «Сделано в Москве». Партнером программы «ПредприниМама» и специальным партнером форума «Мамы. Дети. Бизнес» в этом году выступила технологическая платформа «Авито».

«Мы разделяем цели программы и ведем совместную работу над развитием женского предпринимательства. «Авито» является оптимальной площадкой для тестирования гипотез: для выхода не нужен стартовый капитал и складские запасы. В процессе обучения в акселераторе и на форуме мы поделились категориями, в которых женщины уже преуспевают и куда активно заявляют. Данные «Авито» подтверждают общую динамику роста бизнес-активности женщин. В 2025 году число женщин-продавцов на «Авито Товарах» выросло на 102% — быстрее, чем мужчин (84%)», — отметила управляющий директор по работе с людьми «Авито» Екатерина Немченко.

Специальным партнером выступил ESTILAB, генеральный информационный партнер — ТАСС.



#МОЙСТИЛЬ

ОБРАЗ – ИНВЕСТИЦИЯ



Предпринимателю стоит рассматривать свой гардероб как портфель активов, где каждая вещь — инвестиция в личный бренд, считает Елена Гончарова, стилист, эксперт по деловым коммуникациям центра «Мой бизнес» Ростовской области.

О ЧЕМ МОЛЧИТ КОСТЮМ?

Внешний вид — это первое бизнес-предложение, которое говорит, даже когда сам предприниматель молчит. Правильный образ помогает быстрее завоевать доверие, действовать смелее и назначать более высокую цену за свои услуги, привлекать клиентов и проекты более высокого ценового сегмента.

Стиль предпринимателя должен быть созвучен его целевой аудитории. Например, для сферы B2B важны безупречные линии кроя и качественные аксессуары, а представителям креативных индустрий стоит подчеркивать уникальность оригинальными деталями и нестандартными решениями.

БРЕНД КАК ИНВЕСТИЦИЯ

Эксперт предлагает четкую инвестиционную стратегию. **70%** — «голубые фишки»: базовый гардероб нейтральных цветов безупречного качества. Фундамент, на котором все держится. **20%** — «акции роста»: яркие или оригинальные аксессуары, которые притягивают взгляд и запоминаются. **10%** — «венчурные инвестиции»: трендовые вещи, демонстрирующие актуальность и осведомленность человека в моде.

Особое внимание — «точкам фокуса»: обуви, часам, сумке, очкам. «Именно они служат негласными индикаторами статуса и вкуса, — подчеркивает Елена. — Речь не о слепой гонке за брендами, а об осмысленном выборе. Успех строится на осознанности, а не на ценнике».

ТРИ КАПСУЛЫ

Для встреч и переговоров стилист советует выбирать одежду с идеальным силуэтом и из премиальных материалов. Это подчеркивает уверенность и профессионализм. Для публичных выступлений рекомендуется добавить акцентные детали вроде необычных часов или эффектной броши. Такие элементы помогают запомниться слушателям и создают визуальное впечатление харизмы. Собираясь на нетворкинг, стоит отдать предпочтение качественной повседневной одежде. Например, в холодное время года будет уместным кашемировый свитер в сочетании с идеально сидящими джинсами. Такой образ демонстрирует открытость и готовность к общению, оставаясь при этом элегантным.

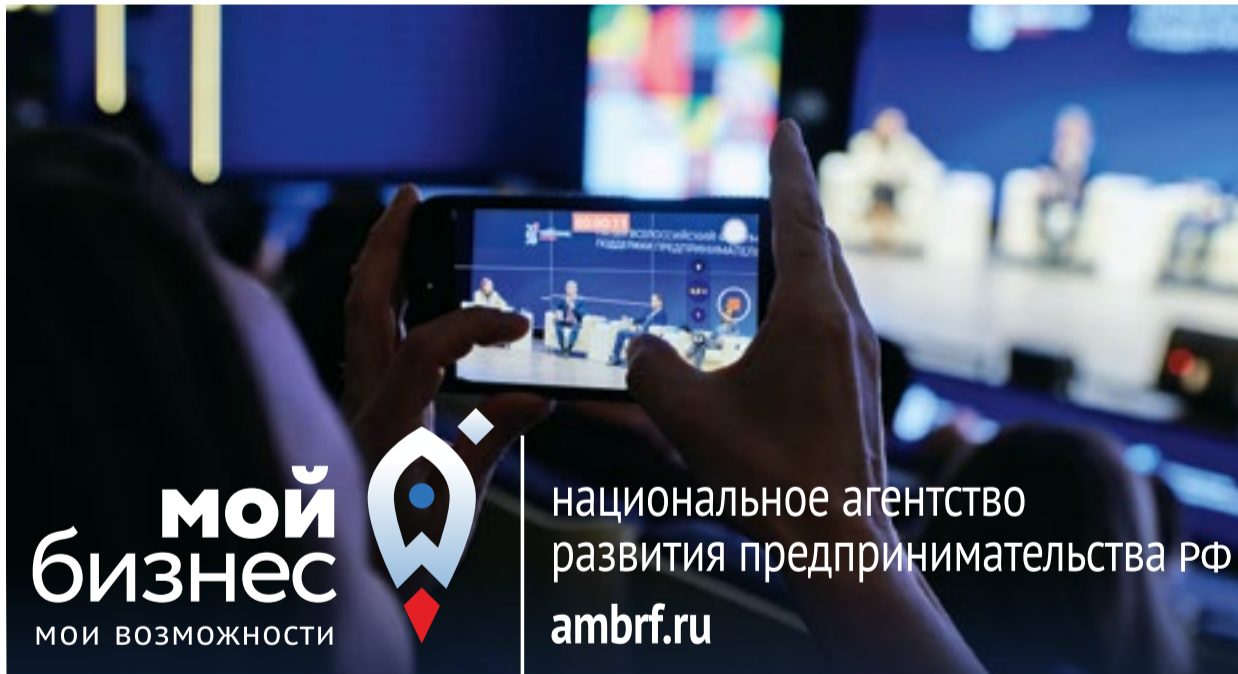
Вывод прост: в бизнесе, где встречают по одежке, ваш гардероб — это мощный инструмент маркетинга, который работает на вас 24/7.

НАЦИОНАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО «МОЙ БИЗНЕС»: ИТОГИ РАБОТЫ ЗА 2025 ГОД

Приоритетом минувшего периода стал переход центров «Мой бизнес» к модели самокупаемости. Ключевым инструментом для достижения этой цели была выбрана интеграция партнерских программ, направленных на создание дополнительной ценности для предпринимательского сообщества.

Проведена работа по внедрению новых сервисов: программа «Честный знак» запущена в 20 регионах, логистический сервис CDEK интегрирован в работу четырех субъектов. На 2026-й запланирован запуск сотрудничества с партнерами «Мое дело», «Согаз», «Топфраншиза». Активную фазу получили проекты по продвижению резидентства в фонде «Сколково» и аккредитации бизнес-тренеров.

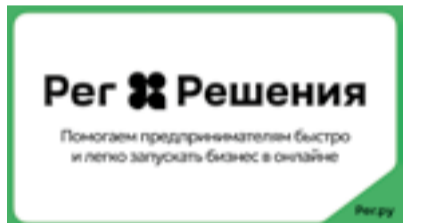
«2025-й стал временем не просто количественного, а качественного роста. В ассоциации 33 региона, 33 команды профес-



сионалов, которые на местах ежедневно решают задачи бизнеса. Нам удалось не только сохранить костяк старых сотрудников, но и выстроить понятную систему взаимодействия между

всеми участниками. Создание центра координации партнерских программ и упрощение финансово-бухгалтерской части как раз про то, чтобы регионам было проще работать, а бизнесу — по-

Национальное агентство «Мой бизнес» опубликовало отчет о результатах деятельности за 2025 год, который ознаменовался фундаментальной реорганизацией подходов к работе и укреплением позиций в качестве полномочного представителя Минэкономразвития России по реализации партнерских программ в регионах.



ПОМОЩЬ ПРИ ЗАПУСКЕ БИЗНЕСА В ОНЛАЙНЕ

Компания Reg.ru выступает партнером Форума инфраструктуры поддержки предпринимательства Ленинградской области. Сервис «Reg.решения» от Reg.ru предлагает предпринимателям более 180 готовых отраслевых решений — от запуска сайтов и настройки рекламы до работы с маркетплейсами и SEO-продвижения.

Ключевая особенность подхода — полное отсутствие необходимости разбираться в IT. Все продукты предлагаются по модели годовой подписки, что снимает с бизнеса главный риск — остаться один на один с сайтом после его создания. В отличие от разовой разработки, подписка гарантирует постоянную поддержку специалистов. Предприниматель получает не просто инструмент, а работающий сервис, который сопровождает проект на всех этапах, позволяя сосредоточиться на развитии, а не на технических деталях. Для начинающих доступны 60+ обучающих материалов.

- ДИНАМИКА НАПРАВЛЕНИЙ**
- Инструменты поддержки: реализовано 11 партнерских программ, проведено 5 прикладных исследований.
 - Образовательная деятельность: прошли обучение 240 бизнес-тренеров, которые провели 20 вебинаров.
 - Коммуникации и охваты: медиаохват проектов составил более 200 миллионов контактов.
 - Мероприятия: 15 федеральных и 150 региональных мероприятий, более 200 000 участников.
 - Партнерская сеть: количество компаний-партнеров превысило 60.

Деловое издание «Мой бизнес» № 01 (17), апрель 2026 года
 Учредитель: АНО «Мой бизнес — мои возможности»
 Издаётся 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?

МАХ: 8 (919) 892 70 90

