

Как без стресса совместить учёбу и бизнес и получить финансовую выгоду — советы психолога и юриста → с. 2

Порталы, электрокары и игры в президента — какие бизнесы развивает молодёжь в регионах? → с. 4-5

Деньги, продвижение, офис и другие меры господдержки молодого поколения в центрах «Мой бизнес» → с. 7



**Татьяна Илюшникова,** заместитель министра экономического развития РФ  
Доля ИП, не достигших 25 лет, среди вновь созданных ИП растёт на протяжении последних четырёх лет. Сегодня молодые предприниматели реализуют более 121 тыс. бизнес-проектов, в 2019-м этот показатель остался в пределах 85 тыс. → с. 2

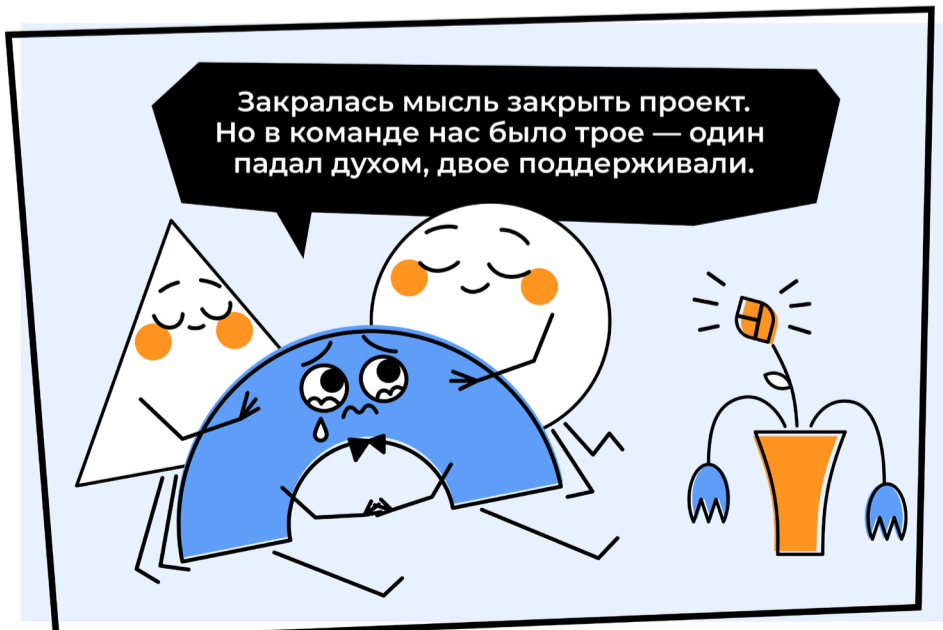


# МОЙ БИЗНЕС

№ 04 (08) СЕНТЯБРЬ 2023

## МОЛОДОСТЬ

ДЕЛОВОЕ ИЗДАНИЕ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ



Интервью с героем комикса → с. 3



ЗАМГЛАВЫ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РФ  
ТАТЬЯНА ИЛЮШНИКОВА:

## ПРОЦЕНТ МОЛОДЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ СРЕДИ НОВЫХ ИП РАСТЁТ ЕЖЕГОДНО ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

— Доля индивидуальных предпринимателей, не достигших 25 лет, среди вновь созданных ИП растёт на протяжении последних четырёх лет. В 2019 году она составляла 8% от общего числа. В 2020-м, несмотря на сложность ситуации, зафиксирован рост на процент. В 2021-м показатель достиг 11,5%, а в 2022-м — 12%. Если в 2019 году молодые предприниматели реализовывали око-

ло 85 тыс. бизнес-проектов, то в настоящий момент количество предприятий превышает 121 тыс. Статистика показывает, что комплексная государственная поддержка позволяет молодым предпринимателям снизить барьеры, с которыми они сталкиваются в начале своего пути, создаёт условия для более комфортного старта в бизнесе.

### УЧАСТНИКАМИ ПРОЕКТА «МОЙ БИЗНЕС. ПЕРВОЕ ДЕЛО» СТАЛИ БОЛЕЕ 11 ТЫС. ЧЕЛОВЕК

В 2023 году впервые был реализован уникальный обучающий онлайн-проект «Мой бизнес. Первое дело». Инициатива Минэкономразвития, «Деловой среды» и VK направлена на начинающих предпринимателей. В течение 10 недель участники под руководством опытных наставников прошли путь от бизнес-идеи до её пошаговой реализации и первых продаж. Проект был реализован на базе программы развития «Другое Дело» президентской платформы «Россия — страна возможностей». Попробовать себя в предпринимательстве решили более 11 тыс. человек из 85 регионов России. Наибольшее количество участников — из Москвы и Санкт-Петербурга, Татарстана и Башкортостана, Краснодарского края, Московской,

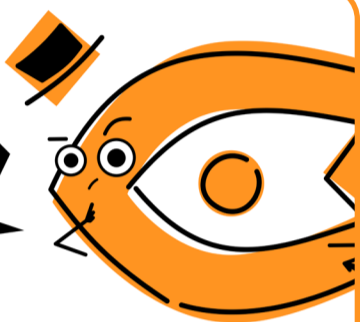


Челябинской, Свердловской, Ростовской и Иркутской областей.

— «Первое дело. Мой бизнес» — это целевая программа, которая помогла молодым предпринимателям преодолеть сразу два барьера, с которыми они встречаются при запуске бизнеса: нехватку знаний и отсутствие стартового капитала. Участники, прошедшие обучение до конца, претендуют на грант для молодых предпринимателей до 25 лет в размере до 500 тыс. рублей. В Арктической зоне можно получить грант до 1 млн. Такая синергия позволяет на финише программы получить готовый во всех аспектах бизнес-проект, — прокомментировала заместитель министра экономического развития РФ Татьяна Илюшникова.

НОВОСТИ

Что вдохновило молодое поколение открыть своё дело?



**39%**  
желание много зарабатывать

**39%**  
стремление к независимости

**37%**  
пример успешных бизнесменов

**32%**  
возможность иметь свободный график

**27%**  
решение интересных задач

**18%**  
намерение приносить пользу

\* Результаты опроса аналитического центра НАФИ

# КАК СОВМЕСТИТЬ БИЗНЕС И УЧЁБУ?

МОЙ ЭКСПЕРТ



**Инна Слепцова**

когнитивно-поведенческий психолог из Хабаровска

Совмещение бизнеса и учёбы — это повышенная психоэмоциональная нагрузка. Однако с правильным подходом возможно добиться успеха в обеих областях.

ПСИХОЛОГИЯ

#### СОЗДАЙТЕ ЧЁТКИЙ ПЛАН И РАСПИСАНИЕ

Определите свои приоритеты и установите ясные цели. Разработайте расписание, которое учитывает время на учёбу, работу и отдых.

#### РАЗДЕЛИТЕ ЗАДАЧИ

Разделите свои обязанности на более мелкие задачи и определите самые важные.

#### ХВАЛИТЕ СЕБЯ

Вы добровольно ограничиваете себя в комфорте ради благой цели повысить свои компетенции.

#### УПРАВЛЯЙТЕ СВОИМ СТРЕССОМ

Регулярно практикуйте стратегии снятия стресса: медитацию, физическую активность или глубокое дыхание.

#### НАХОДИТЕ БАЛАНС

Выделите также время на отдых, встречи с друзьями и хобби. Это поможет вам сохранить энергию и мотивацию.

#### МОЖЕТЕ ОСТАНОВИТЬСЯ

Помните: в ваших силах в любой момент отказаться от всего, что вы считаете ненужным.



**Галина Беккер-Рыбкина**

эксперт центра «Мой бизнес» Хабаровского края

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОСТЬ

Открыть своё дело можно с 14 лет при оформлении согласия родителей, попечителей или усыновителей в отделе опеки и попечительства. Совмещение бизнеса и учёбы с юридической точки зрения имеет значение для получения разных видов вычетов и пособий. Например, доход предпринимателя, которому ещё не исполнилось 17 лет, учитывается при расчёте прожиточного минимума на каждого члена семьи и влияет на получение родителями социальных пособий.

Оплата обучения может быть учтена в налоговых платежах и вычетах, если договор на обучение оформлен на имя предпринимателя и оплачивается с расчётного счёта ИП или компании.

Так, у ИП при применении упрощённой системы налого-

обложения «доходы минус расходы» плата за обучение уменьшает налогооблагаемую базу. Если же учащийся зарегистрировал ООО, является генеральным директором, получает заработную плату и оплачивает подоходный налог, то он может обратиться в налоговую инспекцию за социальным вычетом по расходам на обучение.

При ведении бизнеса в качестве самозанятого лица с уплатой НПД такие вычеты не предусмотрены. В этом случае социальный налоговый вычет по расходам на обучение могут получить родители ребёнка-бизнесмена, если он обучается очно и не достиг 24-летнего возраста (при этом родители либо работают в найме, либо являются ИП не на патенте или ООО).



# «МЫ ВЫРЕЗАЛИ ПЕРВЫЕ VR-ОЧКИ ЛАЗЕРОМ ИЗ КОРОБКИ ОТ ПИЦЦЫ»

ИНТЕРВЬЮ

Игорь Мельников, основатель Voxglass, компании-производителя программного обеспечения и очков виртуальной реальности, рассказал о взлётах и падениях российского стартапа. Проект из Ижевска разработал уникальные тренажёры для спортсменов и достиг признания на международном уровне.

## Кусок картона и линзы

— Игорь, расскажите, когда вы заинтересовались VR и как появился ваш стартап?

— Всё началось девять лет назад, когда я и мои тогда будущие партнёры нарушили негласное правило бизнеса — не работать с друзьями. Всем было чуть более 20 лет, уже работали в найме, но мечтали работать на себя. Ступор был: а чем заниматься-то? Стали рассматривать разные проекты. В какой-то момент пришли к мысли, что нам всем нравятся ИТ, все с детства болеем компьютерными играми и верим в айти. Потому нас очень заинтересовали картонные очки виртуальной реальности, которые презентовала корпорация Google, выложив эскиз устройства в открытый доступ. Что сделали мы? Заказали пиццу, оторвали от коробки крышку и вырезали на ней лазером по развёртке оправу для очков. В магазине купили лупу, выкрутили из неё линзы, собрали очки... и были в восторге от эффекта. Кусок картона, линзы и обычный смартфон смогли погрузить человека в виртуальную реальность. Эмоции были феерическими. Команда вдохновилась и взялась за дело.

## Нашли своего покупателя

— Мало создать продукт — его надо ещё и продать. Где вы искали своего покупателя?

— В Ижевске это было нере-

ально, поэтому мы отправились на выставку «Игромир» в Москву. Сначала продавали очки по 300 рублей, последние экземпляры за две тысячи посетители охотно разбирали. Напомню: 2014-й, аналогов не было. Мы были уверены, что сейчас бизнес пойдёт в гору, но не тут-то было. Оказались на грани банкротства. Тогда и стало ясно, что очки нужны тем, кто делает контент, — стали дружить с разработчиками программ. Ребята, контент без очков — деньги на ветер! Эта мысль открыла нам новые горизонты. Так нашим клиентом стал «Яндекс», а также федеральные каналы, крупные торговые сети. Дело пошло.

## От очков к экосистеме

— Идею монетизировали, но на этом не остановились...

— Запустили лабораторию полного цикла, где начали создавать виртуальное наполнение для очков: приложения в дополненной и виртуальной реальности, видео 360 градусов. То есть мы создали экосистему, где разрабатываем инструменты для погружения в виртуальную реальность и различное ПО. Кстати, первым покупателем софта стал крупный застройщик из Ижевска. Постепенно появился свой штат разработчиков и новые, уже комплексные заказы. Однако и это, как оказалось, не предел. Заказная разработка — это здорово, но энергозатратно.



Игорь Мельников (справа)

Сдаёшь проект заказчику — и всё, он уходит в небытие. Нам захотелось сделать собственный продукт виртуальной реальности, который бы мы улучшали и продавали. Предпринимательский азарт толкал на поиск нового, и в 2019 году запустили собственный тренажёр по фехтованию в виртуальной реальности.

## Тренажёры для спортсменов

— Почему именно фехтование?

— Я являюсь президентом Федерации современного пятиборья Удмуртии. Фехтование также относится к пятиборью. Поединки здесь — это адреналин и интеллект. А вот подготовка к спаррингу — монотонная работа. И вот на этом этапе дети «отваливаются», выбирая другие виды спорта. Однажды, во время тренировки, ко мне пришла идея. Фехтование легко перенести в виртуальную реальность: нужно про-

сто дать человеку шпагу, и все упражнения, которые выполняются в зале, можно повторить в виртуальной реальности. С подсчётом очков, с трекингом, с системой ошибок и баллов. Сейчас этот продукт продаём по всему миру.

## Строительный кран на Красной площади

— Сегодня Voxglass предлагает заказчику и сами идеи. Какие они?

— Для одной очень большой российской компании выполнили проект, где любой, кто надевал VR-очки, оказывался в кабине строительного крана на большой высоте. И человеку в виртуальной реальности нужно было, управляя механизмами крана, смонтировать сцену на Красной площади. Как только всё получалось, вспыхивали софиты и на VR-сцене начиналось шоу. Для других заказчиков делали VR-тур по будущей новостройке. С третьими выпустили кружки

с дополненной реальностью. Мы находимся в постоянной динамике и работаем с крупным бизнесом по всему миру. При этом изготавливаем брендированные картонные VR-очки по-прежнему в Ижевске. Штат разработчиков тоже преимущественно из Удмуртии. Участвуем в просветительских проектах республики. Например, мы поработали с архивом Удмуртии, визуализировали в формате виртуальной реальности строительство железной дороги Ижевск-Балезино в годы Великой Отечественной войны. К нам в гости приходят совсем юные разработчики и видят, почему нужно внимательно относиться к физике, математике, черчению. Так у подростков появляется цель и мотивация учиться.

Мы всегда за движуху, за то, чтобы делиться возможностями. Производить свой продукт и давать этому миру что-то — это круто.

## ФИНАНСЫ

### Никита Хомутов

вице-президент, директор департамента эквайринга ПСБ



Мы продолжаем развивать эквайринговую сеть и отмечаем сохраняющуюся востребованность инструментов для безналичных расчётов между продавцом и покупателем. Среди них стабильно высоким спросом пользуются привычные всем POS-терминалы. В подключении устройств приёма платежей бизнес видит преимущества, среди которых не только удобство и скорость расчётов, но и снижение расходов на хранение и транспортировку наличности. Так, за прошедший год количество терминалов, установленных ПСБ, выросло почти вдвое. При этом более чем на 50% вырос и объём платежей, которые проходят через них. Это говорит о желании клиентов торговых точек использовать банковские карты вместо наличных.

## ПСБ ЗА ГОД УДВОИЛ КОЛИЧЕСТВО ТЕРМИНАЛОВ ОПЛАТЫ

ПСБ установил более 100 тыс. активных терминалов оплаты по банковским картам в точках продаж малого и среднего бизнеса, увеличив за год количество подключений на 80%.

ПСБ развивает эквайринг, предлагая наиболее актуальные услуги, дополняющие установку терминалов оплаты. Согласно исследованию Marksw Webb, ПСБ имеет самый функциональный личный кабинет торгового эквайринга в интернет- и мобильном банке. Клиент может отслеживать операции, строить удобные отчёты и оставлять заявки на измене-

ние тарифов и параметров эквайринга. В специальном приложении банка легко принимать платежи и пользоваться сервисом быстрых зачислений, когда деньги после проведения оплаты товаров или услуги становятся доступны уже в день транзакции. ПСБ также предлагает оплату по QR-коду через Систему быстрых платежей, аренду онлайн-кассы с фискальным накопителем и встроенным эквайрингом и другие сервисы, расширяющие возможности малого и среднего бизнеса при взаимодействии с покупателями.



# В БИЗНЕС С МОЛОДОСТИ

От сессии до сессии не все студенты веселятся — некоторые запускают первые проекты. Молодые предприниматели ломают стереотипы и не боятся рисковать. К моменту получения диплома они уже имеют опыт ведения бизнеса, а если повезёт — успешное дело, приносящее неплохие деньги. Центры «Мой бизнес» собрали несколько таких историй из разных регионов России.



## ЭЛЕКТРОКАР ДЛЯ ТУРИСТОВ С ОСОБЕННОСТЯМИ РАЗВИТИЯ

— Будущее принадлежит электромо- биллям. Горжусь тем, что являюсь частью этой революции, — говорит Эдуард Оганян, тульский студент и основатель ООО «Инновационные транспортные технологии». Предприятие занимается инжиниринговыми исследованиями и опытно-конструкторскими разработками в области создания новых и совершенствовании существующих электро- мобилей специального назначения.

Компания началась с проекта, целью которого была разработка конструкторской документации и макетного образца экскурсионного электро-мобиля. Транспорт предназначался для перевозки пассажиров, в том числе с особенностями развития.

— Людям с ограниченными возможностями трудно открывать для себя новые места: программа «Доступная среда» реализована не везде, а территории музеев и парков Тульской области довольно обширные. Нашей основной задачей была тщательная проработка компоновочных решений для перевозки лиц с ОВЗ. Человек, использующий инвалидную коляску, может сам осуществить посадку в электро-мобиль, — отмечает Эдуард.

Оригинальная конструкция электро-мобиля может быть востребована на территориях туристических объектов, санаториев, домов отдыха, культурно-оздоровительных центров, а также студенческих кампусов.

Проект нашёл свою целевую аудиторию в Тульской области. Также он уже привлёк финансирование: получил грант Фонда содействия.

В этом году Эдуард с отличием окончил магистратуру по машиноведению в ТулГУ, планирует продолжить обучение в аспирантуре и реализовать новые проекты.



## ОБУЧЕНИЕ С ИИ

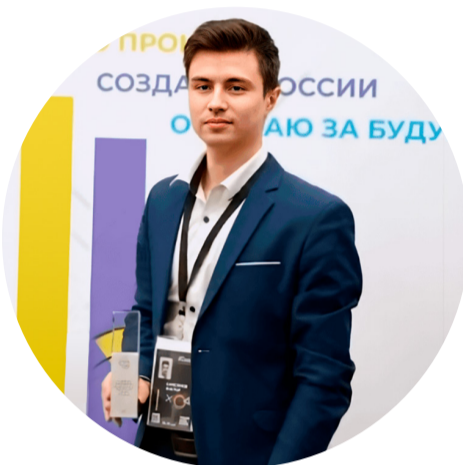
Предпринимательская история Рафаила Венедиктова из Татарстана началась в 2020 году, когда весь мир охватила пандемия коронавируса. В то время он заканчивал обучение в лицее и сдавал ЕГЭ. Ещё с детства его привлекали инновации, поэтому выбор профессии был связан со сферой информационных технологий.

Поступив в университет Иннополис, Рафаил начал проводить индивидуальные занятия по программированию, стараясь объяснять профессиональные понятия доступным языком. Количество учеников росло. Тогда пришла мысль создать образовательную платформу INNOPROG в кроссплатформенном мессенджере TELEGRAM.

Он собрал свою первую команду из двоих инициативных ребят, с которыми начал разрабатывать минимально жизнеспособный продукт. Участие в грантовом конкурсе с проектом принесло молодым айтишникам 1 млн рублей.

Сегодня INNOPROG — это образовательный онлайн-сервис по подписке с встроенным ИИ, помогающим подобрать индивидуальный план обучения. Ежемесячно поток учеников увеличивается, а платформа расширяет возможности изучать как можно больше ИТ-направлений.

— Моя история — это пример того, как страсть к программированию и стремление делиться знаниями могут привести к созданию чего-то уникального и значимого, — рассказывает Рафаил. — Я благодарен своим учителям и поддержавшим меня людям, которые помогли мне преодолеть трудности и достичь целей. Если вы тоже желаете освоить программирование и мечтаете о карьере в ИТ, не бойтесь сделать первый шаг. Возможно, именно вам предстоит создать что-то инновационное и полезное для общества.



## ИЗОБРЕТАТЕЛЬ РОБОТА-ПРИНТЕРА

Виктору Самсонову, генеральному директору ООО «САМСОН», с 2022 года благодаря студенческому предпринимательству удалось привлечь в свои проекты более 3,5 млн рублей. Флагманский продукт «Робот для печати» — уникальное оборудование, не имеющее полных аналогов в мире. Это целая сеть типографий самообслуживания, успешно работающая в Тюменской области.

— В штате компании есть инженеры, которые разработали корпус и программное обеспечение. Металл и дерево для терминала — тюменские. Часть оргтехники привезена из-за границы, но большую часть электронных плат мы собрали самостоятельно. Аппарат на 80% отечественного производства, — отмечает Виктор.

Робот способен и печатать, и сшивать дипломные и курсовые работы за считанные минуты. Процесс обходится в разы дешевле, чем в типографии. Для функционирования умной машины нужно электричество и интернет, обслуживание же ведётся автономно — через чат-бота. Ещё одно отличие робота — его размеры: он занимает площадь в 0,25 м<sup>2</sup> и вся конструкция задействована на 90%. Виктор выделяет: «Каждый миллиметр спроектирован с умом».

В начале пути предприниматель представил разработку терминала в университете в рамках программы «Стартап как диплом». Получил премию в 1 млн рублей в рамках Всероссийского студенческого проекта Росмолодёжи «Твой ход». По итогам грантового конкурса для молодых предпринимателей в возрасте до 25 лет привлёк 500 тыс. рублей на развитие проекта, что позволит установить дополнительно четыре аппарата в Тюменском индустриальном университете.



## ИГРА В ПРЕЗИДЕНТЫ

Дмитрий Власов — разработчик исторических настольных игр. Он начал интересоваться историей ещё в школе. Окружающая молодёжь знала, скорее, количество звёзд на американском флаге, чем количество субъектов России. Тогда у Дмитрия возникла идея заняться популяризацией отечественной истории при помощи настольных игр.

Так свет увидели две настолки — «Президент» и «Генеральный секретарь». Первая, напоминающая «Монополию», рассчитана на подростков от 14 лет, а вторая — на детей от 12 лет.

Игры нижегородец разрабатывал с нуля самостоятельно — от задумки до финального дизайна. Процесс занял более полугода. Реализовать идею удалось благодаря нацпроекту «Малое и среднее предпринимательство», а точнее — гранту. Сначала Дмитрий прошёл специальное обучение по программе «Продвижение» в региональном центре «Мой бизнес» и ознакомился с основами ведения бизнеса, бухгалтерского учёта, вопросами налогообложения. После сдачи итоговой аттестации он получил экспертную оценку своего проекта.

По словам предпринимателя, до конца этого года обе игры появятся на отечественных маркетплейсах. В планах — создать ещё несколько игр, посвящённых основным этапам истории России.

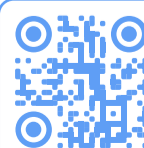
Дмитрий признаётся: он хочет, чтобы родители играли с детьми, которые позже будут проводить время за настольными играми со своими друзьями. Молодой человек проводит игры для желающих, в том числе на коммерческой основе. Но главная его цель сейчас — сделать историю доступной для широкого круга людей.



ООО «Инновационные транспортные технологии»



Образовательный онлайн-сервис «INNOPROG»



Роботы для печати ООО «Самсон»



Настольные игры Дмитрия Власова





### С ЗАБОТОЙ О БЛИЖНЕМ

Благодаря господдержке 24-летняя Евгения Храмцова уже год успешно развивает свой проект — биоразлагаемые урны для праха MEMORY urns.

— Когда я столкнулась с изделиями на рынке, меня не устроило качество. Я захотела создать что-то более достойное, эстетичное. 2022 год был направлен на тесты, прощупывание почвы. В мае я узнала о центре «Мой бизнес», став участницей обучающего проекта. Тогда же получила первую услугу — маркетинговое исследование. Со мной связалась специалистка, которая провела исследование, она поделилась интересными фактами и особенностями. Меня воодушевили её слова о том, что у проекта в России есть потенциал, — признаётся Евгения.

По словам девушки, данное направление бизнеса достаточно востребовано, поскольку в городах, где есть крематории, до 70% людей делают выбор в пользу кремации. Такое решение связано с высокой стоимостью земли для захоронения.

— Можно буквально по пальцам сосчитать другие компании по производству урн. Если не брать именно биоразлагаемые материалы, то я знаю, что есть производитель, который делает деревянные урны, и испанский предприниматель, тоже занимающийся биоразлагаемыми вазами, но его ценник значительно выше, — делится Евгения.

Урны кубанского предприятия состоят из 60% экологически чистого гипса и биоразлагаемых материалов, для крышки же используют дерево. Урна полностью разлагается в земле за несколько лет.

— Пока что в день мы можем изготовить пять урн — этого достаточно на данный момент. Также в нашем ассортименте есть мешочки из экологичной ткани, потому что в крематории выдают пластиковые капсулы, которые совершенно не биоразлагаемы, — отмечает производительница.

В производство и его развитие Евгения в общей сложности вложила уже около 1 млн рублей. При этом для старта ей хватило суммы в размере 150 тыс.

— Чтобы открыть собственное производство, нужно помещение и партнёр, который будет заниматься бухгалтерией. То есть, все те основы, которые есть в каждом бизнесе. Плюс дизайнер — он будет создавать линейку изделий. Также нужно подумать над упаковкой и оборудованием в цехе — это не ручная лепка. Мы используем специализированные формы, вибростолы и прочее, — объясняет предпринимательница.



### ПОРТАЛЫ В МИР ТЕПЛА И УЮТА ИЗ ЧЕЛЯБИНСКА

Александр Патрин хотел стать предпринимателем ещё со школьной скамьи. Желание построить бизнес по производству и продаже сахарной ваты со временем переросло в нечто большее — сейчас он производит порталы для электрокаминов.

— Часто мы с другом подходили друг к другу с фразой: «Есть идея», рассказывали об очередном бизнес-проекте, о котором где-то услышали. Можно сказать, перебрали тогда все варианты: от продажи сладкой ваты до покупки квартир и сдачи их в аренду, — вспоминает Александр.

Позже молодой человек поступил в университет на техническую специальность, где достиг академических успехов. Однако ему хотелось заниматься чем-то другим. В студенческом клубе «Предпринимай» Александру удалось пообщаться с теми, кто добился успеха в бизнесе. Это дало толчок, чтобы начать двигаться в этом направлении:

— Я понял, что заниматься бизнесом — реально. Это возможность расти как личность, идти на риск, прогнозировать свой доход и контролировать его. И что ещё важно: чем масштабнее бизнес, тем больше пользы я могу принести людям. Осознание этого даёт желание двигаться вперёд.

Отец обучил юношу столярному делу. Вместе они придумали и разработали две модели порталов для электрокаминов. В центре «Мой бизнес» Александр прошёл обучение по программе «Азбука предпринимателя». Так он смог сформировать бизнес-план, просчитать экономическую эффективность и выстроить стратегию развития.

После были пробы и ошибки в продвижении, изучение маркетинга. Результат не заставил себя ждать: за год продажи на маркетплейсе возросли с 11 до 24 единиц в месяц.

— Миссия бренда «Патрин и К» — уютный камин в каждую квартиру. Хочу сделать так, чтобы вечер у камина со всей семьёй стал неотъемлемой частью жизни. Это и про тепло, и про объединение, — отметил Александр.

Для молодого предпринимателя это не предел: он планирует ввести новые модели порталов, вырасти за год до 50 заказов в месяц и расширить ассортимент.



### ПЕРВОЕ АНТИКАФЕ С ПСИХОЛОГАМИ И КОТАМИ В КРЫМУ

«Мяу это вам не ГАВ» — так назвала своё необычное антикафе Ангелина Горланова, молодая предпринимательница, получившая грант от государства на открытие своего дела.

Ангелина открыла ИП в 19 лет, будучи студенткой второго курса факультета психологии Крымского инженерно-педагогического института. Девушка воплотила в жизнь смелую и творческую идею — антикафе с пушистыми постельяльцами, котами и шиншиллами.

Помогло ей в этом обучение основам ведения бизнеса в центре «Мой бизнес». Юная предпринимательница разработала бизнес-план, подала заявку на грантовый конкурс и получила финансовую поддержку в размере 500 тыс. рублей. Основными статьями расходов стали аренда помещения в Симферополе, изготовление мебели на заказ и корм для питомцев.

— Я обожаю собак. На консультации кинолога выяснила, что собаки из приюта (а животных брали именно оттуда) могут агрессивно реагировать на детей, поэтому выбор пал на кошек, — рассказывает Ангелина и добавляет, что все животные в антикафе привиты и в их ветеринарных паспортах есть соответствующие печати.

Помимо общения с животными, «Мяу это вам не ГАВ» предлагает разнообразный досуг: мастер-классы и личные консультации психологов, дискуссии, настольные игры и библиотеку.

— Цель проекта — приблизить людей к общению с психологами в расслабленной и приятной обстановке, — говорит Ангелина. — Если нет денег на консультацию специалиста, можно прийти к нам. Чаще всего собирается молодая аудитория, студенты и школьники. Подросткам важно получать поддержку и обратную связь, а у родителей, к сожалению, нередко нет времени.

Сейчас Ангелине уже 21 год, она продолжает учиться и развивать свой бизнес: девушка прошла более 13 образовательных программ, организованных региональным центром «Мой бизнес», а антикафе получило статус социального предприятия.

В планах масштабирование до сети антикафе в Крыму и предоставление студентам-психологам площадки для прохождения практики.



### ШОКОЛАД НА НЕВЕ

Наталья и Андрей Лаврентьевы — выпускники Санкт-Петербургского государственного университета промышленных технологий и дизайна. По окончании вуза на двоих у них было два диплома, одно свидетельство о браке и очень много идей.

Как-то в сети они увидели, что за границей пользуется популярностью шоколад с логотипами компаний. Загорелись мечтой открыть в Петербурге своё производство. Ниша для бизнеса на то время была плотно занята сувенирами из Поднебесной, но Лаврентьевы верили: у них обязательно получится потеснить китайцев с рынка.

— Родители были против, отговаривали нас от идеи создать семейный бизнес, хотели, чтобы мы пошли в найм, где всё понятно и стабильно. А нам важно было самореализоваться после вуза: хотелось свободы выбора и развития, хотелось творить и воплощать мечты в жизнь, — рассказывает Наталья.

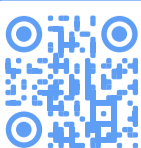
Мечту о семейном бизнесом Лаврентьевы воплотили в 2010 году. Так на бизнес-ландшафте города на Неве появился бренд «LAVRENTEV» Авторский шоколад». Как назвать компанию — даже не сомневались: в Петербурге семейный бизнес в почёте. К семейному делу присоединился и брат Натальи — Сергей Тарасов, выпускник того же вуза. Около года основатели бизнес-проекта работали без отдачи, сутки напролёт рисовали эскизы и искали на профильных выставках заказы.

— Первый заказ помню до сих пор, — вспоминает Наталья. — Пришли на выставку с фотографиями и сказали: «Мы можем сделать так!». Клиенты заказали 500 шоколадок. Это нас так воодушевило. На вырученные деньги мы создали сайт, на котором разместили каталог корпоративных подарков из шоколада.

Сегодня по этому каталогу не составит особого труда узнать о заказчиках сувенирной продукции Лаврентьевых. Это компании нефтегазовой, строительной, железнодорожной и даже космической сфер. Сложностей производственники не боятся. Нужен поезд или самолёт из шоколада — не проблема, всё будет.

В этом году семья Лаврентьевых взяла ещё один знаковый в бизнесе рубеж — открытие первого фирменного магазина с авторскими подарками из шоколада.

Центр «Мой бизнес» в Санкт-Петербурге помогает семье Лаврентьевых продвигать авторскую продукцию на различных выставках, а также оказывает консультационную поддержку по актуальным вопросам ведения бизнеса.



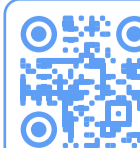
Биоурны для праха  
«MEMORY urns.»



Онлайн-магазин порталов  
«Патрин и К»



Антикафе  
«Мяу это вам не ГАВ»



Шоколадные подарки  
«LAVRENTEV»



# КАК ЗАПУСТИТЬ ОНЛАЙН-БИЗНЕС?

МОЯ ИНСТРУКЦИЯ

Бизнес в интернете отличается от традиционного каналом продаж. В остальном всё то же самое: составить бизнес-план, открыть счёт, сформировать стартовый капитал. Но прежде — выбрать оптимальную цифровую бизнес-модель, рекомендует бизнес-тренер и эксперт центра «Мой бизнес» Ростовской области Наталья Кривцова.

## БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

— это компактное, упрощённое представление о бизнесе. Модель позволяет целостно описать и проанализировать всю систему следующих взаимосвязанных бизнес-процессов:

- Сегменты покупателей или целевая аудитория
- Ценностное предложение для клиентов
- Каналы коммуникации с клиентами
- Партнёры и схемы взаимодействия с ними
- Источники дохода
- Структура издержек: траты, которые придётся покрыть, чтобы не остаться в минусе
- Ключевые ресурсы

## ШАГ 1 НАЙДИТЕ ПРОБЛЕМУ

Каждый бизнес решает какую-то проблему. Сервисы по просмотру фильмов удовлетворяют скуку и любопытство, потребность людей расслабиться. Бренды одежды помогают людям выразить себя и чувствовать себя привлекательными.

Золотое правило: чем больше проблема, которую вы можете решить, и чем лучше вы её решаете, тем больше ваша аудитория и доход. Получается схема: целевая аудитория — её проблема — ваше решение — довольный клиент.

## ШАГ 2 ИССЛЕДУЙТЕ РЫНОК

Определите целевую аудиторию: как выглядит потребитель вашего продукта, сколько ему лет, какое образование, есть ли дети, зачем ему ваш продукт и как часто он будет его покупать, какие характеристики продукта его привлекут и могут оттолкнуть. Далее проведите анализ конкурентов: сколько их, насколько широкий ассортимент они предлагают, какие у них качественные и технологические преимущества, какая ценовая политика, как рекламируют и продвигают свой продукт, каков объём продаж. Для сбора информации можно использовать статистику поисковиков, соцсети, опросы — это простые источники (однако не всегда универсальные).

## ШАГ 3 ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕ СВОЙ БИЗНЕС

Обязательно ознакомьтесь с юридическими требованиями к онлайн-бизнесу: лицензии и разрешения, налоговые обязательства, авторские права, патенты и товарные знаки. С этим бесплатно помогут в любом центре «Мой бизнес». Чтобы торговать через онлайн-магазин, необходимо открыть ООО или ИП, а физическому лицу — зарегистрировать самозанятость. Второй вариант выглядит особенно привлекательным: официальная деятельность не требует отчётности, наличия онлайн-кассы, помощи бухгалтера или визита в налоговую инспекцию. Однако быть самозанятым можно только в том случае, если доходы от деятельности не превышают 2,4 млн рублей в год. Отдельно отмечается запрет реализации товаров не собственного производства.

## ШАГ 4 СОЗДАЙТЕ И ЗАЩИТИТЕ САЙТ

Неважно, какую нишу вы выбрали — продажа информационных продуктов или онлайн-магазин одежды, — качественный и удобный сайт будет полезен клиенту. Важно защитить адрес сайта — зарегистрировать его как товарный знак. Иначе есть риск потерять ресурс.

## ШАГ 5 ВЫБЕРИТЕ СПОСОБ ПРОДВИЖЕНИЯ

Существует множество различных методов онлайн-маркетинга. Условно их можно разделить на две большие группы: продвижение компании с помощью личного бренда руководителя и продвижение компании как коллективного бренда. Отсутствие денег на масштабную рекламную кампанию не повод отказываться от продвижения. Соцсети, справочники, карты, СМИ могут бесплатно привести первых клиентов.

Что касается платной рекламы, то наиболее эффективными каналами предприниматели считают рекламу в социальных сетях (77%), рекламу на маркетплейсах (63%) и поисковое продвижение (59%). Такие данные были получены частным аналитическим центром НАФИ в апреле 2023 года.

Главное в любом бизнесе, как онлайн, так и офлайн, — практика. Только действия и практическое приложение знаний приносят результаты.

↑ 63%

рост оборота российских предприятий малого и среднего бизнеса в сфере интернет-торговли по итогам первого полугодия по сравнению с аналогичным периодом 2022 года

ЦИФРА



### ТОВАРНЫЙ ЗНАК

- Объект интеллектуальной собственности
- Охраняется законом
- Регистрация доступна ИП, юридическим лицам и самозанятым (с июня 2023 года)

### ДОМЕН

- Адрес ресурса в интернете
- Не охраняется законом
- Регистрация доступна всем

## МОЙ ОПЫТ

### НЕ ЛИШАТ ЛИ МЕНЯ СТИПЕНДИИ, ЕСЛИ Я КАК САМОЗАНЯТЫЙ НЕПЛОХО ЗАРАБАТЫВАЮ?

Существует два вида стипендии: государственная академическая, которую платят за успехи в учёбе, и социальная для социально незащищённых категорий студентов, независимо от их оценок. Нужно отметить, что аспиранты и ординаторы на социальную стипендию права уже не имеют: эта выплата полагается только студентам.

Получателями государственной социальной помощи, в том числе и социальной стипендии, могут быть малоимущие семьи, малоимущие одиноко проживающие

граждане и иные категории граждан, предусмотренные Федеральным законом от 17 июля 1999 года № 178-ФЗ «О государственной социальной помощи». Таким образом, если студент, получающий социальную стипендию, оформит самозанятость и тем самым увеличит свой среднедушевой доход выше прожиточного минимума, то его лишат социальной стипендии, так как пропадёт основание для её получения. А что касается обычной стипендии за обучение, то здесь всё сохранится.

### КАК ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬ БИЗНЕС НА РАССТОЯНИИ?

В конце 2017 года Федеральная налоговая служба РФ запустила сервис онлайн-регистрации, который позволяет зарегистрировать ИП или создать ООО удалённо. С 2019 года при подаче документов онлайн государственную пошлину платить не нужно. Чтобы зарегистрироваться удалённо, нужно:

- 1) зарегистрироваться на сайте налогового органа и дать согласие на обработку и хранение персональных данных;
- 2) получить электронную цифровую подпись физиче-

ского лица;

- 3) подготовить документы;
- 4) отформатировать и загрузить документы в систему;
- 5) по результатам получить решение ФНС о регистрации в качестве ИП или о создании общества с ограниченной ответственностью.

Сегодня есть несколько удобных способов онлайн-регистрации бизнеса: сервис ФНС «Государственная онлайн-регистрация бизнеса», мобильное приложение «Личный кабинет предпринимателя» или портал Госуслуг.



Руслан Аваков

консультант по юридическим вопросам Центра «Мой Бизнес» Калининградской области



# ХОЧУ БИЗНЕС С ГОСПОДДЕРЖКОЙ

Сэкономить средства и время, получить знания, деловые связи и первый капитал — это далеко не всё, чем может быть полезно государство молодым, потенциальным и начинающим предпринимателям. В любом из более чем 400 центров «Мой бизнес», открытых в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство», доступна консультационная, образовательная, имущественная, инжиниринговая, финансовая и другая поддержка. Вот лишь топ-5 возможностей — записывайте и действуйте.

Офлайн или онлайн — учиться можно когда и где угодно!

**1 Бизнес-обучение**

Ежедневно в центрах «Мой бизнес» по всей стране проходят различные семинары, тренинги, мастер-классы, форумы с участием региональных и федеральных спикеров и экспертов. Большинство проходит одновременно в офлайн- и онлайн-формате, поэтому получить знания можно даже сидя дома за компьютером или через смартфон.

Да, бюрократия — это скучно, но мы готовы взять это на себя!

**2 Регистрация бизнеса**

Если регистрируешь предприятие в центре «Мой бизнес», то госпошлину оплачивать не надо. Так, экономия составляет 800 рублей, если планируешь открыть ИП, и 4000 рублей — если ООО. Более того, здесь профессиональные юристы, специалисты по налогам помогают собрать необходимый для регистрации пакет документов, выбрать оптимальную систему налогообложения и написать бизнес-план. Всё бесплатно.

И экономить на походах в кафе не придётся!

**3 Стартовый капитал**

В центре «Мой бизнес» помогают собрать пакет документов, необходимый для участия в конкурсе на получение гранта до 500 тыс. рублей для молодых предпринимателей в возрасте до 25 лет. Обязательное условие — пройти обучение. Гранты выдаются один раз в год. Те, кто не успел подать документы или не прошёл конкурс, не отчаиваются: в центре они могут получить льготное финансирование под низкий процент, к примеру, в Ростовской области — от 1% годовых.

Пора масштабироваться!

**4 Офис**

Посетить центры «Мой бизнес» можно и с целью проведения деловых переговоров или встреч. Для этого есть вся необходимая инфраструктура: переговорные комнаты, оснащённые мебелью, презентационным оборудованием и интернетом. В бизнес-зонах можно бесплатно воспользоваться компьютером и оргтехникой, к примеру, для печати документов. Во многих регионах есть возможность бесплатно или на льготных условиях арендовать офис «под ключ». Так, в Ростовской области в течение трёх лет после регистрации бизнеса предприниматели могут получить офис в бизнес-инкубаторе в среднем за 2 тыс. рублей в месяц. Такой офис позволит сэкономить сотни тысяч рублей, если сравнить с рыночными ценами на аренду недвижимости.

### МОЁ МНЕНИЕ

В 2022 году мы начали программу грантовой поддержки молодых предпринимателей. Программа показывает свою эффективность: создано и развивается порядка 2 тыс. малых и средних предприятий. Среди них как смелые, новаторские проекты, так и традиционные предприятия. Это и швейное производство, клиенты которого могут сами визуализировать и собирать собственные костюмы, и гастро-проект по изготовлению коктейлей и смузи с крио-подачей, а также конструкторское бюро в сфере декора и 3D-услуг и многое другое. Проекты поддержки молодёжного предпринимательства способствуют экономическому развитию и решают важную задачу по созданию среды для гармоничного личностного роста.

**Татьяна Илюшникова**  
заместитель министра экономического развития РФ

Свяжитесь со мной!

**5 Продвижение**

С поддержкой центра «Мой бизнес» можно бесплатно или на условиях софинансирования запустить онлайн-продажи на маркетплейсах или в социальных сетях, создать сайт, изготовить и разместить наружную рекламу, вывеску, полиграфию. А в этом году Минэкономразвития России и крупнейший цифровой оператор наружной рекламы GALLERY (входит в «МЕДИА1») на базе центров «Мой бизнес» запустили совместную программу «Реклама от рубля», в рамках которой до 30 сентября предприниматели могут упрощённо запустить рекламу на цифровых экранах.

- Бизнес-курс: 30 000 руб
- Госпошлина: 1 000 руб
- Услуги юриста и бухгалтера: 50 000 руб/мес
- Бизнес-план: 10 000 руб
- Доступ к НН.ru: 10 000 руб
- Аренда офиса: 30 000 руб/мес

**ИТОГО:** 131 000 рублей + кредит 1 млн рублей под 20% годовых

**КИРИЛЛ,**  
ничего не знает о господдержке

## ДЕЛЬНАЯ МАТЕМАТИКА

Есть три типа предпринимателей: те, кто не знает про господдержку, те, кто знает, но не пользуется, и те, кто активно её применяет в своём развитии.

**Какой путь выбираете вы?**

- Бизнес-курс: 0 руб
- Госпошлина: 0 руб
- Услуги юриста и бухгалтера: 0 руб/мес
- Бизнес-план: 0 руб
- Доступ к НН.ru: 0 руб
- Аренда офиса: 2 000 руб/мес

**ИТОГО:** 2 000 рублей + госзайм 1 млн рублей под 1% годовых (за три года переплата всего 15.000 рублей)

**Оля,**  
активно пользуется господдержкой



# БИЗНЕС-НАСТАВНИК ДЛЯ НОВИЧКА: МОЙ СОВЕТ

## ЗАЧЕМ ОН НУЖЕН И КАК ЕГО НАЙТИ?

Известно, что первые шаги в бизнесе — самые непростые и важные. Ведь от них зависит успех и мотивация. Здорово, когда в такие моменты рядом есть опытный наставник, который не только даст профессиональный совет, но и поддержит, если что-то пойдёт не так. Как найти эффективного наставника — рассказывает Михаил Унтура, руководитель ЦИСС Фонда поддержки предпринимательства Республики Татарстан.

### Свой человек

Ментор либо подходит предпринимателю, либо нет. Один наставник может быть мотиватором и не вдаваться в детали, другой может быть аналитиком, смотреть на дело через призму чисел и бизнес-процессов, не обращая внимания на эмоциональное состояние предпринимателя. И первый, и второй могут привести предпринимателя к новому витку успеха, но только в том случае, если последний нуждается в том, что даёт конкретный наставник.

### В поисках звезды

Найти «звёздного» бизнес-ментора — амбициозная идея. Важно понимать: нет стопроцентной вероятности, что наставник, работающий с топ-менеджментом, согласится поработать с новичком. Это связано с мышлением и опытом, которые сформировались у ментора за годы работы. Поэтому необходимо, чтобы наставник был погружен именно в тот уровень развития бизнеса, куда его приглашает предприниматель.

### Двойная польза

Бизнес-наставник не является наёмным сотрудником, потому здесь не идёт речь о денежном вознаграждении. Бизнес-наставник — это близкий предпринимателю по духу человек, обладающий уникальным багажом знаний. Взамен он укрепляет свою репутацию, профессионально растёт и помогает обществу. Наставничество не только про пользу для предпринимателя — это про совместную работу, новый опыт и обмен навыками.

## Если бизнес — это твоё,

присоединяйся к нам в соцсетях и будь в курсе новостей и мер господдержки предпринимательства. Задавай вопросы, интересуйся, реализовывай идеи вместе с нами!



ВКонтакте



Telegram

### СОЦСЕТИ

Напишите «звезде» в социальных сетях. Чётко сформулируйте свой запрос и обоснуйте, почему вы решили обратиться за помощью именно к этому человеку. Многие ныне успешные предприниматели искали совет и поддержку именно таким образом.

### МЕРОПРИЯТИЯ

Посещайте мероприятия, где «звезда» — спикер. Как правило, эксперты с удовольствием общаются с участниками после выступления. Подойдите к «звезде», поблагодарите за ценный опыт и знания, попросите поддержки.

### СООБЩЕСТВА

Узнайте, где общаются близкие вам по духу люди. Вступите в профессиональные группы и чаты, будьте активны в обсуждениях. Возможно, среди этих людей вы найдёте того, кто знаком со «звездой» лично и поможет организовать встречу.



Ответы: два и три

## Человек и пароход

Отправляемся в XIX век — время, когда жил Елпидифор Парамонов, одна из самых крупных фигур донского предпринимательства, хлеботорговец, судовладелец. В тот период большинство судов, перевозивших товары и пассажиров, принадлежало Кошкиным, знаменитой на весь юг России семье. Но Парамонов вытеснил конкурента. Что он сделал?

- 1 Построил самые быстроходные по тем временам суда
- 2 Распорядился выдавать пассажирам бутерброд с красной икрой бесплатно
- 3 Снизил цены на билеты



## Онлайн-карты

Известно, что компания «2ГИС» была создана в конце девяностых на чердаке Новосибирского государственного технического университета. Основатель компании Александр Сысоев был тогда научным сотрудником на родной кафедре. Сегодня предприятие входит в список самых дорогих интернет-организаций, конкурируя с гигантами Google и «Яндекс» и даже опережая их. В чём же уникальное предложение «2ГИС»?

- 1 Использование информации с секретных спутниковых систем
- 2 Алгоритмы искусственного интеллекта
- 3 Команда, которая проверяет на месте все данные

