

# МОЙ БИЗНЕС

ДЕЛОВОЕ ИЗДАНИЕ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

№ 04 (13) НОЯБРЬ 2024

Татьяна Илюшникова,  
заместитель министра  
экономического развития РФ:

«Тренд на локальность продолжает расти. Потребители хотят уйти от глобальных брендов, им важно поддерживать местных производителей. Это касается всего: от местных дизайнеров до IT-решений и комплектующих для оборудования. Регионы же особенно заинтересованы в создании зонтичных брендов» —> с. 10



Под региональным зонтичным брендом в селе Свободное Брюховецкого района Краснодарского края семья Подобедовых производит «лекарство» — высокоолеиновое подсолнечное масло, кладезь витаминов E и F.

«Люди знают значок «Сделано на Кубани» и доверяют качеству продукта, на котором он стоит. Мы использовали логотип и заметили: наша прибыль выросла на 15 процентов», — рассказал Алексей Подобедов, соучредитель компании «Натуральные продукты», основатель товарного знака «Подобедов».

## ОТ РАЗРУХИ К САДУ

История торговой марки «Подобедов», продукция которой представлена в крупнейшей торговых сетях и маркетплейсах — «Магнит», «Яндекс Маркет», METRO, OZON, WB, — началась 25 лет назад. Создал предприятие Сергей Васильевич Подобедов, а продолжил дело его сын Алексей Подобедов, чьи сыновья тоже поддерживают семейный бизнес.

«Производственная база предприятия размещается на территории, где в советские годы был колхоз. Когда «зашли» сюда, увидели полную разруху: ни окон, ни дверей, ни крыши, ни асфальта. Всё пришлось начинать, как говорится, с нуля. Сделали. И территорию облагородили: посадили порядка трёхсот сосен. Построили три склада и запустили две производственные площадки, — поделился подробностями Алексей Подобедов. — У нас есть своя лаборатория. Наша экологически чистая продукция востребована. А ведь в последнее время всё больше и больше людей думают о здоровье и хотят придерживаться здорового питания, что неудивительно».

## «ПЕРВЕНЕЦ» В ТRENDE

Основатель бренда «Подобедов», будучи ребёнком, был впечатлён вкусом масла, которое делали своими руками: оно было нежным, с приятным ароматом свежих семечек. Эта необычная семейная традиция подсказала путь к собственному производству.

«Наша семья изготавливала масло холодного отжима ещё в далёком прошлом. Это всегда происходило летом. Доставали старый дубовый пресс, и дети чистили тяжёлые шляпки подсолнуха, собирая семечку в льняные мешочки».

Современное оборудование позволило производить продукт ручного труда в промышленных масштабах не из обычной семечки подсолнечника. В семидесятых годах прошлого века учёные Всероссийского научно-исследовательского института масличных культур имени академика Василия Пустовойта впервые в мире получили высокоолеиновый сорт первенец. ООО «Натуральные продукты» одними из первых на юге России начали его перерабатывать. Как отметил предприниматель, жирнокислотный состав у получаемого из высокоолеиновых сортов подсолнечника масла почти такой же, как у «раскрученного» оливкового. Более того, в высокоолеиновом продукте содержится до 93 % полезных кислот, а в оливковом — 73 %.

«Сегмент ЗОЖ активно растёт, масло очень востребовано на рынке. Поэтому мы запускаем новые мощности по маслосебодыче и фасовочные линии. Сейчас производим 100 тысяч бутылок в месяц, в течение трёх лет планируем выйти на 500 тысяч и позже удвоиться», — рассказал Алексей Подобедов.

## ГРУСТИТЬ ЗАПРЕЩАЕТСЯ

«Наш коллектив — настоящая команда единомышленников. Есть и те, кто уже порядка пятнадцати лет занят в отрасли переработки сельхозпродукции: много семейных династий трудится на предприятии. Кадры у нас устоявшиеся, поэтому компанию нередко именуем семейной. Все прекрасно понимают стоящие задачи и добросовестно их выполняют. При производстве нашей продукции нет незначительных деталей — важно всё. Даже настроение работников влияет на производственный процесс. Очень важно сохранять ровный настрой и в точности соблюдать технологию. У грустного работника получится «грустный» результат, — поделился мнением Алексей Подобедов. — У нас замечательные специалисты: творчески мыслящие, незашоренные, понимающие, что наша задача — делать производство более эффективным, развивать его и выпускать качественный продукт для потребителей всего Краснодарского края и других регионов страны».

## ЧУВСТВО ПОДДЕРЖКИ

Не только сохраняя традиции предприятие развивается — производители активно пользуются и господдержкой, в первую очередь субсидированными процентными ставками. А в текущем году предприятие участвует в крупном проекте центра «Мой бизнес» — «Бизнес в год семьи»: это серия фильмов о кубанских компаниях, премьера показа состоится в начале декабря.

«Чувствуем поддержку, в том числе и когда идёт речь о вхождении в торговые сети: нас приглашают на все выставки. Продукт наш качественный, и его необходимо демонстрировать: чем больше качественных и экологически чистых продуктов будет на нашем рынке, тем сильнее станет развиваться агропромышленный комплекс края», — отметил Алексей Подобедов.



# НАШЕ ЛУЧШЕ

ИСТОРИЯ УСПЕХА

НА МЕСТЕ РАЗРУШЕННОГО КОЛХОЗА НА КУБАНИ СЕМЬЯ ПОДОБЕДОВЫХ ЗАПУСТИЛА УНИКАЛЬНОЕ В СТРАНЕ ПРОИЗВОДСТВО ПОД БРЕНДОМ «ПОДОБЕДОВ» — МАСЛО ХОЛОДНОГО ОТЖИМА ИЗ «РУССКОЙ ОЛИВКИ»

#МОИНАЛОГИ

**АУСН ДЛЯ ВСЕХ**

С 1 января 2025 года эксперимент по введению специального налогового режима АУСН (автоматизированная упрощённая система налогообложения) распространяется на все субъекты Российской Федерации и вводится в действие законами субъектов Российской Федерации. Соответствующий федеральный закон № 362-ФЗ подписал Президент России Владимир Путин. Снимается ряд ограничений по применению режима. Он станет доступен продавцам на маркетплейсах. Плательщики на упрощённой системе налогообложения или самозанятые смогут перейти на АУСН с первого числа любого месяца года (сейчас только с 1 января). Также плательщики на АУСН получают право учитывать расходы в натуральной форме.

**СОЦВЗНОСЫ ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ**

Минтруд России работает над созданием модели добровольного социального страхования для самозанятых граждан, чтобы предоставить им возможность защитить свои доходы в случае временной нетрудоспособности. Эксперимент планируется ввести в период с 2026 по 2028 годы. Тариф страховых взносов планируется установить на уровне 3,84 % от выбранной страховой суммы, которая может составлять 35 тыс. или 50 тыс. рублей. Это приведёт к ежемесячным платежам в размере 1344 или 1920 рублей соответственно. Для получения права на больничные пособия самозанятый должен будет подать заявление в территориальный орган СФР по месту жительства и выбрать одну из двух сумм уплаты взносов.

**УДВОЕНИЕ ГОСПОШЛИНЫ**

Подписан закон о налоговых поправках по уплате госпошлин. В два раза увеличивается госпошлина за госрегистрацию договора аренды недвижимости: для физлиц — 4 тыс. рублей, для юрлиц — 44 тыс. рублей. Закон устанавливает пошлину за государственную кадастровый учёт и госрегистрацию прав на предприятие как имущественный комплекс, а также за госрегистрацию перехода прав на него, сделок с ограничением прав и обременений в размере 0,2 % стоимости имущества, определённой на дату обращения за совершением юридически значимого действия, но не менее 0,2 % цены сделки, являющейся основанием перехода права собственности на предприятие, и не более 1 млн рублей.

**НОВЫЙ МРОТ**

На пленарном заседании Госдума приняла в первом чтении законопроект о повышении на 17 % МРОТ — с 1 января 2025 года он составит 22 440 рублей в месяц. Такое увеличение затронет порядка 4,2 млн работающих граждан страны. В пояснительной записке отмечается, что законопроект подготовлен в целях реализации задачи, поставленной Президентом России, по повышению МРОТ опережающими темпами и обеспечению его роста к 2030 году более чем в два раза по сравнению с суммой на 2023 год — не менее 35 тыс. рублей в месяц. Уточняется, что соотношение с медианной заработной платой за предыдущий год (по данным Росстата её размер составляет 46 751 рубль) увеличится до 48 %.



# КАМПАНИЯ С «ЯНДЕКС БИЗНЕС»

#МОИВОЗМОЖНОСТИ

Минэкономразвития России и «Яндекс Бизнес» запустили новый этап совместной программы поддержки малого и среднего бизнеса. Предприниматели могут получить 7 000 рублей на первую рекламную кампанию в сервисе.



**ПРОДВИЖЕНИЕ В ЦИФРЕ**

Цель программы — помочь предпринимателям начать продвижение своего бизнеса и повысить его узнаваемость.

«Повышение производительности компаний в первую очередь лежит в плоскости цифровизации. В условиях ограничения рынков поставок и сбыта продукции, а также изменения каналов продаж внедрение цифровых технологий повышает эффективность МСП, обеспечивая устойчивость сектора. В среднем предприятия, которые внедрили систему цифровых решений, растут на 40 % быстрее. Поэтому мы поддерживаем развёртывание программ крупного бизнеса для малых и средних предприятий. Сейчас у нас действует ряд партнёрских программ на эксклюзивных условиях: все они помогают в решении разных запросов от бизнеса, в числе которых продвижение и поиск кадров», — отметила замминистра экономического развития России Татьяна Илюшникова.

**БОНУСЫ ДЛЯ НОВИЧКОВ**

Программа действует до 27 декабря 2024 года. Принять участие в ней могут юрлица, самозанятые и индивидуальные предприниматели. Бонус на запуск рекламной кампании доступен только новым пользователям «Яндекс Бизнеса» и тем, кто запускал рекламу в сервисе больше года назад. Предложение действует при минимальном бюджете рекламной кампании от 20 тыс. рублей и сроке размещения от 90 дней.

Чтобы принять участие, достаточно оставить заявку. Специалист компании свяжется с интересантом, подробно объяснит весь процесс настройки рекламной кампании и направит промокод на 7 тыс. рублей для первого запуска рекламы.

С 2023 года Министерство экономического развития России реализует партнёрские программы с крупными игроками рынка в целях поддержки МСП.

# НОВАЯ ПОБЕДА «Мамы-предпринимателя»

Программа «Мама-предприниматель» заняла третье место в номинации «Мультиплатформенный проект» в рамках Международного фестиваля социальной рекламы и коммуникаций для юридических лиц «LIME Профи». Высокую оценку также получил фестиваль «Мамы. Дети. Бизнес», который проходил в Москве в мае. Мероприятие заняло второе место в номинации EVENT.



«Программа «Мама-предприниматель» — это, в первую очередь, социальный проект, помогающий женщинам в новых жизненных обстоятельствах получить нужную поддержку — знания и окружение. Этот подход поддерживают наши партнёры: фонд «Наше будущее», WILDERRIES, Сбер, Союз женщин России, VK, «Национальные приоритеты»; жюри премии «LIME Профи» также отметило его. Важно, что оценивались и медиарешения, и их социальная роль. Это означает одно: мы двигаемся в правильном направлении. Спасибо всем за вклад в развитие программы и поддержку!» — отметила замминистра экономического развития России Татьяна Илюшникова.

← ТА Илюшникова

В 2024 году объём кредитов для МСП вырос на 35 % по сравнению с прошлым годом. Более 90 % всех заёмщиков — микропредприятия. Причём бизнес не только пополняет оборотные средства, но и активно инвестирует.

Нам важно сохранить доступность кредитов для определённых категорий МСП и благодаря этому добиться не только количественного, но и качественного роста сектора. Поэтому с коллегами активно обсуждаем доработку четырёх ключевых финансовых инструментов:

#ЧТОБЫЧТО

- ✓ Программа 1764 — это льготные банковские кредиты для приоритетных отраслей: обрабатывающих производств, туризма, высокотех и т. д.
- ✓ Зонтичные поручительства — это способ получить кредит в банке до 1 млрд рублей, если не хватает залога.
- ✓ Займы в государственных микрофинансовых организациях — до 5 млн рублей, в том числе для начинающих предпринимателей и самозанятых, которым сложно получить кредит в банках. Средняя ставка в прошлом году составляла 6,1 %.

✓ Поручительства региональных гарантийных организаций также помогают получить кредит для бизнеса на сумму до 100 млн рублей при недостатке залога.



👉 Ваша Татьяна Илюшникова

# НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА 2025 ГОДА: ПАНИКОВАТЬ НЕЛЬЗЯ, ГОТОВИТЬСЯ

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

С 1 января появится пятиступенчатая прогрессивная шкала НДФЛ, возрастет ставка налога на прибыль, а предпринимателей на УСН обяжут платить НДС. Как адаптироваться к новым условиям и можно ли подготовиться к ним заранее — в интервью с Анастасией Лобановой, председателем Ассоциации Бухгалтеров-аутсорсеров «Платинум».

— Как вы относитесь к налоговой реформе? Стоит ли паниковать и кому?

— Многие изменения логичны и ожидаемы. По ряду новелл ранее при обсуждении высказывались и более радикальные варианты. Влияние их будет зависеть от отрасли и размера бизнеса. Очевидно, что предпринимателям и компаниям придется адаптироваться к новым условиям, искать способы оптимизации затрат и повышения эффективности, чтобы сохранить финансовую устойчивость и прибыльность. Поэтому здесь не нужно паниковать — нужно готовиться к следующему году: изучать НДС, просчитывать экономику и налоговую нагрузку.

— Упрощенка с 2025 года кардинально изменится. Какие основные перемены ждут ООО и ИП на УСН?

— В первую очередь то, что УСН теперь равна НДС для бизнеса с годовым доходом выше 60 млн рублей. Теперь нужно хорошо знать 21-ю главу Налогового кодекса («Налог на добавленную стоимость»), разбираться в лимитах доходов, в критериях освобождения именно по видам деятельности и по совершаемым операциям. Из новшеств: поднимут базовый порог доходов для перехода с общей системы на упрощенную систему налогообложения с 112,5 до 337,5 млн рублей. Увеличат среднюю численность сотрудников для применения УСН с 100 до 130 человек. Повысят порог доходов для применения УСН с 200 до 450 млн рублей. Возрастет порог по остаточной стоимости основных средств с 150 до 200 млн рублей. Лимиты доходов и остаточную стоимость ОС будут индексировать на коэффициент-дефлятор, установленный на календарный год отчетного (налогового) периода, в котором налогоплательщиком получены соответствующие доходы.

— Одни из важных изменений по НДФЛ — прогрессивная шкала ставок. Как это повлияет на работу бизнеса?

— В новой шкале будет пять ставок налога от

13% до 22%. Размер каждой ставки будет зависеть от общей суммы дохода в год. Данное нововведение распространяется не только на доходы физических лиц в виде заработной платы, но и на доходы индивидуальных предпринимателей, применяющих общую систему налогообложения. Фактически повышение НДФЛ ощутят на себе специалисты с зарплатой более 200 тыс. рублей.

Есть и определенные плюсы многоступенчатой шкалы: её не распространили на нетрудовые доходы физлиц, например, дивиденды, проценты по вкладам, а также доходы от продажи или получения в дар имущества, доли в бизнесе. Все эти доходы суммируются и составляют отдельную налоговую базу, для которой действует двухступенчатая шкала: в пределах 2,4 млн рублей — 13%, более — 15%.

— Изменится также уплата налога на прибыль. Кто будет платить по 5%, а кто по 25%?

— Налог на прибыль организаций платят компании на общем режиме налогообложения. С 1 января 2025 года до 2030 года ИТ-компании будут платить налог по ставке 5% вместо нулевой ставки. Остальной пул предпринимателей вместо действующих в настоящее время 20% будут уплачивать 25%, из которых 8% — в федеральный бюджет, а 17% — в бюджеты регионов. Уменьшить часть налога на прибыль, зачисляемую в федеральный бюджет, можно за счёт федерального инвестиционного налогового вычета. Его также вводят в 2025 году для приоритетных отраслей. Данная мера призвана нивелировать эффект от повышения налога на прибыль и стимулировать инвестиции в перспективные объекты на территории страны.

— Какого бизнеса коснется снижение размеров страховых взносов?

— С 2025 года для субъектов МСП с основным видом деятельности «обрабатывающее производство» уменьшат пониженный тариф взносов с 15% до 7,6%. Необходимо проверить соответствие фактически осуществляемого



«Мы находимся на пороге изменений не только налогового законодательства, но и сознания предпринимателей»

вида деятельности с основным ОКВЭД. Но есть и не совсем позитивное предложение для работодателей: пониженный тариф страховых взносов — 15% вместо 30% — с выплат в пользу работников свыше 1 МРОТ, действующий сейчас для субъектов МСП, будет применяться с выплат свыше 1,5 МРОТ.

— Насколько обязательность по уплате НДС потребует привлечения дополнительных людей в бухгалтерию компании, чтобы справиться с нагрузкой в части расчётов?

— Не исключено, что необходимы будут дополнительные кадры для какой-то категории бизнеса — это не только бухгалтер, который будет считать НДС. Нужно понимать, что мы находимся на пороге изменений налогового законодательства и сознания предпринимателей. Теперь им нужно будет считать экономику, у них появится экономист, финансист — кто-то однозначно должен появиться, чтобы бизнес выжил, чтобы правильно посчитали ценообразование.



## ПАТЕНТ ДЛЯ ИП: ВСЁ, ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ ДЛЯ ЛЁГКОЙ РЕГИСТРАЦИИ БИЗНЕСА

#МОЙВЫБОР

При оформлении ИП нужно выбрать систему налогообложения. Патентная система налогообложения, или ПСН, — самый простой вариант: плату за патент нужно внести заранее, чтобы в течение года спокойно заниматься выбранным видом деятельности. Вместе с экспертами Сбер разбираемся, как открыть ИП сразу на патенте.

### ПРЕИМУЩЕСТВА ПСН

На ПСН можно не выплачивать НДФЛ, налог на имущество физического лица (если имущество применяется в работе ИП) и НДС (если товары для продажи не ввозят на территорию РФ из-за рубежа).

Не нужно подавать налоговую декларацию. Весь учёт заключается в том, чтобы записывать доходы в книге учёта доходов ИП. Также требуется платить страховые взносы за себя и за сотрудников в размере 30% от их зарплаты, однако налог можно уменьшить на размер взносов. Если потенциальный доход за год составляет более 300 тыс. рублей, нужно дополнительно заплатить 1% от суммы превышения на страхование. Можно работать одновременно на патенте и на других спецрежимах.

### ЦЕНА СПЕЦРЕЖИМА

ПСН подразумевает фиксированный налог, который рассчитывают по потенциальному доходу, а не по реальному. Что касается стоимости патента, то она зависит от региона, вида деятельности (обычно это розничная торговля,

общепит и перевозки), срока действия (от одного до 12 месяцев, чем дольше действие патента, тем он дороже), количества сотрудников. Для ИП без сотрудников патент будет дешевле.

Сколько будет стоить патент на определённую деятельность в конкретном регионе, можно рассчитать, перейдя по QR-коду.

### ИП И ПАТЕНТ ОДНОВРЕМЕННО

Прежде чем открывать патент, нужно зарегистрировать ИП. В Сбер это можно сделать бесплатно и без визита ФНС. Счёт будет открыт дистанционно — посещение банка не потребуется. Перед переходом на патентную систему налогообложения нужно убедиться, что на ваш вид деятельности распространяется патент, а годовой доход не должен превышать 60 млн рублей (при наличии нескольких патентов выручка будет суммироваться); в штате не более 15 сотрудников (по всем патентам на разные виды деятельности). Сразу после регистрации ИП надо подать заявление на патент и дожидаться его получения. Срок ожидания — около 5 рабочих дней.

«Согласно опросам, которые мы проводим совместно с Минэкономразвития России, 88% предпринимательниц отмечают нехватку знаний по ведению бизнеса. При этом женщины чаще участвуют в образовательных проектах. Высокую мотивацию и активность в развитии дела мы наблюдаем у участниц грантовой программы «Мама-предприниматель», партнёром которой выступает Сбер», — отметил Анатолий Попов, заместитель председателя правления Сбербанка.

СБЕР БИЗНЕС LIVE



УЗНАТЬ СТОИМОСТЬ ПАТЕНТА



# КАК ОТКРЫТЬ ПУНКТ ВЫДАЧИ ЗАКАЗОВ WILDBERRIES

#МОИПРОДАЖИ



У WILDBERRIES в России более 49 тысяч пунктов. Существенная часть ПВЗ управляется партнёрами. Проще говоря, предприниматели запускают свои пункты выдачи заказов под фиолетовой вывеской маркетплейса. За это они получают выплаты. Срок открытия пункта — около одного месяца. Рекомендуемая площадь помещения в зависимости от зоны открытия ПВЗ — 30-100м<sup>2</sup>. Согласование с маркетплейсом происходит онлайн.

## РАСХОДЫ НА ЗАПУСК

В расчётах будем считать, что помещение требует только косметического ремонта и вам удалось найти лот с хорошей ценой. При расчёте средних цен ориентировались на московский рынок. Итого за первый месяц вложения составят порядка

- Помещение 50 м<sup>2</sup> — 150 тыс. рублей в месяц.
- Ремонт за 1 м<sup>2</sup> — 5 тыс. рублей.
- Мебель — 70 тыс. рублей.
- Техника — 70 тыс. рублей.
- Зарплата двум сотрудникам — 90 тыс. рублей в месяц.
- Коммунальные платежи, уборка и текущий ремонт — 10 тыс. рублей в месяц.

636 тыс. рублей.

Вывеску, кронштейн и контроллер для электронного замка WILDBERRIES даёт в подарок, а вскоре к подаркам добавятся ещё и камеры видеонаблюдения.

## ПРО ПРОДВИЖЕНИЕ

Не стоит ожидать, что, как только вы откроете ПВЗ, про вас автоматически узнают и клиенты начнут оформлять доставку. В первое время потребуется проинформировать жителей близлежащих

домов о новом пункте выдачи: это могут быть шарик над дверями с надписью «Мы открылись», или раздача листовок, или рекламный баннер. Аккуратная реклама в данном случае может быть очень полезна на первых порах, но не забывайте, что её стоимость сокращает прибыль. В целом же хорошо открывать новые ПВЗ за пару месяцев перед праздниками, особенно новогодними, когда и поток клиентов, и средний чек — выше.

Бизнес-идея звучит просто: открыть пункт выдачи Wildberries, выдавать покупателям заказы и получать за это свой процент. На деле же запуск точки может вызвать массу вопросов. Вместе с экспертами Wildberries пошагово объясняем, как это сделать.

## ШЕСТЬ ЭТАПОВ НА ПУТИ К ОТКРЫТИЮ ПВЗ

### 1. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

Нужно открыть ИП или ООО. Для начинающих предпринимателей первое проще и дешевле. Среди ОКВЭД (это коды налоговой, которые указывают, чем занимается бизнес), выбирайте 47.91 «Торговля розничная по почте или по информационно-коммуникационной сети Интернет».

### 2. РЕГИСТРАЦИЯ В БАЗЕ

Если хотите партнёрский пункт, то установите приложение WB ПВЗ на смартфон и регистрируйтесь как собственник пункта.

### 3. ВЫБОР ПОМЕЩЕНИЯ

Прежде воспользуйтесь интерактивной тепловой картой [map.wb.ru](http://map.wb.ru), которую регулярно обновляет маркетплейс. Карта разделена на цветовые зоны: с повышенным приоритетом, обычные, недоступные для открытия.

Молния на красном фоне означает, что ПВЗ перегружен и не справляется с нагрузкой. Молния на жёлтом фоне означает, что ПВЗ перегружен, но рядом открывается новый пункт.

### 4. СОЗДАНИЕ ЗАЯВКИ

С маркетплейсом нужно будет согласовать выбранное помещение. Загрузить информацию о нём и прикрепить фото фасада здания, планировки и текущего состояния объекта. После этого менеджеры рассмотрят обращение (точных сроков нет, но зачастую это занимает до 5 дней).

### 5. РЕМОНТ

У Wildberries есть брендбук — это брошюра, в которой собраны требования к визуальному оформлению. Документ подробный и не слишком объёмный. Ознакомиться со всеми деталями можно на сайте [pvz-promo.wb.ru](http://pvz-promo.wb.ru).

### 6. ПОДАЧА ЗАЯВКИ НА АКТИВАЦИЮ ПВЗ

Фото с результатами ремонта нужно будет отправить представителям маркетплейса. Если всё сделано верно, то дадут разрешение на открытие. С этого времени ваш ПВЗ появится на всех релевантных картах (Wildberries сам всё сделает), а покупателей, которые живут рядом, оповестят об открытии.

#МОИДАННЫЕ

10

Россия в десятке стран-лидеров по объёмам онлайн-торговли

14,9 %

— доля интернет-торговли в розничных продажах РФ

80 %

продавцов на крупнейших маркетплейсах — это МСБ

50 %

россиян используют интернет-магазины на ежедневной основе

По данным АКИТ за первое полугодие 2024 года

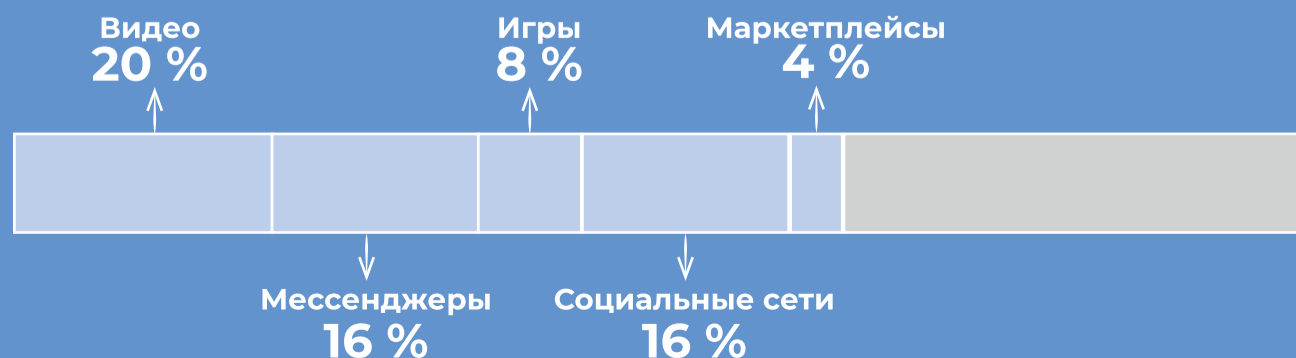
## ТОП-10 РЕГИОНОВ ПО ОБЪЕМАМ ОНЛАЙН-ПРОДАЖ



## Пятёрка популярных товаров



## СТРУКТУРА ИНТЕРНЕТ-ПОТРЕБЛЕНИЯ



По данным исследовательской компании MEDIASCOPE, маркетплейсы занимают пятое место по доле времени, которую россияне проводят в интернете. В феврале 2024-го она составила 4 %. В 2022-м этот показатель составил 3 %.



# «УПРОЩЁНКА» ПО-НОВОМУ

Президент России подписал Федеральный закон от 12.07.2024 № 176-ФЗ по совершенствованию налоговой системы, который вносит существенные изменения в части упрощённой системы налогообложения (УСН). Подробно разобрали эту тему с экспертами Федеральной Ассоциации бухгалтеров-аутсорсеров «Платинум».

налога за периоды 2025 года и позднее повышенные ставки налога 8 % и 20 % не применяются. То есть налог (авансовые платежи) нужно рассчитывать по общим ставкам — 6 % и 15 %, — если субъектами РФ не установлены иные ставки.

## ВЫБОР СТАВКИ

С 2025 года организации и предприниматели, применяющие упрощённую систему налогообложения, становятся плательщиками НДС. При этом налогоплательщику предоставят выбор — платить обычные ставки НДС либо пониженные. Если доход бизнеса за 2024 год равен от 60 млн до 250 млн рублей — ставка НДС в 2025 году составит 5 %. Ставка определяется на основании декларации, вычета входящего НДС нет. Если доход бизнеса за 2024 год от 250 млн до 450 млн рублей — ставка НДС в 2025 году составит 7 %. Ставка определяется на основании декларации, вычета входящего НДС нет.

## ПРАВО ВЫЧЕТА

Общую сумму НДС, которую налогоплательщик должен уплатить в бюджет по операциям реализации, можно уменьшить на налоговый вычет по НДС. Как правило, вычет равен сумме налога, которую организация оплатила своим поставщикам при покупке у них товаров, работ и услуг. Но также к вычету можно заявить НДС, который налогоплательщик исчислил и уплатил самостоятельно. Для расчёта НДС надо определить объект налогообложения. Важно помнить два условия, при которых возникает НДС. Первое — реализация товаров/работ/услуг (выручка без НДС). Налоговая база возникает в момент отгрузки. Документы: счёт-фактура или универсальный передаточный документ, который попадает в книгу продаж. Второе — получение аванса (предоплаты) от покупателей. Налоговая база возникает в момент поступления денежных средств в кассу или на расчётный счёт. Документы: исходящая счёт-фактура на аванс, которая попадает в книгу продаж.

Любой налогоплательщик на УСН может выбрать классическую ставку. Она определяется по стандартным условиям главы 21 Налогового кодекса РФ и составляет 20 % (10 % — для определённых групп товаров). Есть право на вычет входящего НДС.

Таким образом, получить НДС к вычету можно при поступлении от поставщиков товаров/работ/услуг. Право вычета возникает в момент предоставления входящей счёт-фактуры (проводка 19/60), отражается в книге покупок (проводка 68 НДС/19) — можно воспользоваться в течение 3 лет с момента совершения данной операции. Также НДС к вычету можно получить при перечислении поставщику аванса (предоплаты), по которому не было отгрузки в течение квартала. Право вычета возникает в последний день квартала на основании договора. Документы: входящая счёт-фактура на аванс, которая отражается в книге покупок (проводка 76/68 НДС).

Автоматическое освобождение от уплаты НДС предусмотрено для плательщиков УСН с доходами до 60 млн рублей. Никаких уведомлений подавать в инспекцию не потребуется. Платить НДС, несмотря на освобождение, закон не запрещает. Если такие компании и ИП решат платить налог, то должны будут выставлять счета-фактуры с суммой налога к уплате, вести книги продаж и подавать декларации по НДС.

Отменяют повышенные ставки по УСН 8 % — для режима «доходы» и 20 % — для «доходов минус расходы». При расчёте авансовых платежей и

## УСН В ЦИФРАХ

Без учёта коэффициента-дефлятора

**337,5** млн рублей  
базовый порог доходов для перехода (в н. в. 112,5)

**130** человек  
средняя численность  
отрудников (в н. в. 100)

**450** млн рублей  
порог доходов для  
применения (в н. в. 200)

**200** млн рублей  
порог по остаточной  
стоимости ОС (в н. в. 150)

**> 60** млн рублей  
порог обязательства  
по уплате НДС

## СТАВКА НДС НА УСН

**5 %**

доход  
≥ 60 до 250 млн  
рублей в год

**7 %**

доход  
≥ 250 млн  
рублей в год

**0 %**

доход  
< 60 млн  
рублей в год

## МЕТОДИЧКА ОТ ФНС

Федеральная налоговая служба России официально опубликовала свои Методические рекомендации по НДС для плательщиков упрощённой системы налогообложения. Публикуем подборку двух интересных моментов. Полная версия доступна по QR-коду.

#МОЙОТВЕТ



### ДЛЯ НОВИЧКОВ

Если доходы у применяющих УСН организаций, созданных в 2025 году, или у физических лиц, получивших в 2025 году статус ИП, не превышают в 2025 году 60 млн рублей, обязанность по исчислению и уплате НДС в бюджет в 2025 году у таких организаций и ИП не возникает. Если доходы у применяющих УСН организаций, созданных в 2025 году, или у физических лиц, получивших в 2025 году статус ИП, превысили в 2025 году 60 млн рублей, но не превысили 450 млн рублей, то начиная с 1-го числа месяца, следующего за месяцем превышения 60 млн рублей,

налогоплательщик УСН обязан исчислять и уплачивать НДС в бюджет.

Например, организация создана в феврале 2025 года. В мае 2025 года доходы с даты создания организации превысили 60 млн рублей и составили 65 млн рублей. Соответственно, с февраля по май 2025 года налогоплательщик не исчисляет и не уплачивает НДС в бюджет, а по операциям с 1 июня 2025 года должен начать исчислять и уплачивать НДС в бюджет.

### СЧЁТ-ФАКТУРА

Счёт-фактура — это специальный документ, который предназначен для

учёта НДС. При отгрузке товаров (работ, услуг) налогоплательщик УСН, который обязан исчислять и уплачивать НДС в бюджет, обязан выставить покупателю счёт-фактуру. Счёт-фактура выставляется в двух экземплярах (для продавца и покупателя) на бумажном носителе или в электронном виде в течение пяти календарных дней с даты отгрузки товаров, выполнения работ, оказания услуг, а также при получении авансов в счёт этой отгрузки. Для покупателя счёт-фактура является основанием для применения налоговых вычетов по НДС. Если налогоплательщик УСН осуществляет

операции, освобождаемые от НДС (ст. 149 НК РФ) или не признаваемые объектом налогообложения НДС (п. 2 ст. 146 НК РФ), то он не составляет счета-фактуры.

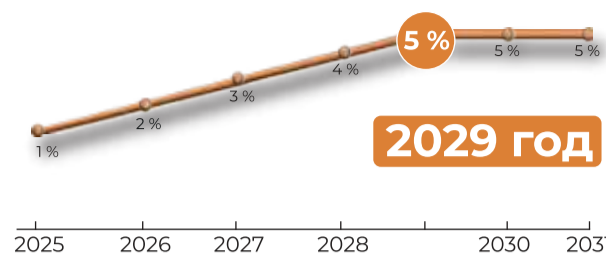
Если налогоплательщик УСН, который обязан исчислять и уплачивать НДС в бюджет, реализует товары (работы, услуги) физическим лицам, то он не выставляет счета-фактуры (пп. 1 п. 3 ст. 169 НК РФ). В этом случае возможно составить сводный документ (например, справку бухгалтера), содержащий суммарные данные по всем облагаемым НДС операциям, совершённым в течение квартала (месяца), для его регистрации в книге продаж.

# НА СМЕНУ КУРОРТНОМУ СБОРУ



Эксперимент по взиманию курортного сбора заканчивается в 2024 году. Он проводится в Алтайском, Краснодарском и Ставропольском краях, а также Санкт-Петербурге. С 2025 года курортный сбор будет преобразован в туристический налог, а возможность его введения распространят на все регионы России.

## ПРЕДЕЛЫ СТАВОК ТУРНАЛОГА



### ПРАВО РЕГИОНОВ

Применять или нет туристический налог, а также его размер — это решение будет окончательно принимать правительство конкретного субъекта страны (представительный орган конкретного муниципального образования или город федерального значения). Выбор будет сделан в зависимости от таких факторов, как сезонность, посещаемость региона туристами, плотность расположения туристических объектов.

Законодательно установлен минимальный размер ставки — 100 рублей за одни сутки проживания. Расчёт ставки с 1 января 2025 года составит 1% от размера налоговой базы (цена услуги проживания в гостинице, отеле, хостеле или стоимость аренды койко-места за вычетом НДС). Чтобы переход на новый режим налогообложения для гостиничного бизнеса был плавным, с каждым годом размер ставки будет расти на 1%. Если в 2025 году её размер составит 1%, то через 3 года, в 2028 году она, соответственно, будет равна 4%. Начиная с 2029 года — 5% от налоговой базы.

### КАК ПЛАТИТЬ

Налогоплательщики туристического налога — организации и физические лица, оказывающие услуги по предоставлению мест для временного проживания физических лиц в средствах размещения. Отель, гостиница и хостел должны быть включены в реестр классифицированных средств

размещения, предусмотренный Федеральным законом от 24 ноября 1996 года № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».

Налог нужно будет уплачивать по итогам квартала по месту нахождения средства размещения в срок не позднее 28-го числа месяца, следующего за истёкшим кварталом. По итогам налогового периода налогоплательщики представляют налоговую декларацию в налоговый орган по месту нахождения средства размещения в срок не позднее 25-го числа месяца, следующего за истёкшим кварталом.

### МИНИМУМ 100 РУБЛЕЙ

Сумма налога исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы применительно к услуге по временному проживанию в момент осуществления полного расчёта с лицом, приобретающим такую услугу.

Налоговая база определяется как стоимость оказываемой услуги по предоставлению мест для временного проживания физических лиц в средствах размещения (его части) без учёта сумм налога и НДС.

В случае, если исчисленная сумма налога менее суммы минимального налога, рассчитанной как произведение 100 рублей и количества суток проживания, сумма налога определяется в размере минимального налога.

© Федеральный закон от 12.07.2024 № 176-ФЗ

## Льготный тариф по страховым взносам

Для льготного тарифа нужно быть в реестре субъектов МСП. Начать применять пониженный тариф можно с первого числа месяца, в котором сведения о фирме или ИП внесены в реестр МСП.

С 1 января 2025 года МСП будут платить страховые взносы так: с зарплаты в размере 1,5 МРОТ ставка составляет 30%; всю остальную часть (выше 1,5 МРОТ) нужно облагать по ставке 15%.

Для субъектов МСП с основным видом деятельности «обрабатывающее производство» уменьшат пониженный тариф взносов с 15% до 7,6%.

Для применения пониженного тарифа требуется соблюдение двух условий. Первое — вид деятельности, указанный в качестве основного в ЕГРЮЛ (ЕГРИП), содержится в разделе «Обрабатывающие производства» ОКВЭД 2 и входит в соответствующий перечень, утверждаемый Правительством РФ. Второе — по итогам календарного года, предшествующего году перехода плательщика на уплату страховых взносов по единому пониженному тарифу, а также по итогам отчётного (расчётного) периода в сумме всех доходов, не менее 70% составляют доходы от осуществления основного вида экономической деятельности.

© Федеральный закон от 12.07.2024 № 176-ФЗ

# БИЗНЕС НА СПЕЦРЕЖИМЕ УСЛОВИЯ, СТАВКИ, ОСОБЕННОСТИ

Зарегистрировавшись в ФНС в качестве ООО или ИП, налогоплательщик по умолчанию применяет общую систему налогообложения (ОСНО). Данная система имеет самую высокую налоговую нагрузку и большой список отчётности. Небольшим бизнесам с определёнными видами деятельности разрешено применять специальные режимы, которые снижают налоговую нагрузку и предусматривают меньший объём отчётности. Сравним особенности некоторых из них.

### АУСН

Автоматизированная упрощённая система налогообложения (АУСН) доступна для организаций и ИП. Ставка 8% — при объекте «доходы»; 20% — при объекте «доходы минус расходы». Расчёт налогов производит ФНС автоматически. Не нужно уплачивать страховые взносы за себя и сотрудников. Доступна для четырёх регионов: Москва, Московская область, Калужская область, Республика Татарстан (с 1 января 2025 года — для всех регионов). Требования: количество сотрудников не более 5 человек, годовой доход не превышает 60 млн рублей, остаточная стоимость основных средств не более 150 млн рублей. Не подходит для НКО, унитарных предприятий, частнопрактикующих арбитражных управляющих и оценщиков, тем, кто оказывает кредитные и финансовые услуги.

### ПСН

Патентная система налогообложения (ПСН) доступна только для ИП. Ставка 6% — к потенциальному доходу за налоговый период, 0% — на определённый период в некоторых регионах, на определённый вид деятельности (впервые созданные ИП до 2024 года). Помимо требования к доходу (не более 60 млн рублей) и количеству сотрудников (до 15 человек), есть ограничения по размеру торгового зала и площади для обслуживания клиентов в некоторых сферах деятельности. Налогоплательщики новых регионов вправе уменьшить сумму налога на сумму расходов на приобретение контрольно-кассовой техники в размере не более 28 тыс. рублей до 31 декабря 2025 года. Вычет можно применить за налоговый период 2024 или 2025 года по выбору налогоплательщика.

### ЕСХН

Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) доступен для организаций и ИП, которые производят и перерабатывают сельхозпродукцию. Рыбхозхозяйственные организации и ИП, осуществляющие вылов водных биологических ресурсов, также признаются налогоплательщиками ЕСХН. Ставка 6% — от прибыли или от 0% до 5%, если в регионе действует пониженная ставка. Важное условие — отнесение хозяйствующего субъекта к сельхозпроизводителям с долей дохода от этой деятельности не менее 70% в общем объёме дохода. Действует ограничение: нельзя применять компаниям, которые производят подакцизные товары (за исключением подакцизного винограда, вина, игристого вина), работают в сфере игорного бизнеса и относятся к казённым, бюджетным и автономным учреждениям.

### НПД

Налог на профессиональный доход (НПД) действует до 31 декабря 2028 года. Доступен физическим лицам и ИП. Индивидуальные предприниматели могут перейти на НПД, сохранив статус ИП. Для этого в течение 30 дней после регистрации необходимо подать заявление на отказ от других спецрежимов. ИП, работающему по патенту, нужно или отказаться от патента, или стать самозанятым, когда закончится патент. Ставка 4% — при работе с физическими лицами, 6% — при работе с ИП и компаниями. Есть ограничения по годовому доходу, виду деятельности, нельзя нанимать сотрудников. НПД не облагаются переводы зарплаты с основного места работы, денежные подарки от родственников, возврат долга. Но в случае проверки это нужно будет суметь объяснить налоговой.

# ФИНВ: НОВЫЙ ИНВЕСТИВЫЧЕТ

## КТО И КОГДА СМОЖЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ НАЛОГОВЫЙ ВЫЧЕТ

С 2025 года можно применять новый федеральный инвестиционный налоговый вычет (ФИНВ). Он введён в дополнение к существующему региональному инвестиционному налоговому вычету. Подробности — у юриста, специалиста по налогообложению Татьяны Довгань.

Региональный инвестиционный налоговый вычет могут применять налогоплательщики регионов, в которых законом субъекта РФ (решением представительного органа федеральной территории «Сириус») установлено такое право. Региональный инвестиционный налоговый вычет уменьшает налог в бюджет субъекта РФ и в федеральный бюджет в установленных пределах.

Федеральный инвестиционный налоговый вычет — это определённые расходы, которые уменьшают сумму налога (авансового платежа) в федеральный бюджет. В отличие от регионального инвестиционного налогового вычета, данный вычет действует на всей территории РФ.

### К КАКИМ РАСХОДАМ

Федеральный инвестиционный налоговый вычет можно применить к расходам:

- ✓ на приобретение, сооружение, изготовление, доставку основных средств (ОС) и доведение ОС до состояния, пригодного к использованию;
- ✓ приобретение (создание) нематериальных активов (НМА) и доведение НМА до состояния, пригодного к использованию;
- ✓ достройку, дооборудование, реконструкцию,

модернизацию, техническое перевооружение таких ОС и (или) НМА (кроме частичной ликвидации).

Федеральный инвестиционный налоговый вычет не может быть более 50 % совокупности этих расходов.

### КТО МОЖЕТ ПРИМЕНЯТЬ

Данным вычетом могут воспользоваться плательщики налога на прибыль, которые исчисляют налог в федеральный бюджет по ставке 8 % в 2025-2030 годах, если:

- ✓ они несут расходы, указанные выше;
- ✓ (или) входят в одну группу лиц с лицом, которое несёт расходы, упомянутые выше. Это лицо должно передать тому, кто входит с ним в одну группу, данные налогового учёта и копии документов, которые подтверждают расходы.

Федеральный инвестиционный налоговый вычет не вправе применять следующие налогоплательщики:

- ✓ иностранные организации — налоговые резиденты РФ;
- ✓ участники соглашений о защите и поощрении капиталовложений;
- ✓ кредитные организации;
- ✓ организации — производители некоторых подакцизных товаров.

### КАК ОТРАЖАТЬ

Решение о применении федерального инвестиционного налогового вычета нужно отразить в учётной политике. Налоговый кодекс РФ



не предусматривает какого-либо уведомления налоговых органов о данном решении. В учётной политике необходимо указать параметры применения ФИНВ, которые определяет Правительство РФ. Использовать право на вычет можно с начала календарного года. Вычет применяется к налогу в федеральный бюджет, исчисленному за налоговый (отчётный) период, в котором ОС (НМА) введены в эксплуатацию или изменена их первоначальная стоимость.

Неиспользованный федеральный инвестиционный налоговый вычет можно перенести на последующие налоговые (отчётные) периоды. Период, в течение которого можно переносить неиспользованный ФИНВ, устанавливает Правительство РФ. Если нарушаются условия применения ФИНВ, нужно будет восстановить сумму налога, не уплаченную в связи с применением этого вычета, а также уплатить пени, начисленные со дня истечения срока уплаты налога.

### #ВАЖНО

Внесено ещё одно важное изменение. Ранее возможность применять региональный инвестиционный вычет была ограничена декабрём 2027 года. Теперь она стала бессрочной.

# НАЛОГОВАЯ АМНИСТИЯ ЗА ДРОБЛЕНИЕ БИЗНЕСА

### #МОЁПРАВО

Федеральным законом от 12.07.2024 № 176-ФЗ вводится понятие «дробление бизнеса» — это разделение единой предпринимательской деятельности между несколькими формально самостоятельными лицами (организациями, индивидуальными предпринимателями), направленное на занижение сумм налогов. Предусмотренное законом понятие «дробления бизнеса» основано на положениях статьи 54.1 НК РФ и сложившейся правоприменительной практики.

### ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ

Налоговая амнистия дробления бизнеса представляет собой механизм прекращения обязанности по уплате налогов, возникшей за налоговые периоды 2022-2024 годов, соответствующих пеней и штрафов, в части правонарушений, связанных с фактом дробления бизнеса. Условие — добровольный полный или частичный отказ от дробления бизнеса в отношении налоговых периодов 2025 и 2026 годов.

Предполагается беззаявительный порядок проведения амнистии, то есть для её применения не требуется направление «заявления» или «специальной декларации». Амнистия сработает автоматически при условии отказа от дробления бизнеса с 2025 года.

### НЕ ДЛЯ ВСЕХ

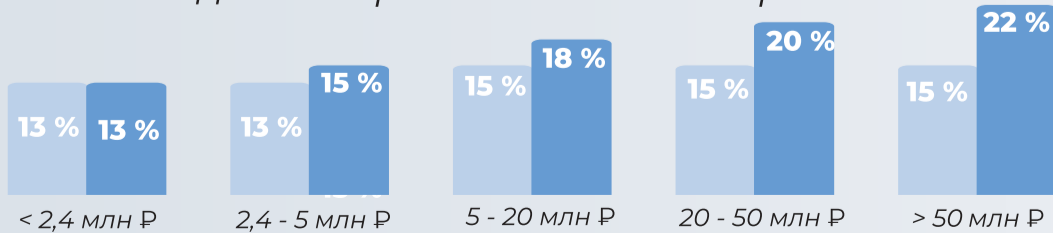
Амнистия не применяется в следующих случаях: если налогоплательщик не отказался от дробления бизнеса в 2025-2026 годах; если дробление бизнеса выявлено за периоды 2021 года и ранее; если решение по результатам налоговой проверки за налоговые периоды 2022-2024 годов вступило в силу до 12.07.2024.

Амнистия не распространяется на следующие налоги (страховые взносы):

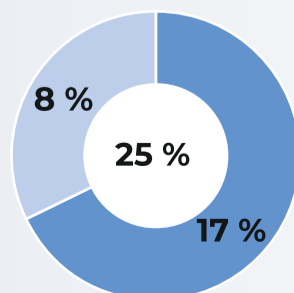
- ✓ НДФЛ и страховые взносы, доначисленные в связи с занижением (сокрытием) заработной платы (не связаны с дроблением бизнеса);
- ✓ налог на прибыль организаций, доначисленный организациям-участникам схемы дробления, применяющим ОСНО (НДФЛ, доначисленный индивидуальному предпринимателю), или налоги в связи с применением специальных налоговых режимов (УСН, ЕСХН), доначисленные участникам схемы дробления, применяющим специальные налоговые режимы, в связи с занижением (сокрытием) выручки (доходов) (не связаны с дроблением бизнеса);
- ✓ страховые взносы (дробление бизнеса в целях получения лицами статуса субъектов малого и среднего предпринимательства для применения пониженного тарифа страховых взносов);
- ✓ налог на добавленную стоимость в связи с применением льгот в сфере общественного питания (дробление бизнеса в целях освобождения от налогообложения НДС услуг общественного питания, не превышающих по выручке 2 млрд рублей в год);
- ✓ налог на добычу полезных ископаемых (дробление бизнеса с целью занижения себестоимости полезного ископаемого).

### ИЗМЕНЕНИЯ НДФЛ

■ до 1 января 2025 г. ■ с 1 января 2025 г.



### НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ С 2025 ГОДА



8 % в федеральный бюджет (с 2031 г. — 7 %)  
17 % в бюджеты регионов (с 2031 г. — 18 %)

# НАЛОГОВЫЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ, ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ИННОВАТОРОВ



Гринфилд-подход подразумевает создание производственного объекта на ещё не освоенной земле, которую не использовали для промышленных целей. Эта территория свободна от каких-либо существующих зданий и инфраструктурных ограничений, что позволяет полностью проектировать и строить объект с нуля

## Льготы РИП-1

Региональный инвестиционный проект (РИП-1) — это инвестиционный проект, цель которого наладить на территории определённого региона страны производство товаров. Проект должен предусматривать инвестиции в виде капитальных вложений в объёме от 50 млн рублей — с условием, что они осуществляются в течение трёх лет, или от 500 млн рублей — с условием, что они осуществляются в течение пяти лет. Льготный режим для РИП действует на Дальнем Востоке и в Сибири. Для участников РИП предусматривается нулевая ставка налога на прибыль, уплачиваемого в федеральный бюджет, и пониженная ставка налога, уплачиваемого в бюджет субъекта (не > 10 % в течение первых пяти лет начиная с года, в котором получены первые доходы, и не < 10 % в течение следующих пяти лет). Для применения налоговых льгот участник РИП должен пройти процедуру включения в реестр и соответствовать установленным требованиям. К примеру, обязательно вести раздельный учёт доходов (расходов). Ещё одно условие — доходы от реализации товаров, произведённых в результате реализации РИП, составляют не < 90 % всех доходов, учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль.

## Возможности РИП-2 и РИП-3

Условия РИП-2 (региональные инвестпроекты по проекту Ю. П. Трутнева) аналогичны РИП-1, но в зависимости от объёма осуществлённых вложений: > 50 или > 500 млн рублей, льготы перестают применяться с 2029 и 2031 года соответственно либо действуют до года, в котором экономика по налогу на прибыль или по налогу на прибыль и налогу на добычу полезных ископаемых в совокупности превысит объём капитальных вложений в РИП. В отличие от РИП-1, при определении объёма капвложений учитываются инвестиции, осуществлённые после 1 января 2013 года, но не ранее 3-5 лет до подачи заявления на льготы (в зависимости от объёма инвестиций).

РИП-3 (гринфилд-проекты) действует на территориях, на которые не распространяются режимы РИП-1 и РИП-2. Ставка по налогу на прибыль, подлежащему зачислению в федеральный бюджет, равна 0 % в течение периода применения региональной льготы по налогу, а подлежащему зачислению в бюджеты субъектов РФ — не < 10 % начиная с года, в котором получена первая прибыль от реализации РИП, и заканчивая годом, в котором разница между расчётной величиной налога, рассчитанной исходя из ставки 20 % (с 1 января 2025 года — 25 %), и суммой налога, исчисленного с применением пониженных ставок, составила величину, равную объёму капитальных вложений, осуществлённых в целях реализации проекта в зависимости от объёма вложений.

## Для участников СПИК

Специальные инвестконтракты (СПИК) — это сделка, в результате которой инвестор приобретает налоговые преференции и другие меры государственной поддержки в обмен на обязательство произвести конкурентоспособную промышленную продукцию. Статус участника СПИК даёт право претендовать на льготы в

Российское налоговое законодательство одарило частного инвестора, производителя и инноватора льготами, при использовании которых налоговую нагрузку можно как минимум уменьшить, а как максимум — свести почти к нулю. Как? Вместе с налоговым консультантом, экспертом центра «Мой бизнес» Ростовской области Натальей Кривцовой разбираемся в льготных режимах налогообложения инвестиционной и производственной деятельности в Российской Федерации.

части налогов на прибыль и на имущество организации, транспортного и земельного налогов.

Преференции: нулевая ставка по налогу на прибыль, зачисляемому в федеральный бюджет (если другой стороной этого контракта является Российская Федерация), а ставка налога, подлежащего зачислению в региональные бюджеты, может снижаться до 0 % (с 17 %), начиная с года, в котором получена первая прибыль, и до окончания срока действия СПИК или заканчивая годом, в котором объём поддержки участника СПИК из бюджетов всех уровней превысит 50 % его капвложений в инвестпроект (СПИК 2.0). Кроме того, есть возможность использовать повышающий коэффициент 2 к основной норме амортизации для оборудования, произведённого в результате реализации специнвестконтракта и относящегося к 1-7 амортизационным группам.

## Для резидентов ОЭЗ

Особые экономические зоны (ОЭЗ) — территории, которые государство наделяет специальным юридическим статусом и экономическими льготами для привлечения инвесторов в приоритетные для отечественной экономики отрасли. Льготы для резидентов: ставка по налогу на прибыль, подлежащему зачислению в бюджеты субъектов РФ, — не > 13,5 %; освобождение от земельного налога на 5 лет с месяца возникновения права собственности на каждый земельный участок; освобождение от налога на имущество в течение 10 лет с месяца, следующего за месяцем постановки на учёт имущества, созданного или приобретённого и используемого на территории ОЭЗ и др. Основное условие применения режима — раздельный учёт доходов (расходов). В списке требований — соответствие по видам деятельности в зависимости от типа зон, а также инвестиции и капитальные вложения в объёме и в сроки, которые предусмотрены соглашением. Соглашение об осуществлении деятельности заключается с органами управления ОЭЗ.

К примеру, резидент промышленно-производственной зоны обязан осуществить капвложения в сумме не < 120 млн рублей, из них 40 млн рублей в течение 3 лет со дня заключения соглашения.

## Плюсы ТОР

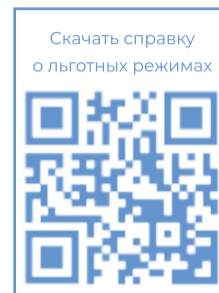
Территория опережающего развития (ТОР) — экономическая зона с особым правовым режимом ведения бизнеса и льготными налоговыми условиями. ТОР направлен на формирование благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения.

Преимущества: заявительный порядок возмещения НДС: нулевая ставка в течение 5 лет по налогу на прибыль, подлежащему зачислению в федеральный бюджет, в бюджеты регионов: не > 5 % в течение 5 лет начиная с года, в котором признаны первые доходы, и не < 10 % в течение следующих 5 лет.

Также применяются пониженные тарифы страховых взносов — исключительно в отношении базы для исчисления страховых взносов, определённой в отношении физических лиц, занятых на новых рабочих местах (впервые создаваемое рабочее место при реализации соглашения). Виды деятельности и минимальный объём капвложений определяются соответствующим постановлением Правительства РФ о создании каждой ТОР.

## Для инноваторов «Сколково»

Льготный налоговый режим «Сколково» подразумевает, что резиденты на 10 лет с момента получения статуса участника проекта, освобождены от уплаты НДС и налога на имущество



организаций, а также могут воспользоваться пониженными тарифами страховых взносов (15 % выше МРОТ) и возместить из бюджета таможенные платежи при ввозе товаров для целей проекта. Ключевыми условиями применения льготного режима (возможно на ОСН, УСН, ЕСХН) являются следующие: совокупный размер выручки не более 1 млрд рублей и совокупный размер прибыли не выше 300 млн рублей. При этом юридическое лицо принимает на себя обязательства осуществлять исследовательскую деятельность и коммерциализацию результатов такой исследовательской деятельности.

Аналогичные льготы действуют в отношении Инновационных научно-технологических центров (ИНТЦ).

## #МОЙПРИМЕР

### ТУРМАРШРУТ ОТ ИИ



**Юрий Болдырев,**  
резидент «Сколково»,  
директор компании «КиберГид»  
Ростов-на-Дону

«С 9 сентября 2024 года наша молодая компания стала резидентом «Сколково». ИТ-проект, благодаря запуску которого это стало возможным, амбициозный: платформа с аудиоэкскурсиями и маршрутами, которые создаёт искусственный интеллект, исходя из запроса пользователя. Возможности сервиса практически безграничны — это не только классические аудиоэкскурсии по культурно-историческим маршрутам, но и интерактивные «прогулки» с заданиями от психологов, фотографов, архитекторов и ландшафтных дизайнеров, которые открывают туристу или просто любителю активного отдыха уголки России с точки зрения конкретной области человеческих знаний. Это позволяет пользователям получить экспертные комментарии в аудиоформате во время путешествия. В настоящее время наша команда сосредоточена на создании аудиогидов для отелей, которые сталкиваются с запросами на услуги экскурсоводов. Пилот мобильного приложения предлагает туристам самостоятельно сформировать маршруты, загрузить фото-, видео- и аудиоматериалы, записать впечатления и привязать их к конкретным местам».



# ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ОТЗЫВ: КАК ОТВЕЧАТЬ

#МОЯИНСТРУКЦИЯ



Распространённая ошибка — отвечать только недовольным клиентам, чтобы погасить негатив. В то время как обратная связь компаний на положительные отзывы повышает лояльность клиентов, очеловечивает бренд и помогает привлекать новых покупателей. Кроме того, такая практика улучшает SEO-продвижение компании. Вместе с пресс-секретарем центра «Мой бизнес» Новосибирской области Дарьей Гончаровой продолжаем разбираться в нюансах онлайн-общения с клиентами.

## БЛАГОДАРНОСТЬ

О хорошем говорить в разы проще. Не пренебрегайте позитивной обратной связью, потому что её тоже видят все ваши клиенты. К тому же на проявление лояльности в соцсетях часто не требуется ничего, кроме рабочего времени. Благодарите за обратную связь, за содержательный отзыв, за яркие эмоции от соприкосновения с вашей компанией. Чем более персональной будет ваша благодарность, тем больше очков в карму бренда вы заработаете.

## КОМПЛИМЕНТ

Не скупитесь на комплименты, однако сделайте их искренне. Слышать приятные слова в свой адрес любят все. Клиенты вашей компании не исключение. Комплименты можно считать элементом сенсорного маркетинга — воздействия на чувства клиента. Особенно они работают для компаний, производящих одежду и оказывающих услуги. Лучше применять, когда клиент делает усилие и не просто пишет текст, а ещё и прикладывает фото.

## ПРОЩАНИЕ

Показывайте внутренний процесс. Публикуйте фото и видео о том, как печётся очередной заказ, как мастер обрабатывает шов портмоне и прочее. Так клиенты будут видеть, что вы открыты миру и вам нечего скрывать. А завершить ответное сообщение можно фразой «надеемся на новую встречу» или её аналогом. Также будет уместно организовать опрос или иными способами вызвать клиентов на публичный диалог. Так покупатели поймут, что вам не всё равно.

## БЕЗ ШАБЛОНОВ

От шаблонных ответов стоит отказаться. Если есть возможность, начните ответ с обращения по имени. Применяйте индивидуальный подход. Предположим, клиент публично выражает сомнение, что ваш продукт ему понравится, но при этом видно, что он может быть заинтересован в покупке. Если это допустимо, сообщите публично в ответе, что вы увидели его интерес к товару и готовы организовать дегустацию, чтобы разрешить все опасения.

## БАЛАНС

Наличие у компании исключительно положительных отзывов не гарантирует успех. 35 % покупателей, по данным исследования Data Insight, уверены, что у компании должны быть и отрицательные отзывы. Кроме того, важно помнить, что пользователи скептически относятся к отзывам на собственных сайтах компаний именно из-за наличия в большинстве случаев только лишь положительных отзывов. В то время как сторонним интернет-ресурсам, отзывикам, маркетплейсам доверяют многие.

# ИСКУССТВО ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Ирина Орлова, победительница открытого Чемпионата Самарской области по классической управленческой борьбе, рассказала, как успешно вести деловые переговоры, какие приёмы стоит включить в арсенал и каких ошибок можно избежать.

## ПЕРЕГОВОРЩИК ОТ РОЖДЕНИЯ

Считаю, что любой человек умеет вести переговоры, потому что, как только мы научились говорить, мы уже находимся с социумом в некотором диалоге. Вопрос только в эффективности этой коммуникации: она повышается по мере того, как мы узнаём какие-то аспекты психологии, механики взаимодействия с людьми, изучаем подходы, опыты прошлого и, главное, пробуем это применять. Сначала в тренировочных ситуациях в безопасной среде используем новые знания, не переживая за совершение каких-либо коммуникационных ошибок. Это позволяет услышать обратную связь от более опытных коллег, попробовать ещё раз, зафиксировать новый коммуникационный способ поведения. И в дальнейшем попробовать применить этот алгоритм уже в своей профессиональной деятельности и получить новые результаты.

## ВСЕГДА ГОТОВ

У каждого — свой рецепт успеха. Даже тем, кто скор и эффективен без подготовки, коммуникация может оказаться полезной хотя бы для расширения вариативности. В процессе переговоров у нас есть несколько ключевых фигур, первая — это мы сами. И мы должны знать, с какой целью мы выходим на переговоры, чего желаем, какова наша «зона торга», «зона уступок», какую цену мы готовы/не готовы заплатить за получение желаемого результата. Далее эти же самые вопросы мы задаём себе относительно второй стороны, что даст нам понять, что каждая сторона получит на выходе, зафиксировать и проконтролировать исполнение договорённости. И этот момент, когда мы убеждаемся, что наша договорённость потенциально выполнима, тоже можно отнести к этапу подготовки.

Картина в процессе переговоров, конечно же, может измениться. И она, скорее всего, изменится. Однако без подготовки нам будет

гораздо сложнее обрабатывать весь этот массив информации.

## ВЫБИРАЕМ СТРАТЕГИЮ

Всё зависит от нашего настроения и с какой позицией мы выходим на переговоры. Выходим ли мы с позицией изобилия, когда у нас есть ресурс и есть задача его приумножить. Или же, когда мы находимся в дефиците какого-то ресурса и нуждаемся в его восполнении. Я бы выделила стратегии сохранения и изменения условий взаимодействия сторон.

При обучении проектному управлению выделяют четыре группы переговоров: партнёр-партнёр, исполнитель-заказчик, руководитель-подчинённый, бытовые переговоры.

На самом деле, есть необходимость ориентироваться на эмоциональное состояние человека, на новые факты, которые возникли в ходе переговоров, и на реакцию оппонента на них. Как раз эта внимательность может повлиять на дальнейший ход переговоров. Тот, кто в состоянии увидеть эти изменения и осознанно на них отреагировать, однозначно будет в более выигрышной позиции.

## ВЫХОД ИЗ ТУПИКА

Если переговоры зашли в тупик — это также говорит о том, что мы пришли к некоему результату. Скорее всего, в какой-то момент мы потеряли цель беседы. Причём, если это ощущение складывается только у одной стороны, значит, только эта сторона потеряла вектор. Если же такое ощущение сложилось у обеих сторон, то, соответственно, потери несут обе.

Необходимо вспомнить, какая цель была изначально и насколько она актуальна сейчас (ведь в тупик мы пришли не в один момент времени). Это означает, что в ходе беседы появилась новая информация и уточнения и этот новый контекст не был учтён и проработан. И это нормально. Тогда мы возвращаемся к нашему изна-

чальному плану и целям и смотрим, насколько они актуальны с учётом новой информации. Скорее всего, потребуется корректировка цели.

## ТОКСИЧНЫЙ ОППОНЕНТ

Частый вопрос: как отвечать токсичному оппоненту? Отвечать нужно в любом случае так же, как вы бы хотели, чтобы отвечали вам. Мы можем уточнить у человека, с чем связана такая манера выражения мыслей, попытаться понять его мотивацию. Мы можем сообщить, что нам такая форма диалога не подходит, и предложить какую-то альтернативу. Помним правило: отвергаешь — предлагай.

Также часто спрашивают, какими словами можно убедить собеседника в чём-то. Возможно, такой способ есть, но мне он неизвестен. Здесь я могу сказать, что точно не работает. Мы вряд ли когда-нибудь убедим человека просто сочетанием каких-то слов — это работает только с тем, кому понятна наша система ценностей, наш алгоритм принятия решений. Убеждают на самом деле не слова — убеждает совокупность стратегического видения ситуации, предложенного решения и тактического подхода, выбранного для достижения договорённости с конкретным взятым человеком. И результатом является не убеждённость собеседника, а достижение результата. Ведь убеждённый человек в конечном счёте почувствует себя обманутым.

## ТРИ СОВЕТА

Я бы выделила, наверное, три наиболее простых и эффективных совета продуктивных переговоров. Первое — это уважительное отношение ко второй стороне. Второе — держать фокус на цели. В один момент времени нужно решать одну определённую задачу. Третий совет — фиксировать договорённости. В момент фиксации мы наглядно видим, до чего мы смогли договориться.

#МОЙСОВЕТ



# ПОД ЗОНТОМ РЕГИОНА

## БОЛЕЕ 15 ТЫСЯЧ КОМПАНИЙ ИСПОЛЬЗУЮТ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЗОНТИЧНЫЕ БРЕНДЫ

#МОЙТРЕНД

Согласно исследованию Минэкономразвития России при поддержке маркетплейса Мегамаркет, почти две трети регионов страны развивают свои зонтичные бренды. Суммарно под этими брендами развивается более 15 тысяч компаний. Регионы — лидеры по количеству участников: Москва, Московская область, Свердловская область, Республика Башкортостан и Краснодарский край. На них приходится две трети всех компаний.

### СДЕЛАНО В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ: ЗОЖ-СНЕКИ



Всего за один год хабаровчанка Светлана Ишкова прошла путь от домашнего производства до экспортёра. С 2023 года она занимается изготовлением полезных снеков по собственной рецептуре. Успешный юрист крупной организации зарегистрировалась как ИП и затем прошла грантовый конкурс для молодых предпринимателей. Полмиллиона рублей гранта были потрачены на приобретение сушильного оборудования, аренду производственного помещения и работу над брендом.

«Мне всегда хотелось, чтобы моя продукция ассоциировалась с Дальним Востоком, с нашим краем. Так родилась линейка снеков «со вкусом Хабаровско-

го края», в состав которых вошли растения-эндемики: брусника, кедровый орех, актинидия и ламинария», — заметила Светлана.

Хабаровчанка сразу увидела перспективу в экспорте, поэтому название бренда было выбрано на иностранном языке — Loxia (Локсия). Этой осенью первые партии дальневосточных снеков отправились в Казахстан.

Слухи о зож-снеках со вкусом Хабаровского края дошли и до федеральных СМИ — команда телеканала «Россия 24» пересекла всю страну, чтобы снять сюжет о необычном продукте.

Хабаровчанка первой получила возможность использования на упаков-

ке логотипа нового регионального бренда «Сделано в Хабаровском крае», стала участницей одноимённой выставки продукции на VI Дальневосточном форуме предпринимателей. Позже девушку пригласили принять участие и в ВЭФ-2024 — представить продукцию края и выступить спикером.

За несколько месяцев Светлана расширила ассортимент продукции: ягодной пастилы, фруктовых чипсов, льняных крекеров и флаксов с различными локальными добавками. Загрузка производства выросла с 20 до 60 %. Продажи ведутся уже в 4 городах: в Хабаровске, Владивостоке, Комсомольске-на-Амуре и Москве.

### СДЕЛАНО В КАЛМЫКИИ: ЭКО-ПОЛУФАБРИКАТЫ



За пять лет калмыцкая компания «Ойрат — Фермерские продукты» выросла из маленького бизнеса в организацию, которую знают на российском и зарубежных рынках. Как отметила предприниматель Дельгир Сарангова, успеха в деле удалось достичь благодаря поддержке центра «Мой бизнес».

Пять лет назад вместе с мужем Сергеем они начали изготавливать мясные изделия. Предприятие специализируется на выпуске замороженных полуфабрикатов и консервов премиального качества из мяса животных, выращенных на травяном откорме в экологически чистых районах республики.

«В региональном центре «Мой бизнес»

мы получили сертификаты на нашу продукцию, финансовую поддержку, вышли на экспорт и приняли участие в различных международных выставках и ярмарках, где нам присудили медали и дипломы первой степени за качество товара», — рассказала предпринимательница.

В арсенале компании шесть золотых медалей «За качество выпускаемой продукции» Международной выставки «Продэкспо» разных лет. Продукция вошла в «100 лучших товаров России», выиграла в номинации «Лучший сельскохозяйственный проект» премии «Бизнес-Успех», завоевала Гран-при Международного конкурса женских предпри-

нимательских проектов APEC BEST AWARD и стала «Лучшим продуктом года» в 2022 году, по мнению Министерства сельского хозяйства РФ.

«За короткое время наше предприятие сделало огромный скачок. Из небольшого семейного предприятия мы стали региональным брендом. С помощью центра «Мой бизнес» смогли увеличить объём выпускаемой продукции в 2,5 раза и расширить ассортимент», — отметила Дельгир.

В планах у супругов привлечь как можно больше туристов в Калмыкию и в целом в Россию. Для этого гостям покажут, как живёт народ и как производится продукция компании.

### СДЕЛАНО В ХАКАСИИ: АЭРОГЛИССЕРЫ



Аэроглизсер — это своеобразная амфибия, которая способна достичь мест, недоступных другим транспортным средствам. Необыкновенная устойчивость и манёвренность, высокие скорости делают этот вид транспорта всё более популярным среди охотников, рыболовов и любителей экстремальных видов отдыха.

Ровно семь лет назад Сергей Исмаилов со своей командой начал производство лодок. Сначала они изготавливали резиновые, потом алюминиевые, но все они не подходили для труднопроходимых сибирских рек. Изучив рынок, Сергей понял, что без лодки собственного

проектирования, которая устраивала бы его по всем параметрам, не обойтись.

На разработку проекта и постройку первого экземпляра водяного вездехода ушло около года. Сделанная в Хакасии аэролодка под названием «ПрохАдимец» получилась уникальной.

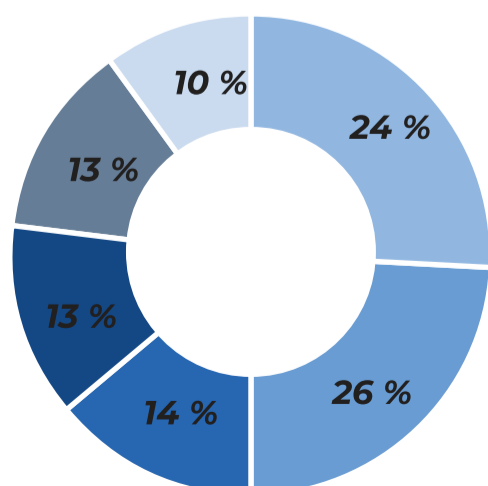
В отличие от обычных аэроглизсеров, у лодки высокая скорость и управляемость, на полном ходу возможны внезапные развороты без риска перевернуться. Устойчивость лодки основана на особенной винтоустановке, которая к тому же позволяет «ПрохАдимцу» быть гораздо тише, чем остальные аэроглизсеры. Благодаря высокой тяге грузо-

подъёмность становится выше, а расход топлива уменьшается на 20-30 %. Днище аэролодки защищено не обычным чешуйчатым, а цельным полимерным покрытием, что позволяет двигаться не только вперёд, но и назад, выполняя различные манёвры. При этом срок службы днища увеличивается в разы.

«Ещё одно наше уникальное, запатентованное изделие — водозаборник для водомётной насадки подвесного лодочного мотора. С ним можно без ущерба для плавсредства ходить по нашим неприступным рекам, мелким, с большим количеством камней», — рассказала на предприятии.

### НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

товаропроизводителей под региональным брендом



- Участие в выставках
- Маркетинговые услуги
- Сертификация, регистрация торговой марки
- Льготное кредитование
- Размещение в местных торговых сетях и онлайн-витринах
- Разработка упаковки продукции

### #МНЕНИЕ

Татьяна Илюшникова, заместитель министра экономического развития РФ

Наши задачи на ближайшие пять лет меняются. Сегодня нам важно развивать отрасли с высокой добавленной стоимостью: туризм, высокие технологии и креативные индустрии. Компании из этих отраслей как раз работают внутри зонтичных брендов, а сила регионального товарного знака способствует их росту. Именно поэтому мы провели исследование по развитию таких брендов в 89

регионах страны. Мы проанализировали формат регистрации знаков, количество компаний-участников, отраслевой разрез, региональные меры поддержки для компаний и другие параметры. Исследование также способствует выполнению задачи, которую поставил Президент России: поддерживать продвижение региональных брендов и вести безостановочную и системную работу.



# УЧИМ МАТЧАСТЬ И УСПЕШНО ПРОДАЕМ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

По прогнозу Data Insight, в 2024 году объём продаж на российском рынке электронной коммерции достигнет 10,2 трлн рублей — на 30 % больше, чем в прошлом году. О трендах, перспективах и секретах эффективной работы на маркетплейсах рассказывает Остап Доценко, руководитель отдела маркетинга продавцов Мегамаркета.

#МОИЗНАНИЯ



## Мегамаркет

### КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ ОТРАСЛИ

Тренд, который сейчас лежит на поверхности, — рынок меняется в связи с внешними факторами. Мы проводили исследование совместно с Data Insight, результаты которого показали, что 46 % опрошенных покупателей готовы приобретать на маркетплейсах товары новых брендов. Так, главный критерий при покупке товара ранее неизвестной пользователю марки — уверенность в качестве: 35 %

опрошенной аудитории в первую очередь изучает отзывы, 30 % учитывает рекомендации друзей.

Также могу отметить тренд на расширение возрастной аудитории, которая покупает онлайн (прежде всего речь о студентах, молодёжи и старшем поколении, с которыми важно и нужно выстраивать особую коммуникацию), а также тренд на развитие регионов, увеличивающих своё присутствие в общем объёме онлайн-торговли.

### ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ

Эффективные продажи сильно зависят от ряда факторов, на которые следует обращать внимание. Это скорость — как поиска, так и доставки, качественный контент, обратная связь от продавца к покупателю и, конечно же, программа мотивации, благодаря которой следует поддерживать контакт со своей аудиторией. Многие продавцы, помимо этих пунктов, ищут новые каналы реализации, осваивают новые ниши и площадки. Всё это в скопе с грамотным подсчётом юнит-экономики даёт отличные результаты.

### ЧТО ДЕЛАТЬ НОВИЧКУ

Новичкам на маркетплейсах часто требуется адаптация. Мегамаркет инвестирует в активности, направленные на поддержку продавцов, регулярно организовывая собственные вебинары и другие образовательные продукты. С новичками работают персональные

менеджеры, которые помогают освоиться и как можно скорее совершить первую продажу. Не так давно маркетплейс запустил проект «Мегээксперты», в рамках которого проводятся бесплатные интенсивы, направленные на ознакомление с работой на площадке: от создания личного кабинета до эффективного управления продажами. Также участники проекта могут стать членами закрытого комьюнити для обмена опытом и налаживания профессиональных контактов.

### РЕГИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА

У каждого региона есть своя специфика, которую важно учитывать при выходе на маркетплейс. Например, в Иваново основной товарной категорией является текстиль, во Владивостоке много производителей локальной продукции, которая востребована по всей России, начиная от FMCG и заканчивая постельным бельём. Калининград — обособленный регион со сложной логистикой.

Универсальным советом для всех, кто планирует запустить онлайн-продажи, будет обязательное изучение матчасти. Это не всегда интересно, не всегда быстро. Но лучше семь раз отмерить и только потом один раз отрезать. И второе — не бояться: не гадать стоит или не стоит; надо вооружиться матчастью и начать торговать с небольшим объёмом. В процессе реализации приходят новые мысли, происходит оптимизация — так и работает бизнес.

# ПРОДУКТОВЫЕ ПРЕМЬЕРЫ

КАКИЕ ТОВАРЫ СОЗДАЮТ РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ С ГОСПОДДЕРЖКОЙ?



### ЧЕЛЯБИНСКИЙ НАБОР для ИМПЛАНТОВ

Челябинский производитель дентальных имплантатов, компания «НС Технология» начала осваивать производство хирургических инструментов для имплантации. Разработать конструкторскую документацию помогли в центре «Мой бизнес»: институт развития софинансировал данные услуги.

«С центром «Мой бизнес» сотрудничаем не первый год. Благодаря господдержке появился первый прототип хирургического набора. Сейчас изделия тестируются, а вывести их на рынок мы сможем после государственной регистрации», — рассказал директор компании «НС Технология» Василий Дюрягин.

Предприятие выпускает несколько типов изделий, где используется два вида титана. Под каждый тип создаётся специальный имплантологический набор с фрезами, отвёртками и другими инструментами, с помощью которых работает стоматолог-хирург. Запуск нового направления стал логичным продолжением развития и укрепления компании на рынке.



### СУРГУТСКАЯ ЦЕПЬ для НЕФТЯНИКОВ

Сургутская компания «СЕТАГОР» бросает вызов зарубежным гигантам. Сначала компания вывела на рынок под брендом «Сделано в Югре» насос-смазочник. Без этого агрегата нельзя представить стабильную работу оборудования в сложных условиях добычи нефти. Раньше в нефтесервисе использовали импортные насосы — разработка «СЕТАГОРА» позволила импортозаместить оборудование, с поставками которого возникли сложности.

Сейчас на подходе второй проект — цепь подъёмника инжектора колтюбинговой установки. Раньше такие цепи закупали у японских и китайских производителей. Как сообщила генеральный директор компании Татьяна Городских, уже подобраны отечественные марки стали, запатентована полезная модель, а комплектующие цепей — плашки проходят испытания на месторождениях. Этот проект, как и предыдущий, реализуется при поддержке центра «Мой Бизнес» и «Технопарка высоких технологий», резидентом которого является «СЕТАГОР».



### «ЗОЛОТО» ВОРОНЕЖСКОЙ КОСМЕТИКИ

ООО «ГриКом» — воронежский завод косметических средств и бытовой химии, который вырос всего за полгода в чистом поле.

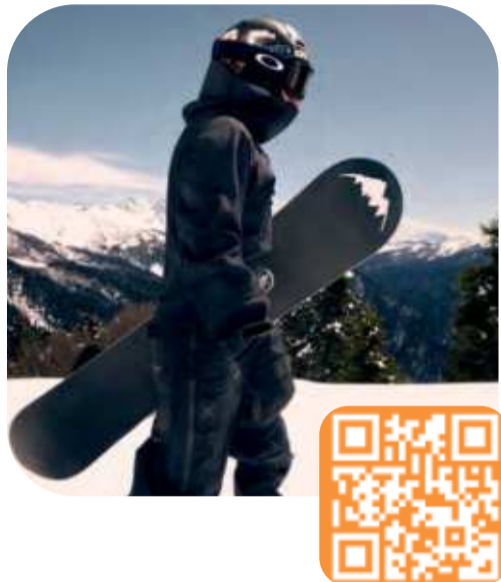
«Судьбоносным стал 2022 год, когда жена пожаловалась на то, что её любимый зарубежный бренд косметики ушёл с российского рынка и она уже несколько дней подряд ищет качественный аналог шампуня. И — самое удивительное — из десятков существующих брендов «того самого» не оказалось», — отметил Сергей Гриднев, основатель и генеральный директор компании, уроженец Воронежа, который своим примером реализовал известную пословицу где родился, там и пригодился.

Бренды CALIN PROFESSIONAL, CALIN RISE, CALIN MEN, LIBER PROFESSIONAL и GRIKOM успешно продаются на крупнейших маркетплейсах, в сетевых магазинах и популярных гипермаркетах. ООО «ГриКом» является постоянным участником Международной выставки INTERCHARM. Два продукта завоевали золото в конкурсе «Наша марка 2024».

# СОГРЕЮТ ВСЕХ

#МОЙБРЕНД

Истории локальных торговых марок, которые делают жизнь россиян даже на Крайнем Севере стильной, активной и тёплой



## ВТОРАЯ КОЖА «ВЕРСТА» ИЗ ВЕЛИКОГО НОВГОРОДА

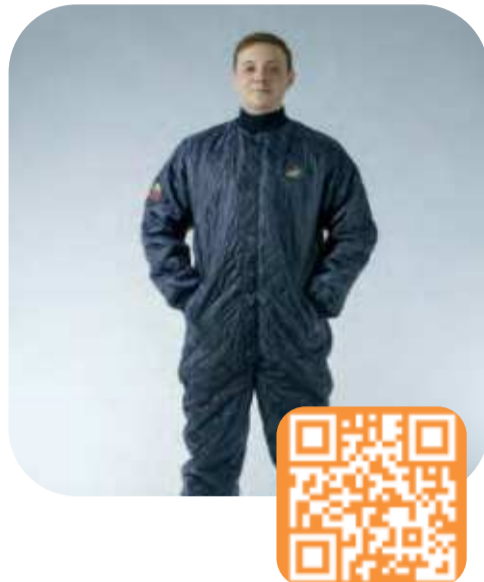
«Три года назад в производстве было задействовано шестеро человек, сейчас — более ста: швеи, портные, конструкторы, технологи, мастера, руководители производства, отдел маркетинга и служба продаж», — рассказал Виталий Иванов, основатель технологичной одежды для приключений из Великого Новгорода.

До появления собственной марки одежды основатели компании трудились на крупном производстве съёмной тепловой изоляции и мягкой изотермической тары для перевозки продуктов питания. Накопив колоссальный объём знаний о терморегуляции, команда решила вложить их в создание технологичной аудитор-экипировки. Под маркой «ВЕРСТА» выпускают всё, что нужно для активного отдыха и спорта: стёганные кафтаны, дождевики, комбинезоны, куртки, жилеты, костюмы, толстовки, свитшоты, футболки, брюки и шорты. Принцип бренда: одежда — это вторая кожа, должна обеспечивать максимальную защиту и не ограничивать движения человека.

Все изделия обязательно проходят испытание суровой и капризной российской погодой. Многоуровневое тестирование проводят в средней полосе России, на берегу Баренцева моря, в Алтайских горах, в приполярном Урале, в Якутии и на Чукотке. Вещи от «ВЕРСТА» участвовали в походах, в покорении горных вершин и даже в гонках на собачьих упряжках.

«Создавая одежду, мы смело заимствуем формы и образы: от фрактальной уникальности замёрзшей на морозе капли, до причудливых картографических узоров, оставленных лесами, реками и озёрами», — делились создатели марки.

Одежда и снаряжение бренда представлены в крупнейших российских сетях, таких как «Кант», «Траектория», ЛАМОДА. Совместно с курортами Красная поляна и «Роза Хутор» ведётся разработка и изготовление совместных коллекций для реализации в торговых точках курортов.



## С ЯКУТСКИМ «ХОТУГУ ТАНАС» В -67 °С

Вот уже четыре десятилетия Людмила Расторгуева производит одежду с утеплителем из натуральной шерсти. В 1991 году она основала научно-производственное предприятие «Хотугу Танас». Сегодня её компания «МилаМакс Плюс» изготавливает все виды специальной и бытовой одежды, основанной на синтезе многовековых традиций коренных народов Якутии и современных технологий.

«Я работала старшим научным сотрудником в Якутской лаборатории Всесоюзного центрального института охраны труда. Мы изучали условия труда отдельных профессий Севера и готовили технические требования к утеплённой спецодежде для этих профессий. А в 1991 году я решила основать в Якутске предприятие, деятельность которого была посвящена возрождению и дальнейшему развитию традиций национальной одежды коренных народов Якутии XVIII — начала XX веков: якутов, эвенков, эвенов, юкагиров и чукчей».

Одежда «Хотугу Танас» теплее до шести раз, чем отечественные и зарубежные аналоги, при этом она легче и тоньше, защищает от холода, ветра и атмосферной влаги, хотя изнутри выпускает пот.

Независимо от физической активности человека, в ней значительно снижаются теплопотери и в течение неограниченного времени обеспечивается тепловой комфорт при температуре среды до -67 °С. Математическая модель расчёта локальной теплоизоляции одежды «Хотугу Танас» используется в разработке снаряжений для военных летчиков РФ. Также разработки запатентованы во многих технически развитых странах: США, Канаде, Норвегии, Швеции и Финляндии.

В 2023 году спецодежда бренда была испытана во время мероприятий «Безопасной Арктики-2023» и теперь рекомендована к применению в качестве спецодежды для служащих МЧС.

Компания активно пользуется господдержкой, в том числе услугами центра «Мой бизнес».



## ЯРКИЙ СЕКРЕТ ОМСКИХ ВОНКОМБИНЕЗОН

Однажды в детстве Ольга Зуева увидела по телевизору девушку в красивом розовом наряде и пообещала маме, что, когда вырастет, обязательно сошьёт ей такое же изделие. И сшила. Правда, не платье, а зимний комбинезон. Интерес к этому виду верхней одежды пришёл в декрете со вторым ребёнком.

«Когда мы собирались на прогулку, хотелось утеплиться и сократить время на сборы на улицу. Я понимала, что у комбинезона есть основное преимущество — он слитный и непродуваемый. Подумала: почему бы мне не сшить его», — вспоминала предпринимательница.

Ольга изучила все предложения. В основном это был спортивный крой. Девушке же хотелось, чтобы её образ был не только практичным и удобным, но и женственным, современным. Ольга придумала собственный дизайн, закупила материал и обратилась к швее.

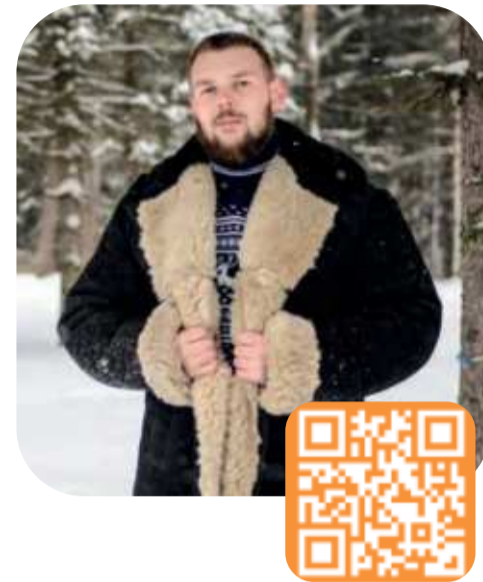
«Идеи черпала из интернета, при этом сделала свою интерпретацию из уникальной принтованной ткани. Рисунки для комбинезонов выбирала тоже сама. Цвет фуксия с белым натуральным мехом и белыми манжетами смотрелся очень эффектно, у меня от него дух захватывало», — делилась девушка.

Фото своего творения Ольга опубликовала в соцсетях и получила множество восторженных отзывов. Так будущая бизнесвумен поняла, что её изделие будет востребовано и популярно на рынке.

На личные сбережения с мужем закупили материалы, открыли небольшой цех на Левом берегу и наняли первых сотрудников.

«Подобрали различные интересные яркие опушки каких-то невероятных расцветок. Это было абсолютно верное решение. Они очень сильно привлекали внимание. Это то, что нужно на старте, — как-то выделиться, как-то заявить о себе. И это выстрелило!» — уверена Ольга.

Спустя пять лет цех вырос в большое швейное производство с собственной торговой маркой и офис в центре Омска с современным оборудованием. В команде 70 сотрудников.



## ГОСТ И МЕХ «ОВЕЧКИНЬ» ИЗ ВОЛОГДЫ

За 10 лет меховая мануфактура «Овечкинъ» из небольшой мастерской выросла в технологичное предприятие и вышла с господдержкой на зарубежные рынки.

«Никакой другой материал не согреет лучше, чем овчина. Она обладает хорошими тепловыми свойствами, оказывает полезное влияние на здоровье, — отмечал руководитель мануфактуры «Овечкинъ», индивидуальный предприниматель Александр Ульянов. — Модели разрабатываются прямо здесь, на производстве. Нам удалось сохранить лекала 1971 года, по которым до сих пор шьются бекешки, — как по советскому ГОСТу. При пошиве применяется специальное оборудование для меховых изделий, в том числе скорняжная машина».

Предприятие производит и реализует мужские и женские полушубки, жилеты, головные уборы, рукавицы, детскую одежду, кожаные куртки, одеяла, спальные мешки, а также аксессуары для авто из меха.

«Центр «Мой бизнес» является нашим незаменимым помощником уже несколько лет, благодаря его услугам мы зарегистрировали товарный знак, сертифицировали продукцию, у компании появился сайт. Также мы воспользовались таргетированной рекламой в соцсетях», — прокомментировал Александр.

Региональный центр «Мой бизнес» помог мануфактуре выйти и на международный уровень. Компания представляет свои товары на азиатских онлайн-площадках, а также регулярно принимает участие в выставках-ярмарках с господдержкой. В 2023 году мануфактура приняла участие в Международной выставке-ярмарке BELTEXINDUSTRY в Минске, посвящённой оптовой продаже товаров лёгкой промышленности, и воспользовалась услугой по поиску партнёров за рубежом, благодаря чему компания заключила контракты с белорусскими партнёрами, расширив рынки сбыта. Сегодня компания отправляет одежду покупателям из 18 стран, в том числе из Канады, Японии, Беларуси, Казахстана.

Деловое издание  
«Мой бизнес»  
№ 04 (13), ноябрь 2024 год

Учредитель:  
АНО «Мой бизнес — мои возможности»  
Издаётся с 2022 года

Главный редактор:  
Ольга Терно  
Шеф-редактор:  
Алина Леликова  
Выпускающий редактор:  
Нина Приходько

Корректор:  
Диана Кизогян  
Дизайн и вёрстка:  
Елена Суч  
Редакция:  
ООО «Регион-Бизнес»  
Типография: «Форте Пресс»

Тираж: 999 экз.  
Распространяется  
бесплатно  
Электронная  
версия газеты:  
мойбизнес.рф

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