

26 МАЯ – ДЕНЬ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Пекка, вы провидец? Смена локации на Подмоскowie, по сути, вывела компанию из-под серьезного удара. Ваших соотечественников-бизнесменов власти Финляндии сегодня принуждают срочно покинуть российский рынок...

Нет-нет! Предвидеть, что санкции зайдут так далеко, я, разумеется, не мог.

Просто по мере освоения российского рынка стало очевидно, что он гораздо перспективнее для развития бизнеса. Население России в 28 раз превышает финское, возможности для сбыта несопоставимы. И потом мне здесь легко работать: вкусовые предпочтения российского потребителя во многом совпадают со вкусами финнов.

Сказывается ли сейчас санкционное давление на производственном процессе?

Стабильность производства определяют высокотехнологичное оборудование (оно у нас новейшее) и качественное сырье. Мы в счастливом положении: работаем на российском сырье, проблем с его поставками не испытываем. В производстве используем в основном зерновые культуры, добавки особой роли не играют, поскольку наша философия – здоровый образ жизни. Мы производим и выводим на рынок зерновые продукты для здорового питания, адаптированные под современный ритм жизни.

В каком русле вы намерены развивать компанию дальше, каковы ваши приоритеты?

Мы делаем ставку на инновации. Сейчас довольно жесткая конкуренция, но наше преимущество – современные технологии, позволяющие сохранить поверхностные слои зерна, где сосредоточены биологически активные вещества и пищевые волокна, незаменимые для лечебно-профилактического питания. Наш новый продукт Old Fashion Oats, изготовленный по старинному рецепту, не имеет аналогов на российском рынке. А недавно мы получили патент на Oatgoods –

В Россию – всерьез и надолго

Финский бренд Myllyn Paras пришел в нашу страну в начале 90-х. Владелец этой компании в третьем поколении Пекка Савела сегодня успешно развивает производство зерновых продуктов в Подмоскowie – в 2015 году его стараниями в Домодедове запущен новый завод. А в 2018 году предприниматель и вовсе продал свои финские активы, сосредоточившись на развитии бизнеса в России.



ингредиент, содержащий жирные кислоты омега-3 и омега-6, который можно использовать при производстве полезных для

здоровья продуктов. В перспективе мы видим себя лидирующей западной компанией на российском рынке зерновых продуктов.

Сегодня взоры многих российских производителей устремлены на Восток...

Мы довольно успешно сотрудничаем с Китаем, хотя требования к экспортерам там высокие, оформление разрешительных документов – процесс длительный. Но все решаем, и главное – наша продукция там востребована. Местный потребитель ценит ее качество, экологичность. Многие китайцы исповедуют здоровый образ жизни, что соответствует миссии нашей компании. Прежде мы экспортировали нашу продукцию в Китай из Финляндии, а теперь из России.

Ведя бизнес в Подмоскowie, вы ощущаете поддержку со стороны местных госструктур?

У нас хороший контакт, в том числе с Центром поддержки экспорта МО, который активно содействует продвижению компаний Подмоскowie на внешнем рынке. Это касается и экспорта пищевых продуктов. Да и администрация города Домодедово относится к предпринимателям с должным пиететом.

Пекка, как вы полагаете, ваш дедушка Кайно Пиеккари – основатель семейной компании – одобрил бы ваше решение построить бизнес в России?

Дедушка прожил 100 лет, поэтому я имел возможность с ним общаться и учиться у него принципам ведения семейного бизнеса. Думаю, к моему решению он отнесся бы с пониманием и одобрением.



Татьяна Илюшниковая,
заместитель министра
экономического развития РФ

Настроение «Бизнес!»

В этом году мы отмечаем День предпринимателя в новых для страны и бизнеса условиях. Происходит перенастройка производственных цепочек, логистики, поставок сырья и рынков сбыта. Возникают неожиданные трудности, открываются новые ниши и возможности.

Настроение предпринимателей отражает положение дел в их бизнесе – кто-то переживает временный спад, а кто-то уже делает первые шаги по пути обновления и развития.

Правительством развернуты мероприятия по поддержке МСП. Принятые меры призваны помочь и в перенастройке бизнеса. Мы расширили линейку кредитов, повысили их доступность, снизили регуляторную нагрузку на бизнес. В дополнение к федеральным приняты и региональные меры, донаторства всех этих мер проходит совместно с предпринимателями.

Я хочу поздравить с праздником всех бизнесменов, пожелать сил и оптимизма, новых идей и устойчивости. Пусть у вас всегда будет настроение «Бизнес!».

2

4

6

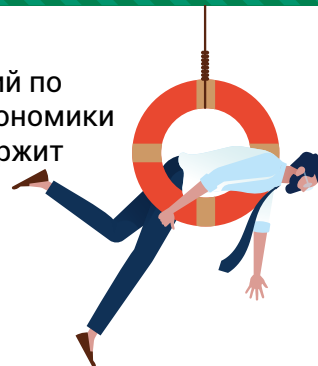


ИННОВАЦИИ

Калужские и обнинские инженеры создали отечественную IT-систему управления молочным стадом.

АНТИСАНКЦИИ

План первоочередных действий по развитию российской экономики в условиях санкций содержит более 260 мер.



ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Уход иностранных компаний с российского рынка открывает для отечественного бизнеса новые горизонты.

ИННОВАЦИИ

IT на российских фермах

Работали над отечественным аналогом долго, и результаты во многом превзошли системы конкурентов. Кроме цены и доступности, их особенностью является наличие модуля управления доильной техникой. Помимо поведения животных, программа контролирует и состояние оборудования. Технологи сразу получают информацию о неисправности, которую могут оперативно устранить. Опыт калужских разработчиков пригодится многим российским фермерам. Система MILK IT стала высококонкурентным импортозамещающим продуктом.

Новая система – итог успешной кооперации калужских предпринимателей: производителя оборудования для молочных ферм «АгроТек», IT-компании «Галактик», производителя весоизмерительных приборов «Метра» и разработчика телеметрических систем «Пандора».

Для руководителя ООО «АгроТек» Александра Хаимского эта разработка стала итогом 30-летней деятельности компании. Поддержку в запуске IT-комплекса предприятию оказал калужский центр «Мой бизнес».

Предприятие получило компенсации на приобретение оборудования по линии регионального минэкономразвития и грант Фонда содействия инновациям.

– Идею обратиться в Фонд содействия инновациям подали ребята из калужского центра «Мой бизнес». Нам рассказали о программах, которые подходят для изготовителей оборудования, если их разработки можно отнести к инновационным проектам. По программе импортозамещения на эти цели можно получить финансовую поддержку. Мы со-

Системы умного управления дойным стадом сегодня используют многие сельхозпроизводители, но в основном это западные разработки. Калужским и обнинским инженерам удалось создать отечественную интеллектуальную систему управления стадом MILK IT. Программно-аппаратный комплекс позволяет фермерам отслеживать состояние здоровья коров, контролировать их удои и продуктивность.



здали проект, подали документы и... в первый раз не прошли. С учетом замечаний экспертов и с помощью специалистов «Моего бизнеса» мы доработали документацию и в 2021 году получили грант, – поделился опытом Александр Хаимский.

Результатом совместной работы стал запуск системы цифро-

вого управления стадом. Первая версия продукта успешно прошла апробацию на экоферме «Джерси» в Ферзиковском районе Калужской области.

Сейчас комплекс работает в тестовом режиме, но уже понятно, что в нем всё детально продумано. Автоматизированные доильные места управля-

ются с помощью контроллеров. Каждая корова оснащена специальным датчиком. Перед доением животное подходит к своему месту, и вся информация с датчика идет на контроллер, а затем на компьютер. Оператор видит количество и температуру молока, двигательную активность и контро-

лирует процесс дойки. Система считывания информации помогает вовремя заметить отклонения в здоровье коровы. Всю информацию можно контролировать даже со смартфона.

– По итогам тестирования программы можно сказать, что у нас всё получилось. Более того, мы планируем дополнить систему MILK IT. Разработаем датчики с отслеживанием руминации, которые будут измерять количество потребляемой пищи. На основании данных об аппетите коров фермеры будут принимать решение о дальнейшем содержании животных, – рассказал Александр Хаимский.

Сейчас разработчики MILK IT расширяют партнерскую сеть. Компании ищут дилеров, которые будут заниматься продвижением и аппаратной поддержкой системы управления стадом. Новый комплекс уже доказал эффективность как импортозамещающий продукт. Система пользуется огромным спросом у российских предпринимателей.

– Информация о новой программе вызвала живой интерес у сельхозпроизводителей ЦФО. Кроме того, в настоящее время мы ведем переговоры с фермерами Краснодарского, Приморского и Свердловского регионов. Причем нашей системой интересуются не только малые и средние хозяйства, но и мегафермы, – подытожил Александр Хаимский.

Внедрение программы позволяет свести к минимуму ручной труд на отечественных фермах и в разы увеличить производство молока и молочной продукции. Калужская MILK IT уверенно занимает нишу, из которой уходят неведомые европейские компании.

«Эльтавр» – крымский электромобиль

Крымский предприниматель Михаил Демурия наладил на полуострове полный цикл производства электромобилей. Вместе с командой предприятия «Эльтавр» они создают гольфкары, электробусы, грузовой электротранспорт и коммунальную технику.

Крым является одним из пилотных регионов по развитию электротранспорта. С этой целью в республике был создан кластер по производству надежного и удобного локального электротранспорта, якорным участником которого является Научно-производственное предприятие «Эльтавр».

– Конструировать свои электромобили мы начинали в гараже, полагаясь лишь на свои собственные ресурсы и знания, – рассказал предприниматель. – Сегодня у нас уже полный цикл производства: конструкторское бюро, персонал, цеха, станки и всё необходимое оборудование



для производства электромобилей и электротрамаранов.

В 2021 году компания получила патент на первый произведенный в республике высокоэффективный маломощный тяговый электродвигатель и свидетельство на товарный знак. Выданные Роспатентом документы, по сути, признание заслуг специалистов-энтузиастов, разработавших инновационные технологии.

Сейчас на полуострове зарегистрировано порядка 290 единиц легкового электротранспорта и построено 40 зарядных станций. В курортном городе Алуште открылась первая СТО. Здесь водители могут не только проверить свой электромобиль на исправность, но и подзарядить его.

В этом году Михаил Демурия возглавил Ассоциацию «Рустрансэлектро» – первую в своем роде в Южном федеральном округе. Она будет заниматься поддержкой и продвижением проекта по разработ-



ке и эксплуатации электромобильного транспорта в Крыму.

«Самая главная наша ценность, – убежден предприниматель, – это команда профессионалов своего дела, а по совместительству – учредители предприятия. Мы первые, а значит, самые опытные!»



МОЙ ЛАЙФХАК



Павел ОВСЯННИКОВ,
директор по логистике,
эксперт компании
Eurasia Group (Амурская
область)

Совет 1. В первую очередь снижайте риски

Если вы не знаете, как лучше перестроиться в текущих условиях, не хватайтесь за всё сразу. В первую очередь снижайте риски.

Главные риски сейчас – валютные и страновые. И если с валютными рисками подстраховаться сложно, то со страновыми вполне реально. Держите руку на пульсе и заранее найдите для себя запасные аэродромы. Работали с недружественными странами? Обратите внимание на партнеров в дружественных, с которыми государство официально продолжает регулярный импорт и экспорт.

Совет 2. Не замиряйте!

Колебание курса доллара ввело часть бизнесменов в состояние своеобразного анабиоза. Действительно, в нестабильное время компаниям сложно посчитать все расходы, поэтому многие выбирают выжидательную тактику. Однако в условиях, когда замерли абсолютно все, можно остаться тем самым единственным игроком, способным сделать покупателю выгодное предложение. Если вы не занимаетесь товарами регулярного спроса, посчитайте наценку и везите товар, пока все спят. Так вы поддержите свой оборот. А главное – в гонке легче победить, когда гоняться не за кем.

Совет 3. Пользуйтесь параллельным импортом

В этом году Правительство РФ утвердило легализацию параллельного импорта. Это позволяет



Не сбиться с пути: что делать, если рушится логистика?

Необходимость перестройки логистических цепочек, поиск новых поставщиков и направлений – с такими вызовами столкнулся бизнес России в условиях санкций. Как не сбиться с пути и найти утерянные звенья, а главное – на что обратить внимание при обновлении логистических цепочек? Эксклюзив от эксперта компании Eurasia Group Павла Овсянникова.

поставщикам импортной продукции осуществлять ее реализацию в России без разрешения владельца товарного знака.

Чем это хорошо для нас с вами? Логистические цепочки строятся только правообладателями. Механизм параллельного импорта, говоря простым языком,

позволит вам закрыть спрос на товары, содержащие результаты интеллектуальной деятельности. И даже получать товары у привычных поставщиков.

Совет 4. Используйте логистику полного цикла

Если у вас уже начали рушиться логистические цепочки, не пытайтесь восстановить каждое отдельное звено. Это отнимет у вас намного больше сил, времени и средств. А главное – создаст только больше рисков, ведь, хватаясь за одно звено, вы можете упустить из вида другое.

Больше звеньев – больше дополнительных рисков, так как нет гарантий, что все справятся со своими обязательствами. Поэтому, если есть возможность сделать цепочку меньше – сделайте это.

Параллельно стоит обратиться к логистам, которые глубоко понимают специфику перевозок и имеют не только опытных экспертов, но и налаженные партнерские сети в разных странах и полный цикл логистики. Даже если вам не по карману использовать все их услуги, вы можете

привлечь такую компанию в качестве эксперта и получать реальный анализ обстановки для работы по своим перевозкам.

Совет 5. Закладывайте больше времени

Планируйте объем поставок с учетом препятствий. При перестройке цепочек вам обязательно понадобится дополнительное время на отстройку. Сейчас есть порты, в которые в целом затруднены поставки. А где-то с новыми партнерами понадобится больше времени на переговоры. Не ориентируйтесь на старые сроки и при необходимости заранее увеличивайте объемы поставок до тех пор, пока сроки поставок не станут вам кристально понятны.



ОТ РЕДАКЦИИ

Как лучше искать логистов?

Если старые партнеры не могут доставить товары в нужную точку, важно не паниковать, а оперативно найти новых. При выборе лучше ориентироваться на компании полного цикла, такие как Eurasia Group.

Если же вам нужно восполнить отдельное потерянное звено, сделать это можно с помощью официальной биржи для услуг экспортного консалтинга. Она реализована на платформе «Мой экспорт» и доступна каждому экспортеру, сервис называется «Профессионалы экспорта».

Здесь собрана самая актуальная, а главное – официальная информация для экспортеров, которые ищут логиста. С помощью сервиса можно заказать консультацию, получить расчет стоимости перевозки, организовать перевозку под ключ и оформить отправку товаров. Плюс есть возможность подобрать специалистов по нужной стране и виду товара.

Ознакомиться с сервисом можно по адресу:
www.myexport.exportcenter.ru/exporter/





АНТИСАНКЦИИ



Снижение административной нагрузки

Для субъектов МСП и НКО предусматривается:

- по 112 статьям КоАП – обязательное вынесение предупреждения вместо штрафа за первое совершенное правонарушение без угрозы или причинения вреда здоровью людей, окружающей среде, имуществу;
- снижение размера штрафов для микро- и малых предприятий, а также СОНКО за счет разграничения наказания с крупным бизнесом: размер штрафа – как за аналогичное нарушение для ИП, а по статьям, где нет упоминания ИП, – штраф в размере половины от суммы штрафа, предусмотренного для крупного бизнеса.

Для всех категорий предприятий:

- отмена одновременной ответственности для сотрудника и юридического лица;
- реализация принципа «одна проверка – одна санкция»: если в ходе проверки было выявлено несколько нарушений, штрафы не суммируются, назначается один за самое серьезное правонарушение.



Мораторий на проверки

С 10 марта введены мораторий на плановые проверки и ограничения для внеплановых проверок (затронул 100 видов федерального, 33 – регионального, 7 – муниципального контроля). Отменено более 200 тыс. проверок. В отношении плановых проверок запрещено проверять все, кроме отдельных социальных объектов по линии пожарного надзора и санитарно-эпидемиологического. Внеплановые проверки в обязательном порядке будут согласовываться с прокуратурой.



Продление срока уплаты налога УСН

Для субъектов МСП в отдельных отраслях экономики (обрабатывающие производства, турагентства, здравоохранение, культура, спорт, индустрия красоты) продлены на 6 месяцев сроки уплаты УСН за 2021 г. и первый квартал 2022 г. с последующей рассрочкой уплаты указанных платежей в течение 6 месяцев (равными частями).



Автоматическое продление лицензий

С 12 марта продлили и расширили «продление лицензии автоматом»: более 2,5 млн документов (всего более 130 видов).

Чтобы обеспечить насыщение рынков товарами, упростить выпуск российской продукции – облегчаются процедуры технического регулирования:

- на год продлен срок действия 25 тыс. сертификатов и 332 тыс. деклараций, которые истекали до 1 сентября этого года;
- введен специальный упрощенный режим декларирования (минимальный набор испытаний, декларацию регистрирует заявитель через сайт Росаккредитации). Процесс регистрации занимает порядка 10 минут.

2022: меры поддержки бизнеса

План первоочередных действий по обеспечению развития российской экономики в условиях внешнего санкционного давления содержит уже более 260 мер. Для реализации большей их части разработана и принята вся нормативная правовая база. Кратко о самом важном для малого и среднего бизнеса.

На портале госуслуг предусмотрена возможность подачи жалобы на проверку, которая нарушает введенный мораторий



Кредитные каникулы

Субъектам МСП в сферах обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства, IT, медицины, розничной торговли, транспорта и социальных услуг предоставлено право на кредитные каникулы, либо отсрочку по возврату кредита на срок до 6 месяцев (срок определяет сам заемщик), либо уменьшение размера кредитных платежей в течение 6 месяцев.

Заемщик вправе обратиться за отсрочкой/уменьшением ежемесячных платежей в свой банк до 30 сентября 2022 г., а банк не вправе ему отказать. Примерный объем портфеля, по которому могут быть предоставлены каникулы, – 4 трлн рублей.

Заемщик вправе обратиться за отсрочкой/уменьшением ежемесячных платежей в свой банк до 30 сентября 2022 г., а банк не вправе ему отказать. Примерный объем портфеля, по которому могут быть предоставлены каникулы, – 4 трлн рублей.



Льготное кредитование

В целях покрытия операционных расходов субъектов МСП за счет кредитных ресурсов по ставкам ниже ключевой ставки Банка России запущено несколько программ, суммарно поддерживающих кредитование в объеме около 1 трлн рублей.

По программе стимулирования кредитования, которую реализуют Банк России и Корпорация МСП, планируется предоставить кредиты порядка 7 тыс. предпринимателей в объеме до 225 млрд рублей.

По программе стимулирования кредитования, которую реализуют Банк России и Корпорация МСП, планируется предоставить кредиты порядка 7 тыс. предпринимателей в объеме до 225 млрд рублей.

На программу 1764 правительством выделены дополнительные 14 млрд рублей. Общий объем программы составит до 300 млрд рублей: 80% на оборотные цели, 20% – на инвестиционные.



Комиссия за платежи

С 18 апреля и до 31 августа ЦБ РФ введено ограничение на размер эквайринговой комиссии на уровне 1% для всех компаний, которые продают социально значимые товары или предоставляют такие услуги.

С 18 апреля и до 31 августа ЦБ РФ введено ограничение на размер эквайринговой комиссии на уровне 1% для всех компаний, которые продают социально значимые товары или предоставляют такие услуги.

Комиссия, уплачиваемая субъектами МСП при оплате товаров, работ, услуг в системе быстрых платежей в период до 1 июля 2022 года, будет возмещена в полном объеме за счет средств федерального бюджета.



Отсрочка платежей по страховым взносам

Мера предусматривает автоматическое продление на 12 месяцев установленных налоговым кодексом сроков уплаты страховых взносов.

Отсрочкой платежей по страховым взносам за II квартал 2022 года смогут воспользоваться предприятия, осуществляющие более 70 видов деятельности, в том числе в сфере здравоохранения, науки, культуры, туризма, спорта и развлечений, производящие пищевые продукты, одежду, мебель, текстильные изделия, занимающиеся издательской деятельностью. Также ее получат работающие в этих отраслях ИП. Речь идет о страховых взносах, начисленных за 2021 год с суммы дохода, превышающей 300 тыс. рублей.

Отсрочка по уплате страховых взносов за III квартал 2022 года предусмотрена для организаций, осуществляющих более 30 видов деятельности, включая производство лекарств, сельское хозяйство, строительство, сферу IT и телекоммуникаций.





ФИНАНСЫ



Смартфон как платежный терминал

Инновационные банковские решения повышают удобство приема платежей и позволяют экономить на услугах эквайринга. Как использовать эти возможности, знает Роман Гаврилов, вице-президент, директор департамента цифровых продаж среднего и малого бизнеса ПСБ.



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

По мере развития технологий предпринимателям становятся доступны решения, которые могут существенно упростить процесс приема платежей за товары и услуги, а также обеспечить значительную экономию средств. В рамках цифровой трансформации ПСБ первым на российском рынке эквайринговых услуг предоставил бизнесу возможность принимать платежи с помощью смартфона.

Решение, реализованное на базе технологии SoftPOS, подходит для любого телефона на базе

операционной системы Android 9.0 и выше с NFC-модулем. Кроме работы в режиме платежного терминала, сервис может использоваться и как часть рабочего места кассира. Этот функционал не только соответствует положениям закона о контрольно-кассовой технике, но и обеспечивает предпринимателям полноценное ведение бизнеса. Приложение также позволяет принимать оплату товаров и услуг по системе быстрых платежей.

Основное преимущество, которое получают предприниматели, работая с приложением SoftPOS, – это значительная экономия на покупке и обслуживании POS-терминала при выполнении всех требований законодательства. Технология SoftPOS и возможности, которые она открывает предпринимателям, особенно востребованы малым и микробизнесом, курьерскими службами, торговыми точками с небольшой проходимостью и другими компаниями, работающими там, где не требуется выдавать большое количество чеков в короткий промежуток времени.

Количество обращений наших клиентов на подключение SoftPOS за последние полгода выросло в пять раз, а четверть клиентов банка в сегменте массового бизнеса сегодня выбирают SoftPOS вместо обычного POS-терминала, что говорит о востребованности такого сервиса.

В ПСБ решили сделать этот сервис еще удобнее и также первыми на рынке банковских услуг интегрировали возможность приема платежей в свое мобильное приложение для бизнеса. Теперь клиентам нет необходимости переключаться между приложениями, установленными на смартфоне, для проведения обычных процедур оплаты – достаточно один раз установить на смартфон виджет, который позволяет одним нажатием активировать функцию оплаты.

Кроме того, ПСБ предлагает выгодные условия подключения сервиса в рамках специального тарифного плана на расчетно-кассовое обслуживание, где смартфон можно сделать терминалом оплаты с комиссией за эквайринг всего 0,9% без дополнительных платежей и без ограничений по видам деятельности. А в системе быстрых платежей комиссия составит не более 0,7% в зависимости от сферы деятельности компании.

Покупатели при расчетах через смартфон-терминал могут совершать платежи с использованием бесконтактных карт, а также мобильных устройств, таких как часы или телефон.

Планируем и дальше развивать сервис: мы уже интегрировали его в мобильный банк для юридических лиц, что делает подключение клиентов к SoftPOS еще удобнее.

НОВОСТИ РЕГИОНОВ

Поставщики и рынки сбыта в новых сервисах

Региональные органы власти и центры «Мой бизнес» при поддержке нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство» запускают сервисы для поддержки местного бизнеса, помогая наладить импортозамещение выпавших категорий товаров и услуг и найти новые рынки сбыта.

Калужская область

В Калуге заработал портал «Импортозамещение40.рф». На портале уже зарегистрировались 464 компании, в том числе бизнес из других регионов. Здесь также представлены меры господдержки и контакты всех институтов развития бизнеса.

Ярославская область

В Ярославской области в марте запущена платформа ЯрГТП «Прямой контакт». Это бесплатный сервис для промышленных предприятий по обмену технологиями, продукцией, сырьем. На платформе уже зарегистрировались более 90 компаний, поступило порядка 150 запросов и предложений.

ВАЖНО

На цифровой платформе «МСП.РФ» доступен бесплатный сервис «Производственная кооперация и сбыт». Он помогает объединять отечественных поставщиков и заказчиков в условиях импортозамещения. Одна из возможностей сервиса – доступ производителей из числа МСП к спросу крупных производственных компаний и ритейлеров на продукцию малого и среднего бизнеса.

Тульская область

В Тульской области на базе регионального ФРП и центра «Мой бизнес» создан Центр импортозамещения, который работает с региональными производителями, российскими площадками и международными организациями.

Ростовская область

В Ростовской области по поручению правительства региона создан Центр кооперации и импортозамещения, запущена электронная промышленная инжиниринговая платформа <http://epip.tw1.ru/>. По принципу B2B-маркетплейса через сервис личного кабинета площадка предоставляет участникам возможность оперативно публиковать свои запросы и предложения по альтернативным комплектующим, деталям и сырью, находить партнеров и запускать производство продукции с нуля с помощью инструментов государственной поддержки, включая льготное финансирование.

Нижегородская область

Минпром Нижегородской области собирает информацию о продукции, попавшей под ограничения. По 1700 позициям из 4000, представленных на специальном региональном сайте, уже поступили предложения. А на базе центров «Мой бизнес» (они открыты в 35 районах области) индивидуальные консультации проводят руководители всех организаций инфраструктуры поддержки предпринимательства региона.



ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Уход с российского рынка в марте этого года половины иностранных компаний как следствие бесконечных недальновидных санкций Запада открывает для отечественного бизнеса новые горизонты. Кто-то из предпринимателей уже успешно осваивает освободившиеся ниши, кто-то взвешивает свои силы и возможности для уверенного рывка, а кто-то расширяет производство и наращивает ассортимент, рассчитывая прочно закрепиться в родной отрасли. В нашей новой рубрике представлен опыт российских регионов по замещению импортных товаров на внутреннем рынке. Изучайте. И дерзайте! Под лежащий камень вода не течет. А свято место, как известно, пусто не бывает...

«Морсика» не даст жажде шанса



Компания «Челябкопродукт» производит натуральные морсы под маркой «Морсика». Продукция компании уже пользуется большим потребительским спросом, а новые реалии с акцентом на импортозамещение дают надежду на популяризацию вкусных и полезных напитков.

Даже если вы не встречали на полках магазинов продукцию этой марки, то наверняка с ней знакомы. Морсы этого производителя широко реализуются под брендом компаний-партнеров. Среди них – крупные сетевые магазины, пиццерии «Додо Пицца», «Хоум Пицца», сервисы доставки суши и роллов «Суши 74», «Жиши суши», группа компаний «Рестостар», сеть автозаправочных станций «Газпромнефть» и другие. Они отмечают стабильно высокое качество и натуральный состав, что особенно ценят потребители.

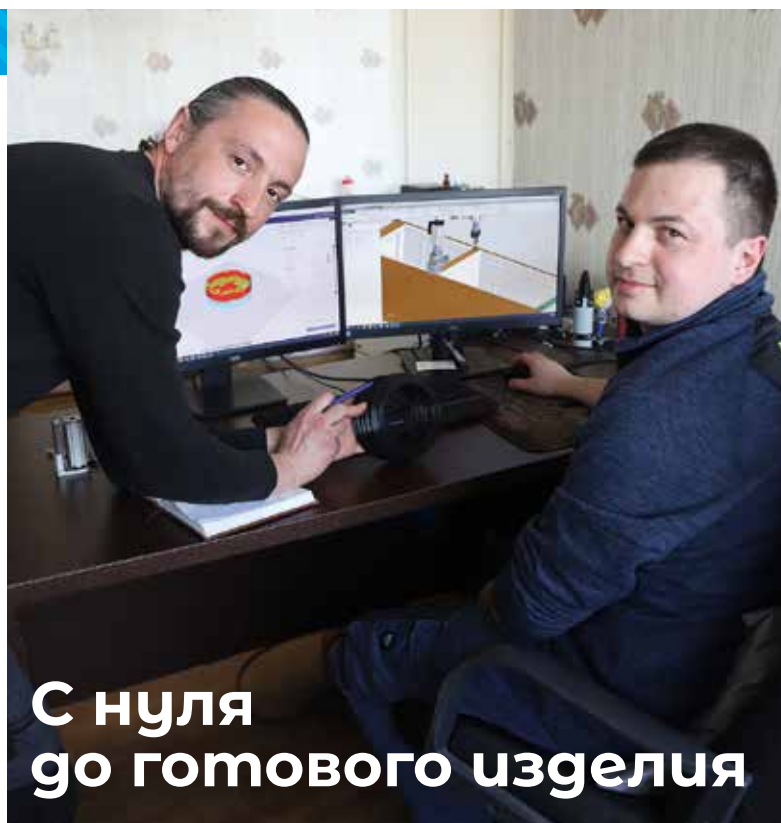
В составе минимум ингредиентов, сырье закупается у поставщиков из Алтайского края, Карелии, Тюменской, Томской и Вологодской областей. С каждым из этих регионов налажен тесный контакт.

«Морсы – прекрасная альтернатива привычным газирован-

ным напиткам, – полагает руководитель ООО «Челябкопродукт» Дмитрий Окунев. – Нашу продукцию по достоинству оценили потребители. Однако в связи с переменами на рынке появляются новые ниши, и сейчас мы задумываемся о том, чтобы расширить ассортимент. Производственные мощности позволяют это сделать, мы и сейчас поставляем продукцию во многие регионы. Думаю, в будущем потребители будут чаще встречать упаковку с нашим фирменным названием».

Также среди товаров – основа для морсов из свежих ягод, которая поставляется на предприятия общепита, а также сушеные ягоды и варенье. Компания постоянно развивается и сейчас пополняет продуктовую линейку полуфабрикатами собственного производства.

Стоит отметить, что технология и оборудование для инфракрасной сушки ягод были разработаны при содействии центра «Мой бизнес» в рамках инженеринговой поддержки. Также ООО «Челябкопродукт» стало одним из участников шоп-тура – мероприятия, направленного на помощь в расширении рынка сбыта и рост лояльности к местным производителям.



С нуля до готового изделия

Липецкая инженеринговая компания «ИСМ-технологии» работает с 2015 года. Здесь с нуля разрабатывают, производят и устанавливают машины и механизмы для промышленного оборудования на основе элементов автоматизации, гидравлики и пневматики, электромеханических приводных систем. Клиенты «ИСМ-технологии» – как малые, так и крупные российские заводы.

Компания проектирует необходимый заказчику механизм и создает его с использованием современных технологий: подготовки с помощью проектирования в CAD-системах, прототипирования либо конечного изготовления с помощью 3D-принтеров, визуализации оценки 3D-моделей в VR-системах, изготовления конструкций из стальных или дюралюминиевых деталей либо несущих профилей при необхо-

димости со сваркой MIG/MAG, TIG. Специалисты сами могут провести мониторинг требуемых механизмов либо создать их по чертежам заказчика.

В настоящее время компания «ИСМ-технологии» готова предложить свою продукцию в качестве импортозамещения.

«К нам не раз обращались предприятия, которые прежде заказывали проектирование и разработку механизмов для промышленного оборудования в Германии, Италии, Испании, а потом полностью перешли на сотрудничество с нашей компанией, – поделился один из руководителей компании «ИСМ-технологии» Александр Муратов. – Наше преимущество состоит не только в том, что наши механизмы ничуть не уступают зарубежным аналогам, но и в том, что мы гибко подходим к запросам заказчиков и работаем под ключ. То есть мы сами проектируем механизм, сами его устанавливаем, отлаживаем процесс запуска и консультируем ответственных за его работу сотрудников. Мы готовы сотрудничать с теми, кто в условиях санкций потерял возможность зарубежного производства промышленных деталей, элементов и узлов».

Пружины из Ивановской области

Компания «Эве Спринг» специализируется на изготовлении высококачественных комплекующих для мебельной промышленности: производит пружинные блоки, ленты, тесьму, окантовки, а также заготовки из вязкоэластичной пены (ВЭП) с уникальными свойствами. Свою историю предприятие ведет с 2007 года и в этом году отметит свое пятнадцатилетие!

– Мы начали со штата сотрудников, который составлял вначале не более 20 человек, работала всего одна производственная линия, но уже тогда благодаря неизменному стремлению к качеству с нами начали сотрудничать ведущие производители матрасов и мягкой мебели на территории Российской Федерации, – рассказывает начальник производства Виктор Пивиков.

С 2013 года компания является одним из признанных производителей пружинных блоков в России и сотрудничает с ведущими матрасными компаниями как на отечественном рынке, так и за рубежом.

В 2019 году «Эве Спринг» расширила ассортимент за счет запуска ленточкацкого производства и производства формовой вязкоэластичной пены.

– Наши мощности позволяют изготавливать более 200 000 м² пружинных блоков в месяц. Наши технологи совместно с инженер-



ной службой ведут непрерывный поиск более современных и высококачественных решений в производстве пружинных блоков, лент и изделий из вязкоэластичной пены, расширяя модельный ряд в полном соответствии с современными тенденциями, – говорит генеральный директор компании Мария Петряевская.

Предприятие активно участвует в отраслевых выставках и успешно заключает экспортные

контракты с российскими и зарубежными компаниями.

При поддержке центра «Мой бизнес» ООО «Эве Спринг» приняло участие в 32-й Международной выставке «Мебель, фурнитура и обивочные материалы», крупнейшей в России отраслевой экспозиции. В 2021 году компания также стала победителем регионального конкурса «Экспортер года» в номинации «Знак качества».



ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Камчатская моцарелла



Генеральный директор камчатской крафтовой сыроварни «Аристель» Наталья Урсол убеждена: производители сельхозтоваров Камчатского края в условиях санкций в состоянии заместить практически весь ассортимент молочной продукции, поставляемой в регион.

Предпринимательскую деятельность девушка начала сравнительно недавно, в 2020 году. За это время Наталья не раз обращалась в центр «Мой бизнес» за мерами поддержки. Субсидия в размере полумиллиона рублей очень пригодилась при открытии нового направления в пищевом производстве: средства пошли на приобретение вентиляционного оборудования. А микрорайм на три миллиона рублей,

оформленный по низкой процентной ставке, помог сыроварне выйти на новую ступень развития.

Руководитель сыроварни видит в санкциях новые возможности и условия для роста. «Вспомните первую волну санкций в 2014 году. В это время наша страна, и в частности Камчатский край, нарастили очень много производственных мощностей, приобрели и запустили новые линии производства. Сейчас очередная волна, и мы уже знаем, чем располагаем и в каком направлении будем двигаться дальше. Теперь мы воспринимаем санкции как время возможностей, время замещения санкционных товаров, время для развития в том числе нашего региона», — полагает Наталья Урсол.

Сегодня сыроварня «Аристель» производит уже несколько видов сыров: знаменитые моцареллу, буррату, страчателлу, пармезан и камамбер. Запущена в продажу линейка биоогуртов, кисломолочных напитков, детских творожков и многого другого. В ближайших планах — освоение и выпуск новых видов продукции.

— Мы стараемся не только расширить наш ассортимент, но и сделать его более доступным для потребителя, потому что вся привозная молочная продукция летит к нам самолетом, а это достаточно дорого. То, что делаем мы, дешевле, вкуснее и свежее, поскольку произведено из местного камчатского молока, из наших ягод и без использования консервантов. У нашей команды очень много планов относительно сыроварни. Мы уже всерьез задумались и о развитии растениеводства и животноводства на Камчатке. Планов много... И таких, как мы, в Камчатском крае, где живут самые замечательные и добрые люди, достаточно», — уверена предпринимательница.

Когда бизнес – «Лучший ребенок»

Небольшое производство детской одежды «Лучший ребенок» зародилось в Оренбургской области в 2011 году. У его создателя Елены Рувинской в начале пути было большое желание наладить собственное дело и... полное отсутствие опыта.

Легкая промышленность, однако, на практике оказалась совсем не легкой. Надежды на собственную успешную розницу не оправдались — ассортимент только нарабатывался. Все просчеты и ошибки — это денежные потери.

«Но когда твое дело тебя зажигает, перестаешь рассчитывать на скорый результат и все неудачные попытки бесценны, потому что уже знаешь, как не надо делать», — рассказывает Елена. — В то время набирала обороты торговля на маркетплейсах.



В 2019 году было решено закрыть собственные магазины и выйти на Wildberries. Целых девять месяцев шла подготовка, без права на ошибку. Итог: 90% товара было раскуплено за пару месяцев. Год 2020-й внес свои коррективы, поставки на Wildberries были поставлены на паузу не потому, что не было продаж, а потому, что небольшое производство не справлялось с неожиданными заказами на пошив масок.

На сегодняшний день, несмотря на нестабильный курс валюты (закупка сырья напрямую зависит от курса доллара), объемы производства не снижены, а даже увеличены. Вырос выпуск новинок. Выход на рынок новых товаров требовал дополнительной разрешительной документации — сертификатов, а значит, и дополнительных расходов. Очень своевременной оказалась поддержка центра «Мой бизнес», который взял на себя 90% стоимости сертификатов.

«Благодаря этим сертификатам я начала работу в 2022 году без страха, все документы в порядке, я масштабировалась! И очень надеюсь, что центр продолжит запускать для бизнеса меры поддержки, обязательно воспользуемся ими еще раз, так как в планах намечено расширение ассортимента продукции», — заключила Елена.



Своя небольшая розница и оптимели всегда своих постоянных и довольных покупателей. Но для развития бизнеса этого было недостаточно, финансовые показатели оставляли желать лучшего. Постепенно уменьшался крупный опт, поскольку конечный потребитель начал осваивать покупки в сети Интернет, где цены дешевле. Несмотря на то что в наших розничных магазинах цены были более приемлемые, от производителя, покупатели предпочитали приобретать товары в Интернете».



Чувашский аналог LEGO

Научно-производственное предприятие «Автоматика» разработало и готово внедрить в серийное производство российский аналог LEGO. Речь идет о мобильных обучающих роботах, которыми комплектуются робототехнические классы по всей стране. Роботы перемещаются без управления человека, самостоятельно принимая решения на основании заданных параметров.

На предприятии в основном из отечественных электронных компонентов уже изготовили опытную модель, которая ни в чем не уступает импортным аналогам. А преимуществ достаточно. Анализ, проведенный НПП «Автоматика», показал, что львиная доля робототехнического оборудования, закупаемого для школ, не используется вовсе или используется не в полную силу. Для настройки требуются специальные знания в области программирования и электротехники, а далеко не во всех учебных заведениях

есть такие специалисты. Отечественные роботы при идентичном функционале проще в управлении и почти вдвое дешевле.

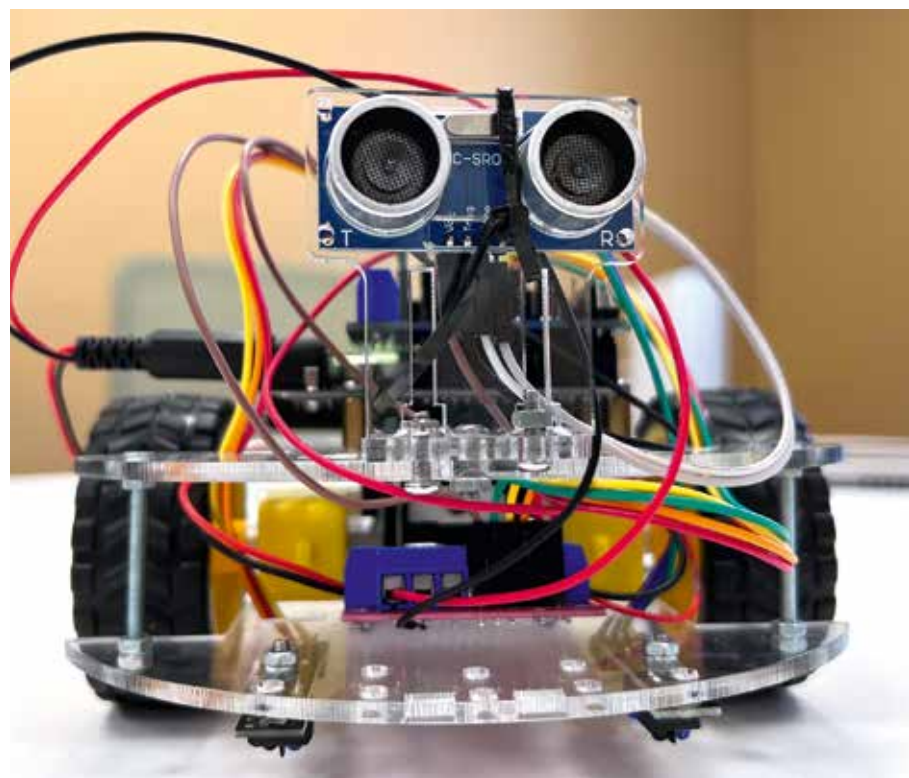
Уход гиганта LEGO с российского рынка на предприятии считают шансом для себя и других российских компаний.

«Поскольку транснациональные компании имеют мощную лоббистскую структуру, было очень сложно конкурировать с ними на рынке. После их ухода из России у нас появилась возможность войти на этот рынок с уже готовым изделием», — рассказывает учредитель ООО «НПП «Автоматика» Сергей Сорокин.

И предприятию есть что предложить рынку. Помимо роботов, компания изготовила опытный образец стола для занятий робототехникой, который является полным аналогом импортного. С разработкой, чертежами и изготовлением опытного образца компании помогли в центре прототипирования, который входит в структуру центра «Мой бизнес».

Даже при штучном производстве чувашский стол стоит на несколько десятков тысяч рублей дешевле импортного. Порядка десяти столов компании уже удалось продать. Несколько из них поставлено в школы Чебоксар и Комсомольского района Чувашии.

Для запуска разработок в серийное производство всё готово. Техническая документация имеется, робот и стол для робототехники при помощи центра «Мой бизнес» прошли необходимую сертификацию. Сегодня компания заинтересована в государственной поддержке по продвижению продукции и в увеличении спроса со стороны государственных образовательных учреждений. Это позволит НПП «Автоматика» снизить цену изделий за счет серийного производства и занять свою нишу на освободившемся рынке.



В КАДРЕ

Общие задачи – единые подходы

II Всероссийский форум инфраструктуры поддержки МСП «Мой бизнес», прошедший в конце марта в Подмосковье, собрал более 500 участников.



Замминистра экономического развития РФ Татьяна ИЛЮШНИКОВА:
«Нам поставлена задача – стремиться в этом году как минимум сохранить и численность, и структуру МСП. В ковид удалось, и тут должно получиться».

Живое участие в дискуссиях приняли заместитель председателя Совета Федерации Николай Журавлев, заместитель руководителя ФНС РФ Виктор Бациев, заместитель председателя правления ПАО «Промсвязьбанк» Константин Басманов, президент «Опоры России» Александр Калинин, заместитель гендиректора АО «Корпорация МСП» Александр Токарь и вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ Елена Дыбова.

На полях форума прошло широкое обсуждение лучших практик, направленных на создание

благоприятных условий ведения бизнеса и банковских инструментов поддержки бизнеса. Большой интерес вызвала тема реализации новых экспортных направлений в условиях санкций, цифровизация процесса предоставления государственных услуг предпринимателям, кейсы по поддержке самозанятых. Особое внимание было уделено развитию молодежного предпринимательства и поддержке сельскохозяйственной отрасли.

Следующий форум инфраструктуры МСП планируется провести этим летом в СКФО.



На полях форума: выставка продукции социальных предприятий Московской области.



Самый юный участник форума Макс Волков. 15-летний житель Анапы успешно развивает свое дело по изготовлению сувениров и креативных подарков.

Команды центров «Мой бизнес» почти со всей страны, представители федеральных и региональных органов власти, коммерческих организаций, институтов развития и российских

общественных объединений пытались совместными усилиями сформировать единые подходы к поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства в горизонте до 2030 года.

МОЙ БРЕНД
Скопинская керамика

Открытие фирменного магазина скопинской художественной керамики в Рязани стало возможным благодаря частной инвестиционной поддержке, модернизации производства и налаживанию каналов сбыта продукции фабрики.



История промысла берет начало с середины XVII века. В окрестностях – большие залежи глины. Сегодня из нее изготавливают известные на весь мир керамические изделия из Скопина: посуду, сувениры, часы, вазы, декоративные элементы для украшения дома и сада. ЗАО «Скопинская художественная керамика» ежегодно принимает участие в традиционных выставках «Ладья. Весенняя фантазия» и «Ладья. Зимняя сказка». А в прошлом году при поддержке АНО «Агентство развития бизнеса Рязанской области» организация получила статус «Социальное предприятие».


Янтарная косметика Балтики

История семейного бренда Spring началась в 2016 году с небольшого предприятия по производству натурального мыла в г. Гусеве Калининградской области.

К настоящему времени компания расширила продуктовую линейку, дополнив ее натуральной уходовой косметикой с использованием янтарной кислоты, янтарной пудры и янтарного масла. Мыло, маски, скрабы, тоники, кремы, масла для лица и тела, средства ухода для волос – такой широкий ассортимент продукции поставляет теперь экспортно ориентированное региональное предприятие. С помощью центра «Мой бизнес» компания ООО «Спринг» смогла выйти на зарубежный рынок и расширить свое производство.


Камчатская LAVA

Раиса Дробышевская открыла с поддержкой Центра «Мой бизнес» Камчатского края ювелирную мастерскую. Сегодня она создает украшения (браслеты, серьги, кулоны) из натуральных камней, в том числе вулканических. «Когда-то для меня это было просто хобби, но благодаря поддержке государства оно стало полноценным бизнесом», – поделилась Раиса.


«Иминера» – самарские манекены

ООО «Иминера» из Самарской области создает профессиональные манекены для портных. Сегодня на предприятии трудятся 50 человек. Производство существует с 2001 года – тогда был создан первый манекен для магазина. Ровно пять лет назад предприятие провело ребрендинг, а манекены стали по-настоящему портновскими: мягкими, в хлопковой обтяжке – для профессионалов в своем деле.


Тульские экосумки

Тульский дизайнер успешно развивает производство сумок и аксессуаров из экологических материалов.

Мастерская бренда YES IDEYA была создана в 2013 году. Все изделия марки – сумки, клатчи, рюкзаки и аксессуары – производятся вручную из прочной и износостойкой крафт-бумаги. Этот экологичный материал полностью вписывается в концепцию этичного потребления. Помимо ставки на использование природных материалов, бренд придает огромное значение качеству своих изделий, их перманентно дорабатывают и улучшают.