

СОБЫТИЕ

ВО ВЛАДИВОСТОКЕ СОСТОЯЛСЯ СЪЕЗД ЛИДЕРОВ «ОПОРЫ РОССИИ»

Главным событием начала осени стал, безусловно, Съезд лидеров «ОПОРЫ РОССИИ» и Ассоциации «НП «ОПОРА» в Приморье. В работе Съезда принимала участие делегация подмосковной «ОПОРЫ» во главе с председателем подмосковного отделения Владиславом Корочкиным

Первым событием Съезда стала совместная встреча Правительства Приморского края, руководства «ОПОРЫ РОССИИ» с делегацией Китайской Народной Республики, где обсудили вопросы укрепления сотрудничества в сфере малого и среднего бизнеса.

Главными темами Съезда стали инвестиционный и туристический потенциал Приморского края, международная кооперация и экспорт.

Деловую программу Съезда открыла пленарная сессия «Инвестиционный и туристический потенциал Приморского края, международная кооперация и экспорт». Почетным гостем мероприятия выступил Губернатор Приморского края Олег Кожемяко. В ходе дискуссии представители власти, институтов развития банковского сообщества, предприниматели обсудили преференциальные режимы для бизнеса, инфраструктуру поддержки сектора МСП в регионе, федеральные и региональные меры господдержки малого бизнеса и другие вопросы. Модератором сессии выступил Президент «ОПОРЫ РОССИИ» Александр Калинин.

Открывая работу сессии, он отметил, что Приморский край — это стратегический регион, развитый в культурном и экономическом плане. В частности, это заметно по сектору МСП, чей вклад в ВРП региона составляет почти 30% — больше, чем вклад МСП в ВВП России. При этом, заметил спикер, растет и количество предприятий в секторе.

Приморский край был выбран в качестве площадки Съезда лидеров не случайно. Малое и среднее предпринимательство дает рост экономике и возможность людям хорошо зарабатывать, более того, сам малый бизнес заинтересован в развитии собственного региона.

Приморский край остается одним из наиболее инвестиционно привлекательных регионов России

О том, чем край привлекателен для инвесторов, мерах поддержки и инвестиционных возможностях Приморья рассказал в своем выступлении заместитель председателя правительства Приморского края Николай Стецко. По словам спикера, в регионе развита система мер поддержки как для предпринимателей, так и для инвесторов.

Продолжая тему поддержки сектора МСП, Министр экономического развития Приморского края Андрей Блохин подчеркнул, что развитие малого бизнеса — это приоритетное направление поддержки, поскольку треть экономики Приморского края составляют именно малые и средние предприятия.

Андрей Блохин также отметил, что региональное правительство уделяет большое внимание развитию международной кооперации, в том числе с КНР, поддержке бизнеса на старте, молодежного предпринимательства, а также развитию брендов, помогая компаниям выйти на рынки Приморья и России в целом.

Более предметно о том, на какие меры поддержки могут рассчитывать инвесторы, какие преференциальные режимы действуют для малого и среднего бизнеса в Приморском крае, рассказала заместитель директора ООО «КРДВ Приморье» Мария Желдак.

Большим инвестиционным и туристическим потенциалом обладает и сам Владивосток, отметил глава города Константин Шестаков. Спикер подчеркнул, что столица Приморского края — это растущий и крепкий рынок с удачным геополитическим расположением и развитой инфраструктурой. Близость к странам Азиатско-Тихоокеанского региона, а также выход к морю повышают не только инвестиционную привлекательность города, но и формируют высокий туристический поток, который увеличивается из года в год.



Почетным гостем Съезда лидеров стала делегация китайских предпринимателей, которая приехала в регион по приглашению Правительства региона и «ОПОРЫ РОССИИ» для установления двусторонних контактов с российским бизнесом

В частности Генеральный консул КНР во Владивостоке госпожа Пяо Янфань в своем выступлении остановилась на особенностях взаимодействия предпринимателей России и Китая в текущих условиях, охарактеризовав взаимоотношения между двумя странами как «всеобъемлющее партнерство».

Участники пленарной сессии также уделили внимание вопросам развития экспорта. Меры поддержки международной кооперации и экспорта по линии АО «Российский экспортный центр» презентовал руководитель представительства РЭЦ во Владивостоке Денис Дробот.

Взгляд бизнеса на взаимодействие с органами власти и развитие инвестиционного потенциала и экспорта представили Вице-президент «ОПОРЫ РОССИИ» Виталий Гуменюк и Председатель Приморского краевого отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Игорь Ветрюк.



Практическим опытом привлечения инвестиций и выхода на рынок Китая поделился Игорь Ветрюк. В числе действенных инструментов выхода на экспорт спикер назвал участие в B2B-сессиях и бизнес-миссиях, а также усиление взаимодействия с китайскими партнерами. В результате это помогает наращивать инвестиции в экономику Приморского края и запускать новые уникальные проекты.

Во второй день Съезда предприниматели, эксперты, представители бизнес-объединений, органов исполнительной власти и организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса акцентировали внимание на темах, связанных с развитием промышленности в секторе МСП, защитой прав предпринимателей, креативной экономикой, внешнеэкономической деятельностью и логистикой.

Деловую программу открыл Совет регионов «ОПОРЫ РОССИИ». Мероприятие традиционно посвятили обсуждению организационных вопросов, а также Стратегии развития Организации.

Кроме того, в рамках Съезда прошли B2B-переговоры с предпринимателями из крупнейших экономических центров Китая. Участники встречи получили возможность наладить деловые контакты для реализации двусторонних проектов в таких сферах, как: сельское хозяйство и пищевая про-

мышленность, лабораторное оборудование, легкая промышленность, оборудование для майнинга криптовалют, туризм, гостиничное хозяйство и др.

Деловую программу продолжили параллельные сессии с участием экспертов, предпринимателей и представителей органов власти.

Первой темой дискуссий стала «Промышленность в малом и среднем предпринимательстве».

Отдельная сессия была посвящена защите прав предпринимателей в современных условиях в Дальневосточном федеральном округе.

Также в формате параллельных сессий эксперты обсудили тему внешнеэкономическую деятельность и логистику.

Завершила блок сессий тема «Креативная экономика и креативное предпринимательство 2025 — 2030: опыт регионов, запросы бизнеса, возможности развития». В работе сессии приняли участие представители подмосковной «ОПОРЫ».

Ирина Патрикеева, председатель Комитета по развитию креативных индустрий подмосковного отделения «ОПОРЫ РОССИИ» и Денис Бикбаев, председатель Комиссии по дошкольному, школьному и дополнительному образованию «ОПОРЫ РОССИИ» поделились практикой выявления потребностей творческих предпринимателей через конкурс «Кубок креативных бизнес-проектов», а также проговорили о необходимости воспитания вкуса, интереса и креативного мышления в детских садах и школах.

Еще одна сессия на Съезде лидеров «ОПОРЫ РОССИИ» во Владивостоке была посвящена региональным моделям развития проекта Wildberries, Ассоциации «НП «ОПОРА» и «ОПОРА-СТАРТ».

В ее работе приняли участие представители «ОПОРЫ РОССИИ» Подмосковья — лидер «ОПОРЫ» Московской области Владислав Корочкин, член Совета, председатель Комитета по развитию предпринимательства на цифровых платформах «ОПОРЫ» Московской области, куратор ЦФО обучающего курса «Бизнес-Консультант» Кирилл Пирогов.

Он вместе с Яной Гомжиной, куратором ЮФО курса «Бизнес-Консультант» и Евгением Юдиным, руководителем взаимодействия по курсу «Бизнес-Консультант» и спикером центра развития предпринимателей на Wildberries обсудил

СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ:

ЧТО ТАКОЕ ФУЛФИЛМЕНТ И КАК ОН ПОМОГАЕТ РАБОТАТЬ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

Впервые слышите это слово? А зря! Читайте все о фулфилменте на

СТР. 2

БИЗНЕС-ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ ПОДМОСКОВНОЙ «ОПОРЫ»

СТР. 3-4

КАК ПРОТИВОСТОЯТЬ МАНИПУЛЯЦИЯМ В БИЗНЕСЕ?

Полезный материал от эксперта и бизнес-наставника

СТР. 6

5 МИФОВ О НЕТВОКРИНГЕ

СТР. 7

тем «E-commerce: региональные модели развития совместного проекта Wildberries, Ассоциации «НП «ОПОРА» и «ОПОРА-СТАРТ». Рассказали о специальном курсе «Бизнес-консультант», обсудили особенности реализации китайских товаров, ответили на вопросы из зала.

На сессии также выступили представители Приморского регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ» и делегаты предпринимателей из Китайской народной республики.

В ходе встречи затронули проблемы интеллектуальной собственности и ее защиты на Wildberries, китайские предприниматели озвучили свои проблемные вопросы, которые смогли разобрать в ходе сессии и после нее, также затронули и осветили актуальный ресурс «ОПОРА-СТАРТ» «Бизнес Консультант», который в скором времени хотят использовать и китайские коллеги для безопасного выхода на площадку.

Также в рамках Съезда лидеров «ОПОРЫ РОССИИ» и Ассоциации НП «ОПОРА» состоялась выставка товаропроизводителей Приморского края. Здесь участники получили возможность познакомиться с коллегами из Дальневосточного региона и найти потенциальных партнеров для бизнеса.

Генеральным партнером мероприятия выступили ПАО Сбербанк, стратегическими партнерами — ПАО «Промсвязьбанк», Корпорация «Синергия», ПАО «Россети» и Wildberries, официальным партнером — АО «МСП Банк», официальным спонсором — АО «Россельхозбанк».

По материалам портала www.opora.ru





СЕКРЕТЫ УСПЕХА

ЧТО ТАКОЕ ФУЛФИЛМЕНТ И КАК ОН ПОМОГАЕТ РАБОТАТЬ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

Маркетплейсы активно вошли в жизнь не только покупателей, но и предпринимателей. Одним из ключевых аспектов успешной работы на маркетплейсах является фулфилмент.

Член подмосковной «ОПОРЫ» Богдан Ерофеев на примере своей компании рассказал, как развивать бизнес на маркетплейсах с помощью фулфилмента, что это вообще такое и на какие нюансы в работе надо обращать внимание

ЧТО ЭТО ФУЛФИЛМЕНТ?

Это комплекс услуг, который включает в себя все этапы обработки заказов, начиная от хранения товаров, заканчивая их доставкой. От нас зависит, как быстро покупатель получит свой товар, а вы прибыль.

Фулфилмент бывает трех видов:

- те, кто работает только с упаковкой товара
- полный цикл услуг, занимаются сбором, упаковкой и транспортировкой товара до склада маркетплейса
- только транспортировка груза.

«Evolution group» — компания, которая предоставляет полный цикл услуг для продавцов на маркетплейсе, то есть работает по системе ФБО.

На первом этапе мы занимаемся приемкой товара — как со складов Подмосковья и Москвы, так и напрямую из Китая. Это не просто процедура международной торговли, это очень тщательный и внимательный выбор надежного поставщика на каждом этапе. Каждая принятая поставка проходит двойную проверку на брак — это условие для всех поставщиков.

Такой подход позволяет получать покупателям товар отличного качества, а предпринимателям уменьшать свои затраты на брак. В условиях современного рынка, где конкуренция стремительно возрастает, каждая деталь имеет значение.

Второй этап является самым скрупулезным и самым творческим из всех. Это процесс упаковки и маркировки товара по заданным стандартам маркетплейса.

Процесс упаковки играет ключевую роль между продавцом и покупателем. Именно первое впечатление от товара — своего рода магия, заключенная в моменте

От нее зависит дальнейшее настроение и желание покупателя остаться с продавцом.

Поэтому для фулфилмента стоит задача не просто упаковать, а сделать так, чтобы это было функционально и эстетически привлекательно.

Мы активно развиваем свое производство, делая акцент на упаковку товара. Так, в нашем фулфилменте появилась машинка для термоусадки и типография, что позволяет товару быть устойчивым к любым транспортным перевозкам, а также сохранить и доставить товар в изначальном виде. Поэтому каждый товар имеет индивидуальную упаковку и дополнительную защиту, что позволяет нам избежать неприятностей при транспортировке.

При этом важным аспектом становится соблюдение стандартов, заданных тем или иным маркетплейсом, оперативное внедрение в работу изменений стандартов маркировки. На некоторых площадках правила меняются почти каждый день, и задача фулфилмента состоит в том, чтобы как можно быстрее внедрить эти правила.

ПОТ, СЛЕЗЫ И «ЧЕСТНЫЙ ЗНАК»

Самым главным и ключевым правилом на рынке маркетплейсов сейчас является «Честный знак».

Маркировка «Честный знак» — это система, созданная для прозрачности на рынке, с помощью уникального кода покупатель может проверить подлинность товара и ознакомиться с его историей. Для покупателя все очень доступно и легко, правда есть и другая сторона этой медали. Списки товаров, которые подлежат маркировке, меняются достаточно быстро.

Задача фулфилмента — своевременно отслеживать и маркировать товар, не допускать застоев и больших интервалов в поставках. На предприятии мы обслуживаем технику на ежесдельной основе, «Честный знак» достаточно капризен, и если техника допустит хоть малейшую

ошибку, придется делать все заново.

Поэтому так важно быть внимательным к каждому коду, так как у каждого товара — свой индивидуальный код маркировки. И если в партии на 10000 единиц будет допущена хоть одна ошибка, мы будем нести ответственность за всю партию и брать все расходы по исправлению ошибки на себя. Для продавца это потеря времени, а время — самый главный критерий на маркетплейсах. Поэтому второму этапу всегда уделяется максимальное количество внимания и времени.

Завершает процесс фулфилмента логистика — доставка товара на склады маркетплейса.

Так как мы работаем по системе ФБО (полный цикл), это предоставляет продавцу самый выгодный вариант, так как не надо тратить время на поиски дополнительных логистических цепочек. Продавец указывает склад, на который он хочет доставить груз. Мы работаем со всеми складами Москвы и Подмосковья, а также Казани. В течение дня или двух груз уже поступает на склад. К каждой машине мы прилагаем сопроводительное письмо, которое обеспечивает сохранность груза на всем его пути.

Таким образом фулфилмент представляет собой важный элемент цепочки, который помогает продавцам не втягиваться в рутину, предоставляет возможность укреплять и повышать уровень сервиса и оставаться конкурентоспособным на рынке.

ДЛЯ КОГО ПОДХОДИТ ФУЛФИЛМЕНТ?

Фулфилмент подходит для всех, однако для новичков он может быть большой статьей в затратах. Чем меньше поставка продавца, тем дороже ценник фулфилмента будет для вас. Сумма за один товар будет начинаться от 50 руб. В то время, если у вас будет количество более 1000 ед., сумма будет начинаться от 25 рублей.



Согласитесь, есть разница: загрузить фуру или один паллет. Конечно, для фулфилмента обработать большой объем товара легче, а это значит, выгоднее для продавца

В данный момент наш фулфилмент может обработать до 15 тысяч единиц товара за день, что позволяет продавцам иметь более высокую оборачиваемость на маркетплейсах.

Мы не самые дешевые на рынке и не скрываем этого. Все дело в деталях. Для нас важно, чтобы товар, который нам доверили, как можно быстрее оказался на складах и оставил приятные впечатления о продавце, к нему вернулись покупатели. Продавец, выбирая доступнее, экономит на своем продукте, точнее на впечатлении от него. А лояльность покупателей — многого стоит.

Поэтому мы всегда помогаем нашим продавцам провести анализ их товара, как его можно улучшить с помощью упаковки и не только.

Также у нас есть большая база с разными проверенными поставщиками, которые могут гарантировать лучшее качество по оптимальным ценам, а еще собственное производство по пошиву домашней одежды.

Мы стараемся расти вместе с нашими клиентами, ведь они доверяют нам свой товар, а мы предоставляем им время, чтобы они могли развивать свой бизнес.

Инвестируя в профессиональный фулфилмент, продавец получает не просто логистику и освобождение от рутины, он получает стратегически важного партнера, который поможет развиваться в мире маркетплейсов.

Богдан Ерофеев

ИСТОРИЯ УСПЕХА

КАК СТАТЬ СПЕЦИАЛИСТОМ ПО НЕДВИЖИМОСТИ И КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ У ЭТОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Интервью с Марией Агапитовой, руководителем агентства недвижимости ProfAgent, председателем «ОПОРЫ РОССИИ» в Щёлково

Мария, поделитесь секретом, как рискнуть, кардинально сменив сферу деятельности после декрета, и в итоге стать владельцем успешного бизнеса? Что было главной ошибкой на пути от офиса размером с небольшую кухню до серьезного агентства? И стоит ли сейчас начинать работать с недвижимостью?

Ответы на эти вопросы и много других интересных мыслей — в интервью с Марией Агапитовой, руководителем агентства недвижимости ProfAgent, членом «ОПОРЫ РОССИИ» Щёлково.

Мария, по образованию вы юрист. Почему выбрали развитие именно в сфере недвижимости?

— Свой выбор я сделала благодаря мужу — теперь это наше семейное дело. Изначально он работал в агентстве недвижимости. Вся его работа была на слуху, пока я занималась с ребёнком, а когда решила выходить из декрета, вопрос решился сам собой. Я поняла, что это моё: я люблю и умею продавать, а продавать что-то дорогое



и значимое — вдвойне приятно и результативно.

Расскажите, как вы решились не просто уйти в новую для себя сферу, но и построить в ней собственный бизнес? И кстати, с чего он начался?

— Это произошло тоже благодаря мужу, который увидел, что вместе мы можем создать своё дело. Начали с офиса в девять квадратов, купили мебель на Авито и стали встречать клиентов в кабинете — понимали, что встре-

чаться в кафе и в банках не солидно. Потом пошёл рост, поняли, что нужны сотрудники. И из маленького семейного предприятия выросли в серьёзное агентство.

Трудно было проходить этот путь? И были ли ошибки? Какие, на ваш взгляд, самые серьёзные?

— Самым трудным было преодолевать себя и верить в свои силы, в свои возможности. Но тут и мне, и мужу очень помогала взаимная поддержка.

А ошибки, конечно, были! Главная — работа без договоров. Несколько раз обманывали даже постоянные клиенты. Но мы быстро исправились, начали заключать эксклюзивные договоры с подбором, с сопровождением. Теперь всё только по договору и по предоплате.

Вторая ошибка тоже про нашу доверчивость. Изначально мы априори доверяли всем сотрудникам, а они не оправдывали ожиданий, разочаровывали. Но мы всё-таки были уверены, что такие не все. И в итоге собрали подходящую нам команду, разделяющую наши ценности.

Поделитесь историей про самый необычный объект за время вашей работы в недвижимости?

— Самый необычный опыт — есть объект, который так и не продали, архитектурная постройка в Москве. Потому что это не наш сегмент. Но вообще у меня все сделки уникальные, непохожие друг на друга. В наше агентство люди не приходят просто так. К нам идут, чтобы решать сложные задачи и вопросы, нам это доверяют.

Как реагируете на повестку дня, на препятствия для бизнеса, ограничения и санкции?

— Привыкаем. Скоро не удивимся, даже если в офис начнут заходить инопланетяне с просьбой взять ипотеку.

Вижу уверенность, что сможете справиться даже с таким запросом! Какой ваш главный секрет успеха, что помогает вам вести бизнес с таким позитивным настроем?

— Секрет в мотивации, в моей миссии на Земле. Ведь я помогаю человеку приобрести своё жильё. Мы выстраиваем процессы так, чтобы клиент смог

купить именно то, что он хочет. Помогаем взять ипотеку на строительство собственными силами. Только представьте: в прошлом году у человека ничего не было, а теперь есть свой дом. У нас много довольных клиентов — это очень заряжает. Я просыпаюсь и чувствую благодарность за шанс помогать людям.

Здорово, когда находишь своё призвание! А какой совет вы бы дали тем, кто только в начале пути, на старте карьеры специалиста по недвижимости?

Главный совет — помнить, что мир недвижимости очень многообразен и в нём есть много возможностей проявиться. Здесь есть к чему стремиться. Например, в прошлом году я организовала конкурс для специалистов, и одна из участниц рассказала, что у неё была комиссия 8 миллионов рублей с продажи элитной недвижимости! Где ещё вы, не вкладываясь в товар, зарабатываете такие деньги?

Поэтому не бойтесь, верьте в себя и в нашу интересную и многогранную сферу! И ни за что не сдавайтесь!

«ОПОРА РОССИИ» проводит онлайн-опрос о налоговой ситуации в регионах страны среди предпринимателей. Результаты дают возможность узнать, как представители малого и среднего бизнеса оценивают работу налоговых органов в конкретном регионе и каким образом можно улучшить и облегчить взаимодействие налоговых органов и предпринимателей. Пройти опрос можно на сайте www.opora.ru



БИЗНЕС-ДАЙДЖЕСТ

ОТ РЕДАКЦИИ: Друзья! В подмосковном отделении происходит очень много активностей. Напоминаем, что за основными новостями вы можете следить на нашем официальном Телеграм-канале @Oporamosobl. Сегодня рассказываем о последних значимых мероприятиях нашего отделения.

ШАХ И МАТ!

В Подмосковье прошел Чемпионат мира по шашкам. Информационным партнером действия стало подмосковное отделение «ОПОРЫ РОССИИ», а в торжественном открытии Чемпионата принял участие лидер Московского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Владислав Корочкин

Турнир прошел с 5 по 15 сентября. За звание чемпиона мира в трёх дисциплинах боролись 91 спортсмен из 27 стран: США, Германии, Бразилии, ЮАР, Норвегии, Эфиопии, Конго, Ямайки, Замбии, Анголы, Венгрии, Болгарии, Пакистана, Латвии, Литвы, Румынии, Грузии, Узбекистана, Туркменинии, Таджикистана, Азербайджана, Монголии, Киргизии, Казахстана, Армении, Белоруссии и России.

Россию представили 32 сильнейших спортсмена. География Российской сборной: республика Башкортостан, Саха (Якутия), Крым, Санкт-Петербург, Тульская область, Московская, Челябинская, Самарская, Ленинградская, Красноярский край.

В качестве почётных гостей открытие Чемпионата посетили ведущие российские политики, культурные деятели и именитые спортсмены. Среди них Министр спорта Московской области Дмитрий Абаренов, президент международной федерации шашек Владимир Лангин, президент федерации шашек России Анатолий Никитин, депутат Госдумы Геннадий Семигин, президент федерации шашек Московской области Мария Семенова, член Союза журналистов России и Союза писателей России Владимир Соколов, заместитель Атамана Всероссийского казачьего общества по экономической деятельности Сергей Распопов, Директор АНО НМЦ Кафедра киберспорта Виктория Береснева, заместитель благочинного Звенигородского округа Иерей Николай Куренков, двукратная чемпионка России по теннису Надежда Гуськова, Председатель Московского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Владислав Корочкин.

Подмосковное отделение «ОПОРЫ РОССИИ» стало одним из информационных партнеров Чемпионата.

В ходе церемонии открытия министр физической культуры и спорта Московской



области Дмитрий Абаренов обратился к зрителям и болельщикам: «Приветствую всех от лица губернатора Московской области Андрея Воробьева. Мы рады, что к нам приехало так много участников из разных стран мира. Надеемся, что вам у нас понравится. Спорт существует вне границ и спорт всегда объединяет. Мы рады каждому из вас, мы ждём вас не только в рамках спортивных соревнований, приезжайте в нашу страну, у нас очень добрые люди. Мы всегда вас ждём!»

Президент Федерации шашек России Анатолий Никитин отметил: «Сегодня большой международный праздник. Праздник у всех стран, представители которых сегодня будут участвовать в Чемпионате мира. Хочется поблагодарить за то, что этот праздник состоялся министерство спорта РФ и министерство физической культуры и спорта Московской области за то, что нам предоставил возможность провести эти соревнования здесь. Для нас это очень знаковое событие, что весомая часть мира приехала к нам в гости, несмотря на сложные политические условия. Ещё раз убеждаемся, что спорт выше политики».

Соревнования символическим ходом открыли Президент Международной Федерации шашек Владимир Лангин и Андрей Власюк — Чемпион мира из Белоруссии.

«Российская Сборная сегодня выступает под российским флагом, звучит гимн нашей любимой страны. Это большая честь и уверенный шаг вперёд. Шашки — спорт вне политики», — подчеркнул в ходе пресс-конференции Владимир Лангин.

В рамках праздничной программы состоялся «Гала-матч Лидеров». Почетные гости попробовали свои силы в шашках. Зрителей и участников встретил русский народный коллектив с песнями, плясками, самоваром и пирогами.

В КРАСНОГОРСКЕ ПРОШЕЛ ОБЛАСТНОЙ ФОРУМ «100% КРЕАТИВ»

Он состоялся при участии подмосковного отделения «ОПОРЫ РОССИИ». Наши предприниматели стали спикерами и участниками форума, а еще в рамках мероприятия прошло награждение победителей Кубка креативных бизнес-проектов

Живописная набережная Красногорска 23 августа стала центром притяжения для творческих предпринимателей, любителей искусства, специалистов в сфере креативных индустрий. Московская областная Дума, Министерство инвестиций, промышленности и науки Московской области при поддержке центра «Мой бизнес» организовали здесь форум «100% креатив».

Это событие собрало ведущих экспертов и представителей креативных индустрий, создавая уникальную платформу для обсуждения и обмена идеями и диалога между предпринимателями и органами власти.

В рамках деловой программы было представлено восемь тематических секций. На секции «Образование в креативных индустриях: новые смыслы и продукты» обсуждались точки входа в креативные индустрии, образовательные модели и подходы в подготовке специалистов в сфере креативных индустрий, практико-ориентированные программы, способные помочь юным умам освоить необходимые навыки для успешного построения карьеры в сфере креативных индустрий в будущем.

«В Подмосковье активно развивается направление креативных индустрий, и наше отделение «ОПОРЫ РОССИИ» также участвует в процессе. Предпринимателей, работающих в креативной сфере, мы объединяем в профильный Комитет. Мы видим, что это люди активные, очень творческие, интересные. Но зачастую они не знают, как правильно выстроить бизнес-процессы, настроить маркетинг, получить государственную поддержку, выйти за уровень своего муниципалитета. Поэтому такие площадки, как форум, помогают им узнавать новую информацию, которую потом они используют для развития своего бизнеса», — отметил Владислав Корочкин, председатель Московского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ».

Денис Бикбаев, учредитель АНО Школа «Вектор», председатель Комиссии по дошкольному, школьному и дополнительному образованию «ОПОРЫ РОССИИ» предложил разработать в Московской области пилотный проект по созданию в ряде муниципалитетов креативных классов для детей. «Классы целесообразно организовывать уже сейчас по географическим направлениям в городах с населением от 100 тысяч человек, чтобы дети из небольших городов-спутников могли выбрать такой класс и ежедневно легко добираться до школы. Создавать более крупные централизованные креативные образовательные кластеры затратно, придется открывать целую инфраструктуру, общежития, кампусы, ведь



Московская область — большой и протяженный регион», — отметил эксперт.

Креативные индустрии являются неотъемлемой частью туристического потенциала региона.

Поэтому одной из важных секций Форума стала секция «Геобрендинг и развитие территории». Здесь обсуждались вопросы территориальной идентичности, благоустройства муниципалитетов и потенциала предпринимательского сообщества в развитии территориальных брендов.

Председатель комитета по развитию креативных индустрий Московского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ», основатель и креативный директор агентства брендинга, коммуникаций и бизнес-событий Ирина Патрикеева отметила: «На сегодняшний момент в регионе более 20 тысяч предпринимателей креативной сферы, однако порядка 10% реально задействованы в территориальном развитии области. Создание карты креативных проектов, совмещенной с природными и культурно-историческими достопримечательностями муниципалитетов, разработка маршрутов, основанных на народных историях и создание образовательно-акселерационной среды для творческих предпринимателей, позволит раскрыть потенциал не только региона в целом, но и отдельных муниципалитетов. Ведь в Московской области каждый муниципальный субъект уникален».

Также на главной сцене Форума прошло награждение финалистов и победителей конкурса «Кубок креативных бизнес-проектов», организованного Московским областным отделением «ОПОРЫ РОССИИ».

Проведение форума «100% креатив» стало важным шагом на пути к формированию мощной экосистемы креативных индустрий в Подмосковье. Обсуждаемые идеи и проекты, озвученные в ходе мероприятия, дают надежду на будущее, где креативность и инновации займут центральное место в жизни региона.

ОБЪЯВЛЕНЫ ПОБЕДИТЕЛИ КОНКУРСА ДЛЯ ТВОРЧЕСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПОДМОСКОВЬЯ

На площадке форума «100% Креатив» прошло торжественное награждение победителей конкурса «Кубок креативных бизнес-проектов»

По итогам второго образовательно-акселерационного этапа определили 18 финалистов, 69 проектов вошли в шорт-лист Кубка, а четыре проекта были определены в отдельную категорию социальных проектов с креативной составляющей.

В приветственном слове руководитель Оргкомитета конкурса, председатель Комитета по развитию креативных индустрий подмосковного отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Ирина Патрикеева подчеркнула миссию проекта и выразила слова благодарности экспертам, кураторам, жюри, партнерам и оргкомитету Кубка, которые трудились все эти дни и помогали подмосковным предпринимателям расти и развиваться.

Перед началом церемонии награждения Владислав Корочкин, вице-президент НП «ОПОРА», председатель Московского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ», заместитель председателя Комиссии по экономике и трудовым отношениям Общественной Палаты РФ затронул тему важности небольших побед для общего дела — развития креативной экономики региона и рассказал о значении общественной организации.

В награждении приняли участие почетные



гости Кубка: Линара Самединова, Председатель комитета по образованию, культуре, науке, туризму, спорту и молодежной политике Московской областной Думы, Елена Кузнецова, коммерческий директор ООО ДО «Промыслы Вербилкок», член совета директоров ассоциации Народных художественных промыслов России, Денис Бикбаев, председатель Комиссии по дошкольному, школьному и дополнительному образованию «ОПОРЫ РОССИИ».

Победители в номинации «Стартап» стали:
1 место — Меледин Илья — проект «Реконструкция фабрики «Федоскино»

2 место — Вакина Алёна — проект кинолаборатория «ШАТТЛ»

3 место — Малинина Татьяна — проект ЦКХ школа балета «Антре»

Победители в номинации «Становление» стали:
1 место — Кузнецова Татьяна — проект «Мастерская предметов интерьера из дерева «ikvwood»

2 место — Сорокина Евгения — проект «Бренд одежды «Ocean Wave»

3 место — Золотарёв Дмитрий — проект «Мультимедийное шоу «Великаны Дагестана»

Победители в номинации «Успех» стали:
1 место — Завидонова Александра — проект «Чехлы для музыкальных инструментов «bagandmusic»

2 место — Косьяненко Наталья — проект «Культурно-туристический проект «Палех»

3 место — Васильева Евгения — проект «Школа вышивки высокой моды E.Va»

Помимо основных денежных призов на продвижение своих креативных проектов и подарков от партнёра натуральной и органической косметики LidakoLnatural&organic, в Кубке была учреждена специальная номинация от партнера.

Кирилл Пирогов, председатель Комитета по развитию предпринимательства на цифровых плат-

формах Московского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ», основатель юридической компании «Пирогов и Компания», вместе с Анастасией Литвиненко, генеральным директором компании «КИТБИЗ» выступили с приветственной речью и наградили проект «РАМЕНСКИЕ ИРИСКИ» Анны Старостиной сертификатом на услугу по регистрации товарного знака и проект «Приложение комиксов «БИНГЛИ» Юлии Колпаковой сертификатом на помощь в выведении продукта на площадку WB-digital.

Кубок благодарит организационных партнёров за доверие и помощь в организации: АНО Школа Вектор, Типографию Яппи, ООО «Альфа-Флора», Институт развития креативных индустрий, Школы дизайна НИУ ВШЭ, HSE CREATIVE HUB, РЭУ имени Г.В. Плеханова, проект «Высокие ремесла России», бренд натуральной твердой косметики LidaKolnatural&organic.

Организатор Кубка — «ОПОРА РОССИИ» в Московской области по инициативе Комитета по развитию креативных индустрий. При поддержке Московской областной Думы, Министерства инвестиций, промышленности и науки Московской области, Министерства культуры и туризма Московской области.

На портале госуслуг Московской области обновили услугу по предоставлению поручительств Московского областного гарантийного фонда. Онлайн-услуга для банков-партнеров Гарантийного фонда появилась на региональном портале около полугода назад. Теперь ее оптимизировали. Благодаря новшествам оформить нужное заявление получится быстрее, также это позволит сократить количество отказов в предоставлении услуги



БИЗНЕС-ДАЙДЖЕСТ

БОЛЕЕ 40 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ В БИЗНЕС-ЛАГЕРЕ ПОДМОСКОВНОЙ «ОПОРЫ РОССИИ»

Уникальное мероприятие прошло на берегу Клязьмы в наукограде Королёв

В подмосковном Королёве прошло уникальное событие — летний двухдневный бизнес-лагерь для предпринимателей. За два дня на площадке школы водных видов спорта «Гагарин» перед бизнесменами выступили 15 спикеров — экспертов «ОПОРЫ РОССИИ».

Каждый из них поделился опытом, рассказал о трендах в своем направлении и ответил на вопросы. Поговорили о работе на маркетплейсах, о том, как избежать кассового разрыва, продвигать бизнес с помощью пиар-технологий, как интернет-технологии помогают пережить кризис, как вести переговоры и использовать возможности меняющегося мира для развития бизнеса и масштабировать свое дело через

франчайзинг.

В торжественном открытии бизнес-лагеря приняли участие заместитель председателя подмосковной «ОПОРЫ РОССИИ» Роман Коробейкин, а также представители экономического блока администрации города.

Кроме ярких выступлений спикеров, участников бизнес-лагеря ждали и спортивные активности

Они катались на сап-бордах, байдарках и вейк-бордах. А в перерывах между деловой программой участники смогли размяться на бодрой зарядке, которую провела профессиональный фитнес-тренер.

Обязательной частью работы бизнес-лагеря стал организованный нетворкинг с элементами



игры, который провела Надежда Половых, специалист по взаимодействию проектных команд и координатор бизнес-лагеря. В своем выступлении она не только рассказала, как выстраивать взаимоотношения со стратегическими партнерами, но и на практике показала, как правильно коммуницировать и брать максимум пользы из общения друг с другом. Таким образом, каждый участник после бизнес-лагеря получил актуальную базу контактов и полезные связи.

«В таком формате — на свежем воздухе, со спортивными активностями и топовым пулом спикеров мы проводим мероприятие впервые. И нам очень приятно, что такое большое ко-

личество людей захотели узнать, что такое «ОПОРА РОССИИ», какую пользу организация дает предпринимателям. Участниками бизнес-лагеря стали самые разные бизнесмены — от кондитеров до представителей ресторанного бизнеса и строительства. И уже понятно, что этот проект надо повторять и масштабировать», — рассказала идейный вдохновитель и организатор бизнес-лагеря, пресс-секретарь подмосковной «ОПОРЫ РОССИИ», журналист и писатель Анна Косицына.

Мы благодарим председателя местного отделения «ОПОРЫ РОССИИ» в Королёве Ивана Филимонова за предоставление площадки, а также за поддер-



жку бизнес-лагеря.

«Школа водных видов спорта «Гагарин» стала точкой притяжения для спортивных, активных и целеустремленных людей. У нас давно работает детский

лагерь, а вот взрослого, да еще и для предпринимателей, — такого еще не было! Обязательно сделаем в следующем году новые смены нашего бизнес-лагеря», — отметил Иван.

«ОПОРА РОССИИ» ПРОВЕЛА В ЛИПЕЦКЕ КОНФЕРЕНЦИЮ ПО МАРКИРОВКЕ РЕКЛАМЫ

Каковы отличительные признаки рекламы и информации в социальных сетях? В чём особенности маркировки рекламы в блогосфере? Как обезопасить свой бизнес от штрафов и других рисков?

Эти и другие вопросы обсуждались на второй межрегиональной конференции «Маркировка рекламы в интернете 2.0: практика применения», прошедшей 22 августа в Городском молодёжном центре Липецка. Организаторами мероприятия выступили: Комиссия «ОПОРЫ РОССИИ» по рекламе, Липецкое региональное отделение «ОПОРЫ РОССИИ» при поддержке Правительства Липецкой области и Комиссия по цифровому развитию Московского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ».

Модератором конференции стала Председатель Комиссии по цифровому развитию Московского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ», генеральный директор рекламного агентства VIPRO Анастасия Маклаева.

Мероприятие получилось масштабным: 120 человек в зале и 75 участников подключились онлайн из других регионов

Это эксперты федерального уровня, делегации бизнес-сообщества и другие заинтересованные лица.

О чем рассказали спикеры в ходе выступления:

- о положениях законодательства о распространении рекламы в интернете участникам конференции рассказала Эмма Павлова;

- с правоприменительной практикой в сфере рекламы предпринимателей познакомил член Ассоциации юристов России, руководитель Центра защиты прав предпринимателей Москвы и Московской области, член подмосковной «ОПОРЫ» Любовь Шаталина;

- о технической стороне маркировки



рекламы сообщил эксперт по работе с платным трафиком и евангелист сервиса eLama Никита Кравченко;

- на вопросах маркировки блогеров, адаптации рынка к новым требованиям и существующим на сегодняшний день сложностям остановилась сооснователь Консультационного центра при Ассоциации блогеров и агентств, соавтор курса «Маркировка рекламы в блогосфере» Анастасия Красникова.

Эксперты отметили, что тема маркировки для представителей малого и среднего бизнеса, активно использующих интернет-рекламу, действительно очень важна. Необходимо тщательно изучать все нюансы законодательства, чтобы избежать возможных штрафов и других рисков.

Кроме того, в рамках конференции рассматривалось понятие оператора рекламных данных и единого реестра интернет-рекламы Роскомнадзора, а также практика применения соответствующих нормативных актов. Участники поделились опытом соблюдения этих правил в своей деятельности.

По материалам портала www.opora.ru

ПОДМОСКОВНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НАУЧИЛИ РАБОТАТЬ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

В Мытищах состоялась бизнес-встреча «Как начать работать в качестве продавца на Wildberries». Мероприятие организовал Комитет по развитию предпринимательства на цифровых платформах подмосковной «ОПОРЫ РОССИИ»

В мероприятии приняли участие спикер центра развития предпринимателей компании Wildberries Евгений Юдин, заместитель Министра инвестиций, промышленности и науки Московской области Анатолий Мальцан, заместитель Главы городского округа Мытищи Елена Сетракова, заместитель Председателя Московского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Роман Коробейкин, представители проекта «ОПОРА-СТАРТ» (специальный проект «ОПОРЫ РОССИИ»), члены Подмосковной «ОПОРЫ РОССИИ» и предприниматели, работающие в сфере электронной торговли.

Целью встречи была организация живого диалога селлеров с представителями цифровой площадки и органами власти в рамках проекта «ОПОРА-СТАРТ» (специальный проект «ОПОРЫ РОССИИ»). Участники обсуждали правила работы на цифровых площадках, дополнительные возможности и меры поддержки от государства. Поднимались вопросы предоставления субсидий и других мер помощи: от финансовых до юридических.

По итогам встречи генеральный директор компании «Пешехонова Консалт» Яна Пешехонова отметила выступление Анатолия Мальцана и подчеркнула, что после мероприятия многие предприниматели заинтересовались субсидиями и грантами.

Участники встречи отметили максимальную концентрацию пользы на мероприятии.

«Поначалу я ожидал чего-то стандартного: про инвестиции от государства или как очередной сотрудник Wildberries расскажет об очевидных вещах. И очень удивился, когда увидел, что здесь все по-другому. Анатолий Мальцан выступил кратко и по делу, а еще дал координаты, где можно получить различные виды помощи малым и средним предпринимателям в Московской области, что очень полезно. Я и сам задумался о том, чтобы взять субсидию на маркетплейсы и займ под низкий процент. Выступление сотрудника WB тоже было полезно, он говорил о разных нововведениях на странице карточки товара. Счи-



таю, что данное мероприятие содействует диалогу между селлерами и площадкой WB. Понимаю, что без «ОПОРЫ РОССИИ» такой диалог просто не состоялся бы», — рассказал продавец Wildberries Владимир Василевский.

Также впечатлениями от мероприятия поделился Председатель Комитета по развитию предпринимательства на цифровых платформах Московского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ», куратор курса «Бизнес-консультант» в ЦФО Кирилл Пирогов.

«Прошедшая встреча положила начало совместным мероприятиям со школой Wildberries в эксклюзивном проекте «ОПОРА-СТАРТ». Многие участники проявили интерес к обучающей программе «Бизнес-консультант» и тем возможностям, которые дает Комитет для развития и коммуникации единомышленников. После основной части спикеры и организаторы разобрали с участниками их актуальные вопросы в дружеской обстановке и обменялись контактами для дальнейшего взаимодействия», — отметил Кирилл Пирогов.

Основной целью обучающего курса «Бизнес-консультант» является помощь начинающим предпринимателям, которые только заходят на Wildberries. Проект создан при поддержке самого маркетплейса и призван ответить на вопросы предпринимателей, связанные с особенностями торговли, актуальными тенденциями и разбором трудных ситуаций.

Комитет по развитию предпринимательства на цифровых платформах Подмосковной «ОПОРЫ РОССИИ» и представители Wildberries планируют продолжать содействие продуктивного диалога между селлерами, маркетплейсами и представителями власти как в Московской области, так и за ее пределами.

В РФ запустят программу поддержки открытия бизнеса на туристических автомаршрутах. Ее будут оказывать для строительства многофункциональных зон, гостиниц, глэмпингов, точек питания и других объектов инфраструктуры, необходимость которых определяют регионы



МАСТЕРА ИСКРЫ И ДУГИ НА СТРАЖЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Модернизация Российской промышленности в непростых условиях мобилизации экономики страны и геополитических вызовов требует не только инноваций, новейших исследований и разработки новых технологий.

Не менее важно сохранить те знания и опыт, которые накоплены нашей наукой и инженерной школой еще с советских времен. Одна из областей, от которой ежедневно зависит наша с вами безопасность — сварочное производство.

Качество сварочных работ — это безаварийность трубопроводов, надежность мостов, строительных и других сложных объектов. Но, к сожалению, квалифицированных сварщиков, специалистов и компетентных организаций не хватает.

Много лет в подмосковном отделении «ОПОРЫ РОССИИ» действует Комиссия по сварке и контролю. Как работает контроль на сварочном производстве, наш корреспондент попросил рассказать генерального директора Аттестационного Центра Городского Хозяйства (ООО «АЦГХ») Ирину Бродягину.

Ирина Владимировна, насколько работа вашего Центра влияет на нашу безопасность в обычной жизни?

Давайте начнем с того, что наш центр — это не «частная лавочка», занимающаяся выдачей «корочек» сварщикам. Наш Центр работает более 20 лет в системе Национального Агентства Контроля Сварки. НАКС является саморегулируемой организацией, которая более 30 лет разрабатывает и внедряет стандарты в области сварочного производства. НАКС был создан согласованным решением Президиума РАН, органов государственного надзора, министерств и ведомств. То есть, по сути, мы выполняем государственный заказ на безопасность в области сварки.

Когда создавался НАКС — это была середина 90-х, страна разваливалась. Советские государственные комиссии, проводившие аттестации на предприятиях, перешли в частные руки. На тот момент наблюдался резкий рост количества аварий на промышленных объектах, в том числе из-за некачественной сварки. Создание НАКС остановило этот процесс, стали работать первые аттестационные центры, аварийность на объектах страны постепенно пошла на убыль и уже в середине 2000-х очень заметно снизилась.

А на сегодня аварийность по причине сварки упала практически до нуля. В этом заслуга системы НАКС, которую создавали лучшие ученые страны. Ну а наш центр — часть этой большой и эффективной системы

Расскажите о работе АЦГХ — кто ваши клиенты, какие специалисты проводят аттестацию?

Мы небольшой, но дружный коллектив. Я всегда говорю своим сотрудникам, что лучше быть маленькими, но эффективными, чем большими и неповоротливыми. У всех наших сотрудников высшее сварочное образование, это инженеры с большим опытом работы. Как результат — малая текучка кадров, теплая атмосфера в коллективе.

Кто наши клиенты? Да практически все предприятия Москвы и Московской области, где используется сварка в производственном процессе. Мы работаем с крупнейшими производителями и поставщиками сварочного оборудования и материалов (АО «Государственный Рязанский Приборостроительный завод», ООО «Автоматизированное Оборудование для Сварки Трубопроводов», Kemppi Oy, EWM AG, Fronius International GmbH, ERBACH Kunststoff und Schweisstechnik GmbH, ROTHENBERGER Werkzeuge GmbH и др.), выезжаем на производственные объекты и площадки.

Наши клиенты аттестовывают у нас своих сварщиков, сварочное оборудование и материалы. Важной частью нашей работы также является проверка готовности организаций — заявителей к применению аттестованных сварочных технологий. Прежде чем запустить в производство,



например, газопровод, сварочное производство организации должно пройти аттестацию по системе НАКС. Это гарантия, что объект будет служить долго и надежно.

А как мне узнать квалификацию сварщика в обычной жизни? Например, когда он придет сварить забор у меня на даче?

Здесь всё просто (смеётся) — посмотрите отзывы на доске объявлений, на которой вы его нашли или спросите у соседа, если он его посоветовал.

А если серьезно, то таких сварщиков мы не аттестовываем. Аттестация НАКС даёт доступ для работы на особо опасных промышленных объектах. Аттестация нужна в сфере промбезопасности, чтобы не взрывались газопроводы и не падали мосты.

Хотя если вы пригласите к себе на дачу сварщика с аттестацией НАКС, то ваш забор точно сварят качественно и на долгие годы

Насколько сложные работы вы можете проводить?

Мы решаем любые вопросы, связанные со сваркой. Готовим любые технические документы, разрабатываем технологические инструкции любой сложности, проводим производственный контроль сварных соединений силами собственной лаборатории разрушающего и неразрушающего контроля. Наши сварочные мастерские с промышленным сварочным оборудованием и сертифицированными измерительными приборами постоянно обновляются по последнему слову техники.

За время деятельности с 2003 года наш центр аттестовал более 4,5 тыс. единиц сварочного оборудования, более 3 тыс. сварочных технологий сварки и 20 тыс. сварщиков.

Наша главная цель — повышение качества сварочных работ, а не выдача «бумажек», как это, к сожалению, часто бывает у недобросовестных коллег в других областях. Что касается сварки, НАКС — это знак качества.

Спасибо за интересную беседу!



КАК ПРОВЕРИТЬ, ДОБРОПОРЯДОЧНЫЙ ЛИ ЮРИСТ БЕРЕТСЯ ЗА ТВОЕ ДЕЛО?

Обращаясь к юристу, люди обычно рассчитывают получить помощь в какой-то спорной ситуации, где не получается справиться своими силами. Но, к сожалению, существует риск нарваться на «юристов», которых самих можно назвать мошенниками

И вместо решения своей проблемы люди получают дополнительные издержки и еще один конфликт. Как вы понимаете, изначальная проблема тоже никуда не исчезает.

В такой неприятной ситуации оказались клиенты одной сомнительной юридической компании, назовем ее GoldenTrade. Фирма позиционировала себя как премиум-агентство по коммерческим и корпоративным вопросам и работала только с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями. Разумеется, ведение бизнеса является такой сферой, где возникает очень много юридических нюансов, поэтому клиентов хватало.

В компании работали три «специалиста»: Светлана, Константин и Азат. Их основной деятельностью была регистрация товарных знаков и прочие вопросы, связанные с торговлей. А основную массу клиентов составляли лица из сектора e-commerce. Партнеры предлагали как разовые услуги, так и комплексное сопровождение бизнеса. Цены, разумеется, были довольно высокими.

Казалось бы, ничего особенно уникального компания не предлагала: вопросы, которыми они занимались, не самые сложные, и многие компании, даже открытые недавно, успешно решают их собственными силами. Придаться можно было разве что к цене услуг, но тут уж дело каждого — сколько платить. Только вот проблема оказалась посерьезнее: получив деньги за обслуживание, компаньоны вообще не запускали процесс решения, а клиента «кормили завтраками», постоянно откладывая разговор о деле на потом. В итоге большинство клиентов теряли надежду получить здесь помощь и обращались в другие места или решали вопрос самостоятельно. Ведь при ведении переговоров с GoldenTrade многие успевали самостоятельно разобраться в тонкостях процесса и могли провести его самостоятельно.

Вернуть деньги за непредоставленные услуги было не так-то просто. Приходилось обращаться в суд и довольно долго ждать решения в свою пользу. Кто-то привлекал к решению новых юристов и тем самым нес двойные и даже тройные издержки. В любом случае, все клиенты были вынуждены дважды оплачивать госпошлину за регистрацию товарного знака.

В арбитражных судах Московской области накоплено немало судебных решений против горе-юристов. Суммы, подлежащие взысканию, доходили до 350 тысяч рублей. Немалые деньги для предпринимателей, которые стремятся вложить каждую свободную копейку в развитие своего дела. Но клиенты сетовали даже не на материальные издержки, а на катастрофическую потерю времени. Пока они ожидали регистрацию товарного знака силами GoldenTrade, на рынке появлялись аналогичные продукты и занимали ниши, что серьезно снижало вероятность успешного запуска новых продуктов.

Как же избежать подобных ловушек при обращении к юристам?

ПРЕДЛАГАЕМ НЕСЛОЖНЫЙ ЧЕК-ЛИСТ, ПО КОТОРОМУ МОЖНО ПРОВЕРИТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ ПРИНЯТЬ РЕШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С НЕЙ



1 Посмотреть дату регистрации компании и наличие выполненных контрактов. Если компания основана недавно, она может оказаться фирмой-однодневкой, создатели которой исчезнут в неизвестном направлении, собрав деньги за первые заказы.

2 Изучить отзывы клиентов. Если речь идет о значительном взносе с вашей стороны, можно также запросить реальный отзыв от клиентов, указанных в портфолио специалистов.

3 Проверить наличие судебных споров и их итоги. Эта информация публикуется в открытом доступе.

4 Провести проверки не только по названию компании, но и по фамилиям владельцев и экспертов. Вполне может быть, что сама компания работает «чисто», но один недавно устроившийся специалист имеет не очень хорошее прошлое. И точно так же исчезнет, получив аванс, или же будет создавать видимость работы, но не приведет вас ни к какому результату.

5 Договариваясь на длительное юридическое сопровождение, просите пробный период. Вы сможете посмотреть на юристов в работе, а заодно оцените, действительно ли вашему бизнесу нужна регулярная правовая помощь. Возможно, в лишние издержках нет необходимости.

6 Не вносите 100% предплату. Сделайте авансовый платеж, но всю сумму оплачивайте после получения результата.

Будьте внимательны при выборе партнеров для вашего бизнеса, ведь деловые вопросы требуют серьезного подхода, а недобросовестное отношение к юридической стороне дела может привести к серьезным проблемам.

** Название компании и имена экспертов изменены*

Автор: Генеральный директор консалтингового агентства КИТБИЗ, Член Совета Московского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Анастасия Литвиненко



«МСП лизинг», дочерняя структура «Корпорации МСП» по итогам I полугодия 2024 года увеличила объем льготной лизинговой поддержки малого производственного бизнеса вдвое. В числе регионов, которые наиболее активно пользуются возможностями льготной программы, Московская область (293 млн рублей), Санкт-Петербург (179 млн рублей), а также Челябинская (102 млн рублей), Калужская (98 млн рублей) и Свердловская области (80 млн рублей)



КИТАЙСКИЙ ЧЕРЕЗ УДОВОЛЬСТВИЕ

Китай — вторая по величине экономика в мире. Умение общаться на китайском языке открывает двери к миллиардам потенциальных клиентов и партнёров



«В последние годы интерес к изучению китайского языка в Москве растет. На сегодняшний день 98 школ в качестве второго языка выбрали китайский», — рассказала заммэра Москвы Анастасия Ракова на пресс-конференции журналистам.

Что если ваша школа не попала в список тех, что приняли китайский обязательным вторым языком? Изучать дополнительно.

Мы поговорили с Викторией Савкиной, нашим членом «ОПОРЫ РОССИИ» Королёва и руководителем Центра изучения китайского языка HanLeTong. Да, возможно, кто-то помнит Викторию и ее центр по предыдущему названию Local Point. Что случилось? Почему поменялось название? Сейчас все узнаем!

Вика, куда пропал центр LocalPoint?

Это, как раз, тесно связано с самым главным вопросом — сотрудничеством с Китаем и выстраиванием долгосрочных партнерских отношений с Поднебесной.

Все началось тогда, когда я задумала создать образовательный центр. Название Hanletong появилось одновременно с названием Local Point, но дожидалось своего времени.

Мы решили сразу, никаких стереотипных имен типа Panda, Dragon или Chinese. Наш центр — уникальное место. Это теплое, небольшое, локальное место (Local Point) для любителей Азии, китайского языка, традиций и культуры. Пока еще не масштабное, но очень уютное.

То есть новое название про новый масштаб?

Абсолютно точно. Наша цель всегда была выйти за пределы не то что Королева, но Москвы и России, и наладить теплые партнерские отношения с Китаем.

И этим летом вы отвезли первую группу учеников на стажировку в Китай?

Да, стажировка — это верхушка айсберга. Огромное достижение, но то, что скрывается под водой, намного глубже.

И вот наши результаты за последний год: договор с университетом, где сейчас стажировются наши студенты. Теперь мы являемся их официальными представителями в России. А еще контакты с коммерческим центром, с которым сотрудничаем по вопросам летних лагерей и онлайн-занятий с носителями языка.

Почему именно сейчас?

Как только появилась возможность выехать в Китай, сняли все ограничения по пандемии, мы сделали это мгновенно.

Онлайн-занятия с носителями — это интересно. Раньше у вас такого не было?

Нет. Потому что это, действительно, сложно. Ведь носитель должен не просто говорить на китайском, но и быть педагогом. Общаться с учениками по определенной методологии.

Тут важно сказать один момент. Local Point — это название на английском языке, а китайцы охотнее сотрудничают с компаниями, у которых названия на их родном языке

Вернемся к новому названию.

Решение о смене названия назрело естественным образом.

Итак, нам нужно было название на китайском — масштабное и с добрым смыслом. И чтобы оно подходило как для российских, так и для китайских партнеров.

Муж подружки-китайки, профессор Шанхайского университета, придумал Hànlètōng,

Что это значит?

Haп — символизирует Китай, язык и народ. Le — ассоциируется с радостью, счастьем и позитивными эмоциями. Tong — означает «проходить», «связывать», «объединять».

Таким образом, Hànlètōng — это китайский через радость и увлечение. Познаем язык и культуру через позитив, а не принуждение. Это мечта каждого учащегося и его родителя.

А что будет с LocalPoint?

Для наших учеников и их детей в плане обучения ничего не меняется. Кроме дополнительных возможностей.

В этом году мы много работали над налаживанием связей с китайцами. Это не легко: сами китайцы непростые, геополитическая ситуация тоже. Финансовые возможности центра и учеников ограничены. Поэтому стажировка — наша грандиозная победа.

И это далеко не все: теперь мы расширяемся не только как образовательный проект, но и работаем с бизнесом. В планах авторские туристические поездки. И много чего еще!

Local Point стал частью проекта с международными амбициями. Теперь развиваемся и в России, и в Китае. Принимаем поздравления!

И приветствуем новый бренд:

汉乐通

hànlètōng

Китайский через удовольствие!

КАК ПРОТИВОСТОЯТЬ МАНИПУЛЯЦИЯМ?

В местном отделении «ОПОРЫ РОССИИ» Подольска завершилась серия бизнес-завтраков для предпринимателей, посвященных теме манипуляций в бизнесе. Эти встречи помогли понять, как манипуляции могут влиять на принятие решений, и как можно эффективно им противостоять.

Провел их коуч ICF и бизнес-наставник, член «ОПОРЫ РОССИИ» Подольска Роман Зайцев. С Романом мы обсудили, как манипуляции проявляются в деловых отношениях, и какие методы защиты можно использовать для сохранения контроля над ситуацией.

ЧТО ТАКОЕ МАНИПУЛЯЦИИ В БИЗНЕСЕ?

Манипуляции — это скрытые способы воздействия, при которых вас побуждают принимать решения в интересах другой стороны, зачастую противоречащие вашим собственным целям. В бизнесе манипуляции могут встречаться на переговорах, в продажах, управлении коллективом и в отношениях с партнерами. Они играют на ваших эмоциях, создавая давление, заставляя принимать решения быстро, без должного анализа.

Приведу примеры самых распространенных манипуляций и методов противодействия им.

1. МАНИПУЛЯЦИЯ СТРАХОМ

Манипулятор создает у вас ощущение, что без быстрого принятия решения вы потеряете важную возможность или понесете убытки. Это давление через страх, которое заставляет вас действовать в спешке.

Пример: «Если вы не примете это предложение прямо сейчас, завтра его уже не будет».

Метод противодействия:

Чтобы противостоять такому давлению, важно сохранять спокойствие и попросить время для размышления. Объясните манипулятору, что важно принимать взвешенные решения, а не действовать под давлением. Например, скажите: «Я понимаю важность решения, но мне нужно больше времени, чтобы тщательно его проанализировать». Это позволит выйти из зоны эмоционального воздействия и перевести разговор в конструктивное русло. Важно помнить, что истинно выгодные предложения не требуют немедленного согласия.

2. МАНИПУЛЯЦИЯ ВИННОЙ

Этот прием основан на том, чтобы заставить вас почувствовать ответственность за чужие проблемы или негативные последствия. Вас пытаются убедить, что ваше решение напрямую приведет к ущербу для других.

Пример: «Если вы не согласитесь проdlить срок оплаты, моя компания понесет убытки, и люди останутся без зарплаты».

Метод противодействия:

Необходимо отделить эмоции от фактов. Прежде чем согласиться на невыгодные условия, важно осознать, что последствия не являются вашей ответственностью. Спокойно объясните: «Я понимаю вашу ситуацию, но ответственность за внутренние процессы вашей компании лежит на вас. Давайте рассмотрим другие варианты решения». Это позволит вернуть разговор в рамки рационального обсуждения, а не эмоций.



3. МАНИПУЛЯЦИЯ ЛОЖНЫМ ВЫБОРОМ

Манипулятор искусственно ограничивает вас двумя вариантами, создавая впечатление, что нет других решений. Этот прием заставляет вас думать, что у вас нет гибкости в принятии решения.

Пример: «Вы либо принимаете это предложение сейчас, либо навсегда упускаете шанс работать с нами».

Метод противодействия:

Чтобы избежать манипуляции ложным выбором, важно осознать, что у вас всегда есть больше возможностей, чем предлагает манипулятор. Скажите: «Мне нужно больше информации, чтобы рассмотреть другие возможные решения». Это позволяет выйти из навязанной дилеммы и начать обсуждение альтернатив. Напомните себе, что редкие деловые ситуации сводятся к лишь двум вариантам, и проявите инициативу в поиске других решений.

КАК РАСПОЗНАТЬ И ПРОТИВОСТОЯТЬ МАНИПУЛЯЦИЯМ?

Противодействие манипуляциям требует внимания и навыков. На бизнес-завтраках мы говорили о ключевых признаках манипуляций, таких как создание ложного чувства срочности, давление через эмоции, смещение внимания на второстепенные аспекты и использование стереотипов. Вот несколько универсальных стратегий, которые помогут вам защититься от манипуляций:

ОСТАНОВИТЕСЬ И ПОДУМАЙТЕ — когда чувствуете давление, дайте себе время для анализа ситуации. Не соглашайтесь на решения «срочно и сейчас», если нет необходимости.

ОТДЕЛЯЙТЕ ЭМОЦИИ ОТ ФАКТОВ — манипуляторы часто играют на чувствах. Всегда задавайте себе вопрос: «Это логичное решение или я действую под эмоциональным влиянием?»

ЗАДАВАЙТЕ УТОЧНЯЮЩИЕ ВОПРОСЫ — если вам предлагают два варианта выбора или пытаются ускорить процесс, спросите: «Есть ли другие варианты?» или «Почему именно эти условия?» Это поможет разрушить искусственно созданные ограничения.

Центры «Мой бизнес» запускают программы для заинтересованных в открытии своего дела участников СВО. Ветераны СВО, желающие начать свое дело, могут обратиться в региональные центры «Мой бизнес». Кроме стандартного комплекса инструментов, для них есть специальные программы



БИЗНЕС-СОВЕТЫ

5 МИФОВ О НЕТВОРКИНГЕ

Елена Булатова, член подмосковной «ОПОРЫ РОССИИ», профайлер, тренер/спикер по коммуникациям, организатор делового акселератора по развитию успешного предпринимательства ИГРО-БРАНЧ знает о нетворкинге все! Для наших читателей она развеяла основные мифы на эту тему.

1. НЕТВОРКИНГ ПРЕДНАЗНАЧЕН ТОЛЬКО ДЛЯ ПОИСКА КЛИЕНТОВ.

На нетворкинге происходит знакомство с разными людьми. Кто-то идеален как клиент, кто-то может приводить вам клиентов, кто-то познакомит с кем-то очень важным, кто-то станет для нас идеальным исполнителем в решении давно наболевшей проблемы. Также часто на нетворкингах обретают вдохновляющее окружение, порой превращают знакомства в близкие отношения, например, в дружбу.

2. НА НЕТВОРКИНГАХ ТОЛЬКО ТЕБЕ ПРОДАЮТ, ХОДИТЬ ТУДА НЕТ СМЫСЛА.

Действительно, многие неумелые нетворкеры «насилуют» своими продуктами, мало заботясь о том, актуальны собеседникам они или нет.

Тем не менее, люди устали от агрессивных продаж, и это меняет их же подход в общении на нетворкингах. Они не любят, когда насильно предлагают, и сами перестают так делать, потому что понимают, что это не приятно. И этот факт влияет на тенденцию. Сейчас появляется больше осознанных людей, понимающих, что люди покупают у людей.

Поэтому на нетворкингах не только агрессивные продавцы, есть разные интересные люди, этические, харизматичные, с едиными нам ценностями. За ними точно стоит прогуляться!

3. НЕТВОРКИНГ ТОЛЬКО ДЛЯ КОММУНИКАТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ.

Общению можно научиться. Заводить знакомства, создавать связи — это все приобретаемые навыки. И учиться этому лучше на нетворкинге.

4. НЕТВОРКИНГ — ТРАТА ВРЕМЕНИ. СТОЛЬКО РАЗ ХОДИЛ — НИЧЕГО ТОЛКОВОГО.

Есть несколько причин, почему нетворкинг может быть не очень эффективным.



Во-первых, плохая организация, нет возможности перезнакомиться, хоть и люди есть.

Во-вторых, пришли не целевые люди — с разными ценностями, интересами, потребностями.

В-третьих, посмотреть на себя. Как мы себя ведем, агрессивно навязываем свой товар, проявляем токсичный позитив (скрытую агрессию), не можем наладить контакт и поддержать беседу?

Если ты легкий в общении, интересный собеседник, позитивный, то с таким всем будет приятно общаться. А если посмотреть пункт «2» выше, то каждый человек может быть ценен для разных задач, а не только, чтобы ему продать. Толк всегда есть, там, где собираются люди. Нужно уметь его извлекать и понимать для чего это делать.

5. НЕТВОРКИНГ — ЭТО ТОЛЬКО ДЛЯ ТЕХ, У КОГО ЕСТЬ ПОЛНОЦЕННЫЕ УСЛУГИ И БИЗНЕС. А ЕСЛИ Я ТОЛЬКО УЧУСЬ, НАЧИНАЮ БИЗНЕС, ЧТО МНЕ ТАМ ПРЕДЛАГАТЬ?

Связи и знакомства нужно заводить именно на начальном пути. Помните, я писала выше, что люди идут на людей, и что общению нужно учиться. На это все нужно время, месяцы.

Понравившись как человек, на тебя подпишутся, начнется общение, более глубокое знакомство, возникнет со временем доверие. И когда ты научишься или откроешь бизнес, у тебя уже будет некая теплая аудитория. И кому-то из них потребуются твои услуги, продукты.

Отучившись на кого-то, получив опыт, открыв бизнес, автоматически не становишься гуру коммуникаций. Нужно учиться, тренироваться. Так лучше это делать заранее, а не когда пришло время зарабатывать!

Нетворкинг — это общение людей друг с другом, с целью решения своих задач. Любых жизненных задач!

И исходя из этого определения, нетворкинг может быть где угодно: на утреннике в детском саду, на деловом мероприятии или на День рождения у кого-то из друзей или коллег.

Уметь использовать этот инструмент взаимодействия с людьми — самый бюджетный и сверхэффективный инструмент современного человека. Это умение способно открывать любые двери.

КАК МОЖНО И НУЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ФОТО НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ?

Член Комитета по развитию предпринимательства на цифровых платформах, юрист Анна Захарова дала пошаговую инструкцию о том, как селлерам безопасно и эффективно использовать фото на макетплейсах

Фото является неотъемлемой частью деятельности любого селлера. Как создать запоминающуюся и яркую карточку? Этим вопросом задается каждый селлер при выходе с товаром на маркетплейс. Однако многие забывают про правовую сторону этого процесса, несоблюдение которой может привести к значительным негативным последствиям. В статье автор представляет пошаговую инструкцию, как селлерам безопасно и эффективно использовать фото на макетплейсах.

Создавая инфографику для карточки товара, селлер должен посмотреть на этот вопрос с двух сторон. Во-первых, обезопасить инфографику карточки своего товара от копирования со стороны других лиц. Во-вторых, при создании инфографики не нарушать права третьих лиц на фото. Разберем детально каждую из указанных сторон.

Как защитить фото в карточке товара от копирования?

Создание фотоконтента для карточки товара может осуществляться несколькими способами.

1. Вы вправе самостоятельно сделать фото для карточки. В данном случае важно сохранить исходники фото — исходное фото с информацией об идентифицирующих признаках фото (данными об авторе фото, размере фото, дате и времени фотосъемки, геолокации, фотокамере (наименование, модель, заводской номер, изготовитель)).

2. Если для осуществления фотосъемки Вы привлекаете фотографа и/или модель, необходимо подписать с ними договор, в котором указать, что права на использование фото передаются Вам. В этом случае также важно сохранить у себя исходники фото.

На фото следует разместить водяной знак, который содержит Ваш товарный знак или знак копирайта. Знак копирайта оформляется следующим образом:

символ ©
инициалы и фамилия физического лица, которому принадлежит авторские права, либо наименования юридического лица
год публикации материалов (без слова «год» или сокращения «г.»).

Например: © Иванова А.А., 2024

Для фиксации своих прав на фото рекомендуется использовать сервисы цифрового депонирования, одним из которых является nRIS: <https://nr.is/ru/deposits/>. По результатам депонирования Вам выдается свидетельство.

Как при создании инфографики не нарушить права других лиц на фото?

Если вы решили не проводить фотосессию для создания инфографики карточки, а вместо этого использовать уже имеющиеся фотографии, важно



учесть следующее.

Перед использованием фото необходимо установить его автора и получить от него разрешение на использование фото. Такое разрешение можно оформить следующими способами: заключить с автором фото лицензионный договор или получить согласие на использование фото. Перед получением разрешения важно проверить, действительно ли лицо является автором фото. Для этого автор должен иметь соответствующие подтверждения, которые перечислены в начале данной статьи.

Если фото размещено в интернете, это не означает, что у него нет автора, и фото можно использовать без получения соответствующего разрешения!

Об этом важно помнить, в том числе при использовании стоковых фотографий. Если вы планируете использовать фото с фотостока, внимательно ознакомьтесь с условиями Пользовательского/Лицензионного соглашения.

Что будет, если нарушил права другого лица на фото?

За нарушение прав на фото российское законодательство предусматривает значительные финансовые последствия: правообладатель фото вправе требовать от нарушителя выплаты компенсации в размере до 5 млн. рублей!

Что делать, если мои права на фото нарушили?

В данном случае необходимо зафиксировать факт нарушения и направить нарушителю претензию, в которой обозначить требование прекратить незаконное использование фото и потребовать выплату компенсации. Размер заявляемой компенсации должен быть обоснован. Если нарушитель соглашается с вашими требованиями, важно зафиксировать договоренности в письменной форме посредством подписания соглашения. В том случае, если нарушитель не удовлетворяет в добровольном порядке требования, изложенные в претензии, вы вправе обратиться с иском в суд.

КОНФЛИКТЫ НА РАБОТЕ. ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НА ВАС КРИЧАТ?

Автор: Евгения Черячукина, основатель Академии практической медиации и права, тренер медиаторов, кандидат юридических наук, доцент, член «ОПОРЫ РОССИИ» Московской области

К сожалению, конфликты являются неотъемлемой частью нашей жизни. Они могут возникать в любых сферах: на работе, в семье, в общественных местах. И если не уметь правильно их разрешать, они могут привести к серьезным последствиям.

Сегодня мы поговорим о конфликтах на работе. А именно о конфликтах с элементами открытой агрессии.

Конфликты на работе — это как бушующий шторм, который может разрушить все на своем пути. Конфликт может быть вызван различными факторами, такими как: недопонимание, разногласия в целях, давление сроков или же личные проблемы.

Итак, представьте, что вы пришли на работу, а там вас встречает

работодатель в явно недружелюбном настроении и с порога начинает на вас кричать, упрекать и грозиться увольнением. Часто люди начинают ругаться в ответ и отстаивать свою точку зрения.

Однако не спешите вступать в открытую конфронтацию. Если на вас кричит коллега — работник или работодатель — важно сохранять спокойствие и не отвечать агрессией на агрессию.

Почему вообще люди кричат на работе?

Помните, что крик — это признак того, что человек находится в стрессе или расстроен. Постарайтесь отключить эмоции и не реагировать на провокацию.

Итак, если на вас кричат, соблюдайте следующие рекомендации.

Во-первых, сохраняйте спокой-

ствие. Постарайтесь не принимать крик на свой счет. Помните, что человек, который кричит, может находиться в стрессовом состоянии.

Во-вторых, не отвечайте агрессией. Это только усугубит ситуацию.

Позвольте человеку выговориться, ведь активная фаза агрессии составляет всего 5-7 минут, вам нужно дождаться окончания, а как только человек успокоился, разговаривайте с ним уверенно и спокойно.

После того как буря уляжется, дайте человеку понять, что вы не будете на него нападать.

В-третьих, постарайтесь понять точку зрения человека. Попробуйте поставить себя на его место и понять, что могло спровоцировать его крик.

Например, используйте «Я-сообщения». Вместо того, чтобы об-

винять человека, используйте «Я-сообщения» для выражения своих чувств. Например, вместо того, чтобы сказать: «Ты меня злишь», скажите: «Я злюсь, когда на меня кричат».

В-четвертых, предложите решения. Если возможно, предложите решения проблемы, которая спровоцировала крик.

И, наконец, обратитесь за помощью. Если вы не можете самостоятельно справиться с ситуацией, обратитесь за помощью к коллегам, начальству или специалисту по разрешению конфликтов (медиатору).

В любой ситуации постарайтесь сохранить лицо агрессора. Проявляйте к нему уважение и не пытайтесь его унижить, потому что мы видим только активную фазу конфликта, активную эмоциональную часть. Мы не знаем наверняка, как окружающие воспринимают наши действия слова и поступки.

Во взаимодействии друг с другом нам важно проявлять уважение и понимание. Это означает не навязывать свой жизненный опыт, не додумывать и не домысливать, не придумывать себе иллюзорного человека и не надевать его непонятными качествами, которых у него нет. Если мы будем следовать этим принципам, то сможем избежать обид и ссор.

Для эффективной коммуникации важно правильно формулировать вопросы, уметь слушать друг друга и понимать точку зрения другого человека, четко формулировать свои мысли и работать с фактами, контролировать свои эмоции и не допускать агрессивного поведения.

Для этого необходимо научиться вовремя и правильно выводить негативные гормоны, которые накапливаются в нашем организме. Важно также уметь правильно отдыхать.

Следуя этим советам, мы можем улучшить нашу коммуникацию, предотвращать конфликты и строить более гармоничные отношения с окружающими.

Самозанятые смогут поучаствовать в эксперименте с электронным документооборотом (ЭДО), сообщили в Федеральной налоговой службе (ФНС). В ведомстве пояснили, что к участию в нем на добровольной основе приглашаются те самозанятые граждане, которые сотрудничают с организациями и индивидуальными предпринимателями



ОПОРА РОССИИ

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Крупнейшее в стране бизнес-объединение

Вступая в ряды «ОПОРЫ», вы:

Станете частью большого сообщества единомышленников

Можете участвовать в выработке принципиальных решений в предпринимательской сфере

Получите правовую защиту

Будете в информационном потоке

Найдете деловых партнеров во всех регионах России



Если вы:

- ✓ Целеустремленный и активный человек
- ✓ Любите свой бизнес и хотите, чтобы он развивался и масштабировался
- ✓ Думаете, где найти дополнительный рынок сбыта и бизнес-партнеров
- ✓ Хотите бесплатно использовать инструменты продвижения через общественную организацию
- ✓ Мечтаете обрести новых друзей и стать частью большого дружного коллектива



Наши цели:

- Создание благоприятной бизнес-среды
- Увеличение доли МСБ в российской экономике
- Развитие российского предпринимательства
- Создание и развитие сообщества предпринимателей
- Создание при организации общественного института развития для МСП

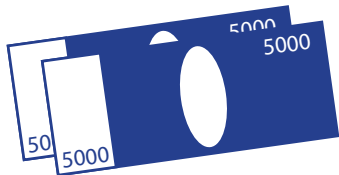


Как вступить в «ОПОРУ РОССИИ»?

- ✓ Заполните электронную анкету на сайте www.opora.ru и с вами свяжутся!

Сколько составляет членский взнос?

10 тысяч рублей в год



Как нас найти?

Подмосковное отделение «ОПОРЫ РОССИИ»

находится по адресу:

Московская обл., г. Щёлково, ул. Заводская, д.15.

Наш сайт: www.oporamo.ru

Мы в соцсетях:

- Оporamo
- Oporamosobl
- +7 (495) 644-25-44, +7-968-942-38-84

КАЛЕНДАРЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

ЕЖЕГОДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ФОРУМ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ ФОНО ПРОЙДЕТ В МОСКВЕ

17 октября в Общественной Палате Российской Федерации состоится ежегодный форум, который вновь соберет представителей частного образования, Правительства Российской Федерации, профильных министерств, общественных объединений, специалистов в области образования, спикеров, педагогов и экспертов из разных регионов страны

В этом году Федеральный Форум Общественного Негосударственного Образования расширил свои масштабы. В рамках регионального этапа Форумы состоялись в Московской области, Смоленске, Краснодаре. В ближайших планах подключение еще нескольких регионов к единой повестке и проблематике развития частного образования в России.

Форум открывает двери для возможности обменяться опытом, обсудить актуальные повестки и создать партнерские связи в сфере частного образования.

На секциях Форума будут рассмотрены следующие вопросы:

- совершенствование системы кредитования некоммерческих образовательных организаций от банков;
- адаптация требований Роспотребнадзора для лицензирования малочисленных образовательных учреждений;
- снижение налоговых ставок для частных образовательных учреждений;
- роль частного образования в целях национальной стратегии развития по раскрытию творческого потенциала и талантов у детей и подростков;
- развитие частного образования в сфере креативных индустрий;



— повышения уровня осознанности и креативного подхода в различных направлениях частного обучения;

— специальные вопросы школьного, дошкольного, дополнительного образования, а также вопросы развития нравственных и ценностных ориентиров детей и подростков в частных образовательных организациях.

Также на Форуме эксперты образовательной сферы поднимут вопросы кадровых потребностей, прогрессивных методик обучения и поделятся успешными практиками сферы образования различных регионов России.

Гостей Форума приглашают принять участие в тематических секциях на темы школьного, дошкольного, дополнительного, инклюзивного образования и образования в сфере креативных индустрий.

Мероприятие будет актуально для

владельцев и руководителей частных образовательных учреждений и учебных центров, руководителей некоммерческих образовательных организаций и объединений, стратегическим партнерам учебных центров, а также тем, кто только планирует войти в образовательный бизнес.

Участие в Форуме бесплатно!

Форум пройдет в онлайн и офлайн формате. Необходима регистрация на официальном сайте мероприятия — <https://фоно.рус>.

Организатор Форума: Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» при поддержке Государственной Думы Российской Федерации, Министерства просвещения Российской Федерации, Общественной палаты Российской Федерации, Роспотребнадзора Российской Федерации.

ПРИГЛАШАЕМ НА СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ ФОРУМ

«ОПОРА РОССИИ» Московской области выступает информационным партнером крупнейшего в России юридического события в сфере строительства, которое пройдет 3 октября 2024 года на площадке Международного мультимедийного пресс-центра Медиагруппы «Россия сегодня»

Организаторы события ожидают принять **свыше 300 делегатов**, среди которых представители органов государственной и муниципальной власти, научных и образовательных учреждений, профессиональных сообществ и профильных экспертных организаций, владельцы и руководители бизнеса, корпоративные юристы и юридические консультанты, а также средства массовой информации.

В рамках Форума запланировано выступление **более 50 спикеров**, в число которых войдут представители Госдумы и Минстроя, крупного государственного и частного бизнеса — инвесторы, кредиторы, инфраструктурные игроки, консультанты и девелоперы, а именно: НОСТРОЙ, ГК Самолет, ЭТАЛОН, ПИК, ГК СПЕКТРУМ, АО ДСК АВТОБАН, ПАО МТС, X5 Group Транснефть, Газпромнефть, ПАО ГМК Норильский никель, НИУ ВШЭ, НИУ МГСУ и другие авторитетные эксперты и лидеры мнений.

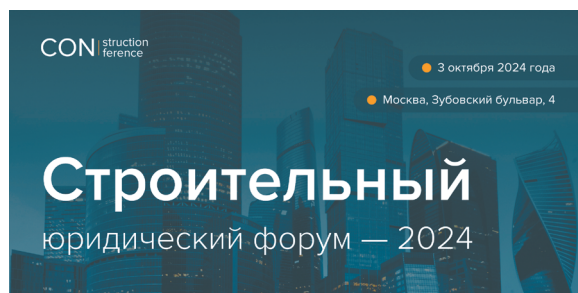
Участие в Форуме подтвердили:

- ✓ **Сергей Пахомов**, Председатель Комитета по строительству и ЖКХ Госдумы
- ✓ **Олег Сперанский**, Директор юридического департамента Минстроя России
- ✓ **Антон Мороз**, вице-президент НОСТРОЙ
- ✓ **Марк Геллер**, Председатель Комитета по строительству, член Президиума Правления «ОПОРЫ РОССИИ»
- ✓ **Дмитрий Шестаков**, д.ю.н., DBA, профессор ВШЮА НИУ ВШЭ
- ✓ **Владимир Иванов**, управляющий партнер ГК СПЕКТРУМ
- ✓ **Игорь Кашеев**, вице-президент Группы ЭТАЛОН
- ✓ **Дмитрий Дубенецкий**, заместитель генерального директора по правовым вопросам ГК ПИК

В рамках деловой программы Форума будут рассмотрены критически важные вопросы современного строительного права, новейшие практики юридического менеджмента, актуальные аспекты разрешения сложных строительных споров, структурирования строительных контрактов, управления инвестиционными проектами, разбор юридических рисков и особенностей банкротства строительных компаний, а также анализ текущего состояния строительной отрасли и перспектив ее развития.

В фокусе внимания:

- Гармонизация интересов государства и бизнеса в стро-



ительстве: регуляторные барьеры и пути их преодоления;

- Тренды юридического менеджмента в строительстве: как современные практики влияют на трансформацию отрасли;
- Управление юридическими рисками: современные системы и подходы;
- Эффективные стратегии разрешения судебных споров при реализации инвестиционно-строительных проектов;
- Управление строительными проектами и контрактами;
- Комплексное развитие территорий, как фактор развития отрасли;
- Налоговые риски строительной отрасли;
- Банкротство предприятий строительной отрасли: центральные проблемные вопросы, защита топ-менеджмента и собственников в делах о банкротстве;
- Институт медиации в строительстве и др.

Уникальность Форума заключается в том, что он представляет собой эклектику взглядов на строительную отрасль через призму современного бизнеса, менеджмента и права. Участники обсудят ключевые вызовы и перспективы, стоящие перед строительной отраслью, не только с точки зрения корпоративных юристов и юридического консалтинга, но и со стороны руководства и собственников крупных компаний.

Организаторы считают, что созданная на базе ежегодного события дискуссионная площадка должна стать ядром экспертного сообщества, способного генерировать новые возможности для индустрии.

Более подробная информация на сайте Форума: <https://constructionconf.ru/>



«ОПОРА РОССИИ
в Подмосковье»
www.oporamo.ru

Зарегистрирована в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Московской и Московской области. Свидетельство о регистрации СМИ: ПИ №ТУ50-130 от 25.11.08 г. Тираж 1 500 экз. Отпечатано в ООО «ТМ-ПРИНТ», г. Москва ул. Вятская д.49 стр.1, телефон (495) 974-64-92. Заказ №. Время подписания в печать по графику и фактически 27.09.2024 в 12.00. Дата выхода в свет: 29.09.2024

Распространяется бесплатно по местным отделениям «ОПОРЫ РОССИИ» в Московской области, всем администрациям поселений Московской области и государственным службам. Авторы несут ответственность за содержание объявлений и материалов, передаваемых для публикации в редакцию. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов. R - печатается на правах рекламы. Распространяется бесплатно.

Учредитель: МОО ООО «ОПОРА РОССИИ». Председатель: Корочкин В. Л. Главный редактор: Косицына А. А. Дизайн и верстка: Банк И. Н. Адрес редакции и издателя: 141100, Московская обл., г. Щелково, ул. Заводская, д. 15. Тел.: 8(495)644-25-44 e-mail: opora-mo@mail.ru

