



СВОЙ БИЗНЕС: ГЛАВНОЕ – НАЧАТЬ

УСПЕХА ДОСТИГАЮТ НЕ ТЕОРЕТИКИ, А ПРАКТИКИ: ОБ ЭТОМ КРАСНОРЕЧИВО СВИДЕТЕЛЬСТВУЮТ ВСЕ ПЕРИПЕТИИ РУССКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ИМЕННО ЭТОТ ТЕЗИС ПОДТВЕРЖДАЕТ 30-ЛЕТНЯЯ НОВЕЙШАЯ ИСТОРИЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА – БОЛЬШОГО, СРЕДНЕГО И МАЛОГО



ЧАЩЕ ВСЕГО ЗА РУБЕЖ ПОСТАВЛЯЕТСЯ ПРОДУКЦИЯ: металлопродукция, химические товары, продовольствие и продукция машиностроения

Предприятие вольноотпущенного Петра Смирнова началось в 1860-м с небольшой винной лавки в Москве на Пятницкой улице, а империя колониальных товаров Петра Елисеева – в ранних 1880-х с ящика апельсин, купленного по сходной цене и перепроданного с лотка. И таких историй в дореволюционной России – десятки.

Да, в советскую эпоху само слово «предпринимательство», не говоря уже о любом бизнесе было под запретом. Но не успели мы оглянуться, а уже после подписания 24 декабря 1991 года закона «О собственности в РСФСР», ознаменовавшего переход к рыночной экономике, прошло ровно 30 лет. Можно, конечно, вспомнить перестроечные стартапы по торговле медным проводом и поставкам закупленной в Европе оргтехники, многие из которых канули в лету. Но ведь некоторые остались на плаву и развились в крупнейшие компании.

Нынешняя ситуация – хороший шанс для первого шага. Российская экономика, опираясь на мировые тенденции, делает ставку на малое и среднее предпринимательство. Цель национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» – стимулировать бизнес на всех этапах его развития: от стартовой идеи до расширения. Начиная с самозанятых, для которых введено льготное налогообложение и кредитование, а также упрощена отчетность, и заканчивая всесторонней поддержкой компаний, которые чувствуют себя достаточно уверенно, чтобы выйти на международные рынки. Сегодня регистрация самозанятых – дело нескольких кликов: свой бизнес можно открыть, не вставая с дивана. Также в стране специально созданы более 250 центров «Мой бизнес», главной задачей которых является помощь потенциальным и действующим предпринимателям в открытии и ведении своего дела.

Для компаний, которые уже подросли и готовы выходить на международный уровень, создана цифровая платформа «Мой экспорт», где потенциальные и действующие экспортеры могут получить консультирование по вопросам логистики, таможенному оформлению и правовым аспектам онлайн 24/7. Продавать продукцию по всему миру помогает национальный проект «Международная кооперация и экспорт».

Но если серьезно, нельзя вечно ждать подходящего момента – нужно просто создать его. Особенно если помнить: везет тем, кто к этому тщательно готовится. А тем более тем, кто заручился надежной поддержкой. Вот две истории, героями которых стали успешные стартаперы нового поколения.



Анна Корнева, шоколатье, самозанятая (Майкоп)

«Больше года я – молодая мама и предприниматель. Благодаря новой возможности налогообложения я зарегистрировалась как самозанятая – развиваю свое дело. Шоколад делаю только натуральный, все ингредиенты соединяю сама, подбираю рецептуры, покупаю оборудование. Я поставляю свою продукцию в несколько кофеен и магазины натуральных продуктов. Уже в который раз благодарна цен-

тру «Мой бизнес» за возможность узнавать что-то новое. В этом году я приняла участие в образовательных программах «Мама-предприниматель» и «Женский бизнес», мне разработали сайт и бизнес-план. Планирую стать ИП и обратиться в «Мой Бизнес» за сертификацией. Моя цель – выход на маркетплейсы, в том числе и зарубежные».



«Компания за последние годы сделала почти невозможное: наши сервисные роботы оказались и совершеннее, и дешевле азиатских. Сейчас поставляем продукцию в 36 стран мира и не собираемся на этом останавливаться. Первого робота собрали с друзьями в 2013 году, спустя два года открыли компанию Promobot – и выпустили машину V1. Сразу же нашлись первые покупатели из Казахстана и Чехии. Основные наши конкуренты – из Китая и Японии, Европы и США. Азиаты сразу стали запускать сборку больших партий в расчете на быстрый успех. Но роботы – не телевизоры, не самая понятная продукция, поэтому раскупалась она крайне медленно. Promobot пошел другим путем: мы собирали роботов незначи-

ми партиями, и стали быстро обгонять конкурентов не только по качеству, но и по цене. Сегодня сервисные роботы востребованы в ретейле, развлекательных и бизнес-центрах, банках, отелях. Promobot изначально создавался с прицелом на экспорт. Мы активно участвуем в международных выставках, а помогает нам нацпроект «Международная кооперация и экспорт». Благодаря ему Российский экспортный центр организует пространство на крупных площадках, помогает с переводом буклетов и документации. Нам остается только привезти роботов».



Олег Кивокурцев, основатель компании Promobot (Пермь)

Timeline of Russian business history from 1804 to 1917, including figures like S.N. Abricosov and Alexander II.

Timeline of modern Russian business from 1993-94 to 2018, including the introduction of self-employed status and the 'My Business' platform.

Timeline of the 'National Projects' initiative, highlighting the 'My Export' platform and the 'My Business' centers.

УЗНАЙ БОЛЬШЕ О НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ И ПОДДЕРЖКЕ БИЗНЕСА НА НАЦИОНАЛЬНЫЕПРОЕКТЫ.РФ



РЕКЛАМА

ЗАКОН