



ОПОРА РОССИИ

В ПОДМОСКОВЬЕ

www.oporamo.ru

№126

Газета Московского областного отделения Общероссийской общественной организации
малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»

июль-сентябрь 2026 года
Дата входа в свет: 20.09.2026 г.

ГЛАВНОЕ

САХАЛИН—ТОЧКА РОСТА ДЛЯ БИЗНЕСА: ГЛАВНЫЕ ИТОГИ СЪЕЗДА ЛИДЕРОВ «ОПОРЫ РОССИИ»

В Южно Сахалинске прошёл Съезд лидеров «ОПОРЫ РОССИИ» и Ассоциации «НП«ОПОРА», собравший предпринимателей из 60 регионов России. Подмосковную «ОПОРУ РОССИИ» представляла большая делегация, состоящая более чем из 20 представителей во главе с председателем Московского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Владиславом Корочкиным

Масштабное событие стало площадкой для диалога бизнеса, власти и международных партнёров — в том числе делегаций из Китая. Ключевым вектором программы стало развитие технологий и новых возможностей для МСП.

Среди других важных треков — электронная торговля и поддержка локальных брендов, инвестиционная привлекательность региона, защита прав предпринимателей и доступ к финансированию для работы с госзаказом. В2В сессия дала бизнесу практическую возможность для прямого партнёрства: в частности, она стала площадкой для знакомства российских компаний с представителями китайского бизнеса.

Член Совета, председатель Комиссии по сельскому хозяйству Оксана Пивень приняла участие в сессии «Будущее сельских территорий: инструменты развития и пути реализации», где выступила с докладом «Устойчивое развитие сельских территорий в условиях цифровой трансформации».

«Внедрение единой системы цифровизации села (от контроля техники до анализа посевов) только в рамках страны может дать минимальный рост прибыли сельскохозяйственного направления на 15%», — подытожила своё выступление Оксана.

В рамках сессии участники обсудили современные инструменты развития сельских территорий, ис-



пользование беспилотных технологий в сельском хозяйстве, перспективы агротуризма, а также перспективные ниши агробизнеса и переработку.

Модератором сессии выступил вице-президент «ОПОРЫ РОССИИ», координатор по Сибирскому и Дальневосточному федеральным округам Сергей Соколов, в сессии также приняли участие министр сельского хозяйства и торговли Сахалинской области Инна Павленко, руководство

АО «Россельхозбанк», а также предприниматели Сахалинской области и других регионов: сельхозкооператоры, предприниматели в сфере агротуризма, экспортёры.

Сахалин — уникальное место слияния дикой природы, где сохранились гигантские леса, вулканы и наследие японской культуры.

Предприниматели приняли участие в Международном форуме беспилотников (БАС) «Крылья Сахалина-2026», побывали на пикнике в «Патисон парке», посетили визитную карточку острова маяк Анива, насладились морскими деликатесами на озере Буссе, побывали на мысе Великан и мысе Птичий, в бухте Тихая и на горнолыжном курорте «Горный воздух».

«Мероприятия такого уровня привлекают вни-

ТЕМА НОМЕРА:
БУДНИ «ОПОРЫ» ПОДМОСКОВЬЯ

СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ:

ЧЕМ ЖИВЕТ «ОПОРА» ПОДОЛЬСКА?

Продолжаем знакомство с местными отделениями «ОПОРЫ РОССИИ»

СТР. 2

ПАМЯТКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Полезные материалы об управленческом учете и таможенном контроле

СТР. 5

БИЗНЕС-ВИЗИТЫ НА ПОДМОСКОВНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Как члены «ОПОРЫ РОССИИ» налаживают партнерские связи через промышленный туризм

СТР. 6

ЧАТ-БОТ В МАРКЕТИНГЕ: СПАСЕНИЕ ИЛИ ИЛЛЮЗИЯ?

Разбираемся с экспертом

СТР. 7

В ПОДМОСКОВЬЕ ФОРМИРУЕТСЯ НОВАЯ МОДЕЛЬ РОССИЙСКО-КИТАЙСКОГО ПРОМЫШЛЕННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Сегодня российская экономика переживает непростой период. На предпринимательскую среду одновременно влияют последствия геополитических изменений, перестройка внешнеэкономических связей, рост издержек, дефицит кадров и изменение условий ведения бизнеса

В этих условиях бизнес всё чаще оказывается перед выбором: ограничиться борьбой за сохранение достигнутых позиций или искать новые точки роста. Именно поэтому международная кооперация с Китаем сегодня воспринимается многими российскими предпринимателями не просто как возможность расширить круг деловых контактов, а как реальный шанс сохранить конкурентоспособность, освоить современные технологии, привлечь инвестиции, локализовать производство и выйти на новый уровень развития.

Однако меняется и сама философия международного сотрудничества. Если ещё недавно основной интерес был сосредоточен на поставках товаров и оборудовании, то сегодня всё большее значение приобретают создание производств, трансфер технологий, подготовка инженерных кадров и развитие долгосрочной промышленной кооперации.

Встреча предпринимателей России и Китая, состоявшаяся в Московской области, оказалась особенно своевременной. Местом проведения встречи стал культурно-выставочный центр «ВОЛИН ЭКСПО» в Одинцовском городском округе Московской области, которым руководит председатель Комиссии по автотехобслуживанию подмосковной «ОПОРЫ РОССИИ», заместитель председателя Комитета «ОПОРЫ РОССИИ» по автобизнесу Ольга Селезнёва.

Организатором выступило Одинцовское отделение Московской области «ОПОРЫ РОССИИ», объединившее предпринимателей, руководителей предприятий, представителей органов власти, общественных организаций и институтов развития Московской области.

НАСТУПАЕТ ВРЕМЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

Практически каждый из выступавших говорил о разных отраслях, но все пришли к одному выводу: эпоха простых торговых отношений постепенно завершается. Мировая конкуренция всё чаще строится вокруг способности государств совместно разрабатывать технологии, создавать производства и формировать собственные инженерные школы.

В условиях глобальной трансформации именно промышленная кооперация становится основой долгосрочного экономического развития. Поэтому главным вопросом встречи стало не увеличение объёмов торговли, а создание постоянно действующей Международной платформы сотрудничества предпринимателей России и Китая — пространства, где рождаются не сделки, а совместные проекты.

ОДНОЙ ИЗ ЦЕНТРАЛЬНЫХ ТЕМ ДИСКУССИИ СТАЛА ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Однако участники встречи предложили гораздо более глубокое понима-



ние этого процесса. Локализация — это не механический перенос производственной линии из одной страны в другую. Это формирование собственной инженерной культуры, развитие отечественных компетенций, появление новых технологических цепочек, подготовка специалистов, способных не только обслуживать современное оборудование, но и создавать собственные инженерные решения.

«Наступает время совместного проектирования, совместного производства и совместной ответственности за результат». За этой формулой скрывается новая философия международного сотрудничества, в которой каждая сторона становится полноценным участником создания добавленной стоимости.

Особое внимание было уделено кадровому вопросу.

Современная промышленность требует специалистов совершенно нового уровня — инженеров, технологов, программистов, специалистов по автоматизации, робототехнике и искусственному интеллекту.

Именно система образования становится сегодня основой промышленного развития. Без современных колледжей, университетов, корпоративных учебных центров и института наставничества невозможно говорить ни о локализации технологий, ни о технологическом лидерстве. Не случайно в ходе встречи обсуждались проекты взаимодействия предприятий с образовательными организациями и создание единой экосистемы подготовки инженерных кадров. В данном случае опыт технического центра «ВОЛИН» является ярким примером, который за 8 лет прошел путь от проблемы дефицита молодых кадров

до построения собственной авторской методики, признанной на государственном уровне. Сегодня «ВОЛИН» — это уже не просто предприятие, а модель будущей отрасли, где производство, образование, наука и международное сотрудничество становятся элементами единой системы.

Пожалуй, самой неожиданной и одновременно самой важной мыслью встречи стало понимание того, что успешное международное сотрудничество невозможно построить исключительно на экономических расчётах. Оно начинается с доверия, где существует взаимное уважение. Поэтому развитие культуры международного делового общения становится сегодня не менее важной задачей, чем развитие промышленности.

Во время встречи было принято решение о формировании рабочей группы по созданию Российско-Китайского индустриального клуба «ВОЛИН», подготовке международного форума, организации регулярных бизнес-миссий и запуске новых совместных инвестиционных проектов на территории Московской области.

Встреча в Московской области стала не просто деловым мероприятием. Она стала символом перехода к новой модели сотрудничества, в которой Россия и Китай выступают не как продавец и покупатель, а как стратегические партнёры, совместно создающие промышленность XXI века.



ЕСТЬ МНЕНИЕ

От редакции: Друзья! Собрали на этой странице материалы от нашего Подольского отделения «ОПОРЫ РОССИИ»

ПОДОЛЬСК — ГОРОД ЛЮДЕЙ ДЕЛА

В этом году Подольск отмечает 245-летие. За два с половиной века он прошёл путь от небольшого уездного города до одного из крупнейших промышленных и деловых центров Подмосковья. И во все времена его развитие было связано с людьми дела — теми, кто создавал предприятия, рабочие места, новые продукты и своим трудом двигал город вперёд.

Сегодня эту историю продолжают предприниматели Подольска.

Подольское отделение «ОПОРЫ РОССИИ» объединяет уже более 80 предпринимателей из самых разных сфер: производства, строительства, торговли, образования, медицины, индустрии красоты и гостеприимства, консалтинга и услуг

Среди наших участников — семейные предприятия с многолетней историей, производственные компании, которые представляют Подольск на международных рынках, и молодые проекты, которые только начинают свой путь. Но всех объединяет одно — желание не просто развивать соб-



ственный бизнес, а быть частью жизни города.

Для нас предпринимательское сообщество — это прежде всего люди и связи между ними. Поэтому мы создаём пространство, где можно познакомиться, обмениваться опытом, находить партнёров, получать поддержку и вместе реализовывать новые идеи. Проводим деловые встречи, образовательные и благотворительные проекты, объединяем предпринимателей на крупных городских мероприятиях.

Результат этой работы получает признание на уровне региона: два

года подряд Подольское отделение становится самым активным местным отделением «ОПОРЫ РОССИИ» в Московской области.

Но главная наша ценность — не награды и не количество мероприятий. Это сильное сообщество предпринимателей, которым безразлично, каким будет Подольск завтра.

В год 245-летия города особенно хочется сказать: мы гордимся Подольском, гордимся его предпринимателями и хотим вместе создавать следующую страницу его истории.

С юбилеем, любимый город!

ПРЕДСТАВИТЕЛЬ «ОПОРЫ РОССИИ» ПОДМОСКОВЬЯ ОТКРЫЛ В ПОДОЛЬСКЕ «ШКОЛУ ДРОНОВ»

В городском округе Подольск открылась спортивно-техническая «Школа дронов». Секции будут работать на базе государственных школ — ребёнок сможет осваивать современные технологии в привычной и удобной образовательной среде

«Сегодня дети много времени проводят со смартфонами и компьютерными играми, но чаще остаются только потребителями цифрового контента. Родителей беспокоит, что ребёнку сложно надолго сосредоточиться, довести дело до конца, найти полезное увлечение и понять, какая профессия может заинтересовать его в будущем. «Школа дронов» помогает превратить интерес к гаджетам в реальные навыки. На занятиях дети учатся управлять FPV-дронами, тренируются в профессиональном симуляторе, проходят трассы с препятствиями, изучают устройство беспилотной техники, основы электроники и пайки, собирают и настраивают собственные аппараты. Подготовленные ученики смогут участвовать в городских и всероссийских соревнованиях», — рассказал член «ОПОРЫ РОССИИ» Подольска Алексей Евсенин.

Предприниматель добавляет: обучение построено от простого к сложному. Сначала ребёнок осваивает пульт и безопасно тренируется в симуляторе. Затем переходит к настоящим полётам: учится взлетать, садиться, проходить



ворота и управлять дроном на трассе. Следующий этап — инженерная подготовка, сборка, настройка и обслуживание техники.

Почему это важно? Управление дроном требует высокой концентрации и точности. Ребёнок сразу видит результат каждого действия, учится анализировать ошибки, сохранять спокойствие и пробовать снова. Занятия развивают реакцию, координацию, пространственное и стратегическое мышление, техническую грамотность, самостоятельность и ответственность. А маленькие победы — первый взлёт, первая пройденная трасса, первый собранный аппарат — укрепляют уверенность в собственных силах.

ЦИФРОВОЙ КОЧЕВНИК С ПЕЧАТЬЮ ИП: КАК ЛЕГАЛЬНО УПРАВЛЯТЬ БИЗНЕСОМ ИЗ ПУТЕШЕСТВИЯ

Авторский материал председателя Комиссии по туризму «ОПОРЫ РОССИИ» Московской области Ольги Дейникиной

Всё больше предпринимателей совмещают ведение бизнеса с длительными поездками. Формат digital nomad даёт свободу, но требует внимания к юридическим и техническим деталям. Разберём ключевые моменты, которые помогут избежать налоговых доначислений и блокировок.

НАЛОГОВОЕ РЕЗИДЕНТСТВО И РЕЖИМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Правило 183 дней: в России статус определяют по итогам календарного года, а в некоторых странах (например, в Грузии) — за любые 12 месяцев подряд. Если вы проводите в России меньше этого срока, то утрачиваете налоговое резидентство РФ.

Налоговые органы могут учитывать также «центр жизненных интересов»: где семья, недвижимость, основные деловые связи, откуда фактически управляется бизнес. В спорных ситуациях этот фактор дополнительно оценивают, особенно если в стране пребывания действуют свои правила определения резидентства.

ЧТО МЕНЯЕТСЯ В НАЛОГАХ

ОСН. При утрате резидентства ставка НДФЛ с российских доходов вырастает с 13–22% до 30%, исчезает право на налоговые вычеты (риск 30% возникает именно при российских источниках дохода, когда вы нерезидент).

Спецрежимы (УСН, патент, НПД). Сам по себе статус нерезидента обычно не влияет на налог. Но налоговая может проверить, где реально оказываются услуги и находятся клиенты. Если деятельность полностью «переехала» за границу, применение режима могут поставить под сомнение. Перед длительной поездкой обязательно обсудите ситуацию с бухгалтером: возможно, потребуются скорректировать договоры или учёт. Например, при работе из Грузии: если вы резидент этой страны, местный налог потенциально может возникнуть на доход от российских клиентов — здесь критически важно проверить действующее СИДН и задокументировать уплату налога в РФ для возможного зачёта.

СОГЛАШЕНИЯ ОБ ИЗБЕЖАНИИ ДВОЙНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ (СИДН)

Проверьте, действует ли между Россией и страной вашего пребывания соглашение об избежании двойного налогообложения. Оно помогает не платить налог с одного и того же дохода дважды. Но важно:

- изучить, как в соглашении классифицируется ваш доход (например, «доходы от предпринимательской деятельности» или «иные доходы») и нет ли исключений;
- для получения льготы подтвердить статус налогового резидента одной из стран и доказать, что вы — фактический получатель дохода;
- помнить, что некоторые соглашения действуют с оговорками или частично приостановлены.

Перед поездкой проверьте актуальный статус соглашения с конкретной страной — некоторые договоры приостановлены или денонсированы, и автоматического зачёта налога не будет.

Важно: если налоговая сочтёт, что центр управления бизнесом фактически в РФ (решения принимают локальные сотрудники, клиенты российские), статус «только владельца» может не сработать. Относится только к ООО.

К ИП неприменимо: ИП — это сам человек, никакого «владельца» отдельно от бизнеса нет.

АДРЕС В ЕГРИП

Адрес в ЕГРИП нужен для официальной корреспонденции (письма от ФНС), хотя для повседневного контроля удобнее личный кабинет налогоплательщика. Если вы живёте за границей, письма могут не прийти. При подтверждённой недостоверности адреса налоговая сначала направляет требование актуализировать адрес. Если его проигнорировать, возможна процедура исключения из ЕГРИП. Поэтому лучше либо оформить смену адреса в ЕГРИП (например, на адрес доверенного лица в РФ), либо организовать получение почты через представителя. Электронная подпись и доверенности. Для удалённого управления бизнесом (отчётность, ЭДО,

торги) нужна квалифицированная электронная подпись (КЭП). С июля 2026 года действует эксперимент (Постановление № 752): в ряде стран (Армения, Турция, ОАЭ, Казахстан и др.) КЭП можно получить при личном присутствии в специальных точках.

С июля 2026 года действует эксперимент: первичное получение КЭП возможно при личном присутствии в специальных точках в ряде стран, но продление действующей подписи остаётся дистанционным.

Условия эксперимента могут меняться, а список точек обслуживания — обновляться: актуальную информацию проверяйте на сайте ФНС. Для передачи полномочий сотрудникам используйте машиночитаемую доверенность (МЧД).

Она удобна для ЭДО и отчётности, но заранее уточняйте требования банков и ключевых контрагентов: некоторые по-прежнему требуют бумажную нотариальную доверенность, даже если технически готовы работать с МЧД.

ДОСТУП К БАНКАМ И СЕРВИСАМ

Проблемы при работе из-за рубежа чаще возникают не из-за отсутствия российского IP, а из-за гео-ограничений и дополнительной аутентификации. Поэтому:

- ещё до вылета протестируйте вход в банк с иностранного IP;
- оформите отдельную сим-карту или eSIM для банковских SMS;
- предупредите банк о поездке и уточните лимиты дистанционного обслуживания;
- регулярно отслеживайте изменения в правилах дистанционного обслуживания — банки могут менять их без отдельного уведомления;
- оставьте в России доверенное лицо для приёма корреспонденции и экстренных звонков.

Протестируйте вход в банк с иностранного IP до поездки: некоторые сервисы жёстко блокируют транзакции с зарубежных адресов. Также заранее уточните в банке лимиты на операции за рубежом и возможность дополнительной аутентификации.

ВАЛЮТНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Раздел, о котором забывают чаще всего, а штрафы здесь доходят до 100% суммы операции. Гражданин России остаётся валютным резидентом всегда, но объём обязанностей зависит от срока пребывания за границей: если в календарном году вы находились за рубежом менее 183 дней — вы обязаны уведомлять ФНС об открытии и закрытии зарубежных счетов, ежегодно сдавать отчёты о движении средств по ним, а зачислять на такие счета можно только ограниченный перечень поступлений; если 183 дня и более — действует упрощённый режим: уведомления и отчёты не требуются, ограничения на зачисление снимаются. Помните, что расчёты в валюте между российскими резидентами запрещены, а выручку от российских клиентов ИП получает на счета в уполномоченных российских банках.

ВЫБОР НАПРАВЛЕНИЯ

При выборе страны учитывайте не только инфраструктуру для удалённой работы, но и разницу во времени с командой (комфортно до 3–4 часов), а также визовые и налоговые правила — они регулярно меняются, поэтому проверяйте актуальную информацию на официальных ресурсах. Среди популярных направлений — Турция, Грузия, Армения, Казахстан, ОАЭ, Сербия, но это лишь примеры, а не руководство к действию. Итог: Формат «работа + путешествие» реален и легален, если подойти системно: заранее разобраться с налоговыми вопросами, настроить инструменты для удалённой работы, продумать логистику документов и предупредить финансовые организации. Перед длительной остановкой в стране изучите её локальные правила для иностранных предпринимателей — некоторые государства вводят ограничения для нерезидентов. Помимо юридических нюансов, для устойчивого формата важно развивать навыки удалённого заработка и понимать спрос на международном рынке. Если ситуация сложная (смешанные источники дохода, партнёрства за рубежом), имеет смысл привлечь налогового консультанта и IT-безопасника.



@Oporamosobl



СОВЕТ «ОПОРЫ»

«ОПОРА РОССИИ» ПОДМОСКОВЬЯ АНОНСИРОВАЛА СЕРИЮ КЛЮЧЕВЫХ СОБЫТИЙ

В подмосковном Щелково состоялось заседание совета Московского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ». Основным пунктом повестки стало обсуждение предстоящего Съезда лидеров «ОПОРЫ РОССИИ», запланированного на 13-15 октября 2026 года

Напомним, Съезд лидеров это масштабное мероприятие, организованное «ОПОРОЙ РОССИИ», которое проходит в разных регионах нашей страны. В рамках Съезда предприниматели знакомятся с промышленным, экономическим, туристическим потенциалом региона, обсуждают актуальные вопросы развития предпринимательства, знакомятся с коллегами из других региональных отделений.

Важным решением Совета стало создание новой структуры. В «ОПОРЕ» Подмосковья открылась Комиссия по развитию индустрии красоты, а председателем назначена Елена Кострикина, которая будет курировать развитие данной отрасли в регионе.

Также кадровые перестановки произошли в Комиссии по образованию. Ее возглавила предприниматель, бизнес-наставник в сфере образования, основатель детских садов «Спарта» Олеся Безобразова.

Светлана Налепова, председатель «ОПОРЫ РОССИИ» в Одинцово рассказала о подготовке межмуниципального форума «От диалога к совместным решениям». Мероприятие состоится 8 октября 2026



года в выставочном комплексе «Волин ЭКСПО» и пройдет совместно с Аппаратом Уполномоченного по защите прав предпринимателей Московской области.

Особое внимание участники заседания уделили вопросам цифровизации бизнеса. В декабре 2026 года планируется проведение конференции ИИ 360, направленной на внедрение современных технологий в предпринимательскую деятельность.

В рамках подведения итогов работы коллеги также обсудили результаты реализации федеральной программы «СВОЙ бизнес». Напомним, второй поток программы завершился недавно на базе частной школы «Вектор» в Мытищах. Секретарь регионального отделения Анастасия Степанова рассказала об основных итогах программы, а в ходе Совета самых активных ее участников приняли в ряды организации. Представители

«ОПОРЫ РОССИИ» готовы помочь новичкам в бизнесе и поделиться опытом.

Участники заседания также рассмотрели возможности участия в крупных деловых мероприятиях, включая Московский финансовый форум, Форум Ассоциации Русских Уборочных компаний и Форум предприятий платформенной экономики.

Председатель Московского областного регионального отде-

ления «ОПОРЫ РОССИИ» Владимир Корочкин подчеркнул важность консолидации усилий для развития малого и среднего бизнеса в регионе, а также поздравил новых членов организации с вступлением в «ОПОРУ РОССИИ». На этот раз ряды регионального отделения пополнили более десяти представителей малого и среднего бизнеса с самыми разными направлениями деятельности.

НОВОСТИ КОМИТЕТОВ И КОМИССИЙ

ТЕХНОЛОГИИ, ЯРМАРКИ, ЭКСПОРТ: В КОМИССИИ ПО СЕЛЬСКОМУ ХОЗЯЙСТВУ НАМЕТИЛИ ПЛАН РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

Представители Комиссии по сельскому хозяйству «ОПОРЫ РОССИИ» Московской области под руководством председателя, члена Совета Оксаны Пивень, обсудили перспективы развития агропромышленного комплекса

В федеральном офисе «ОПОРЫ РОССИИ» состоялось заседание Комиссии по сельскому хозяйству Московского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ».

Участниками мероприятия стали ведущие специалисты и предприниматели отрасли, которые обсудили актуальные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона и в целом по стране.

Открывая встречу, Оксана Пивень рассказала о деятельности Комиссии по сельскому хозяйству, представила новых членов Комиссии, подчеркнула важность совместных усилий для поддержки сельхозтоваропроизводителей региона, а также отметила высокую активность членов Комиссии в экспертной работе и подготовке заключений для органов власти.

Далее свои темы озвучили члены Комиссии и приглашенные эксперты.

Итоги деятельности МСП по итогам 1-го квартала 2026 года осветил Денис Максимов, владелец пекарни «Машенька».

Условия финансирования агробизнеса. О возможностях и механизмах поддержки сельхозтоваропроизводителей рассказал Александр Долганов, заместитель председателя Правления Банка «Центр-инвест».

Сбыт фермерской продукции. Максим Макаревич, руководитель пилотного проекта Совета Федерации, представил актуальные решения для вывода фермерских товаров на рынок.

Организация торгово-ярмарочной деятельности. Наталья Федорова, основатель



экофермы «ОГО-РОД», поделилась опытом участия в ярмарках и организации прямых продаж.

Подготовка кадров для сельского туризма и гостеприимства. Татьяна Оконникова и Наталья Постнова, представители ФРЦ РГУТИС, представили свою площадку как центр обучения специалистов для индустрии гостеприимства.

Презентация лаборатории invitro растений ЛАБПЛАНТ. Юлия Залецкая, генеральный директор ООО «ХВОЯ И ВЕРЕСКИ», рассказала о том, кому и как могут быть полезны современные биотехнологии в растениеводстве.

Электрохимическая активация воды. Гусейн Ализаде, генеральный директор ООО «Гиркан», презентовал метод повышения продуктивности на предприятии с помощью специальной обработки воды.

Удобрение нового поколения «Плантек». Святослав Манцевич, генеральный директор ООО «Современные органические технологии», рассказал о преимуществах новой разработки для повышения урожайности.

Свои проекты представили также вновь вступившие члены Комиссии - участники Федеральной образовательной программы «СВОЙ бизнес», организованной партией «ЕДИНАЯ РОССИЯ» при поддержке «ОПОРЫ РОССИИ» и Федеральной корпорации по развитию МСП.

Анастасия Самойлова, основатель бренда авторских травяных чаев, поделилась историей своего проекта «Зарайская Завалинка»: от сбора дикоросов до открытия собственного Дома Чая в Зарайске.

Игорь Ракусевич, генеральный директор ООО «КОРОЛЬ ПАК», озвучил свои предложе-

ния по фасовке и упаковке сыпучих продуктов и кормов.

Участие в федеральных и международных проектах. Ирина Горина, руководитель международного отдела, зам. исполнительного директора «ОПОРА РОССИИ» и Анна Косицына, пресс-секретарь отделения рассказали о перспективах участия членов комиссии в бизнес-миссиях, экспертной деятельности и публикациях в СМИ.

Взаимодействие со смежными по сфере деятельности сообществами. Оксана Пивень и Антон Оника, председатель Комитета по технологическому предпринимательству организации) обсудили возможности сотрудничества со смежными по сфере деятельности областными и федеральными комиссиями, комитетами и деловыми союзами.

Подводя итоги, Оксана Пивень отметила высокую активность членов Комиссии в экспертной работе и подготовке заключений для органов власти. Она подчеркнула значимость регулярного взаимодействия бизнеса с представителями органов власти для устойчивого развития сельского хозяйства Подмосковья.

«В нашей Комиссии мы объединяем усилия всех участников агропромышленного комплекса для комплексного решения актуальных проблем сельского хозяйства. Благодаря активной совместной работе мы сможем создать комфортные условия для устойчивого развития сельских территорий и значительно повысить качество жизни сельских жителей», - отметила Оксана.



АКТУАЛЬНО

В ПОДМОСКОВЬЕ УСПЕШНО ЗАВЕРШИЛСЯ ВТОРОЙ ПОТОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ «СВОЙ БИЗНЕС»

Он прошел с 17 по 21 августа на площадке частной школы «Вектор» в Мытищах. Эта программа — уникальная возможность для участников специальной военной операции адаптироваться к гражданской жизни и получить ценные навыки в предпринимательстве



Пятидневный интенсив стал площадкой для создания и презентации новых бизнес-проектов: под руководством бизнес-тренера Корпорации МСП Наили Замашкиной и при поддержке экспертов участники представили свои наработки и бизнес-идеи.

В качестве наставников в проекте приняли участие ведущие эксперты региона — представители «ОПОРЫ РОССИИ» Подмосковья, Торгово-промышленной палаты Московской области, бизнес-консультанты и представители креативных индустрий.

Среди них — председатель сельхозкооператива «ё-Свое» Андрей Лысенков, директор Московского крестьянского союза Сергей Ляшенко, председатель Комитета по наставничеству «ОПОРЫ РОССИИ» Московской области Михаил Андреев, член Комиссии по сельскому хозяйству подмосковной «ОПОРЫ РОССИИ» Дмитрий Максютя. А также — Оксана Богданович, член Совета, генеральный директор бизнес экосистемы живых впечатлений компании Альфа-Жизнь и Евгения Урюмцева, член Комитета по развитию креативных индустрий «ОПОРА РОССИИ» Подмосковья, предприниматель с 20-летним стажем в ивент-индустрии.

В тематических блоках выступили Татьяна Кокорева — художник, основатель бренда украшения в русском стиле TATYANA, Денис Козлов — директор Фонда «Победа», Татьяна Славко — председатель «ОПОРЫ РОССИИ» г. Видного, автор книги «Игра на грани». Также перед участниками выступил представитель Аппарата Уполномоченного по защите прав предпринимателей Московской области — начальник юридического отдела Юрий Аверин, и директор Ассоциации налоговых консультантов Владимир Сасыков.

Участники представили широкий спектр проектов — от торгово-логистических точек и мебельных магазинов до студий красоты, мастерских декоративно-прикладного творчества.

В рамках образовательной программы участники также получили возможность не только теоретической подготовки, но и практического погружения в бизнес-процессы через серию бизнес-визитов на действующие предприятия региона. Они посетили клинику инфузионной терапии CleanClinic и семейное кафе «Вектор кафе» в Мытищах.

Почётные гости торжественной церемонии закрытия программы — председатель Московского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Владислав Корочкин и руководитель Аппарата Уполномоченного по защите прав предпринимателей Московской области Ольга Макарова — отметили высокий уровень подготовки участников и актуальность представленных проектов.

По итогам программы все участники получили сертификаты и памятные подарки, а лучшие проекты были отмечены специальными призами от партнёров, в том числе от Сбера.

Светлана Гиляровская, федеральный куратор программы «СВОй бизнес», заместитель исполнительного директора «ОПОРЫ РОССИИ», секретарь партпроекта Предпринимательство Партии «ЕДИНАЯ РОССИЯ» отметила, что после завершения программы выпускники не останутся без поддержки: в рамках программы предусмотрено постсопровождение, включающее помощь куратора от Корпорации МСП, наставника-предпринимателя от «ОПОРЫ РОССИИ», правовое консультирование, менторскую поддержку от Сбера, участие в нетворкинг-событиях и профильных вебинарах.

«По итогам образовательных модулей программы «СВОй бизнес» участники представляют собственные бизнес-проекты, которые на протяжении всего обучения прорабатывали вместе с наставниками и действующими предпринимателями. Благодаря такому формату участники получают не только базовые предпринимательские знания, но и серьезную практическую подготовку под кураторством региональных отделений «ОПОРЫ РОССИИ». Благодаря бизнес-визитам, наставничеству и постоянной обратной связи участники смогли доработать свои инициативы и определить дальнейшие шаги по их реализации. Уверен, что этот опыт станет прочной основой для запуска собственного дела», — отметил Президент «ОПОРЫ РОССИИ» Александр Калинин.

Как подчеркнул председатель Московского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Владислав Корочкин, программа помогает участникам не просто освоить азы предпринимательства, а сформировать реалистичный и жизнеспособный проект, опираясь на опыт действующих бизнесменов и экспертов.

Заместитель председателя Московского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Денис Бикбаев отметил, что программа «СВОй бизнес» стала важным социальным проектом, который не только помогает участникам реализовать свой предпринимательский потенциал, но и способствует развитию региональной экономики. *«Мы видим, как за время обучения меняется мышление участников, как они обретают уверенность в своих силах и готовность к созданию собственного дела. Особенно ценно, что многие проекты имеют социальную направленность и могут принести пользу обществу», — подчеркнул Бикбаев.*

ПОДМОСКОВНЫЙ БИЗНЕС ПОЛУЧИЛ ПЛОЩАДКУ ДЛЯ ВЛИЯНИЯ НА ЗАКОНОПРОЕКТЫ

В рамках образовательной программы «СВОй бизнес», которая проходит сейчас в Мытищах, Московское областное отделение «ОПОРЫ РОССИИ» заключило соглашение о сотрудничестве с проектом сторонников партии «Единая Россия» — Центром поддержки гражданских инициатив (ЦПГИ)

Свои подписи под документом поставили заместитель председателя Московского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Денис Бикбаев и руководитель проекта, депутат Московской областной Думы Александр Легков.

Документ декларирует развитие институтов гражданского общества и создает новый канал коммуникации для бизнеса с региональными властями через партийную инфраструктуру.

Соглашение предполагает проведение совместных форумов и круглых столов, а также мониторинг гражданской активности на местах.

Ключевым пунктом взаимодействия станет содействие в обобщении опыта по совершенствованию законодательства, что позволит предпринимателям транслировать проблемы избыточного регулирования напрямую разработчикам нормативных актов.

Кроме того, представители «ОПОРЫ РОССИИ» получат право делегировать экспертов в координационные и совещательные органы при Мособлдуме, где формируется повестка законопроектов и критерии распределения субсидий.

Подписанное соглашение закладывает основу для создания рабочих групп по анализу практики



контрольно-надзорных органов. В ближайшее время стороны планируют сформировать первые такие группы в муниципалитетах Подмосковья.

НА ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОМ ДНЕ ВСЕРОССИЙСКОГО КРЕАТИВ САММИТА ОБСУДИЛИ ФОРМАТЫ КООПЕРАЦИИ КРЕАТИВНОГО БИЗНЕСА И ОБЪЯВИЛИ ПОБЕДИТЕЛЕЙ КУБКА КРЕАТИВНЫХ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ 2026

13 августа в Креативном кластере Сколково состоялся третий день Всероссийского Креатив Саммита, в рамках которого прошла насыщенная деловая программа на тему «Кооперация развития в креативных индустриях: способы, инструменты, практики взаимодействия», деловые переговоры в формате «спиддейтинг», выставка, а также награждение победителей Всероссийского Кубка креативных бизнес-проектов в шести направлениях креативных индустрий.

С приветственными словами на открытии финального дня Креатив Саммита выступили Президент и Первый Вице-президент Союза предпринимателей креативных индустрий Ирина Патрикеева и Оксана Богданович, отметив необходимость умелого использования возможностей взаимодействия на межрегиональном и межотраслевом уровне, что подразумевает взаимные интересы, глубокое погружение и нестандартность подхода, что в конечном итоге и формирует рост экономик регионов и развитие территорий.

Завершилась торжественная часть Креатив Саммита первым Digital Fashion Show на самом большом экране страны. Так на более чем 800 квадратных метрах были представлены диджитал-презентации шести коллекций участников Кубка креативных бизнес-проектов.

В рамках экспертных сессий состоялись дискуссии на три актуальные темы.

Кейсы и опыт взаимодействия предложил обсудить модератор первой секции на тему «Медиа, IT-технологии, видеоигры и анимация: потенциал для кооперации и развития» Георгий Липатов, директор IT-компании Смартпроектсистемс, ex-главный инженер по разработке Сбер, член МОО «ОПОРЫ РОССИИ». Свои примеры представили: Катя Шкурина, продюсер Центра креативной экономики Сколково, руководитель спецпроектов ИИ-интегратора Форумедиа, Алексей Копцев, гендиректор студии SibArtisans, руководитель проектов: «Смута» и более 30 игр, Святослав Деньгин, сооснователь, креативный директор Interstellar Production, Вероника Рыбальченко, эксперт по развитию бизнеса и партнёрств, Yandex Cloud, Анна Горчакова, председатель Экспертного совета по креативной экономике Делового центра СНГ, директор по коммуникациям РГГУ.

Тему «Культурный код и креативный бизнес: как выйти за рамки стандартных идей и монетизировать смыслы» модерировала Ирина Патрикеева, президент Союза предпринимателей креативных индустрий, председатель Комитета по развитию креативных индустрий МОО «ОПОРЫ РОССИИ», основатель Agency Creative Industry. В рамках дискуссии поговорили о цветовых трендах с Анастасией Котовой, тренд-экспертом, главой представительства Carlin Creative Trend Bureau в России, о кейсах соединения смысла и прикладных задач с Катериной Матросовой, директором по развитию АО АХБ «Шуйские ситцы», об интеллектуальном праве в креативном продукте с Никитой Согриним, руководитель правового экспертно-аналитиче-



ского направления РЦИС, об инструментах продвижения на примере проекта «Твериум» с Надин Кулешовой, основателем АНО «Город-музей», о развитии на базе региональных отделений «ОПОРЫ РОССИИ» и Союза СПКИ со Светланой Гиляровской, заместителем исполнительного директора «ОПОРЫ РОССИИ», куратором региональных комитетов по развитию креативных индустрий.

Третью злободневную тему «Искусственный интеллект — есть ли жизнь и бизнес после «хайпа» модерировала Ксения Кузнецова, CEO «Бизнес не по нотам», ИИ-ментор, ex-директор проектов по интеграции ИИ в креативные индустрии SberAi. Тема вызвала интерес и живой разговор с залом, со стороны экспертов тему поддержали: Антон Алфер, президент Alfer.group и АНО «Национальная платформа», Дмитрий Серебряков, основатель бизнес-клуба МВА, Ферябников Денис, генеральный директор Пиксельбит.

Кульминацией дня стала торжественная церемония награждения победителей Кубка креативных бизнес-проектов 2026. Более 3-х месяцев участники Кубка креативных бизнес-проектов учились у лучших экспертов направлений, дорабатывали свои проекты с наставниками, определяли векторы масштабирования и упаковывали свои проекты в презентации.

Организатор Всероссийского Креатив Саммита и Кубка креативных бизнес-проектов — Союз предпринимателей креативных индустрий. Соорганизатор Кубка — «ОПОРА РОССИИ» Московской области. Генеральный партнёр Кубка — СберБизнес. Мероприятия проходят при поддержке и участии Кластера медиатехнологий и Кластера видеоигр и анимации, Российского центра оборота прав на результаты творческой деятельности, Федерации креативных индустрий, Школы дизайна и Института развития креативных индустрий НИУ ВШЭ, Высшей школы креативных индустрий РЭУ им. Плеханова, а также партнеров сети отелей Accor, AZIMUT, Salut, компании MUNAGOLD, «Воды здоровья», SCAN интерфакс, типографии «Альт», центр «ВОЛИН», сети кофеен «Кифендел», бюро путешествий и развивающего отдыха «ВАШ ГИД».

Посмотреть список победителей Кубка креативных бизнес-проектов 2026 можно на сайте: <https://art-mosreg.ru/>



@Oporamosobl



ПАМЯТКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА:
КАК НЕ ОКАЗАТЬСЯ В КАССОВОМ РАЗРЫВЕ ПРИ
РАСТУЩИХ ОБОРОТАХ

Парадокс, с которым регулярно сталкиваются предприниматели в сфере торговли, услуг и производства: контрактов становится больше, отгрузки идут полным ходом, а в день выплаты налогов, аренды или заработной платы на расчетном счете образуется ноль

Первая реакция большинства руководителей — форсировать продажи. Кажется, что если удвоить входящий поток клиентов, финансовое положение стабилизируется. Однако на практике масштабирование хаоса лишь ускоряет падение: кассовый разрыв становится глубже, а нехватка оборотных средств парализует текущую деятельность. В условиях общего роста финансовой нагрузки и пересмотра ценовой политики опираться исключительно на банковскую выписку становится критически рискованно.

Причина подобной ситуации заключается в отсутствии разделения операционного управления и финансовой аналитики.

ВЫРУЧКА — ЭТО НЕ ПРИБЫЛЬ:
ГДЕ ТЕРЯЮТСЯ ДЕНЬГИ

Фундаментальная ошибка в финансовом планировании малого бизнеса — отождествление денег на банковском счете с фактически заработанной чистой прибылью. Руководитель видит поступившие суммы и распределяет их на текущие нужды, забывая об экономической природе этих средств.

ВАЖНО РАЗДЕЛЯТЬ
ДВА КЛЮЧЕВЫХ ПОНЯТИЯ:

1. Движение денежных средств (ДДС). Этот отчет фиксирует исключительно факт прихода и списания рублей. Полученный от покупателя аванс — это деньги на расчетном счете, но еще не заработок компании. До момента фактической отгрузки продукции или подписания акта оказанных услуг данные средства юридически и экономически остаются обязательством перед контрагентом.

2. Финансовый результат (ОПиУ). Отчет о прибылях и убытках формируется исключительно по методу начисления. В нем доходы и расходы признаются в том периоде, когда обязательства исполнены, независимо от даты перечисления платежей.

Если компания покрывает старые долги, аренду и налоги из свежих авансов клиентов, она неосознанно выстраивает кассовую пирамиду. Когда поток предоплат временно замедляется, наступает внезапный дефицит ликвидности.

ТРИ ИНСТРУМЕНТА ДЛЯ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ
ФИНАНСОВЫХ СБОЕВ

Внедрение управленческого учета не требует на старте покупки дорогих программных комплексов или найма штата финансовых аналитиков. Для стабильного контроля операционной деятельности достаточно трех инструментов:

- Платежный календарь на 14–30 дней. Это регулярная таблица обязательных расходов (налоги, фонд оплаты труда, арендные платежи, расчеты с ключевыми поставщиками) и подтвержденных поступлений. Ведение календаря позволяет увидеть риск нехватки денег за 10–14 дней до критической даты и заблаговременно перенести второстепенные платежи, ускорить сбор долгов с контрагентов или договориться о рассрочке.
- Расчет точки безубыточности. Каждый собственник обязан точно знать минималь-



ный объем маржинального дохода, который полностью покрывает постоянные затраты предприятия. Понимание этой цифры показывает, до какого числа месяца компания работает на покрытие обязательств, а когда начинает генерировать реальную чистую прибыль.

- Ревизия «замороженного» капитала. Если бизнес прибылен по отчетам, но денег на счетах постоянно не хватает, капитал изъят из оборота. Чаще всего он оседает в просроченной дебиторской задолженности покупателей или в избыточных складских запасах. Ежемесячный аудит этих позиций возвращает ликвидность быстрее, чем привлечение дорогих кредитных ресурсов.

ПРАВИЛА ФИНАНСОВОЙ
ДИСЦИПЛИНЫ ДИРЕКТОРА

Финансовая стабильность начинается с четких регламентов внутри компании:

- Разделите личный карман и счета бизнеса. Спонтанные выводы денег на личные цели подрывают оборотку. Установите себе фиксированную оплату за руководство компанией, а дивиденды распределяйте строго по итогам закрытого квартала из фактически подтвержденной прибыли.
- Контролируйте дебиторскую задолженность еженедельно. Никаких отгрузок без предоплаты клиентам, допустившим просрочку по предыдущим договорам.
- Формируйте резервный фонд. Отчисление даже 3–5% от чистой маржи на отдельный счет создает подушку безопасности на случай непредвиденных налоговых доначислений или спада сезонного спроса.

Управленческий учет — это не бюрократия и не усложнение процессов. Это эффективная система координат, которая позволяет собственнику опираться на точные цифры, своевременно выявлять финансовые риски и развивать компанию без страха перед налоговыми периодами и кассовыми разрывами.

Анастасия Тигрова,
налоговый консультант,
эксперт по управленческому учету,
основатель и руководитель консалтинговой компании «Правильный бухгалтер»,
член «ОПОРЫ РОССИИ»

ТАМОЖНЯ ВЫПУСТИЛА ТОВАР: ПОЧЕМУ ЭТО
ЕЩЕ НЕ ОЗНАЧАЕТ, ЧТО ПРОВЕРКА ЗАКОНЧЕНА

Что предпринимателю нужно знать о таможенном контроле после выпуска

ОТ РУКОВОДИТЕЛЯ БЮРО

В практике Бюро по защите прав предпринимателей и инвесторов мы постоянно обращаем внимание бизнеса на одну важную закономерность: юридический риск возникает значительно раньше, чем компания получает требование, акт проверки или претензию государственного органа.

Для участников внешнеэкономической деятельности это особенно актуально. Выпуск товара таможенной нередко воспринимается как подтверждение того, что поставка завершена и вопросов к ней больше нет. Но таможенный контроль может продолжаться и после выпуска. Если спорный подход применялся не в одной, а в десятках деклараций, финансовые последствия для бизнеса возрастают кратно.

Поэтому сегодня предпринимателю важно не только пройти таможенное оформление, но и заранее понимать, сможет ли компания спустя время доказать обоснованность кода ТН ВЭД, заявленной таможенной стоимости, происхождения товара и иных сведений.

О том, почему бизнесу нельзя ждать требования таможни и какие документы формируют защитную позицию участника ВЭД, рассказывает член Бюро по защите прав предпринимателей и инвесторов, адвокат МКА «Плесовских и партнеры» Антон Ильич Никитенко, эксперт по защите бизнеса во внешнеэкономической сфере.

Анастасия Литвиненко,
руководитель Бюро по защите прав
предпринимателей и инвесторов при
Московском областном отделении
«ОПОРЫ РОССИИ»

ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ В 2026 ГОДУ:
ПОЧЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ БОЛЬШЕ НЕЛЬЗЯ ЖДАТЬ
ТРЕБОВАНИЯ ОТ ТАМОЖНИ

Участник ВЭД часто воспринимает выпуск товара как финальную точку отношений с таможней. На мой взгляд, именно такой подход сегодня становится одной из главных ошибок бизнеса.

Масштаб таможенного администрирования впечатляет. По итогам 2025 года ФТС России перечислила в федеральный бюджет 5,911 трлн рублей, в 2024 году — 7,349 трлн рублей.

Но еще важнее другая тенденция: контроль становится все более адресным и технологичным. Таможенные органы используют автоматизированный анализ данных и систему управления рисками, сопоставляя сведения о товаре, его стоимости, участниках сделки и последующих операциях.

Для предпринимателя это означает простую вещь: ошибка в декларации сегодня может стать проблемой компании завтра, в том числе спустя несколько лет после завершения конкретной поставки.

Особенно это касается вопросов классификации товара и формирования таможенной стоимости.

Например, компания годами ввозит один и тот же товар по определенному коду ТН ВЭД. Таможня выпускает товар, платежи перечисляются в бюджет. Бизнес считает вопрос закрытым. Однако последующий контроль показывает иной подход к классификации, и возникает вопрос о доплате пошлин уже по значительному массиву совершенных поставок.

Именно здесь предпринимателю важно иметь не только документы, представленные при декларировании, но и доказательства

обоснованности своей позиции: техническую документацию производителя, каталоги, экспертные заключения, переписку с контрагентом, документы о характеристиках товара, предварительные решения и иные материалы.

Есть и еще одна важная тенденция. Таможенный контроль все теснее соприкасается с правоохранительной деятельностью.

В 2025 году таможенные органы возбудили 1 848 уголовных дел, а в первом полугодии 2026 года — 1 132 дела.

Поэтому спор о таможенной стоимости или классификации — это далеко не всегда вопрос о нескольких процентах таможенных платежей. В зависимости от обстоятельств он может приобрести административную, а в отдельных случаях и уголовно-правовую перспективу.

ЧТО Я РЕКОМЕНДУЮ БИЗНЕСУ?
НЕ ЖДАТЬ ТРЕБОВАНИЯ ТАМОЖНИ.

Если товар регулярно импортируется или экспортируется, необходимо периодически проводить внутренний таможенный аудит:

- Коды ТН ВЭД. Подтверждены ли выбранные коды техническими характеристиками товара, пояснениями к ТН ВЭД, классификационными решениями и иными доказательствами?
- Таможенная стоимость. Можно ли документально подтвердить цену сделки и все элементы, которые должны включаться в таможенную стоимость?
- Единообразие документов. Совпадают ли описание и характеристики товара в декларациях, контрактах, спецификациях, инвойсах, технической документации, каталогах и маркировке?
- Происхождение товара. Есть ли надлежащие документы, если страна происхождения влияет на ставку пошлины, льготы, запрет или ограничение?
- Лицензионные и иные платежи. Проверено ли, должны ли роялти, агентские выплаты, транспортные и иные расходы включаться в таможенную стоимость?
- Повторяющиеся поставки. Не тиражировалась ли одна и та же ошибка в нескольких декларациях? Именно повторяемость превращает локальный вопрос в существенный финансовый риск.

• Доказательственная база. Сохраняются ли переписка с контрагентами, расчеты, технические заключения, каталоги, платежные документы и внутренние обоснования позиции компании?

• Ответственные внутри компании. Определено ли, кто сверяет сведения до подачи декларации и кто собирает документы при запросе таможенного органа?

• Порядок реагирования. Есть ли правило, по которому требование таможни сразу передается юристу и профильному специалисту, а ответ не формируется фрагментарно разными подразделениями?

Иными словами, современная защита участника ВЭД начинается не в момент таможенной проверки, а значительно раньше: с формирования доказательств того, почему компания поступила именно так.

Для добросовестного бизнеса это не дополнительная бюрократия, а способ снизить стоимость будущего таможенного спора.

Источник статистических данных:
Федеральная таможенная служба России



БИЗНЕС-ВИЗИТЫ

От редакции: Проект «Бизнес визиты» реализуется в подмосковной «ОПОРЕ РОССИИ» уже несколько лет. В рамках проекта предприниматели регулярно посещают заводы и различные предприятия Московской области, знакомятся с их работой. Сегодня расскажем о наших летних выездах

ПРЕДСТАВИТЕЛИ ПОДМОСКОВНОГО ОТДЕЛЕНИЯ «ОПОРЫ РОССИИ» СОВЕРШИЛИ БИЗНЕС ВИЗИТ НА ПРЕДПРИЯТИЯ ECOOKNA GROUP

Представители Московского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ» ознакомились с производственными площадками ECOOKNA GROUP. Цель поездки — изучить современные технологические решения и организацию производственных процессов на предприятиях региона



В ходе визита делегация побывала на производстве ФОТОТЕХ и на площадке по выпуску алюминиевых конструкций. Участникам продемонстрировали ключевые этапы технологических циклов, парк оборудования и инженерные решения.

Особое внимание участники встречи уделили возможностям развития бизнеса, масштабированию производственных направлений и франчайзинговой модели ECOOKNA GROUP.

Юлия Горина, руководитель отдела франчайзинга ECOOKNA GROUP, подчеркнула цен-

ность прямого знакомства с производством: «Такие встречи позволяют не просто показать производство, а дать предпринимателям возможность увидеть изнутри, как работает современная производственная компания. Мы открыто делимся опытом, рассказываем о наших технологиях и бизнес моделях и показываем возможности, которые ECOOKNA GROUP предлагает своим партнёрам. Уверена, что живое знакомство с производством помогает лучше понять перспективы сотрудничества и потенциал франчайзинга».

СДЕЛАНО В ПОДМОСКОВЬЕ: ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПОДМОСКОВНОЙ «ОПОРЫ РОССИИ» ОЦЕНИЛИ МОЩНОСТИ ЗАВОДА «КРАНЫ БАЛАШИХИ»

Представители «ОПОРЫ РОССИИ» Московской области также посетили с бизнес-визитом подмосковное предприятие «Краны Балашихи». Встречу организовали, чтобы познакомиться с производственными процессами российского завода, обсудить вопросы импортозамещения и найти новые возможности для кооперации

Завод «Краны Балашихи» специализируется на выпуске стальных шаровых кранов, востребованных в системах теплоснабжения, водоснабжения, а также на промышленных и энергетических объектах.

Для участников встречи подготовили насыщенную программу: презентацию предприятия с рассказом об истории, текущих возможностях и планах развития, экскурсию по цехам с демонстрацией технологического оборудования, а



также детальное знакомство с системой контроля качества и процедурой испытаний готовой продукции.

В ходе визита предприниматели смогли лично увидеть, как формируется производственный цикл — от заготовки до финальных тестов изделий. Представители бизнеса обсудили с руководством завода актуальные отраслевые вызовы, в том числе наращивание доли российских решений и выстраивание устойчивых цепочек поставок.

Общение с директором предприятия, членом «ОПОРЫ РОССИИ» Московской области Алексеем Свешниковым позволило участникам задать вопросы о конкретных производственных нюансах и перспективах сотрудничества.



ПЛОЩАДКА ДЛЯ РОСТА: ПРЕДСТАВИТЕЛИ ПОДМОСКОВНОЙ «ОПОРЫ РОССИИ» ПОСЕТИЛИ ТЕХНОПАРК В Г.О. ОРЕХОВО ЗУЕВЕ «CITADELLE ВОСТОК»

В рамках бизнес визита делегация подмосковных предпринимателей также осмотрела площадку строящегося индустриального парка и познакомилась с первыми резидентами

Технопарк возводится на востоке Московского региона: общая площадь проекта составляет 210 000 м², коэффициент застройки — 42 %. Площадка ориентирована на средний бизнес и предлагает производственно складские блоки класса А+.

Пространство формируют с учётом реальных потребностей промышленников: вся инженерная инфраструктура создаётся с расчётом на бесперебойную работу предприятий в режиме 24/7.

В составе инженерной базы — выработка электроэнергии осуществляется от газопоршневых установок по 2-й категории надежности, предусмотрена магистральная система теплоснабжения от собственной котельной, свой водозаборный узел, запроектированы очистные сооружения (КОС и ЛОС), наличие резервуаров для системы пожаротушения, ЦОД, а также



решения с подведением промышленного пара. Технопарк рассчитан на предприятия 4го и 5го классов опасности — с минимальным влиянием на окружающую среду.

Среди целевых сегментов — производства полного цикла, досборочные и обрабатывающие цеха «последней мили», а также транспортно логистические центры для крупных компаний и международных представительства.

Отдельное внимание здесь уделено комфортной среде:

помимо озеленения внутри парка, в прилегающей лесной зоне планируют обустроить рекреационную территорию — она станет местом отдыха для сотрудников и жителей ближайших населённых пунктов, а также размещение собственной вертолётной площадки.

Формат индустриального парка соответствует концепции lightindustrial: производственные блоки разной площади позволят разместить как компактные цеха, так и производственно логистические комплексы. В технопарке смогут разместиться предприятия, которым важны готовые инженерные решения и быстрый старт — от производителей комплектующих и сборочных линий до компаний, нуждающихся в современных складских и выставочных пространствах. Такой подход делает промышленную площадку привлекательной для резидентов, которые хотят сосредоточиться на развитии продукта, а не на решении инфраструктурных задач.



ПОДМОСКОВНЫЕ БИЗНЕСМЕНЫ ИЗУЧИЛИ РАБОТУ ЗАВОДА ВМ

Представители «ОПОРЫ РОССИИ» Московской области посетили с деловым визитом производственную площадку АО ВМ в Волоколамске. Предприятие, ранее известное как АО «ЗМ Россия», более 15 лет специализируется на разработке и производстве средств индивидуальной защиты органов дыхания (СИЗОД)

В ходе визита делегация ознакомились со всеми этапами производственного цикла. Основу площадки составляет автоматизированный комплекс с проектной мощностью более 80 млн респираторов в год.

Сейчас предприятие выпускает свыше 30 моделей фильтрующих полумасок для различных отраслей промышленности, а ещё около 10 перспективных разработок проходят стадии испытаний и сертификации.

Помимо средств индивидуальной защиты, ассортимент включает полировальные пасты и лакокрасочные материалы.

Особое внимание участники визита уделили собственной лаборатории завода — одному из ключевых конкурентных преимуществ АО ВМ. Лаборатория обеспечивает входной контроль сырья и материалов, испытания готовой продукции и проверку её соответствия требованиям применимых стандартов качества и безопасности. Это позволяет предприятию контролировать весь цикл — от поступления компонентов до отгрузки готовых изделий.

Руководство завода провело для предпринимателей экскурсию по производственным поме-

щениям, а генеральный директор завода **Александр Линева** ответил на вопросы, касающиеся технологий, объёмов выпуска, сертификации и рыночной стратегии компании.

Кроме этого, в рамках бизнес-визита состоялось знакомство с Волоколамском филиалом Красногорского колледжа. Предприниматели провели круглый стол с руководством колледжа и обсудили программы подготовки кадров. Ольга Селезнёва, председатель Комиссии по автотехобслуживанию подмосковной «ОПОРЫ РОССИИ» напомнила, что в Московской области на базе техноцентра «ВОЛИН» уже реализуется проект «Школа — колледж — предприятие».





ПАМЯТКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

ЧАТ-БОТ В МАРКЕТИНГЕ: СПАСЕНИЕ ИЛИ ИЛЛЮЗИЯ?

Самая большая ошибка при создании чат-бота - пытаться продать сразу. И создавать чат-бот, посвященный вашему продукту. Два года назад мне пришла знакомая — у неё был онлайн-курс по здоровому питанию. Она потратила 90 тысяч рублей на разработку чат-бота с десятками ветвлений, сложной логикой, интеграцией с CRM. «Теперь продажи пойдут сами», — сказала она.

Продажи не пошли. Через месяц бот стоял мёртвым грузом. Люди запутывались в сценариях, бросали на полпути и не возвращались. Девушка разочаровалась, удалила бота и сказала: «Эта штука не работает».

А через полгода я запустила простой бот для своего нового проекта: пять вопросов, никаких продаж в сценарии, просто тест и результат. 60 человек в базе на этапе предзапуска. Без бюджета, без разработчика, за один вечер. Разница не в сложности. Разница в понимании: что может чат-бот, а чего — нет.

Меня зовут Олеся Исаенкова. Маркетолог с 8-летним опытом, владелец бренда «Умный досуг» (семейные настолки и онлайн-досуговый центр для детей). Сегодня разберём реальные возможности чат-ботов. Без иллюзий, без магии, без «настроил и забыл».

**ПОДХОД ИЗДАЛЕКА:
ЧАТ-БОТ КАК ВХОДНАЯ ТОЧКА**

Самая большая ошибка при создании чат-бота — пытаться продать сразу. И создавать чат-бот, посвященный вашему продукту.

Человек редко готов покупать в момент первого касания. Ему нужно понять, кто вы, о чём вы, можете ли вы ему помочь. Чат-бот должен дать ему эту возможность — легко, без обязательств, без давления.

Поэтому я всегда говорю: бот — это подход издалека. Это тема, которая может заинтересовать потенциального клиента.

Например, в преддверии запуска онлайн-центра для детей мы создали чат-бот, который помо-



гает родителям протипировать ребенка за 5 коротких вопросов и понять, какие дополнительные занятия ему подойдут.

Не надо зашивать в бота курс, цену, призыв купить. Всё это будет позже. Бот — это просто вход. Это тема, которая заинтересует людей.

РАЗНЫЕ БОТЫ ДЛЯ РАЗНЫХ ТЕМ

Ещё один важный момент: чат-бот может быть не один.

Кроме бота «Какие направления подойдут вашему ребёнку?», у центра может быть игровой бот с адевнт-марафоном для детей — 15 дней — 15 интересных заданий для ребенка. Или бот «Как оторвать ребенка от гаджета» — здесь мы можем зашить ссылку на статью или pdf-файл (я не очень их люблю — они много весят, долго открываются, но тем не менее имеют место быть).

В каждом случае — никакого «купите курс». Просто любопытство и польза.

А дальше уже мы общаемся с этим человеком, понимаем его запрос и предлагаем то, что действительно подходит. Да, вы можете видеть каждого участника бота (как минимум, его ID) — как он отве-

тил на вопросы, где «отвалился» или где задержался. Анализируйте, делайте выводы, корректируйте чат-бот или воронку в целом.

**ПОЧЕМУ ПОДХОД
ИЗДАЛЕКА РАБОТАЕТ**

- Снимает защиту. Человек не ждёт продажи, он ждёт ответа на свой вопрос.

- Даёт ценность. Тест, диагностика, подборка — это уже полезно.

- Собирает базу. Контакты тех, кто уже проявил интерес, — это ваше топливо.

- Заменяет каслдевы и сегментирует аудиторию. Вы видите, кому что подходит, и готовите персонализированные предложения.

Частые заблуждения

1. Чем сложнее бот — тем лучше. Это миф. Частая ошибка: предприниматели зашивают в бота всю экспертизу. Десятки ответвлений, сложные логические цепочки, многоуровневые сценарии.

В итоге человек запутывается, теряет интерес, закрывает диалог, вы не понимаете его логики и не понимаете, что ему предлагать дальше.

Простой сценарий — лучше сложного. Человек должен понимать, куда он идёт и зачем. Ему не нужен квест с препятствиями на первом касании.

1. Чат-бот решит все вопросы, в том числе и с трафиком. Миф. Чтобы чат-бот работал, о нем надо рассказывать — в соцсетях, в рекламу у блогеров, таргетированной или контекстной рекламе. Сами по себе люди не найдут ваш бот.

2. Чат-бот избавит вас от ручного труда полностью. Миф. Работа с базой обязательно должна быть ручной, особенно на старте запуска чат-бота. Это самый важный пункт, который многие игнорируют.

Даже после автоматизации вы (или ваш менеджер):

- смотрите статистику,
- анализируете, где люди отваливаются,

- дорабатываете сценарий,
 - делаете рассылки,
 - общаетесь с теми, кто прошёл до конца.
- Бот освобождает время на рутине. Но не отменяет ваше участие.

**ЧТО ЧАТ-БОТ РЕАЛЬНО
ДАЁТ БИЗНЕСУ:**

1. Упрощает вход. Человеку не надо писать в личку, ждать ответа, формулировать вопросы. Он просто нажимает «Старт».

2. Собирает базу. Контакты тех, кто уже прошёл тест, — это не холодная аудитория. Это уже прогретые люди.

3. Экономит время. Отработанный сценарий работает 24/7. Вам не надо отвечать на одни и те же вопросы по сто раз.

4. Показывает слабые места. Статистика прохождения поможет понять, где вы теряете клиентов и что нужно доработать.

5. Позволяет тестировать гипотезы. Вы можете запустить несколько ботов на разные темы и посмотреть, что лучше заходит.

Чего чат-бот не делает:

- Не даёт трафик. Бот не приносит людей из «неоткуда». Сначала вы приводите аудиторию, потом бот помогает её обработать.

- Не продаёт сам. Без живого общения, без эмпатии, без ответов на возражения — продаж не будет.

- Не заменяет экспертизу. Если у вас слабый продукт или размытое позиционирование — бот не спасёт.

- Не строит доверие. Доверие строится через личный контакт, через истории, через эмоции. Бот — всего лишь проводник.

Начните с малого. Один бот — одна задача. Одна ценность для пользователя. Не пытайтесь зашить в него всю экспертизу и десятки ветвлений — на первом этапе это только отпугнёт.

МАРКЕТПЛЕЙС — ПОСРЕДНИК ИЛИ НОВЫЙ УЧАСТНИК ТОВАРНОГО ОБОРОТА?

Что изменит Закон о платформенной экономике с 1 октября 2026 года. Мнение эксперта, представителя подмосковной «ОПОРЫ РОССИИ».

Маркетплейс по-прежнему принято описывать просто: продавец предлагает товар, покупатель его приобретает, а цифровая площадка помогает им совершить сделку. Юридически эта конструкция сохраняется: маркетплейс не становится продавцом чужого товара. Но фактически его роль давно шире обычного посредничества. Платформа влияет на продвижение и цену товара, поисковую выдачу, расчёты, хранение, доставку и возвраты, а иногда фактически определяет возможность продавца продолжать торговлю через этот канал.

Поэтому вступающий с 1 октября 2026 года Федеральный закон № 289-ФЗ «Об отдельных вопросах регулирования платформенной экономики в Российской Федерации» интересен прежде всего тем, какие накопившиеся конфликты между платформами и продавцами государство решило вывести из сферы исключительно внутренних правил маркетплейса и урегулировать Законом.

**МАРКЕТПЛЕЙС СМОЖЕТ
МЕНЯТЬ ПРАВИЛА,
НО УЖЕ НЕ МГНОВЕННО.**

Одна из наиболее чувствительных проблем, с которыми столкнулись продавцы — одностороннее изменение условий работы с площадкой. Предпри-

ниматель закупает товар, рассчитывает его маржинальность, стоимость хранения и логистики исходя из действующих тарифов. Изменение этих условий способно изменить экономику уже совершённой закупки. Но с вступлением закона в силу это изменится. 289-ФЗ вводит сроки предварительного уведомления.

Если меняются вознаграждение оператора, ответственность сторон либо существенные условия приёмки, хранения, доставки, выдачи и возврата товара, продавец по общему правилу необходимо предупредить не менее чем за 45 дней. Для ряда других изменений установлен срок не менее 15 дней. Маркетплейс по-прежнему сохраняет возможность менять условия, но такая возможность становится процедурно ограниченной.

Предоставление скидок за счет продавца потребует его согласия. Это вторая системная проблема — участие товара в скидках и акциях. Для площадки скидка является инструментом продвижения. Для предпринимателя — вопросом маржинальности. Новый закон устанавливает принципиальное правило: снижение цены за счёт продавца должно происходить с его согласия. Продавец сможет определить минимальную цену, запретить скидки за свой счёт и отозвать ранее данное согласие в отношении ещё не реализованного товара. И в этом случае важно другое: отказ участвовать



в такой скидке не должен становиться основанием для блокировки кабинета, снижения рейтинга либо ухудшения положения товара в поисковой выдаче.

В «SAMARLEX» отметили: «Это один из наиболее показательных элементов нового регулирования. Законодатель начинает устанавливать пределы влияния платформы не только на договорные отношения, но и непосредственно на экономику продажи товара. Блокировка карточки перестает быть просто внутренним решением площадки».

Конечно, Закон №289-ФЗ не лишает платформу возможности применять такие меры, однако вводит требования к процедуре. По общему правилу продавец должен получить мотивированное уведомление с указанием оснований ограничения. Даже при блокировке ему должен сохраняться доступ к информации и инструментам, необходимым

15 дней. При признании жалобы обоснованной соответствующие меры должны быть отменены. Что очень важно — для будущих судебных споров здесь есть важный нюанс: в ряде случаев прохождение этой процедуры становится необходимым досудебным этапом.

Также Закон регулирует уже и физическое движение товара. Ещё несколько лет назад маркетплейс можно было воспринимать преимущественно как цифровую витрину. Сегодня товар может находиться на складе платформы, перемещаться через распределительные центры, передаваться в ПВЗ, выдаваться покупателю и возвращаться обратно по той же инфраструктуре. Поэтому 289-ФЗ регулирует и логистическую составляющую. В отношениях оператора и владельцев пунктов выдачи должны быть определены в том числе риски повреждения и случайной гибели товара, порядок его приёмки, хранения, выдачи и возврата. Это очень показательный момент.

Платформа юридически не становится продавцом, но государство уже вынуждено регулировать её участие в физическом движении товара.

Так что же в действительности меняет новый закон № 289-ФЗ?

Экспертная оценка специалистов товарного права «SAMARLEX» отмечает, что в настоящее время фиксируются изменения в отношениях продавец-электронная площадка.

«Начало положительной тенденции регулирования и установления границ там, где влияние платформы стало системным: изменение условий работы; скидки за счёт продавца; блокировка карточек и кабинетов; рейтинг и поисковая выдача; рассмотрение жалоб; взаиморасчёты; логистика и движение товара.»

Поэтому спор о том, является ли современный маркетплейс «просто посредником», постепенно теряет практическое значение.

Более важным становится другой вопрос: какую функцию контролировала платформа в конкретной ситуации и где проходят границы её ответственности за эту функцию?

Вывод однозначен: производитель должен отвечать за свою сферу контроля. Продавец — за свою. Перевозчик — за свою. Платформа — за свою. Маркетплейс юридически остаётся посредником. Но посредничество перестаёт быть нейтральным, когда посредник контролирует инфраструктуру, через которую проходит значительная часть товарного оборота и Закон № 289-ФЗ — первый серьёзный шаг к тому, чтобы установить для такого контроля понятные правовые пределы.

Иван Самар, предприниматель, практикующий юрист, Управляющий партнёр компании «SAMARLEX», член «ОПОРЫ РОССИИ» Московской области





ПОЛЕЗНО

ЧТО ДАЕТ «ОПОРА РОССИИ» И КАК К НАМ ВСТУПИТЬ?

ОТ РЕДАКЦИИ: Прочитав этот номер нашей газеты, вы увидели, как активно и интересно живет подмосковная «ОПОРА РОССИИ». Опережая ваши вопросы о том, как вступить в нашу организацию, мы подготовили для вас этот полезный материал.

ЧЕМ ЗАНИМАЕТСЯ «ОПОРА РОССИИ»?

Деятельность «ОПОРЫ РОССИИ» направлена на решение острых актуальных вопросов из самых разных сфер, с которыми сталкиваются российские предприниматели в своей повседневной практике ведения бизнеса: правовая защита, привлечение финансирования, получение государственной поддержки, налаживание деловых контактов внутри предпринимательского сообщества и многие другие.

«ОПОРА РОССИИ» является площадкой для эффективного профессионального диалога владельцев и руководителей предприятий малого и среднего бизнеса и представителей федеральных органов исполнительной власти, региональной власти и муниципалитетов, контролирующих органов, инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, а также представителей экспертного сообщества.

При непосредственном участии «ОПОРЫ РОССИИ» был разработан и принят ряд федеральных законов: о защите конкуренции, о развитии малого и среднего предпринимательства, о льготной приватизации для малых предпринимателей, о введении добровольности ЕНВД, о введении моратория на плановые проверки в отношении малого бизнеса, о замене административного штрафа предупреждением при первичном выявлении правонарушения, для ИП в отдельных сферах введены «налоговые каникулы», создан реестр субъектов малого и среднего предпринимательства и др. Экспертная и аналитическая деятельность «ОПОРЫ РОССИИ» нашла свое отражение в ряде правительственных решений: создана Правительственная комиссия по развитию малого и среднего предпринимательства, введена процедура оценки регулирующего воздействия, принята Стратегия развития МСП до 2030 г., малый бизнес признан приоритетным национальным проектом, и др.

Результатом деятельности «ОПОРЫ РОССИИ» становится прямая и косвенная поддержка малого и среднего предпринимательства в России.

КАК СТАТЬ ЧЛЕНОМ «ОПОРЫ РОССИИ»?

Членом организации может стать любой гражданин Российской Федерации, достигший 18 лет, а также юридические лица – общественные объе-

динения, разделяющие цели и задачи организации и принимающие ее Устав.

Вступительный взнос (10 000 рублей) и ежегодный членский взнос (10 000 рублей) уплачиваются единовременно. Вступительный взнос уплачивается разово при вступлении. Вступительный взнос и ежегодный членский взнос уплачивается в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента подачи заявления кандидатом (физическим лицом или юридическим лицом) о вступлении в члены организации.

Обязанность по оплате каждого, следующего за годом вступления ежегодного членского взноса, возникает у члена организации с 01 января по 30 июня календарного года, следующего за годом вступления члена в организацию и далее ежегодно.

После заполнения и отправки заявки на вступление в организацию она автоматически поступает на рассмотрение в соответствующее региональное отделение организации.

После **подачи заявки на вступление** в организацию и оплаты членского взноса предприниматель получает все возможности и преимущества члена «ОПОРЫ РОССИИ»: он может воспользоваться полным пакетом эксклюзивных скидок и предложений от партнеров «ОПОРЫ РОССИИ», принимать участие в деловых и обучающих мероприятиях, организатором которых выступает «ОПОРА РОССИИ». Кроме того, он становится частью сообщества активных и амбициозных предпринимателей, которые самым непосредственным образом участвуют в формировании российской бизнес-среды и оказывают влияние на законотворческий процесс.

Подать заявку на вступление можно на сайте www.opora.ru

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ «ОПОРЫ РОССИИ» ДЛЯ БИЗНЕСА

А когда вы станете частью команды подмосковной «ОПОРЫ РОССИИ», вы можете воспользоваться возможностями по информационному продвижению бизнеса.



1. РАЗМЕЩЕНИЕ НА САЙТЕ WWW.OPORAMO.RU.

Сайт интегрирован с Яндексом, поэтому все уникальные материалы с него автоматически попадают в Яндекс.Дзен. Сайт зарегистрирован как СМИ.



2. РАЗМЕЩЕНИЕ МАТЕРИАЛОВ И РЕКЛАМЫ В ГАЗЕТЕ «ОПОРА РОССИИ В ПОДМОСКОВЬЕ»

— издание нашего отделения, которому уже более 10 лет и которое вы сейчас держите в руках. Распространяем своими силами по местным отделениям, в министерствах и ведомствах, администрациях муниципалитетов, выходит раз в квартал.



3. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СО СМИ

— регулярно в пресс-службу «ОПОРЫ РОССИИ» Подмосковья поступают запросы от различных СМИ: от муниципального до федеральных уровней. Нужны эксперты, специалисты, предприниматели. Это очень хорошая возможность появиться в СМИ и рассказать о себе и своем бизнесе.



4. РАЗМЕЩЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ МОСКОВСКОГО ОБЛАСТНОГО ОТДЕЛЕНИЯ «ОПОРЫ РОССИИ»

— Телеграм-канале, во Вконтакте, канале в MAX. Аудитория — только живые, реально действующие предприниматели, представители малого и среднего бизнеса.



5. ОБУЧЕНИЕ

На базе Подмосковной «ОПОРЫ РОССИИ» проходят обучающие мероприятия на различные тематики. Анонсы публикуются в мессенджерах и социальных сетях, в разделе «Анонсы» в чатах.



6. ВАШЕ ПРОДВИЖЕНИЕ И PR В ФОРМАТЕ B2B

— предлагаем вам проводить на площадке «ОПОРЫ РОССИИ» Московской области совместные полезные мероприятия, в формате «прямых эфиров», проведения ваших мастер-классов, семинаров, вебинаров и других мероприятий. Как в офлайн, так и в онлайн-формате.



7. КОНКУРСЫ, ПРЕМИИ, ВЫСТАВКИ

В чатах и социальных сетях Подмосковного отделения периодически выкладываются анонсы и запросы для участия в конкурсах и премиях. Не про-

пустите шанс продвинуть свой личный бренд! Даже если вы не выиграете конкурс, то эффект от участия и бесценный опыт всё равно будет!



8. ПРАВОВАЯ ЗАЩИТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Подмосковное отделение «ОПОРЫ РОССИИ» оказывает правовую поддержку, взаимодействуя как через Аппарат Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Московской области, так и через Бюро по защите прав предпринимателей и инвесторов.



9. СКИДКИ И ЛЬГОТНЫЕ УСЛОВИЯ ОТ ЧЛЕНОВ «ОПОРЫ РОССИИ»

Если вы являетесь членом «ОПОРЫ РОССИИ», у вас есть уникальная возможность **получить скидки и специальные предложения** от предпринимателей, состоящих в организации.



10. ВОЗМОЖНОСТЬ УЧАСТИЯ В ПРОЕКТАХ В КАЧЕСТВЕ СПИКЕРОВ

Члены «ОПОРЫ РОССИИ» регулярно выступают на мероприятиях различного уровня. Это отличная возможность «прокачать» свой личный бренд и поделиться опытом.

И это еще далеко не все преференции, которые получает предприниматель, входя в «ОПОРУ РОССИИ»! Мы большая команда единомышленников, одно из старейших бизнес-объединений страны, и если вы всегда хотите быть в курсе всех новостей бизнеса, иметь возможность самому влиять на экономические процессы, принимать участие в мероприятиях самого разного уровня, найти рынки сбыта своих товаров и услуг, добро пожаловать в «ОПОРУ РОССИИ»!



По размещению во всех обозначенных выше информационных ресурсах вы можете обращаться в пресс-службу нашего отделения по адресу opora-mo@mail.ru



«ОПОРА РОССИИ в Подмосковье»
www.oporamo.ru

Зарегистрирована в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Москве и Московской области. Запись о регистрации от 25.11.08 №ТУ50-130. Тираж 1 500 экз.
Отпечатано в ООО «Красногорская типография», 143405, Московская область, г. Красногорск, Коммунальный квартал, д. 2.
Дата выхода в свет: 20.09.2026 г.
Заказ №

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.

Источники фото, использованных в номере: пресс-служба «ОПОРЫ РОССИИ», GigaChat.
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



Для читателей старше 16 лет