



ФОНД ПОДДЕРЖКИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КРЫМА



ДОМ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

ДАЙДЖЕСТ №10

28 МАЯ - 24 ИЮНЯ

Над выпуском работала команда
Фонда поддержки предпринимательства Крыма:

- Дмитрий Зеленский
- Максим Орлов
- Ирина Ткаченко
- Илья Чижиков
- Эмир Османов
- Полина Лысенко

КОНКУРС ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ ФОНДА ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КРЫМА

Фонд поддержки предпринимательства объявляет конкурсный отбор потенциальных партнёров Фонда. Мы ищем крутых ивенторов, тренеров, экспертов, спикеров и менеджеров проектов.

У тебя есть опыт проведения мероприятий? Ты хороший организатор или коуч? Значит, эта информация для тебя!

Мы формируем общую команду, чтобы делать качественные, познавательные и незабываемые ивенты для крымского бизнеса! Партнёрство с Фондом значит, что ты будешь сотрудничать с интересными и надежными людьми и постоянно заводить полезные знакомства.

«Конкурс потенциальных партнёров Фонда поддержки предпринимательства Крыма» — это твоя возможность изменить Крым.

Вместе мы будем формировать благоприятную и продуктивную среду для предпринимателей Республики Крым, обучать, создавать и воплощать идеи в жизнь.

Заполни заявку на конкурс партнеров по ссылке <https://goo.gl/R82jsc>

К заявке необходимо приложить:

1. личное фото в отдельном файле (формат jpeg);
2. рекомендательные письма (сканированные копии);
3. дополнительные материалы, подтверждающие информацию в заявке (сертификаты, подробное описание проводимых тренингов и т.д.);
4. подготовить пакет документов в соответствии с требованиями Положения о Конкурсе.

Заявки принимаются до 4 июля по электронному адресу fond@frbk.ru. Тема письма: «Заявка на участие в конкурсном отборе». Заявки и конкурсная документация принимаются специалистами Фонда в рабочие дни с 09:00 до 18:00, перерыв с 13:00 до 14:00, кроме выходных дней по адресу: Республика Крым, г. Симферополь, ул. Севастопольская, 20а.

Ознакомьтесь с положением о Конкурсе: <http://frbk.ru/wp-content/uploads/2018/06/polo-zhenie-o-konkurse-otbora-partnerov1.pdf>. Контактный телефон: **8 800 500 38 59**



ФОНД ПОДДЕРЖКИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
КРЫМА

КОНКУРС ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ

Есть опыт проведения мероприятий? Ты хороший организатор или коуч? Значит, этот пост для тебя!

#ГлавныеСобытия

Итоги форума «Достижение предпринимательства 3.0»

8 июня в солнечной Алуште, в отеле Riviera Sunrise Resort & SPA собралось более 300 человек. Форум «Достижение предпринимательства 3.0» объединил 7 экспертов федерального уровня, предпринимателей, представителей власти и общественных организаций республики.

Бизнес-завтрак и круглый стол на форуме «Достижение»

Вместе с насыщенными мастер-классами для предпринимателей на форуме «Достижение» прошли два мероприятия: бизнес-завтрак и круглый стол, которые посетили представители бизнеса, банков, финансовых учреждений Крыма, а также министерств.

В частности, Наталья Николаевна Чабан, Министр экономического развития Крыма, на бизнес-завтраке говорила о важности активного участия всех предпринимателей в процессе законотворчества.

Делегация из Северо-Кавказского округа в Доме предпринимателя

В симферопольском «Доме предпринимателя» состоялся приём представителей НКО «Фонд поддержки предпринимательства Ставропольского края» и НКП «Бизнес-сообщество Северо-Кавказского федерального округа».

Гости полуострова посетили экскурсию в «Доме предпринимателя» и подписали соглашение о взаимодействии в области поддержки МСП с Фондом поддержки предпринимательства Крыма.



**БИЗНЕС МОЖЕТ ЗАЙТИ
В ТУПИК, ЕСЛИ СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ
НЕ НА ПОКУПАТЕЛЯХ, А НА
КОНКУРЕНТАХ**

© ДЖЕФФ БЕЗОС
ОСНОВАТЕЛЬ AMAZON.COM

ФОНД ПОДДЕРЖКИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
КРЫМА



ИТОГИ ФОРУМА «ДОСТИЖЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 3.0»

8 июня в солнечной Алуште, в отеле Riviera Sunrise Resort & SPA собралось более 300 человек. Форум «Достижение предпринимательства 3.0» объединил 7 экспертов федерального уровня, предпринимателей, представителей власти и общественных организаций республики.



Республика Крым за последние два года сделала большой шаг вперед



С каждым годом форум становится масштабнее и организует новые форматы нетворкинга! Форум посетили предприниматели из Москвы, Липецка, Ярославля, Владимира и других городов России.

Что было на форуме?

Дмитрий Зеленский, директор Фонда поддержки предпринимательства: «Мы в этом году пригласили больше спикеров, но сократили время их выступления. Это сделано для того, чтобы в мастер-классах они оставили только концентрированную полезную информацию, рабочие кейсы и примеры. Ещё полезным и новым для форума стало проведение менторской гостиной, где участники задавали экспертам вопросы о своём бизнесе непосредственно».

Бизнес-завтрак. С самого утра 8 июня участники форума были готовы к плодотворной работе. Перед началом открытых семинаров состоялся бизнес-завтрак для спикеров форума, руководителей общественных организаций по поддержке предпринимательства, представителей банков и финансовых учреждений Крыма.

Чабан Наталья Николаевна, министр экономического развития Республики Крым, выразила главную мысль встречи: участие предпринимателей в открытом диалоге с властью напрямую влияет на законодательные проекты и экономическое благополучие Крыма в будущем.

Пленарное заседание по теме: «Точки роста бизнеса на территории Республики Крым» стало официальным открытием форума. Олеся Тетерина, заместитель директора Департамента развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Минэкономразвития России рассказала о существующих институтах поддержки и планах относительно перезагрузки системы мер поддержки МСП.

Мастер-классы от федеральных экспертов. После заседания начались семинары и мастер-классы, где приглашённые бизнес-профи поделились секретами, полезными инструментами на примере практических материалов. Наши 7 спикеров:

Гитбрег Илья – основатель YouDidital. Эксперт в области личного бренда, SMM. г. Ярославль. Тема: «Личный бренд: живые продажи через личную страницу в социальных сетях». Юрий Краснов совладелец компании Tkanoff Group, бизнес-куратор в акселераторе «Трансформатор». г. Москва. Тема: «Как начать работу с импортом».

Павельчук Светлана – учредитель «Авангард Бюро». Эксперт по финансам, налогам для бизнеса с опытом более 12 лет. г. Москва. Тема: «Как снизить финансовые риски»

Николаев Артем – руководитель «Юник-Сервис». Эксперт в области продаж b2b, b2c, h2h. Г.Москва. Тема: «Новый тренд: h2h продажи. Как применить в Крыму».

Четвергоф Алексей – учредитель «Чайнабар». Эксперт в области автоматизации и масштабирования бизнеса. Г. Владимир. Тема: «Как улучшить конверсию и увеличить объем продаж через автоматизацию».

Орлова Екатерина – основатель проекта «Побеждай в продажах», директор по продажам телемедицинского сервиса «Доктис». Эксперт в области продаж и закрытия сделок. г. Москва. Тема: «5 драйверов роста продаж».

Костриченко Антон – модератор «Менторской гостиной». Учредитель компании «Sheer». Эксперт в области самодисциплины и достижения целей. Ironman. г. Симферополь. Тема: «5 идеальных действий для прорыва x2 в результате».

ИТОГИ ФОРУМА «ДОСТИЖЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 3.0»

8 июня в солнечной Алуште, в отеле Riviera Sunrise Resort & SPA собралось более 300 человек. Форум «Достижение предпринимательства 3.0» объединил 7 экспертов федерального уровня, предпринимателей, представителей власти и общественных организаций республики.

Менторская гостиная. Антон Костриченко зарядил участников энергией и уверенностью для предстоящего насыщенного общения.

Формат менторской гостиной — это разговор с экспертом, возможность получить быструю консультацию по актуальным вопросам своего бизнеса. Так в большом зале вокруг каждого эксперта образовался круглый стол. После мастер-классов предприниматели уже знали, кто из почётных гостей форума может помочь по конкретным случаям. На общение с менторами выделили 40 минут. Каждые 10 минут можно было пересесть за другой стол.

Каждый смог не только найти решение своей проблемы, но и ближе познакомиться со всеми остальными участниками. Формат менторской гостиной на форуме «Достижение» — это ещё один шаг к формированию активного и дружного предпринимательского сообщества в Крыму.

Что думают о форуме его участники?

Александр Борисов, тренер в области продаж, специалист по автоматизации отделов продаж:

«На мероприятии от Фонда был в первый раз. Ранее рассматривал форумы больше как формат нетворкинга. Здесь же меня приятно удивил уровень экспертов: очень интересная и эмоциональная подача качественного материала с новыми трендами. На многие вещи посмотрел с другой стороны, получил массу инсайтов. Такие мероприятия для Крыма очень полезны. Особенно учитывая количество предпринимателей на полуострове».

Ленара Сорокатая, руководитель консалтинговой компании по бухгалтерскому и налоговому сопровождению бизнеса:

«На форум я приехала с целью получить опыт, новые знания. А также встретить коллег. То взаимодействие, которое произошло на форуме, оставит после себя очень большой след. Каждый из нас сможет стать лучше в своей сфере, благодаря общению с такими крутыми экспертами и, конечно, друг с другом».

«Достижение» – это ещё один шаг к формированию активного и дружного сообщества в Крыму



Иван Сарасеко, эксперт по инвестициям в недвижимость, бизнес-тренер:

Достигнуты ли цели форума? Для каждого свой вывод, но одно могу сказать точно: спикеры были высокого уровня, давали очень хороший контент и без преувеличения мегаполезный для роста в бизнесе.

Но бывает проблема: нам дают новые эффективные инструменты для бизнеса и мы знаем что надо делать, но не делаем. Знания — это теория, но также важна и практика — применять эти знания в жизни. Каждый день мы имеем возможность поменять свою жизнь и улучшить свои результаты в предпринимательстве!

Но бывает проблема: нам дают новые эффективные инструменты для бизнеса и мы знаем что надо делать, но не делаем. Знания — это теория, но также важна и практика — применять эти знания в жизни. Каждый день мы имеем возможность поменять свою жизнь и улучшить свои результаты в предпринимательстве!



Кроме того, на форуме состоялось подписание важных соглашений. Дмитрий Зеленский встретился с Алексеем Щербаковым, и.о. Президента банка РНКБ и Екатериной Козырь, генеральным директором ТРК «Крым», чтобы подписать соглашение о сотрудничестве этих двух организаций с Фондом поддержки предпринимательства.

Форум «Достижение» в 2018 году закрепил своё значение в развитии экономической жизни Крыма. Фонд поддержки предпринимательства благодарит всех партнёров, спикеров, почётных гостей, участников и, конечно же, волонтеров форума.

До встречи в следующем году!

«Здесь меня приятно удивил уровень экспертов: интересная и эмоциональная подача»

ОЛЕСЯ ТЕТЕРИНА НА ФОРУМЕ ДОСТИЖЕНИЕ: ПРОГРЕСС ИНСТИТУТОВ ПОДДЕРЖКИ КРЫМА

Олеся Тетерина, заместитель директора Департамента развития МСП и конкуренции Минэкономразвития России поделилась своим мнением о крымских институтах поддержки и насущных проблемах крымчан.

Во время своего выступления на форуме Вы говорили о развитии институтов поддержки на уровне страны. Что вы считаете об уровне поддержки в Крыму?

«На самом деле, я считаю, что Республика Крым за последние два года сделала большой шаг вперёд. Программа развития институтов поддержки в России действует с 2005 года. В разных регионах разная интенсивность. А Крым в систему влился совсем недавно. Несмотря на то, что здесь этому стали уделять внимание гораздо позднее, чем во всей остальной стране, прогресс налицо.

За два года та команда, которая пришла к управлению, сделала невероятное. Сейчас в Крыму одна из лучших практик по предоставлению сервисов и услуг в режиме одного окна, на одной площадке. Сам подход изменился, потому что институты поддержки изначально стали относиться к предпринимателю прежде всего как к клиенту, которого они должны удовлетворить со всех сторон».

Республика Крым за последние два года сделала большой шаг вперёд



Что на форуме вас впечатлило?

«Знаете, меня всегда всегда поражают знания Натальи Николаевны Чабан. Кажется, что она знает всё про каждого предпринимателя в Крыму. Очень приятно, что человек, который за это отвечает, действительно старается вникать в каждую проблему.

А ведь предпринимательская сфера очень разнообразна. Я уже 6 лет работаю на этом поприще, не на этой должности, конечно, но в департаменте. И я для себя каждый день что-то новое узнаю. Всегда есть, чем заняться».

Вы также обсуждали вопросы финансирования...

«Для Крымских предпринимателей финансы – это вдвойне болезненный вопрос. В Крыму не так много банков, поэтому Фонд микрофинансовых организаций, который мы создали в 2014 году – очень важный источник финансирования для начинающих и действующих предпринимателей.



Доступное финансирование – это причина, по которой мы сейчас говорим о докапитализации. Также, важно правильно информировать предпринимателей – рассказывать о мерах и способах помощи: бесплатные консультации, субсидии и гранты.

Сегодня, инфраструктура поддержки предпринимательства – это 700 объектов по всей стране. Мы хотим вовлекать людей в открытое предпринимательство.

Формат сервисной модели – это открытость и клиентоориентированность. Наша задача, чтобы предприниматель мог в любом доступном месте для себя узнать о мерах поддержки и получить то, что для них заложено бюджетом.

Доступное финансирование – это причина, по которой мы сейчас говорим о докапитализации



ЧТО ЭКСПЕРТЫ ДУМАЮТ О ФОРУМЕ «ДОСТИЖЕНИЕ»?

Спикеры форума «Достижение предпринимательства 3.0» дали комментарии по поводу того, был ли форум действительно полезным событием для крымской экономической жизни.



Илья Гитбрег

основатель YouDigital.
Эксперт в области личного бренда, SMM.
г. Ярославль

Я рассказывал, каким образом, не используя платные сервисы социальных сетей, раскрутить свою личную страницу, чтобы через неё находить клиентов, партнёров, продавать свой продукт. Это дешево, быстро и выгодно. Я надеюсь, что мне удалось донести всю полезную информацию в полной мере.

От Крыма и форума я в приятном шоке. Моим ожиданием было то, что я познакомлюсь с массой новых партнёров и друзей. И, конечно же, хотелось распространить идею, что продавать можно самому, не используя огромные бюджеты. Ожидания оправдались! И если хотя бы 10 человек из большой аудитории смогут использовать полученные знания на практике – это уже замечательно.

Крым встретил великолепной погодой и прекрасными, добродушными людьми. Я приехал всего за день до форума и остаюсь ещё на несколько дней. Информационный фон частенько рассказывает, что в Крыму старо, плохо, невкусно и дорого. Но на деле я вижу, что это совсем не так!

Антон Костриченко

модератор «Менторской гостиной». Учредитель компании «Sheer». Эксперт в области самодисциплины и достижения целей.
Ironman. г. Симферополь



Безумно рад, что у нас в Крыму всё больше и больше таких мероприятий. Форумы развивают людей, развивают весь полуостров. Моя тема - личная эффективность. Она близка каждому, вне зависимости от сферы деятельности. В ключе предпринимательства мы говорили об умении рисковать, о действиях, необходимых для качественного прорыва. Думаю, мне удалось взбодрить и вдохновить весь зал, в котором собралось так много людей!



Алексей Четвергов

учредитель «Чайнабар».
Эксперт в области автоматизации и масштабирования бизнеса.
г. Владимир

Я приехал на форум со Владимирской земли. С самого утра успел познакомиться со многими интересными ребятами. Я специалист в том, как автоматизировать продажи и настраивать отдел продаж. На мастер-классе в максимально практических примерах поделился с крымчанами своими знаниями и опытом. В менторской гостиной были предприниматели, которые занимаются именно туризмом. Учитывая это, я старался давать информацию, полезную для их сферы.

На форуме за один день можно узнать много нового и обзавестись полезными контактами. Таким образом, вместе мы развиваем регион, бизнес, предпринимательство. Это действительно будет жемчужина туризма, отдыха и южного предпринимательства.

Светлана Павельчук

учредитель «Авангард Бюро». Эксперт по финансам, налогам для бизнеса с опытом более 12 лет.
г. Москва



Хочу сказать, по итогам этого насыщенного дня, действительно удалось хорошо пообщаться с предпринимателями. Очень многое делается для развития региона. Общение получилось плодотворное и полезное, потому что предприниматели получили практические инструменты и реальные кейсы по развитию бизнеса.

Моей темой было снижение финансовых рисков компании. Я говорила об ответственности, которую несут главные бухгалтера, руководители, собственники. Ведь мы не только зарабатываем деньги, но ещё и сохраняем, приумножаем. И таким образом можно выйти на более крупные и продолжительные проекты.



Екатерина Орлова

основатель проекта «Побеждай в продажах», директор по продажам телемедицинского сервиса «Доктис». Эксперт в области продаж и закрытия сделок.
г. Москва

Эта площадка произвела большое впечатление, так как объединила около 300 предпринимателей. Особенно впечатлило пленарное заседание. Я впервые видела живой диалог, а не заученные спикерские фразы. Форум позволяет обмениваться информацией, эмоциями. Это очень ценно.

Приятно видеть на форуме большое количество людей, которые общаются и делятся опытом. Я заметила, что во время секций люди не только слушают спикера, но и делятся друг с другом советами и рекомендациями.

Мне легко ответить вопрос «как вам Крым». Здесь воздух, море, солнце и всё это совмещено с удачной площадкой. Всё отлично!

Юрий Краснов

уовладелец компании Tkanoff Group, бизнес-куратор в акселераторе «Трансформатор».
г. Москва



Приехал в Крым по приглашению Фонда. Хотел поделиться своим опытом, послушать людей, которые живут в Крыму. Кроме того, хотел отдохнуть, посмотреть на Крым. Впечатления от форума отличные. Замечательная команда, уровень сервиса и организации. Понравилось, что от людей были живые вопросы. Им действительно была интересна моя тема. Мне кажется, что я смог и помочь и дать полезную информацию, практически применимую.

Форум - это отличная инициатива, которую следует проводить регулярно. Если меня пригласят на следующий, я с удовольствием приеду снова.



Артем Николаев

руководитель «Юник-Сервис». Эксперт в области продаж b2b, b2c, h2h.
г. Москва

Министр экономического развития РК, Наталья Чабан, обозначила важную проблему, когда говорила о низкой клиентоориентированности бизнеса. Новая тенденция в продажах human to human как раз помогает решить проблему. По сути, это клиентоориентированные продажи, которые рассчитаны на то, чтобы клиент получал максимальное количество положительных эмоций на каждом этапе покупки.

Я пообщался с крымскими предпринимателями. Это очень интересные и, главное, позитивно настроенные люди. Крым очень перспективен с точки зрения развития бизнеса. И я надеюсь, что такие мероприятия, которые способствуют прогрессу, будут проходить чаще.

Я не типичный современный турист. Крым проехал до Тарханкута, на машине путешествовал. Отдыхаю тут со студенчества. И у меня всегда были очень тёплые впечатления. Главные вещи тут всегда есть: свежие продукты, вкусное вино, солнце и море, хорошие пляжи. Я люблю Крым!



КЛУБНАЯ ЖИЗНЬ В КРЫМУ: ХОЗЯЙКА ТРЁХ КЛУБОВ НАТАЛЬЯ МАТЯШ РАСКРЫЛА СЕКРЕТЫ БИЗНЕСА

В интервью Фонду Наталья раскрыла свой путь и принципы работы в мире ночных огней и безудержного веселья. Если хотите вести клубный бизнес в Крыму, обязательно читайте.

Как вы пришли в бизнес? С чего всё началось?

Сама из Львова, училась в Киеве. Потом приехала с подружкой сюда, в Евпаторию, и нашла здесь свою любовь. Решила остаться и найти себе занятие по душе. А чем заниматься в курортном городе? Нужно людей развлекать!

Меня всегда интересовала работа арт-директора. Кроме того, владельцы клуба Белый на тот момент не могли найти себе администратора-управляющего. Видимо, разглядев во мне какие-то способности, ответственность, они решили эту должность, кроме арт-части, тоже дать мне. Так я стала делать всё и сразу. Честно вам скажу, я спала и жила на работе.

В то время мы пытались двигаться как-то по-другому. Сейчас молодёжь в первую очередь интересуется вопросом зарплаты. А мы приходили на работу и даже не спрашивали, сколько заплатят. Мы хотели показать результат, ведь мы молоды и можем очень многое.

В следующем году владельцы клуба Белый пригласили меня управлять танцполом на Казантипе. И тогда я поняла, что раз мою работу оценили, значит у меня хорошо выходит и теперь я уже могу диктовать свои правила. Кстати, танцпол работал очень успешно и люди от нас не хотели уходить. Очень круто, когда 1500 человек веселятся от души, и ты понимаешь, что в этом есть твоя заслуга.

А как заработали на то, чтобы стать владелицей? Брали кредит?

Кредиты никогда не брали. Родители тоже деньгами не разбрасывались. Всё заработано постепенно, своими силами. Чтобы накопить на крупный бизнес, надо сначала вложить во что-то помельче и сделать так, чтобы оно действительно работало.

«Мы приходили на работу и даже не спрашивали, сколько заплатят. Мы хотели показать результат, ведь мы молоды и можем очень многое»

Параллельно был и свой небольшой бизнес. Шаурма и уличные караоке. Я никогда не брезговала работой, сама стояла и делала шаурму. Могу делать её с закрытыми глазами! А вот в караоке никогда не пела, даже пьяной. Не моё, зато другим людям очень нравится, и это главное.

Друзья говорят, что мы с мужем — хозяйка нового поколения. Имеется в виду, что мы постоянно в деле, не сидим с важным видом в сторонке. Можем работать наравне со своим персоналом. Я могу и бухгалтером, и официанткой быть, и мыть посуду на кухне, если вдруг нужно. Вот недавно было открытие клуба Serebro и я как раз была там официанткой.



При этом я очень требовательная, как хозяйка. Потому что я знаю, как нужно работать и жду соответствующего отношения к работе от персонала. Вот тут могут возникать проблемы.

К чему вы стремитесь? В чём ваш бизнес-абсолют?

Хороший вопрос! Знаете, я могу сейчас себя назвать абсолютно счастливым человеком. Мы с мужем вместе уже много лет, занимаемся бизнесом, поддерживаем друг друга и помогаем взаимно развиваться. Даже когда возникают проблемы, мы можем недостатки друг друга компенсировать. И запустить проект нам действительно легко, потому что есть опыт и умение работать вместе.

Для меня мой бизнес — это мой ребёнок. И все люди, которые работают на меня, тоже мои дети. Мы всё таки уже научились делать людям праздник. И я получаю искреннее удовольствие, когда в моём клубе все веселятся.

Поэтому цель сейчас — открыть интересные заведения в других городах Крыма. Хочется подарить всем наше веселье и наше умение работать.

Что бы вы посоветовали человеку, который всерьёз собрался вести клубный бизнес у нас в Крыму? Без чего не обойтись?

Во-первых, нужно желание много работать. Чтобы бизнес был под контролем и его отдача была качественной, хозяину обязательно участвовать в процессе. Желательно самому поработать на разных позициях в заведении, чтобы понимать все нюансы и возможности для улучшения.

Во-вторых, нужны крепкие нервы, чтобы иметь терпение разбираться с персоналом, с поставщиками, с некоторыми буйными посетителями и так далее. Если у вас нет управляющего, которому вы 100% доверяете, то кроме вас это никто не сделает.

В-третьих, нужно уметь экономить и не растрачивать деньги на то, что качественно не улучшит ваше заведение. Мониторьте варианты, не берите сразу то, что вам предложили. Хорошее оборудование и аккуратное с ним обращение — в приоритете. По каждой позиции от оформления зала до цены на салфетки должны быть приоритеты.



А ещё готовьтесь учиться и учить только тех, кто к этому готов. Если хотите крутых сотрудников — помогите им развиваться. Я человек прямой и могу накричать. Может, это неправильно, но зато экономит время в общении с теми, кто накосячил. Я готова научить, готова выслушать просьбу, если человек проявляет интерес и стремление. С другими людьми лучше не работать. Не тратьте ни своё, ни их время.

И в завершение, не сравнивайте себя с другими. Работайте по-своему. Конечно, если кто-то работает явно лучше, то нужно в разумной мере задуматься, почему вы работаете не так. Но нельзя заниматься копанием и постоянными разборками чужих мелочей: у кого алкоголь дороже, к кому приехал выступать крутой диджей. Лучше лишний раз протрите стаканы и улыбайтесь посетителям. Работайте на качество, а не на конкуренцию. И тогда может быть, скоро на вас начнут смотреть как на пример для подражания.

«Я очень требовательная хозяйка. Потому что знаю, как нужно работать и жду соответствующего отношения к работе от персонала»

ДЕЛЕГАЦИЯ ИЗ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В ДОМЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

В симферопольском «Доме предпринимателя» состоялся приём представителей НКО «Фонд поддержки предпринимательства Ставропольского края» и НКП «Бизнес-сообщество Северо-Кавказского федерального округа».

Мишин Максим Сергеевич – генеральный директор производственно-строительной компании ООО «Национальная паКровельная Компания».

Поляков Илья Валерьевич – ИП Поляков И.В. Оказывает услуги по созданию отделов продаж и отделов маркетинга для организаций.

Михайленко Владимир Александрович – некоммерческая организация «Фонд поддержки предпринимательства в Ставропольском крае».



Гости полуострова посетили экскурсию в «Доме предпринимателя» и подписали соглашение о взаимодействии в области поддержки МСП с Фондом поддержки предпринимательства Крыма.

В составе делегации «Дом предпринимателя» посетили:

Мазукабзов Али Мухарбиевич – генеральный директор торгово-производственной компании ООО "Гранд Интер Трейд", общественный представитель Агентства стратегических инициатив в Северо-Кавказском федеральном округе по направлению «Новый бизнес».

Бондарь Николай Алексеевич – генеральный директор ООО " ВЕРТИКАЛЬ". Инженерно-монтажная компания «Вертикаль» – системы безопасности и связи, установка камер видеонаблюдения, СКУД.



Бадракова Камила Борисовна – председатель некоммерческого партнерства "Бизнес-сообщество Северо-Кавказского федерального округа", предприниматель в сфере производства женской одежды и меховых аксессуаров.

Жуков Виктор Валерьевич – предприниматель, основатель и руководитель ООО «Вебэлемент».

Также присутствовали крымские предприниматели и руководители общественных объединений.

«Дом предпринимателя – замечательная структура. Работает и помогает предпринимателям»

Хуторной Иван Леонидович, председатель Ассоциации предпринимателей РК и Севастополя:

«Дом предпринимателя – замечательная структура. Работает и помогает предпринимателям. Такие встречи, как сегодня, взаимно нужны и важны для нас и наших гостей. Чем больше будет таких встреч и чем результативнее они будут, тем быстрее будет развиваться вся Россия в целом.

Что касается Севастополя, то его предприниматели стараются быть обособленными. Там свой микроклимат, поэтому войти в этот рынок ещё тяжелее. Тем не менее, в Крыму живут добрые люди. И потому, если к нам прийти с добрыми намерениями, то мы ответим тем же».

Дмитрий Зеленский, директор Фонда поддержки предпринимательства:

«Крым за 4 года увидел многое. С крымским мостом мы стали ближе к материку. В будущем нас ждёт продуктивное партнерство и дружеское отношение. Есть мнение, что с деловым климатом в Крыму всё ещё сложно. Но мы делаем очень многое, чтобы деловая среда стала комфортной».

Во время общения за круглым столом участники встречи затронули тему недобросовестного бизнеса и отношения к нему, тему строительной сферы и дефицита кадров. Гости отметили, что обсуждение проблем и преимуществ регионов – это хорошая и полезная практика.



ВАЛЕНТИНА АЛЕНИНА: ИНСТИТУТЫ ПОДДЕРЖКИ ОБЪЕДИНИЛИСЬ НЕ ЗРЯ

Валентина Аленина, директор Микрокредитной компании «Фонд микрофинансирования предпринимательства Республики Крым» рассказала о своем взгляде на форум «Достижение» и на сотрудничество институтов поддержки.

Расскажите о своей роли на форуме «Достижение» и впечатлениях по его итогам.

У нас довольно конкретная направленность поддержки. Мы предоставляем финансирование до трёх миллионов сроком до трёх лет. Это наша основная деятельность. Помогаем крымским предпринимателям, которым эти средства нужны как на основные так и на оборотные средства. Оборотные средства – это имущественные ценности организации, обслуживающие его текущую деятельность и полностью расходующиеся в течение одного производственного цикла.

На форуме «Достижение» я считаю, что была в качестве не простого участника, но и организатора, специалиста по финансовым вопросам. Всё таки, не зря же институты поддержки объединились на единой платформе. В том числе, на форум я лично приглашала предпринимателей, готовила выступление, как руководитель инфраструктуры.

Мероприятие по уровню и организации может быть высоко оценено любым из участников и экспертов. Но меня непосредственно интересуют вопросы моего сектора. Все темы, которые поднимаются и обсуждаются с предпринимателями помогают эффективно и скоординированно принимать решения.

Есть желание и цель, чтобы на таких мероприятиях было больше тех предпринимателей, которым наша поддержка необходима. Потому что есть те, которые уже хорошо интегрированы в сферу поддержки и те, которые всем обеспечены. А хочется видеть наших непосредственных целевых бизнесменов, которым мы можем помочь.

«Положительно то, что наши институты поддержки стремятся к взаимодействию. Мы совместно проводим мероприятия и укрепляем отношения»

«Мероприятие по уровню и организации может быть высоко оценено любым из участников и экспертов»



Сто процентов могу дать, что большая часть участников - это город Симферополь и другие развитые города Крыма. А в регионах всё ещё довольно скромно. Нужно работать больше с муниципалитетами по вопросам не только их присутствия на таких форумах, но и в организации делегаций, настройки активного общения. То есть они не должны просто сидеть и слушать на семинарах. Они просто обязаны общаться, придумывать варианты сотрудничества.

Стоит отдать должное ответственным лицам с материка. Они поддержали инициативу Крыма в части дофинансирования институтов поддержки. Господин Аксаков из комитета Госдумы по финансовым вопросам лично присутствовал на одном из мероприятий Фонда в Евпатории, где также поднимались финансовые вопросы. Он обещал помочь и пока что его слово не расходится с делом. Сейчас мы ждём каких-то конкретных мер по претворению планов в жизнь.



ФОНД МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Что можете сказать о сотрудничестве с Фондом поддержки предпринимательства?

В любом деле совершенству нет предела! Так и в нашем сотрудничестве всегда будет, куда развиваться. Положительно то, что наши институты поддержки стремятся к взаимодействию. Мы совместно проводим мероприятия и укрепляем отношения. Нашей взаимовыгодной работе сейчас можно поставить твердую четверку, потому что всё ещё нужно трудиться над тем, чтобы у предпринимателей было ощущение единой системы поддержки.

Я думаю, что отличным вариантом развития отношений была бы синхронизация действий. У всех наших институтов поддержки, входящих в Дом предпринимателя, есть свои планы и бюджеты. И все могут проводить какие-то свои мероприятия. Вопрос только, зачем делать это по отдельности, когда вместе мы сможем организовывать более масштабные вещи по большему спектру вопросов?

На мой взгляд, должны быть созданы условия для того, чтобы мы, вместе с министерствами, выступали как команда по представлению интересов бизнеса Крыма. Нельзя забывать, что мы объединились под брендом Дом предпринимателя. Вместе мы будем понятны предпринимателям, доступны и продуктивны.

СТАНЬ ОБЩЕСТВЕННЫМ ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ ОТ СВОЕГО ГОРОДА!

Продолжается конкурсный отбор общественных представителей в городах и районах Республики Крым. Задействовано 25 муниципалитетов полуострова.

Проект по отбору общественных представителей «Дома предпринимателя» реализуется Фондом поддержки предпринимательства совместно с Министерством экономического развития Республики Крым.

Цель — наладить эффективную коммуникацию с муниципальными образованиями полуострова. Активно оповещать и вовлекать предпринимателей в проекты и программы «Дома предпринимателя».

Что значит быть общественным представителем?

Стать представителем — это отличная возможность попасть в перспективную команду, а также принимать непосредственное участие в формировании бизнес-будущего Крыма. Именно представители будут тем звеном, которое поможет обеспечить предпринимателей своего муниципального образования всеми средствами поддержки.

Цель проекта — активно оповещать и вовлекать предпринимателей в проекты и программы «Дома предпринимателя»

Участие в уникальных, продуктивных тренингах, проектах, семинарах и многих других полезных мероприятиях будет постоянно сопутствовать работе представителя.

Кто может стать общественным представителем:

- представители бизнес-ассоциаций и общественных объединений;
- представители предпринимательского сообщества Республики Крым;
- представители образовательных организаций, фондов, институтов развития, объединений работодателей, а также иных юридических лиц;
- представители научных и экспертных организаций, а также независимые эксперты, обладающие специальными познаниями в предметной области по направлениям деятельности «Дома предпринимателя»;
- лидеры региональных общественных и благотворительных организаций.

Конкурс по отбору общественных представителей будет разделён на этапы. В течение трёх месяцев, в ходе тщательного отбора и собеседований, будут выделены лидеры. Осенью 2018 года будет проведён финал.

К нам пришло уже более 30 заявок из Бахчисарая, Евпатории, Ленинского и Нижнегорского района, Судака, Феодосии, Симферополя и др. Не уппусти шанс стать голосом своего города!

Качественное общение через представителей поможет развить инфраструктуру поддержки субъектов МСП в регионах, а также будет постоянно формировать актуальную базу запросов бизнес-сообщества Крыма.

ПОЛОЖЕНИЕ О КОНКУРСЕ ДОСТУПНО ПО ССЫЛКЕ: <http://frbk.ru/wp-content/uploads/2018/05/polozhenie-o-konkurse.pdf>

Чтобы узнать, как подать заявку, читайте Положение или обращайтесь в Фонд поддержки предпринимательства.
Тел: 8 800 500 38 59

Конкурс общественных представителей

«Дома предпринимателя»
в 25 муниципальных образованиях
Республики Крым



«БИЗНЕС-КЛУБ»: КАК УПРАВЛЯТЬ ПЕРСОНАЛОМ С ПОЛЬЗОЙ И ВЫГОДОЙ ДЛЯ ОБЩЕГО ДЕЛА?

23 июня на заседании «Бизнес-клуба» в «Доме предпринимателя» провела семинар Оксана Афанасьева, заместитель генерального директора ГК «МОНОЛИТ». На примерах Оксана объяснила, что система управления персоналом – это важный инструмент развития бизнеса.

Участники встречи смогли не только послушать про эффективные подходы к управлению, но и задавать вопросы прямо в ходе семинара. Говорили о подборе персонала, о правильной постановке задач, целеполагании, а также о важности корпоративной культуры и коммуникаций. Не упустили из внимания показатели эффективности HR и инструменты подбора сотрудников.

«Основополагающим в любом бизнесе независимо от его масштаба, является целеполагание, которое необходимо проводить сверху вниз, т.е. от стратегии и целей компании, до целей конкретного отдела и должности. Цели необходимо сформулировать по правилу SMART, которое позволяет сделать практически любую цель достижимой. По этому правилу в каждой цели появляется конкретика, достижимость, соответствие верхнему уровню в целеполагании и конкретные сроки, которые позволят эффективно контролировать достижение уже на начальном этапе. Все цели, сформулированные не по SMART – это мечты. При этом стратегия по SMART не формулируется.

Если ваша цель – стать лучше, вы должны четко понимать, что для вас значит “быть лучше”. Когда вы определитесь с четкими критериями результата, тогда у вас появится понимание, что вам нужно сделать, чтобы его достичь. Например, если вы понимаете ваш целевой сегмент, потребности и возможности вашего клиента, то вам не нужно ориентировать маркетинговую стратегию на привлечение всех и сразу, чтобы потом отсеивать лишних.

То есть, если вы делаете, например, элитный детский сад, то ваш целевой сегмент – это родители с доходом от 200 тыс. в месяц. Значит, вам нужно сделать так, чтобы при мысли о детском саде все семьи с таким достатком сразу думали именно о вас. Вам не нужно, чтобы пришедшие на рекламу родители с достатком поменьше уходили с мыслью, что ваши услуги слишком дорогие. Это влияет на репутацию.

Если ваша цель – стать лучше, вы должны четко понимать, что для вас значит “быть лучше”. Когда вы определитесь с четкими критериями результата, тогда у вас появится понимание, что вам нужно сделать, чтобы его достичь



Зная это, вы можете более четко и правильно формулировать задачи для тех, кому вы поручаете заниматься исследованием рынка и продвижением ваших услуг. При разработке прогнозов ваши аналитики будут ориентироваться на конкретную целевую аудиторию и их потребности, что позволит повысить точность рыночных гипотез.

Можно, конечно, идти путем проб и ошибок, пока не найдёте “свое” решение. Но таким образом с каждой ошибкой, которая вам стоит денег, вы съедаете будущую прибыль компании или проекта. Человек так устроен, что всегда ищет такие пути, которые потребуют наименьшего количества усилий. Поэтому очень важно вести системное планирование, а не действовать наугад» – рассказала Оксана.



Команда Фонда благодарит ТМ «Яркое поле», а именно Татьяну Шульжик за предоставленное угощение для кофе-брейка. После семинара и вкусного перерыва все желающие смогли пообщаться с Оксаной Афанасьевой лично за круглым столом. Спикер дала советы по каждому конкретному вопросу предпринимателей.

Мария, руководитель отдела в IT компании, участница встречи:

«Очень понравилась глубина подачи, сам спикер. Видно, что Оксана не по учебнику рассказывала, а старалась многое давать из своего опыта. Вышло душевно. Я сначала сомневалась, стоит ли вообще идти. Но теперь очень довольна. И если будут проводить ещё встречи на близкую тему, то я не только сама приду, но и буду рекомендовать своим друзьям».

Команда Фонда разделяет эти впечатления о спикере. И не удивительно, ведь у Оксаны Афанасьевой 17 лет практики в сфере управления персоналом. Ей действительно есть, чем поделиться. В этом убедились участники «Бизнес-клуба». Кроме того, эксперт подарила Фонду интересную книгу «Инструменты руководителя. Понимай людей, управляй людьми» Владимира Зимы. Если захотите почитать её – обращайтесь к нам. Полезные книги – полезным людям!

КОНТРАКТ НА 1 МЛРД РУБЛЕЙ ДЛЯ КРЫМСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Да-да, вам не показалось, это реальная цифра. Благодаря сотрудничеству с профессионалами из Дома предпринимателя, крымский бизнесмен смог заключить сделку на миллиард. Как это стало реальностью? Владелец компании, который пожелал остаться анонимным, рассказал подробности.

Почему вы решили проводить переговоры по этому крупному договору в Доме предпринимателя?

Для того, чтобы заключить контракт, стороны должны доверять друг другу. Если ты недостаточно знаком с партнёром, который собрался вложить в твой бизнес серьёзные деньги, он обязательно заедет к тебе в офис, посмотрит обстановку. Это ещё до переговоров повлияет на его представление о твоей надёжности, способности вести дела. Поэтому в бизнесе очень важно сразу составить хорошее впечатление о себе.

А что делать, если ты действительно можешь хорошо работать, но у тебя пока нет презентабельного офиса в центре города и переговорной комнаты? Здесь мне и помог Дом предпринимателя. Как раз в центре города, с прекрасной переговорной. Общение комфортное. То есть, ритуал самопрезентации соблюден, произведено хорошее впечатление. А дальше, конечно, всё зависит от умения вести переговоры, от твоей компетентности и от щепотки удачи.

«В бизнесе очень важно сразу составить хорошее впечатление о себе. Здесь мне и помог Дом предпринимателя»

Вы обращались за помощью только по поводу ведения переговоров?

Не только! В Дом предпринимателя я приходил за консультацией по некоторым важным вопросам. В частности, разбор законодательства. Мне помогли разобраться, как можно находясь в одном городе вести отчётность в другом без открытия филиала и, как следствие, без дополнительной нагрузки на бухгалтерию.

Возвращаясь к договору. Область, в которой заключён договор — это очистные сооружения нового поколения. Партнёры увидели, что мы компетентны и у нас есть юридическая и, что немаловажно, административная поддержка.

Я уверен, что бизнес и государство нельзя разделять. Никогда ты не придёшь к серьёзному проекту, если не будешь сотрудничать с государством. Поэтому такие институты поддержки, как ваш Фонд, служат определённым гарантом надёжности.

«Партнёры увидели, что мы компетентны и у нас есть юридическая и административная поддержка»



Почему вы не хотите называть себя?

Это, в первую очередь, проявление уважения к нашим партнёрам. Они представляют компанию, которая широко интегрирована в мировую экономику. В связи с тем, что Крым под санкциями, многие компании с материка не готовы сотрудничать с крымчанами.

Для крымского бизнеса это значит, что за любую удачную возможность нужно держаться и, качественно выполняя обязательства, зарабатывать хорошую репутацию в России. — подытожил крымский бизнесмен.

Фонд поддержки предпринимательства Крыма всегда рад успехам наших предпринимателей. Дом предпринимателя объединил семь институтов поддержки, которые всегда готовы работать на развитие крымского бизнеса. Обращайтесь к нам и убедитесь в этом сами.

ТЫ МОЛОД И ЭНЕРГИЧЕН? У ТЕБЯ ЕСТЬ СВОЙ БИЗНЕС? МЫ ЖДЕМ ТЕБЯ! РЕАЛИЗУЙ СВОИ МЕЧТЫ, А НЕ ЧУЖИЕ!

Конкурс «Молодой предприниматель России» – проект федерального масштаба, главная цель которого – развитие малого бизнеса и популяризация предпринимательства среди молодежи.

В прошлом году в конкурсе участвовало более 59 регионов страны — 500 тысяч участников — 16 тысяч предприятий малого и среднего бизнеса. Для того, чтобы выявить и поощрить успешных молодых предпринимателей как регионального, так и федерального уровня, конкурс проводится в 2 этапа. Победители регионального этапа станут участниками всероссийского этапа конкурса, который пройдет в Москве в конце года.

Организаторами регионального этапа конкурса являются Фонд поддержки предпринимательства Крыма и Министерство экономического развития Республики Крым, совместно с КРО «Ассоциации молодых предпринимателей России АМПР-Крым» и Министерство образования, науки и молодежи Республики Крым. Финальный этап конкурса проводит Федеральное агентство по делам молодежи (Росмолодежь) при поддержке Министерства экономического развития Российской Федерации.



Зарегистрироваться на конкурс можно по ссылке
<https://goo.gl/k0ZNz4>

Требования к участникам Конкурса

К участию в Конкурсе допускаются граждане Российской Федерации, постоянно проживающие и осуществляющие предпринимательскую деятельность на территории Республики Крым, в возрасте от 14 до 30 лет включительно на момент подачи заявки на участие в Конкурсе являться индивидуальным предпринимателем, зарегистрированным в установленном законодательством Российской Федерации порядке; являться учредителем или соучредителем юридического лица, зарегистрированного в установленном законодательством Российской Федерации порядке, независимо от организационно-правовой формы и формы собственности.

Конкурс проводится по следующим номинациям:

«СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»
«ФРАНЧАЙЗИНГ»
«СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»
«ПРОИЗВОДСТВО»
«ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»
«СФЕРА УСЛУГ»
«ТОРГОВЛЯ»
«ИНТЕРНЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

Конкурс состоит из двух этапов:

Региональный этап (с 1 марта по 15 октября): Прием заявок и оценивание анкет (заочный этап) – 1 марта по 15 сентября. Самые интересные проекты крымских предпринимателей по созданию и развитию своего дела будут публиковаться в рубрике «История успеха» на информационных ресурсах Фонда;

Обучение участников и публичная презентация бизнеса (очный этап) – 15 сентября до 15 октября.



Всероссийский конкурс
Региональный этап
**МОЛОДОЙ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
РОССИИ 2018**

ПРОГРАММА
ТЫ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Места присуждаются по общему количеству набранных баллов. Сумма баллов заочного этапа по критериям оценки в каждой номинации Конкурса складывается с суммой баллов очного этапа по общим критериям оценки участников Конкурса.

Победители будут награждены дипломами, призами и представят Республику Крым в финале Всероссийского конкурса «Молодой предприниматель России — 2018». Федеральный этап проходит в течении одного дня в Москве в период с 1 ноября по 31 декабря 2018 года (проводится среди победителей региональных этапов Конкурса).

Подробную информацию Вы можете получить по телефону: +7 978 075 88 32.

С Положением о Конкурсе можно ознакомиться на сайте
<http://frbk.ru>

НЕ ДАЮТ КРЕДИТ? ОБРАЩАЙТЕСЬ ЗА ПОМОЩЬЮ В «ДОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ»

Консультационный центр «Дом предпринимателя» создан специально для того, чтобы помогать предпринимателям в самых разных проблемных ситуациях. Если вам кажется, что вы зашли в тупик с какой-то проблемой в своем бизнесе, прочтите реальную историю об эффективной помощи.

Представители ООО «Новополе» обратились в «Дом предпринимателя» с проблемой: организации нужен был кредит на приобретение трактора, но действующие условия кредитования не позволили рассчитывать на получение займа.

Предприятию была жизненно необходима сельхозтехника, поэтому клиент пришёл к специалистам «Дома предпринимателя» для поиска альтернативных решений.

В консультационном центре рассмотрели ситуацию и разные варианты решения. Клиенту был предложен подходящий для него инструмент лизинга, проведены переговоры с лизинговой компанией, оказана помощь в сборе пакета документов для заключения сделки. В результате заявка клиента была одобрена и он получил необходимую технику.

Наш специалист Олег Аверин, заместитель руководителя консультационного центра «Дома предпринимателя», рассказал подробнее об этом случае.

Почему же данному ООО не выдали кредит?

«По условиям банка, клиент должен пройти три полные агроцикла, один цикл включает посевную и уборку. Так как клиент фактически начал деятельность с 2016 года, он прошел только два полных агроцикла. Кроме того, у клиента не хватало твердого залога для покрытия суммы обязательств.

Стоимость сельхозтехники была порядка 1 млн 300 тысяч рублей, что для банка является так называемой скоринговой суммой. То есть, применяется процедура упрощенного кредитования, по которой конкретный клиент не мог кредитоваться. Причина та же — слишком молодое предприятие.

На каких условиях была заключена сделка с лизинговой компанией? Значит ли это, что предприятие будет до бесконечности арендовать технику?

«Конкретные условия заключения договора лизинга являются коммерческой тайной. Заявка согласована в индивидуальном порядке под конкретного заемщика. Тем не менее, общий смысл лизинга подразумевает, что лизинговая компания предоставляет необходимую технику, а предприятие её арендует с возможностью последующего выкупа. Всё чётко указывается в договоре, который обе стороны изучили и обязались исполнять. Сумма выплат и условия договора клиента полностью устроили. Никаких «бесконечных» выплат».

Разве потом аренда не выльется в крупную сумму? Чем лизинг лучше кредита?

«Лизинг — удобный инструмент приобретения техники, долгосрочная аренда.

кейс
простых
решений
бизнеса

Клиент пользуется техникой, вносит платежи, по окончании договора лизинга выкупает технику и она переходит в его собственность. Лизинг выходит дешевле кредита, выгода очевидна.

Ну и самое главное, цель достигнута! Клиент приобрел трактор, что казалось сначала несбыточным из-за отказа банка. Специалисты «Дома предпринимателя» помогли найти решение в ситуации, которая самим предпринимателям может показаться тупиком — заключил Олег.

«Дом предпринимателя» работает по принципу «единого окна». Семь институтов поддержки объединились под одной крышей для того, чтобы консультировать, информировать и обучать крымских предпринимателей.

Вы можете обратиться за консультацией по адресу г. Симферополь, ул. Севастопольская, 20а или же получить онлайн-консультацию на портале МСП Республики Крым.



**мой
бизнес**
центр оказания услуг

**ДОМ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**