

ПРОТОКОЛ

расширенного заседания Совета при главе Вельского муниципального района
Архангельской области по развитию инвестиционной и предпринимательской
деятельности в рамках проведения «Бизнес – Десанта»

Дата проведения: 9 июня 2025 года в 15 часов

Место проведения: актовый зал администрации Вельского муниципального района
Архангельской области

Присутствовали:

Заместитель главы по инвестиционной политике
– начальник управления экономики, сельского
хозяйства и торговли

А.В. Дружинин

Начальник отдела по работе с МО АНО АО «Агентство
регионального развития»

Р.Н. Никончук

Специалист центра Поддержки предпринимательства АО

Т.И. Ожигова

Специалист центра Поддержки экспорта АО

И.А. Анненко

Руководитель ООО «Докцентр»

О.А. Штах

Специалист по работе с муниципальными
образованиями АНО АО «Агентство
регионального развития»

Г.В. Петрова

Главный специалист Отделения социальной защиты
населения по Вельскому району

Н.А. Лаврентьева

Начальник отдела экономики управления
экономики, сельского хозяйства и торговли

Е.А. Тихонова

Представители малого и среднего предпринимательства – 22 человека

Повестка совещания:

1. О льготных условиях кредитования для самозанятых.
Докладчик Петрова Г.В. - специалист по работе с муниципальными образованиями АНО АО «Агентство регионального развития».
2. Как стать социальным предпринимателем.
Докладчик Ожигова Т.И. - специалист центра Поддержки предпринимательства Архангельской области.
3. Услуги Центра поддержки экспорта.
Докладчик Анненко И.А. - специалист центра Поддержки экспорта Архангельской области.
4. Трудовой договор, договор ГПХ, НПД (самозанятость).
Докладчик Штах О.А. – руководитель ООО «Докцентр».
5. Социальный контракт.
Докладчик Лаврентьева Н.А. - главный специалист Отделения социальной защиты населения по Вельскому району.
6. Франчайзинг.
Докладчик Никончук Р.Н. - начальник отдела по работе с МО АНО АО «Агентство регионального развития».

Со вступительным словом к участникам совещания обратился заместитель главы по инвестиционной политике – начальник управления экономики, сельского хозяйства и торговли Дружинин А.В. Он отметил, что на сегодняшнем мероприятии у присутствующих есть возможность получить информацию и узнать что-то новое, возможность задать интересующие вопросы, найти ответы на них и выслушать компетентное мнение.

Продолжил совещание начальник отдела по работе с МО АНО АО «Агентство регионального развития» Никончук Р.Н, который рассказал о главной цели встречи – более широкое информирование предпринимательского сообщества о действующих мерах поддержки регионального и федерального характера, а также тех, кто планирует начать собственное дело.

По первому вопросу: Петрова Г.В проинформировала присутствующих о льготных условиях кредитования для самозанятых.

В Архангельской области функционирует микрокредитная компания Архангельский региональный фонд «Развитие», которая оказывает финансовую поддержку представителям малого и среднего предпринимательства региона, а также самозанятым путем предоставления льготных займов.

Микрозаймы выдаются заявителям являющимся:

- субъектами малого и среднего предпринимательства, внесенными в Единый реестр СМСП на дату заключения договора займа;
- самозанятыми гражданами с подтверждением данного статуса сервисом ФНС России на дату заключения договора займа.

Субъекты МСП и самозанятые граждане должны быть зарегистрированы налоговыми органами на территории Архангельской области и осуществлять свою деятельность также на территории Архангельской области.

На сегодняшний день Фонд МКК «Развитие» предлагает более 10 программ микрокредитования для субъектов МСП: «СВОй бизнес»; «Приобретение оборудования»; «Оборотные средства»; «Производительность труда»; «Область 29»; «Начинающий предприниматель»; «Туризм»; «Северная гастрономия»; «Креативные индустрии»; «Местный товаропроизводитель»; «Рециклинг»; «Рефинансирование-МСП»; «Стандарт».

По действующим в Фонде "МКК Развитие" программам микрокредитования, в зависимости от категорий заёмщиков, действуют ставки в размере от 3% до 21% годовых. Срок предоставления микрозаймов до 36 месяцев.

Решение: Информацию принять к сведению.

По второму вопросу: Ожигова Т.И. рассказала, как стать социальным предпринимателем.

Социальное предпринимательство - это предпринимательская деятельность, которая направлена на достижение общественно полезных целей. Она должна решать социальные проблемы граждан и общества. Есть четыре категории социального бизнеса:

- трудоустройство социально уязвимых граждан;
- продажа товаров или услуг, которые произвели социально уязвимые граждане;
- производство товаров для социально уязвимых граждан или оказание им услуг;
- решение социальных проблем

Если компания попадает в одну из категорий, может получить статус социальной.

Социальным предприятиям положены льготы и меры поддержки от государства:

- финансовая поддержка;
- имущественные льготы;
- бесплатное обучение и консультации.

Чтобы бизнес признали социальным предприятием необходимо определить категорию социального бизнеса, к которой будет относиться компания. Подготовить документы и подать заявку в уполномоченный орган региональной власти через центр организации «Мой бизнес». Решение принимает комиссия, которая внесёт ИП или ООО в реестр и передаст документы в налоговую службу. Если решение комиссии будет положительным, в реестре субъектов МСП у компании появится отметка «Социальный предприниматель». Подтверждать статус нужно ежегодно.

Решение: Информацию принять к сведению.

По третьему вопросу: Анненко И.А. представила презентацию об основных услугах, предоставляемых Центром поддержки экспорта.

Центр поддержки экспорта является структурным подразделением АНО АО «Агентства регионального развития», осуществляет поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства Архангельской области, как начинающих, так и действующих экспортеров.

Деятельность Центра поддержки экспорта направлена на увеличение объема экспорта региона, вовлечение новых компаний в экспортную деятельность, увеличение доли малого и среднего предпринимательства в общем объеме экспорта и расширение географии поставок компаний.

Услуги центра:

- сопровождение экспортного контракта;
- содействие в поиске и подборе иностранного покупателя;
- обеспечение доступа к запросам иностранных покупателей;
- организация и проведение международных бизнес-миссий;
- организация и проведение реверсных бизнес-миссий;

- организация и проведение межрегиональных бизнес-миссий;
- организация участия в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях на территории Российской Федерации и за ее пределами;
- содействие в размещении на международных электронных торговых площадках;
- обеспечение участия в акселерационных программах по развитию экспортной деятельности;
- консультирование по условиям экспорта товара (работы, услуги) на рынок страны потенциального иностранного покупателя;
- организация и проведение семинаров, вебинаров, мастер-классов и других информационно-консультационных мероприятий по вопросам экспортной деятельности;
- стандартизация, сертификация, необходимые разрешения;
- содействие в обеспечении защиты и оформлении прав на результаты интеллектуальной деятельности;
- содействие в проведении индивидуальных маркетинговых или патентных исследований;
- содействие в организации и осуществлении транспортировки продукции.

Решение: Информацию принять к сведению.

По четвертому вопросу: Штах О.А. проинформировала присутствующих о нюансах при заключении трудового договора и социальных гарантиях для работника, что полезно знать и предпринимателям, и самозанятым.

Трудовой договор - соглашение между работодателем и работником.

Соцгарантии: работник по трудовому договору может рассчитывать на: оплату не ниже МРОТ; оплачиваемый отпуск не менее 28 календарных дней в году; оплачиваемый больничный лист; пособие по беременности и родам; накопление пенсионных баллов для пенсии; охрану труда; защиту от произвольного увольнения (только по основаниям ст. 81 ТК РФ).

Преимущества трудовых отношений для работника это: постоянная зарплата; наличие соцпакета, включающего оплачиваемый отпуск, больничный, пенсию. Для работодателя привлекательность трудового договора заключается в возможности постоянного контроля того, как продвигается рабочий процесс, и снижении налоговых рисков. Недостатки трудовых отношений для работника: привязка к границам рабочего дня, подчинение установленным в организации правилам, довольно высокие налоги (от 13%). Для работодателя - высокая налоговая нагрузка, возможность уволить работника только по определенным основаниям, обязанность соблюдать требования ТК РФ, обеспечивать работникам предусмотренные для них гарантии.

Гражданско-правовой договор – это способ оформления взаимоотношений между заказчиком и исполнителем.

Преимущества для заказчика: отсутствие необходимости обеспечивать рабочее место; легкое расторжение договора. Для исполнителя: свободный график; возможность работать одновременно на нескольких заказчиках. Недостатки для заказчика: это риск того, что договор будет переключен в трудовой, для исполнителя - ГПД предоставляет меньше гарантий.

Сотрудничество с «самозанятым». Самозанятый – плательщик налог на профессиональный доход. Ими могут быть только физические лица, которые работают на себя.

Плюсы и особенности сотрудничества с самозанятыми, это: отсутствие дополнительных затрат — выплаты НДФЛ, страховых взносов и пенсионных отчислений самозанятый берёт это всё на себя; не нужно предоставлять трудовые гарантии (больничные и отпуска), можно сотрудничать дистанционно, документы можно подписывать через электронный документооборот; легко разорвать отношения, если что-

то не устраивает в исполнителе, нужно лишь направить уведомление о прекращении сотрудничества.

Решение: Информацию принять к сведению.

По пятому вопросу: заслушан доклад Лаврентьевой Н.А. на тему «Социальный контракт как эффективный инструмент мотивации в преодолении трудной жизненной ситуации».

Социальный контракт – это письменное соглашение, заключенное между гражданином и органом социальной защиты, в котором гражданин обязуется выполнить мероприятия, направленные на устранение сложных жизненных обстоятельств и предусмотренные программой социальной адаптации, а органы социальной защиты – предоставить гражданину безвозмездную финансовую помощь.

Государственная социальная помощь на основании социального контракта предоставляется малоимущим семьям, малоимущим одиноко проживающим гражданам, которые по независящим от них причинам имеют среднедушевой доход ниже величины прожиточного минимума на душу населения, установленного в Архангельской области.

Государственная социальная помощь на основании социального контракта предоставляется по следующим направлениям:

- поиск работы;
- осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности;
- ведение личного подсобного хозяйства;
- преодоление сложной жизненной ситуации.

Условия для оказания государственной социальной помощи на основании социального контракта:

- проживание на территории Архангельской области;
- среднедушевой доход семьи ниже величины прожиточного минимума на душу населения, установленного на территории Архангельской области на текущий год. Учитываются доходы за 3 последних календарных месяца, предшествующие одному календарному месяцу перед месяцем подачи заявления. С 1 января 2024 года в состав семьи включаются: заявитель; супруг (супруга) заявителя; несовершеннолетние дети заявителя; дети, находящиеся под опекой (попечительством) заявителя; дети заявителя в возрасте до 23 лет, обучающиеся по очной форме обучения;

- по направлениям ИП и ЛПХ успешное прохождение тестирования для определения уровня предпринимательских компетенций.

Решение: Информацию принять к сведению.

По шестому вопросу: Никончук Р.Н. продемонстрировал презентацию, посвященную франчайзингу.

Франчайзинг – это модель ведения бизнеса, при которой франчайзер (владелец бренда) передает франчайзи (предпринимателю) право использовать свою торговую марку, бизнес систему и технологии ведения бизнеса за определенную плату.

Преимущества франчайзинга для новичков:

- готовая модель – франчайзинг предлагает проверенную бизнес модель и узнаваемый бренд, что существенно снижает необходимость в создании бизнеса с нуля и построении репутации;

- поддержка – франчайзер оказывает всестороннюю поддержку: обучение персонала, маркетинговую помощь, операционные рекомендации и доступ к поставщикам, что особенно ценно для начинающих;

- снижение рисков – согласно статистике, 85% новых предприятий терпят неудачу в первые 5 лет, но только 20% франшиз закрываются. Это подтверждает, что франчайзинг значительно снижает риски провала благодаря проверенной концепции;

-быстрый старт - благодаря уже разработанным процессам и системе, запуск бизнеса по франшизе занимает минимальные сроки, позволяя быстро выйти на рынок и начать получать доход.

Для запуска франшизы крайне важно разработать детальный финансовый план, который будет учитывать все первоначальные и текущие расходы, а также прогнозируемую прибыль и сроки окупаемости.

Успех в франчайзинге зависит от нескольких ключевых факторов: правильного выбора франшизы, строгого следования инструкциями стандартам франчайзера, а также личной активной работы и вовлеченности в управление бизнесом.

Решение: Информацию принять к сведению.

**Заместитель главы по инвестиционной политике
– начальник управления экономики, сельского
хозяйства и торговли**



А.В. Дружинин

Секретарь Совета



Е.А. Тихонова