

ПРАВИТЕЛЬСТВО
СВЕРДЛОВСКОЙ
ОБЛАСТИ



МИНИСТЕРСТВО
ИНВЕСТИЦИЙ
И РАЗВИТИЯ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ИТОГИ

СВЕРДЛОВСКИЙ
ОБЛАСТНОЙ
ФОНД
ПОДДЕРЖКИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

финансы экспорт
кластерное развитие
фермерство импорт
консультации
финмаркет
форумы
импортозамещение

Привет!

В ваших руках — отчет Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства за 2025 год. Мы делаем его, чтобы показать, какие возможности есть у предпринимателей и как конкретно наша поддержка помогает компаниям Свердловской области расти и развиваться.

В этом году отчет состоит из двух частей, которые существуют в одном журнале. Первая часть — это официальные итоги: цифры, программы, инструменты поддержки. Здесь собраны ключевые показатели работы фонда, динамика по основным направлениям, результаты по финансовым и нефинансовым мерам. Все, что позволяет увидеть масштаб и эффективность системы поддержки бизнеса в регионе.

Вторая часть начинается, когда вы переворачиваете журнал. Здесь — истории предпринимателей, которые воспользовались нашими инструментами: от первых шагов до масштабирования, от локального рынка до экспорта. Рядом — наиболее яркие события года: бизнес-форумы, самый масштабный фестиваль для креаторов и экспериментальные форматы. Мы сделали эту часть более визуальной и динамичной, чтобы с отчетом хотелось взаимодействовать, листать его, искать знакомые лица и узнавать себя в историях героев.

Такой формат «два журнала в одном» помогает увидеть полную картину: и официальные результаты, и реальные изменения в бизнесе. Нам важно, чтобы этот отчет был не формальностью, а удобным инструментом — подсказывал, где и какую поддержку можно получить, и вдохновлял на следующие шаги в развитии вашего дела.

Команда СОФПП

ОФИЦИАЛЬНЫЙ БЛОК



ГЛАВНЫЕ ИТОГИ

Приветственное слово
первых лиц **03**

2025 год в цифрах **06**

Национальный проект
«Эффективная
и конкурентная
экономика» **08**

Ключевые показатели
эффективности (KPI) **09**

Главные новости
СОФПП **10**

Бизнес-премии **12**



ИТОГИ КОМАНДЫ

Интервью директора
СОФПП
Валерия Пиличева **14**

Сотрудники фонда —
о главном в 2025 году **19**

Результаты территориальных
подразделений
и инфраструктуры
поддержки **22**



ВАЖНЫЕ ТЕМЫ

Поддержка участников
СВО и их семей
(программа «Патриоты») **28**

Поддержка креативных
индустрий **30**

Поддержка молодежи **38**



ИНСТРУМЕНТЫ И УСЛУГИ СОФПП

Финансовые инструменты **44**

Займы **44**

Поручительства по банковским
кредитам **45**

Поручительства
по банковским гарантиям **46**

Распределение финансовой
поддержки по округам
Свердловской области **47**

Поддержка экспортеров **48**

Оценка РЭЦ и экспортный
стандарт 3.0 **48**

Форум
«Экспортный марафон» **49**

Биржа контактов
для ювелирной отрасли **50**

Креативные индустрии
и экспорт **51**

Международные выставки
(KazBuild 2025) **52**

Конкурс «Экспортер года» **52**

Обучение 54

для начинающих
предпринимателей 55

для действующего бизнеса 57

для креативных
предпринимателей 58

для компаний
с потенциалом роста 58

для производителей 59

**Поддержка народных
художественных
промыслов 60**

**Центр кластерного
развития 62**

Поддержка фермеров 64

Пакет «Старт» 66

**Поддержка социальных
предпринимателей 68**

**Клиентская служба
СОФПП 72**



PR 76

БИЗНЕС-ИСТОРИИ И МЕРОПРИЯТИЯ



БИЗНЕС-ИСТОРИИ

Финансовые инструменты:
история ГК «Уральский
машиностроительный завод» 81

Поддержка экспорта:
история компании
«Специальные технологии» 87

Поддержка молодежи:
история проекта
«Молодежное бюро 5 этаж» 93

**Поддержка креативного
бизнеса:** история бренда
BIG BROOCH 99

**Поддержка участников СВО
и их семей:** история дизайнера
Олеси Касьяновой 105

САМЫЕ ЯРКИЕ СОБЫТИЯ — 2025

ФИНМАРКЕТ 111

Международный фестиваль
креативных индустрий 115

Форум-выставка
«Тонкие грани» 121

Кадровый форум
«Включай себя» 125





Свердловская область входит в пятерку лидеров России по количеству субъектов малого и среднего предпринимательства. В этой сфере трудятся около 45 % жителей региона трудоспособного возраста.

Наши предприниматели создают уникальные уральские бренды, востребованные услуги, продукты, активно масштабируют бизнес в родной Свердловской области. Уральские компании постоянно совершенствуются, завоевывая доверие всей страны ежедневным трудом, энтузиазмом и умением адаптироваться в новых условиях.

Мы стремимся создать максимально комфортные условия для работы предпринимателей: снижаем административное давление, совершенствуем налоговую политику, помогаем в реализации инвестиционных проектов, расширяем перечень льгот и мер поддержки. Эта работа ведется в регионе по нацпроекту «Эффективная и конкурентная экономика».

Отвечая на вызовы времени и запросы предпринимательского сообщества, формируем также адресные меры поддержки для предприятий приоритетных отраслей, креативных предпринимателей, фермеров, молодых и социальных предпринимателей, экспортеров. В 2025 году запустили программу «Патриоты», которая помогает нашим бойцам специальной военной операции и членам их семей начать свое дело.

Наши совместные усилия приводят к закономерному достойному результату — субъекты малого и среднего предпринимательства Свердловской области ежегодно вносят весомый вклад в укрепление региональной и отечественной экономики.

Денис Паслер,
губернатор Свердловской области



В 2025 году количество предприятий малого и среднего бизнеса в Свердловской области продолжило расти, а это главный признак того, что в регионе созданы комфортные условия для развития предпринимательской деятельности.

Мы помогаем предпринимателям на всех этапах — оказываем содействие при открытии своего бизнеса, когда человек делает это впервые. Уделяем особое внимание растущим предприятиям — тем, кто переходит из микробизнеса в категорию малого, вырастает из малого предприятия до среднего.

Для содействия малому и среднему бизнесу в регионе сформирован обширный перечень мер поддержки: как для всего предпринимательского сообщества в целом, так и для конкретных отраслей и видов деятельности. Пользуются спросом финансовые меры поддержки; в частности, займы СОФПП стали еще доступнее. Широкий спектр обучающих мероприятий, тренингов и мастер-классов позволяет повысить квалификацию и решить наиболее острые вопросы бизнеса. Тем более что тематику обучающих программ мы выбираем, исходя из запросов самих предпринимателей.

Отмечу, что эти меры поддержки сегодня доступны предпринимателям по всей территории нашей большой Свердловской области. Этому способствует широкая сеть муниципальных фондов и представительств СОФПП, а также возможность получать услуги онлайн.

Дмитрий Ионин,
заместитель губернатора
Свердловской области



Малый и средний бизнес — важная часть экономики нашей страны, Свердловской области и города Екатеринбурга. От устойчивой работы предприятий малого и среднего бизнеса во многом зависит благосостояние наших граждан. Ежегодно мы увеличиваем объемы поддержки предпринимательства, создаем условия для продвижения екатеринбургских брендов, продукции местных предприятий и развития креативных индустрий.

Уральская столица сегодня находится в пятерке городов-миллионников России по числу субъектов малого и среднего бизнеса. Почти 416 тыс. жителей Екатеринбурга трудятся в этих сферах, и еще 196 тыс. екатеринбуржцев зарегистрировались в качестве самозанятых. Динамичное развитие Екатеринбурга — заслуга в том числе предпринимателей.

Хочу поблагодарить предпринимателей за активную жизненную позицию, созидательный труд и неравнодушие к жизни Екатеринбурга. Администрация города продолжает оказывать всестороннюю поддержку инициативам предпринимательского сообщества и остается открытой для конструктивного диалога.

**Алексей Орлов,
глава Екатеринбурга**

2025 ГОД В ЦИФРАХ

Данные на 1 января 2026 года
(кроме обозначенных исключений)

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И САМОЗАНЯТЫЕ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

220 159

субъектов малого
и среднего предпринимательства
(организаций и ИП)

1 020 916

человек работают в сфере малого
и среднего предпринимательства
(данные за 9 месяцев 2025 года,
доступные на момент печати)

473 501

зарегистрированный
самозанятый гражданин

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА

3,9 млрд ₽

направлено на финансовую поддержку
предпринимателей
(сумма займов и поручительств)

МЕРОПРИЯТИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

277

мероприятий
организовал СОФПП

653

предпринимателя получили
финансовую поддержку

20 215

участников
мероприятий СОФПП

13,56 млрд ₽

привлечено под поручительства фонда

ЭКСПОРТ

33,315 млн \$

– сумма экспортных контрактов, заключенных
предпринимателями при поддержке СОФПП

НОВЫЙ НАЦПРОЕКТ «ЭФФЕКТИВНАЯ И КОНКУРЕНТНАЯ ЭКОНОМИКА»: ЧТО ВАЖНО ДЛЯ БИЗНЕСА

С 2025 года наш фонд работает по нацпроекту «Эффективная и конкурентная экономика». Некоторые прежние инструменты больше не действуют, но появились новые, а также сместились акценты национальной программы — коротко рассказываем об изменениях.

ГЛАВНОЕ: в новом нацпроекте акцент сделан на повышении эффективности предприятий и производительности. В предыдущей программе ставка делалась на количество субъектов малого и среднего предпринимательства, теперь приоритетом стал рост дохода на одного работника и рост самого бизнеса (переход из малого в средний, из среднего — в крупный).

99,44 %

— уровень удовлетворенности предпринимателей, которые получали услуги СОФПП в рамках нацпроекта «Эффективная и конкурентная экономика»
(в опрос не были включены услуги по поручительствам и выходу на экспорт)

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ



Преимущества получают приоритетные отрасли: обрабатывающие производства, гостиничный бизнес, наукоемкие и технологичные компании, креативные направления. Такие компании могут получить льготные займы по ставке от 1/2 ключевой ставки ЦБ. В СОФПП этот продукт называется «Приоритет».



Продолжают действовать бесплатные консультации и обучающие программы для начинающих и действующих предпринимателей. Услуги доступны онлайн на Цифровой платформе МСП.РФ и очно — в центрах «Мой Бизнес» (в Свердловской области они работают на базе СОФПП).

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

	План	Факт
Услуги в рамках господдержки, предоставленные субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП) и гражданам, желающим вести бизнес, в том числе:	18 530	26 389
Центром поддержки предпринимательства	14 469	19 061
В мероприятиях, направленных на стимулирование развития предпринимательской деятельности в сфере креативных индустрий	4 061	7 328
Субъекты МСП, получившие господдержку, в том числе:	3 233	5 714
Центром поддержки предпринимательства	2 633	4 673
В мероприятиях, направленных на стимулирование развития предпринимательской деятельности в сфере креативных индустрий	600	1 041
Граждане, желающие вести бизнес и получившие господдержку, в том числе:	7 002	11 578
Центром поддержки предпринимательства	4 602	7 073
В мероприятиях, направленных на стимулирование развития предпринимательской деятельности в сфере креативных индустрий	2 400	4 505
Субъекты МСП, созданные гражданами при господдержке	310	311
Рабочие места (включая вновь зарегистрированных ИП), созданные субъектами МСП при господдержке	310	311
Услуги, оказанные субъектам МСП и гражданам, желающим вести бизнес, из числа участников СВО	108	110
Субъекты МСП из числа участников СВО, получившие господдержку	2	7
В рамках господдержки вновь созданные участниками СВО малые и средние предприятия	1	2

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЦЕНТРА КОМПЕТЕНЦИЙ В СФЕРЕ СЕЛЬХОЗКООПЕРАЦИИ

Субъекты МСП и граждане, ведущие личные подсобные хозяйства, получившие информационно-консультационные услуги	322	456
Консультационные услуги, предоставленные субъектам МСП и гражданам, ведущим личные подсобные хозяйства	330	540

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЦЕНТРА ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

Субъекты МСП, заключившие экспортные контракты при содействии Центра поддержки экспорта	25	98
Объем поддержанного экспорта (сумма экспортных контрактов, заключенных малым и средним бизнесом при содействии Центра поддержки экспорта), млн \$	12,6	33,315

ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

Год проходит на высокой скорости: проекты сменяют друг друга, появляются новые идеи, изменения в поддержке предпринимателей. И только когда собираем все в один отчет, становится видно, как много получилось и зачем мы это начинали. Здесь — главное из 2025-го, коротко и по сути.

СТАЛИ ЛИДЕРАМИ ПО ЗАЯВКАМ ОТ БИЗНЕСА НА ПЛАТФОРМЕ МСП.РФ

Свердловская область стала лидером среди регионов РФ по количеству и качеству заявок на поддержку бизнеса через Платформу МСП.РФ — предприниматели региона отправили 3 430 обращений за девять месяцев 2025 года, 96 % из них успешно одобрены. Региональные меры поддержки предоставляют через Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства. Мы одними из первых в стране интегрировали услуги в цифровую платформу.

МСП.РФ — федеральная платформа с бесплатными сервисами для запуска и развития бизнеса: от проверки контрагентов и подбора мер поддержки до обучения, маркетплейсов и консультаций. Для предпринимателей это значит меньше бюрократии и быстрее доступ к ресурсам.



Директор СОФПП Валерий Пиличев, губернатор Денис Паслер и глава Екатеринбурга Алексей Орлов дали старт работе кластера «Салют»

ОТКРЫЛИ МОЛОДЕЖНЫЙ КЛАСТЕР В ЕКАТЕРИНБУРГЕ

В августе мы открыли городской молодежный кластер «Салют» — новую точку притяжения для активной молодежи, креативных команд и начинающих предпринимателей. Пространство работает в историческом здании бывшего кино-театра «Салют» и уже включает многофункциональную сцену, фойе и магазин уральского мерча. Площадка создана по инициативе Правительства Свердловской области и Администрации Екатеринбурга, а мы отвечаем за ее развитие и программы.

«Салют» — место для стартапов, творческих инициатив и студенческих проектов. В 2025 году провели первые 50+ мероприятий (в том числе масштабный кадровый форум «Включай себя», акселератор «Молодой город» и саммит по молодежному предпринимательству «Я сам решу-у-у»). Кластер открыт для сообществ и резидентов — заявки на мероприятия и бронирование пространств доступны на сайте salut.sofp.ru.

Подробнее — на с. 38

ЗАПУСТИЛИ БИЗНЕС-ПРОГРАММУ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ СВО И ИХ СЕМЕЙ

Программа «Патриоты» была запущена губернатором Денисом Паслером для поддержки бизнес-инициатив и адаптации участников СВО и членов их семей. В 2025 году прошло два потока, всего фонд получил более 100 заявок.

В основу обучения лег давно зарекомендовавший себя курс для начинающих предпринимателей «Стартуй уверенно», но новую программу отличает упор на психологическую и наставническую поддержку. Занятия проходят в очной и дистанционной форме и помогают сформировать бизнес-идею, подготовить план развития, проработать маркетинг и финансы и получить сопровождение экспертов.

Подробнее — на с. 28

ПРОВЕЛИ САМЫЙ МАСШТАБНЫЙ ИВЕНТ ЗА ИСТОРИЮ ФОНДА

С 18 по 24 августа мы организовали крупнейшее мероприятие в истории фонда — семидневный фестиваль креативных индустрий. Программа объединила выступления более 100 спикеров, включая актрису Ирину Горбачеву, телеведущую Яну Чурикову, космонавта Сергея Рязанского и стилиста Гошу Карцева. Фестиваль охватил девять городов Свердловской области (помимо Екатеринбурга, это Верхняя Пышма, Нижний Тагил, Сысерть, Березовский, Первоуральск, Верхняя Салда, Краснотурьинск и Заречный). Всего же фестиваль объединил 9 000+ человек из 10 стран и 12 российских регионов.

В ходе фестиваля проходили дискуссии, выставки, хакатоны, лекции и разборы кейсов по девяти направлениям — от ИТ и архитектуры до кино и медиа. С особым размахом прошел трек «Мода»: 60+ брендов из разных регионов России представили коллекции байерам из девяти стран, прошли модные показы, «Битва стилистов», закупочные сессии. Как итог: мы создали пространство для сотрудничества творцов, предпринимателей и инвесторов — и задали новую планку по масштабу креативных проектов на Урале.

Подробнее — на с. 115



Ирина Горбачева и еще более 100 топовых спикеров выступили на нашем креативном фестивале

ПОДДЕРЖКА БИЗНЕС-ПРЕМИЙ

Для института господдержки важно не только развивать инструменты финансирования, но и усиливать внимание к предпринимательству в публичной повестке. Бизнес-премии делают заметными тех, кто формирует экономику региона: от технологических компаний до креативных студий. Поэтому мы поддерживаем ключевые бизнес-премии года и учреждаем специальные номинации, которые подчеркивают важные для нас направления — креативные индустрии, промышленность или новаторство в предпринимательстве.



ПРЕМИЯ «НОМЕР ОДИН» 26 МАЯ

Премия проводится с 2016 года и ежегодно отмечает лучшие компании Урала. В 2025 году статуэтки вручались в пяти номинациях. Фонд поддержал новую категорию — «Креативный предприниматель „Номер один“». Победителем стало архитектурное бюро CNTR Architects, которое работает с 2011 года и специализируется на комплексной архитектуре: от исследований и концепций до проектной документации для жилых, коммерческих и общественных пространств. Портфолио компании включает более 280 проектов, реализованных в России и за рубежом.

Организаторы:

Свердловский областной союз промышленников и предпринимателей, Уральская торгово-промышленная палата.

НАРОДНАЯ ПРЕМИЯ E1 23 ОКТЯБРЯ



Премия проводится с 2017 года и отличается тем, что победителей выбирают горожане. В 2025 году премия включала 11 номинаций — от гастрономии до ИТ. Фонд поддержал спецноминацию «Креативный бизнес года», победителем которой стал кинопродакшен Red Pepper Film под руководством режиссера Ивана Соснина. Компания работает с 2006 года и создает фильмы, клипы и рекламные проекты, получившие призы на российских и международных фестивалях («Кинотавр», «Золотой орел» и др.).

Организатор:

Городской портал E1.ru.

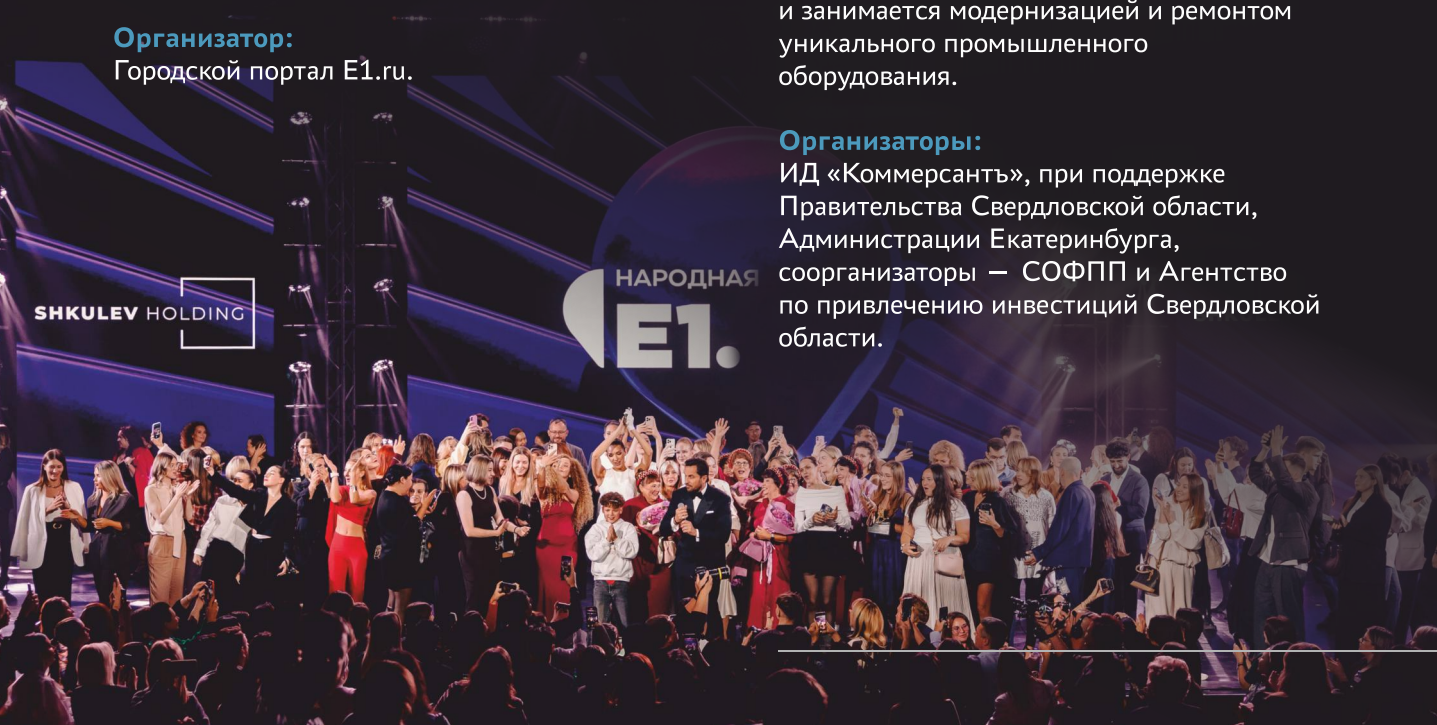
«КОММЕРСАНТЪ ГОДА» 18 НОЯБРЯ



Премия вручают с 2021 года. Ее задача — отметить представителей малого и среднего бизнеса, которые показали наибольший прирост выручки. В 2025 году награды вручались в семи номинациях. Фонд поддержал направление промышленности и учредил спецноминацию для компаний, работающих в производственном секторе. Победителем стала компания «ВГП-СпецТех», которая проектирует и изготавливает нестандартное оборудование, выполняет инженерные расчеты, производит металлоконструкции и занимается модернизацией и ремонтом уникального промышленного оборудования.

Организаторы:

ИД «Коммерсантъ», при поддержке Правительства Свердловской области, Администрации Екатеринбурга, соорганизаторы — СОФПП и Агентство по привлечению инвестиций Свердловской области.



ГЛАВНОЕ – УСТОЙЧИВОСТЬ. КАК ФОНД ПРОЖИЛ 2025 ГОД

Директор СОФПП, к.э.н.
Валерий Пиличев — о том,
как фонд прошел через самый
турбулентный год,
как **бизнес** реагировал
на высокую ключевую
ставку и что поменялось
в господдержке на волне
нового нацпроекта.



— Валерий Валерьевич, что вы считаете главным итогом 2025 года для фонда?

— Год для нас был тяжелый, потому что и для наших клиентов он был таким: высокая ключевая ставка, инфляция и другие экономические и политические факторы влияли на рынок. Так как мы являемся гарантийной организацией, то происходило «вызревание» пакетов гарантий. Грубо говоря, если мы выдали три миллиарда рублей гарантий, то статистически 200 миллионов перейдут в разряд проблемных и мы должны будем их погашать. Это нормальная ситуация, если есть поток дохода за счет наших финансовых услуг — тех же поручительств, но в этом году его не было. Поэтому главным итогом я считаю то, что мы не свалились в дефолт. В этом помогли резервы, которые мы сформировали в течение прошлых лет.

Второй важный результат — мы сохранили хороший уровень событийного направления, и никакая турбулентность его не затронула. Провели с тем же масштабом, что и прежде, финансовый форум ФИНАРКЕТ в ЭКСПО, и поставили новый рекорд по всем параметрам на фестивале креативных индустрий, который шел целую неделю и вовлек девять городов области.

Третий важный итог — совместно с Администрацией Екатеринбурга мы запустили молодежный кластер «Салют». Площадка оказалась настолько востребована, что уже сейчас заполнена мероприятиями на месяцы вперед.

— О «Салюте» мы обязательно поговорим подробнее, но хотелось бы еще раз вернуться к общей ситуации: 2025 год прошел под знаком высокой ключевой ставки. Как это отразилось на предпринимателях?

— Повышение ставки было неизбежным. В экономику влили колоссальные деньги через ВПК: зарплаты выросли, у людей на руках оказалось много денег, и они понесли их в магазины. Началась инфляционная спираль: продукты, техника, сервисы — все росло в цене. Обычно в таких ситуациях Центральный банк повышает ставку, чтобы охладить спрос. Но в нашей экономике эта схема сработала не очень успешно. Инфляция не исчезла, а ставка ударила по бизнесу: дорогие кредиты, снижение покупательной способности. Банки перешли к жесткому управлению рисками, начался кризис неплатежей. И все это, конечно, сказалось на предпринимателях.



— В этом контексте спрос на инструменты фонда упал?

— До резкого роста ставки был нормальный поток заявок: без очередей, как в предыдущие годы, но стабильный. После — предприниматели чуть «закуклились»: многие накопили небольшой жирок и решили переждать. По поручительствам спрос чуть подрос к концу года. Но в целом по финансовым инструментам в 2025 году федеральный КРІ мы выполнили.

— Снизился рынок кредитования, федеральные бюджеты по нацпроекту на инфраструктуру поддержки урезаны. Как фонд перестроил работу?

— Хочется поблагодарить область. В этом году нам выделили финансирование на многие наши направления: образовательные программы, консультации, массовые мероприятия, поддержку экспорта и развитие креативных индустрий.

При отсутствии спроса на финансовую поддержку сокращаются наши доходы. Сейчас мы оптимизируем ресурсы: смотрим, где сократить расходы. Услуги «Домны» планируем еще больше коммерциализовать, хотя целевые слоты на мероприятия для креативных индустрий по-прежнему сохраним. Часть оборудования, которое закупали для «Домны», перевозим в «Салют». Хочется верить, что обойдемся без оптимизации команды — такие решения всегда деморализуют.

— Какие изменения произошли в подходах фонда к поддержке бизнеса?

— Если говорить о финансовой поддержке, то мы максимально упростили линейку займов. Честно говоря, большинство



Фонд подписал соглашение о сотрудничестве с Администрацией города и УрФУ, чтобы в «Салюте» проводились значимые программы для молодежи

программ отличались только названием — смысл был одинаковый. Теперь все сведено к четырем продуктам. Появился заем «Приоритет» со ставкой от половины ключевой — в этом продукте отражены те отрасли, которые регламентирует новый нацпроект, «Эффективная и конкурентная экономика».

— Одним из значимых итогов года вы называли запуск молодежного кластера «Салют», и это действительно большое событие, причем не только для фонда, но и для всего города. Расскажите, как вообще так получилось, что у фонда появилось новое направление — работа с молодежью?

— Начну с того, что направление это для нас не новое. В нашем уставе прописана работа с молодежью, и мы всегда занимались этой работой. Но теперь под нее появилась своя площадка и уже есть договоренности с УрФУ, Контуром и другими крупными игроками образовательного рынка: как учебными учреждениями, так и корпорациями, которые активно занимаются профориентацией.

Как получилось, что фонд стал оператором «Салюта»? Тут все сошлось. Во-первых, в Екатеринбурге много молодежи и, конечно, работа с этой аудиторией — один из приоритетов городской администрации. Глава Екатеринбурга Алексей Орлов давно говорил о развитии молодежного направления и создании такого кластера, где активные юноши и девушки могли бы развивать свои таланты и находить призвание. Во-вторых, здание «Салюта», которое расположено в самом центре, несколько лет было законсервировано и, разумеется, хотели найти ему достойное применение. В-третьих, у нас уже был опыт реновации объектов, а именно: три года назад в полузаброшенном особняке XIX века мы запустили

креативный кластер «Домна». Поэтому нам доверили и работу с «Салютом».

— Трудно было привлекать партнеров к запуску нового кластера?

— С «Салютом» было намного проще, чем с «Домной», потому что, когда люди понимают, что команда сможет довести проект до конца, идут навстречу охотнее. «Домна» здесь очень выручила: мы уже доказали, что умеем делать хорошие площадки. Нас поддерживали и деньгами, и оборудованием, и экспертизой, и пиаром. Хочется отметить компании, которые помогали нам ремонтировать «Салют»: Контур, Brozex, ГК «Сторинг», PRINZIP. В будущем году планируем вводить следующую очередь кластера, поэтому, если кто-то хочет присоединиться, мы только за. Самый дорогой этап — это подготовка большого зала, на нее потребуется 200 млн рублей. Если не найдем деньги, то придется временно заморозить эту часть работ.



Мы ищем новых партнеров, чтобы совместно сделать «Салют» новой крутой площадкой



«Салют» уже стал точкой притяжения для активных ребят, мероприятия расписаны на месяцы вперед

— Технически опыт работы с «Домной» помог при запуске «Салюта»?

— Было даже проще. «Домна» — объект культурного наследия, «Салют» — нет. Но тут свои сложности: плотная застройка, сложная инженерия, проблемы с парковками.

— Фонд является опорной организацией по развитию креативных индустрий в нашем регионе. Как оцениваете результаты этого направления в 2025 году?

— В начале года на основе большого исследования, которое провели с коллегами из Агентства стратегических инициатив, мы разработали проект концепции. Сейчас этот документ на рассмотрении Министерства инвестиций и развития. Пока мы сохраняем выбранный прежде вектор — это событийная поддержка.

Как я уже сказал, мы провели в 2025 году большой креативный фестиваль, он шел неделю и охватил несколько направлений: от гастрономии до моды.

Из нового — мы впервые развернули по этому направлению большую работу в муниципалитетах. В нескольких городах области прошли крупные события: и фестивали, и показы мод, и форумы. Отклик большой — мне кажется, что люди в малых городах часто чувствуют себя немного забытыми, так как основная масса событий сосредоточена в Екатеринбурге, поэтому такие мероприятия важны.

— Кажется, что масштабных событийных проектов у фонда становится все больше, а сроки подготовки сжимаются. Как вашей команде удастся сохранять и темп, и качество?

— Все дело в том, что у нас очень слаженная команда. После таких проектов, как Неделя моды в 2024 году и фестиваль креативных индустрий в 2025-м, становится понятно, кто что может. Думаю, после такого уровня сложности нам уже любые мероприятия по плечу.

— Что вы скажете команде и клиентам в качестве напутствия на следующий календарный цикл?

— Что важно перестроить мышление. Все мы перешли из режима развития в режим выживания. Нужно быть экономными, внимательными к ресурсам, гибкими. И продолжать работать.

В 2025 году фонд вышел на новый уровень мероприятий и по качеству программ, и по количеству участников, и по масштабу



КОМАНДА СОФПП – О ГЛАВНОМ В 2025 ГОДУ

Коллеги сошлись во мнении: главные итоги 2025 года — открытие молодежного кластера «Салют» и Международный фестиваль креативных индустрий, который побил все предыдущие ивент-итоги фонда: 7 дней, 9 городов области, 10 стран, 100+ звездных спикеров, 9 000+ регистраций.

2025 год — год скорости: быстро меняются задачи, вводные и темпы достижения результата! Но наш коллектив по-прежнему отличает командная игра и умение работать в режиме многозадачности.

Запомнились, безусловно, мероприятия в сфере креативных индустрий: они засияли новой звездой на карте мероприятий Екатеринбурга — масштаб, творчество, спикеры федерального и международного уровня, высокая вовлеченность наших клиентов.

В нашем департаменте продолжали совершенствовать инструменты по работе с клиентами — упрощали и автоматизировали сбор обратной связи, начали разрабатывать чат-бот на основе ИИ для экспресс-ответов.

Вера Ревякина, _____
начальник отдела по работе с клиентами
департамента продвижения и продаж

Международный фестиваль креативных индустрий — самое масштабное событие года. Запомнились также открытие молодежного кластера «Салют» и саммит по молодежному предпринимательству. Главное достижение — команда выдержала огромную нагрузку.

Евгений Зашихин, _____
главный специалист департамента «Салют»

«Салют» и креативный фестиваль — главные итоги и безумные две недели. Во время фестиваля я провел сутки на работе, но в очередной раз фонд показал всем, как надо делать мероприятия, и задал новую планку качества.

Открытие «Салюта» — особенное событие: это место моего детства. Приятно приложить руку к возрождению такого значимого для всего Екатеринбурга места.

Александр Павлов, _____
главный специалист департамента цифровых технологий, технический руководитель «Домны»

Открытием года для меня стало сотрудничество с искусствоведами и ювелирами. Мы впервые провели ювелирный форум-выставку «Тонкие грани», и он принес максимальное количество контрактов. За время мероприятия участники продали свою продукцию на сумму около 40 млн рублей. Из количественных итогов — побит рекорд одновременного пребывания участников на площадке «Домны» на встрече со стилистом Гошей Карцевым.

Людмила Капанина, _____
директор департамента организационно-методической работы

Год запомнился интенсивностью (впервые крупные фондовские мероприятия проходили каждые 2–3 недели) и разноплановостью задач. Фонд приобрел новую событийную площадку — «Салют», и это новый виток в проектной работе команды. Нужно было налаживать процессы, взаимодействие сотрудников, сопровождение мероприятий, а параллельно шел ремонт. Стало нормой сначала обсудить сценарий для крупного мероприятия, потом внести правки в стратегию региона, затем переключиться на юридические моменты по работе новой площадки, а потом сопровождать кадастрового инженера. Многозадачность и многофункциональность — главные слова года для меня.

Олеся Роженцова, _____
директор департамента «Салют»

Главные события года: ФИНМАРКЕТ — полный зал в ЭКСПО, включая балкон; открытие «Салюта» — новая точка притяжения на событийной карте города. Главный итог года для меня — сохранение партнерской базы (многие шагают с нами от мероприятия к мероприятию, планируя совместную активность на 2026 год) и привлечение новых партнеров под проекты фонда.

Елена Спиридович, _____
проектный директор СОФПП

Год запомнился, конечно, креативным фестивалем. Было мало времени на подготовку, но команда на непонятных внутренних ресурсах опять все вывезла. Из неформальных итогов: посчитала, что рабочих чатов у меня — уже 39.

Галина Кошелева, _____
редактор сайта «Домны»

Больше всего запомнился форум-выставка ювелирного искусства «Тонкие грани». Было интересно и познавательно побывать на заводах по изготовлению ювелирных изделий и узнать, какими современными технологиями пользуются ювелиры для создания своих творений. Особенно запомнился контраст между технологиями разных заводов: на одном используются самые передовые технологии и само здание оснащено всеми современными устройствами безопасности, а другой находится в старой промзоне, где нам показали весь цикл создания ювелирных украшений, включая заготовки, литье и шлифовку.

Ксения Браун, _____
главный специалист департамента
инновационно-технологического развития

Мне доставляет огромное удовольствие быть частью сильных команд и участвовать в организации значимых мероприятий. 2025 год стал для меня особенно продуктивным: я приняла участие в нескольких грандиозных событиях — фестивале креативных индустрий, ювелирном форуме «Тонкие грани», ФИНМАРКЕТе и др. По итогу получила большую удовлетворенность от командной работы.

Ирина Мигачева, _____
главный специалист департамента
инновационно-технологического развития



Принимала участие в организации мероприятий — это новый приятный опыт для меня, который позволяет совершенствовать коммуникационные и организаторские навыки. Так как фонд является опорной организацией по развитию креативных индустрий в Свердловской области, большая часть мероприятий связана с этим направлением. Творческие люди отличаются не только внешним видом, но и образом мысли, выражением эмоций, видением происходящего, речью, словом. Умение выстраивать контакт с разными людьми, пожалуй, одно из главных личных достижений в 2025 году.

Миляуша Исмаилова, _____
главный специалист департамента
инновационно-технологического развития

Главным итогом года считаю запуск волонтерского проекта ДОБРОСОФПП, в который вовлечены сотрудники нескольких подразделений фонда, и подписание договора о сотрудничестве с Институтом экономики и управления УрФУ. Так, под форум креативных индустрий было проведено около 100 собеседований, в результате на наших площадках работало 177 добровольцев (это почти в два раза больше, чем работников СОФПП).

Екатерина Багаутдинова, _____
начальник административного отдела



Запомнился фестиваль креативных индустрий (в особенности благодаря приглашенным спикерам, плюс мне нравится, когда все делают одно большое дело). И, как всегда, отмечу любимую новогоднюю ярмарку в «Домне». По нашей непосредственной работе главный итог — выросла скорость обработки бюджетных документов и подготовки бюджетных отчетов.

Анастасия Ларина, _____
директор планово-финансового департамента

Запомнились собственные проекты фонда: Международный креативный фестиваль, «Тонкие грани», кадровый форум «Включай себя!». Команда стала еще сплоченнее и смелее — работаем со звездами любого уровня (даже с кумирами детства, такими как Яна Чурикова), добиваемся эффективных показателей для бизнеса региона, пошли в новые для себя отрасли: ювелирка, гастро, кино, кадры. Интересно погружаться в эти темы и тонкости. Личные итоги: повышение стрессоустойчивости, умение решать вопросы любой сложности, заряд от проектов и разделение успеха с командой.

Мария Ерофеева, _____
директор департамента «Домна»

Год запомнился тем, что мы научились делать самые сложные события в более сжатые сроки (в первую очередь показательными стали фестиваль креативных индустрий и открытие «Салюта»).

Алексей Якимов, _____
главный специалист департамента
«Домна»

КАК ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РАБОТАЛА В 2025 ГОДУ

В 2025 году представительства фонда в округах усилили образовательную работу и запустили заметные проекты в креативной сфере. Команды работали в условиях высокой ключевой ставки, отвечали на запрос бизнеса на дешевые деньги, консультировали по масштабированию, ИИ и управленческому аудиту, помогали с социальными контрактами и запуском новых проектов. Главный итог командной работы — более зрелая и активная бизнес-среда в городах области и равная доступность услуг СОФПП.

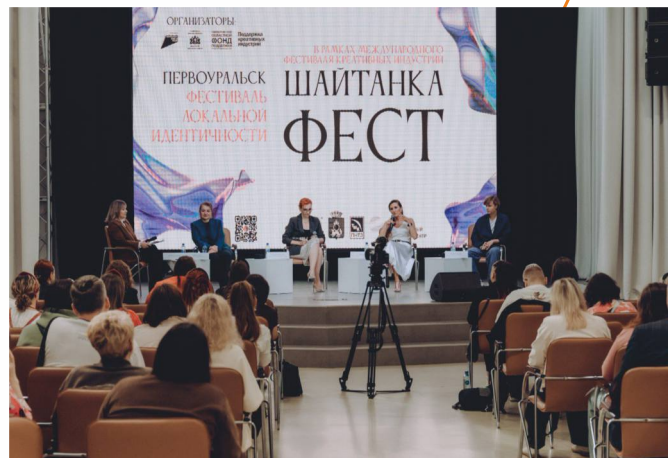
МАРИЯ КУЛЬБИЦКАЯ
(Западный управленческий округ, Первоуральск)



Больше консультаций, больше мероприятий, больше продвижения — под таким девизом мы провели 2025 год. Активно внедряли новые темы для консультирования — управленческий аудит, использование нейросетей в бизнесе и др. Осваивали новые территории Западного округа для популяризации предпринимательской деятельности.

Благодаря этому за год нам удалось вовлечь в работу фондов более 300 новых предпринимателей, которые раньше не обращались за господдержкой.

Упражнялись в новых форматах мероприятий: ярмарки, тренинги, мастер-классы. Самыми значимыми стали события в рамках Международного фестиваля креативных индустрий. Это фестиваль локальной идентичности «Шайтанка-Фест» в Первоуральске и модный показ «От семейного уюта до кутюр» в Верхней Пышме. Стояла амбициозная задача объединить этой программой большое число предпринимателей креативных индустрий — для нас новая целевая аудитория, но мы справились.



Что касается востребованных мер поддержки, то от производителей всегда есть запрос на дешевые деньги для развития бизнеса, инвестиционные цели. А начинающие предприниматели всегда с благодарностью отзываются о комплексных консультациях по вопросам ведения бизнеса: налогообложению, найму работников, поиску рынков сбыта, привлечению денег в бизнес, сокращению издержек и т. д. Всем интересна тема применения искусственного интеллекта — такие мастер-классы пользовались особой популярностью.

Итогом работы стало понимание того, что нам по плечу амбициозные задачи. Работать за зоной комфорта сложно, но очень интересно. Это как собирать пазл из 10 000 деталей, только вместо картинки — годовой KPI.

**СЕРГЕЙ
ФЕДОРЕЕВ**
(Горнозаводской
управленческий округ,
Нижний Тагил)



2025 год стал испытанием на прочность для всего предпринимательского сообщества — высокая ключевая ставка создала напряженный фон для доступа к финансированию. Но мы продолжили оформлять и выдавать займы СОФПП и стали для предпринимателей тем партнером, который берет на себя риски, чтобы бизнес продолжал развиваться. Эта поддержка для наших предпринимателей в этом году была не просто финансовой, а по-настоящему стратегической, позволив компаниям сохранить обороты, рабочие места и планы по развитию.

Что касается других инструментов, то мы продолжаем демонстрировать наилучшие результаты по эффективности работы



горячей линии, а само консультирование перестало быть просто услугой: мы ведем предпринимателя от проблемы к решению, а от решения — к реальной поддержке для роста и развития его бизнеса. Также в 2025 году мы проконсультировали 177 граждан, заинтересованных в получении социального контракта.

Когда нас спрашивают о проектах, которые не просто выполнили свои KPI, а действительно изменили атмосферу, я в первую очередь вспоминаю лабораторию креативного маркетинга «Заводим», которая собрала более 250 человек: IT-специалистов, ремесленников, дизайнеров и маркетологов — и перезапустила разговор о бренде Нижнего Тагила и его предпринимателей; а также форум «Кофе Фест Тагил» на 2 000 гостей. Для нашего фонда это событие стало яркой демонстрацией того, как должна работать современная поддержка бизнеса. Поскольку кофейная культура сегодня драйвер для малого бизнеса, мероприятие стало настоящим хабом, где пересеклись интересы самых разных сторон: от обжарщиков зерна до владельцев общепита. «Кофе Фест Тагил» — это проект, в котором сошлось все: актуальная тема, сильное партнерское сообщество, реальный отклик жителей и долгосрочный позитивный эффект для делового климата. Именно такие истории мы с гордостью вписываем в итоги года.

**ВАЛЕНТИН
КУРАЕВ**

(Восточный
управленческий округ,
Реж)



Программа представительства на 2025 год включала большой спектр консультационных услуг, выставочные мероприятия, работу на горячей линии. Но главным достижением можно назвать беспрецедентное количество образовательных мероприятий на территории округа. Эти семинары, тренинги и мастер-классы имели практическую пользу для предпринимателей, и это самое главное.

Самыми значимыми из них в 2025 году можно назвать выставки-ярмарки, которые прошли в шести населенных пунктах при поддержке областного фонда. Их ценность не только в возможности продвигать товары местных производителей, но и в популяризации предпринимательской деятельности.

Уже никому невозможно представить нашу инфраструктуру без консультаций, работы в режиме «вопрос — ответ», образовательных мероприятий и форумов для предпринимательского сообщества. Тем не менее, особенно в нынешних экономических условиях турбулентности, явно существует запрос на стабильный уровень процентной ставки при предоставлении финансовой поддержки, позволяющей малому бизнесу расти независимо от позиции Центробанка.

Главным итогом 2025 года является то, что все наши усилия по поиску наиболее оптимальной и эффективной модели работы имеют живой положительный отклик от предпринимательского сообщества, а вместе с этим растет профессионализм нашей команды и авторитет областной инфраструктуры господдержки.

**ЕЛЕНА
КАМАЙКИНА**

(Северный
управленческий округ,
Краснотурьинск)



В первую очередь в фонд идут за финансовой поддержкой. В 2025 году заметно изменились условия кредитования, и предприниматели интересуются займами фонда — для многих наши предложения оказались более чем приемлемы.

Второй по популярности запрос в этом году кардинально изменился. Если раньше спрашивали про субсидии, то сегодня топ-запрос — это нефинансовая экспертиза. Когда законодательство, касающееся предпринимательской деятельности, так быстро меняется, бизнесу нужна быстрая адаптация. В нашей инфраструктуре информирование специалистов об этих изменениях происходит практически мгновенно, поэтому фонд становится для предпринимателей островком безопасности.

Если говорить об итогах года, то цифры, конечно, есть. Например, всем округом мы провели больше 30 разноформатных мероприятий с сотнями уникальных посетителей, что стало для нас рекордом по всем показателям.

Самым значимым мероприятием я считаю «Форум 4К: территория будущего», где 4К — это Креативность, Кооперация, Коммуникация, Критическое мышление. В 2025 году мы активно поддерживали предпринимателей, занятых в креативных индустриях, и наша идея провести такой форум победила во внутреннем конкурсе проектов, который ежегодно проводит СОФПП. Форум собрал около 400 участников со всего Северного округа и не только,



и за наших предпринимателей. Я вижу, как растут они и как развиваемся мы.

В 2025 году как никогда было много нововведений относительно господдержки и условий ведения бизнеса. Мы получили много опыта и мотивации. И это самый важный актив, который мы выносим из 2025 года, чтобы в 2026-м сделать еще больше.

шел восемь часов, а закончился показом фильма и открытым диалогом с режиссером Максимом Шишкиным, который сам родом из Краснотурынского. На следующий день мы получили массу положительных откликов и по содержанию форума, и по организации, а также заявки на подобные мероприятия в будущем.

Но главное достижение не в цифрах — оно качественно иное. Инфраструктуру поддержки в округе мы смогли трансформировать из информационно-консультационного канала в Центр управленческого аудита и фасилитации. Благодаря обучению от СОФПП, которое наши сотрудники прошли в начале года, и внедрению новых специализированных услуг мы помогали предпринимателям посмотреть на свой бизнес с точки зрения масштабирования и оптимизации ресурсов. Как выяснилось, это то, что нужно в условиях меняющейся реальности.

Лично для меня главный итог — это гордость за инфраструктуру, за всю команду

РОМАН АНИСИМОВ

(Южный управленческий округ, Заречный)



В 2025 году наиболее значимыми для Южного округа стали мероприятия СОФПП, посвященные креативным индустриям. Это новое для нас направление, и такие проекты получились по-настоящему масштабными, яркими и необычными для небольших городов. В округе прошло три крупных мероприятия: «Игра форм: от гончара до моды» в Заречном, форум креативных индустрий «Создано на Урале: от творчества к экономике» в Каменском и медиафорум в Березовском.

При этом в каждом городе Южного округа есть свои важные события. В Каменске-Уральском — выставка «Выбираем наше Каменское», признанная победителем конкурса «Торговля России — 2023» и ежегодно собирающая до 15 тыс. посетителей; в Березовском — городской «Бизнес-километр» и выставка «Пляжный день» в Рефтинском; в Богдановиче — камерное мероприятие ко Дню предпринимателя.

Запросы от предпринимателей на наших территориях в целом схожи — все стремятся увеличить выручку и снизить затраты, поэтому наибольшим спросом пользуются меры финансовой поддержки: льготные займы, субсидии, социальные контракты. Востребованы также консультации и обучающие мероприятия, где можно в сжатой форме получить практическую информацию.

При этом у каждого города есть свои особенности:

- в Каменске-Уральском больше всего интерес к льготному инвестиционному кредитованию и крупным бизнес-форумам с известными спикерами;
- в Сысерти предприниматели поднимают вопрос увеличения сумм по займам и нуждаются в юридической поддержке по вопросам федерального законодательства;
- в Заречном высокий спрос на субсидии, беззалоговые займы и аренду готовых производственных помещений;
- в Белоярском актуальны вопросы юридического сопровождения и развития инфраструктуры — электроэнергетики, газа, транспортной доступности;
- в Рефтинском бизнес просит региональные меры поддержки для средств размещения, чтобы частично компенсировать расходы на электроэнергию в отопительный сезон;

- в Сухом Логу в фонд чаще всего обращаются за помощью в разработке бизнес-планов для новых проектов или текущей деятельности.

Если говорить о показателях, то, безусловно, выполнение конкретных плановых значений — важнейшая составляющая работы как представительств, так и фондов Южного округа. К примеру, в 2025 году было необходимо оказать почти 2 000 консультационных услуг — это действительно большой объем, требующий системности, ответственности и вовлеченности команды. Однако я бы не стал рассматривать это через призму достижений года — это часть нашей ежедневной устойчивой работы.

Главным достижением считаю способность всех наших команд совмещать множество разноплановых задач, поддерживать внутренний баланс, адаптироваться, развиваться, находить новую мотивацию и энергию для движения вперед. И я сейчас говорю не только о представительстве — это результат усилий всех руководителей фондов Южного округа и их коллективов, которые вместе обеспечивают стабильное и качественное развитие нашей работы.



РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В 2025 ГОДУ

5

представительств Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства в управленческих округах (Нижний Тагил → Горнозаводской УО, Заречный → Южный УО, Краснотурьинск → Северный УО, Первоуральск → Западный УО, Реж → Восточный УО);

40

муниципальных фондов поддержки предпринимательства;

3

центра «Мой Бизнес»:

- Екатеринбург,
- Нижний Тагил,
- Каменск-Уральский;

2

представительства «Мой Бизнес»:

- Ирбит,
- Новоуральск.

Не знаете контакты своего подразделения?

Смотрите на сайте **sofp.ru**

или звоните на горячую линию **8-800-500-77-85** – мы подскажем.



«ПАТРИОТЫ»: НОВАЯ ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ СВО И ИХ СЕМЕЙ

В 2025 году СОФПП по инициативе губернатора Свердловской области запустил обучающую программу «Патриоты». Это новая для региона форма поддержки участников специальной военной операции и членов их семей, которая помогает освоить основы предпринимательства, получить помощь опытных наставников и психологическую поддержку и подготовить собственный бизнес-проект.

ЧТО ЗА ПРОГРАММА

«Патриоты» — это комплексная программа, цель которой — адаптация участников СВО и членов их семей, обучение основам предпринимательской деятельности, поддержка и развитие бизнес-идей.

В программу входят блоки о том, как искать и проверять идеи, строить бизнес-модель, разрабатывать маркетинговый и финансовый планы, рассчитывать бизнес-план и оценивать риски, а также разработка дорожной карты проекта и итоговая защита бизнес-идей.

Обучение проходит в смешанном офлайн-и онлайн-формате. Лучшие проекты получают поддержку и бесплатное продвижение на телеканале ОТВ.

Проект «Патриоты» поможет бойцам, вернувшимся домой на Средний Урал, открыть свой бизнес. Специалисты областного фонда поддержки предпринимательства обучат основам ведения собственного бизнеса. За участниками будут закреплены опытные наставники, которые дадут профессиональные консультации. Результатом обучения станет разработка дорожной карты создания своего бизнес-проекта.



Денис Паслер,
губернатор
Свердловской области



Старт программе дал
вице-губернатор Дмитрий Ионин

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ И НАСТАВНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА

Главное отличие этой программы — акцент на психологической и наставнической поддержке участников. В нее включены специальные тренинги по мотивации, восстановлению ресурса, стрессоустойчивости, целеполаганию, переговорам и работе с конфликтами.

С участниками работают опытные наставники, предприниматели и психологи, включая специалистов Уральского филиала Центра экстренной психологической помощи МЧС России.

ИТОГИ-2025

В 2025 году прошли два потока программы, в которых приняло участие более 100 человек.

В финале обучения были представлены проекты в сфере образования, туризма, услуг, питания, производства и электронной коммерции. Среди победивших — студия английского языка, сервис краткосрочной аренды жилья и проект доставки полезного питания.

Особой частью программы стала сессия «Бизнес изнутри: секреты успеха и реальные истории предпринимателей Свердловской области». Участники мероприятия услышали десять историй успеха и преодоления трудностей от действующих предпринимателей. В ходе дискуссии были подняты актуальные для стартапов темы: как не сдаться после первой неудачи, победить синдром самозванца, превратить хобби в успешный бизнес и построить дело с нуля при ограниченных ресурсах.



С участниками работают опытные предприниматели,
педагоги, менторы и психологи

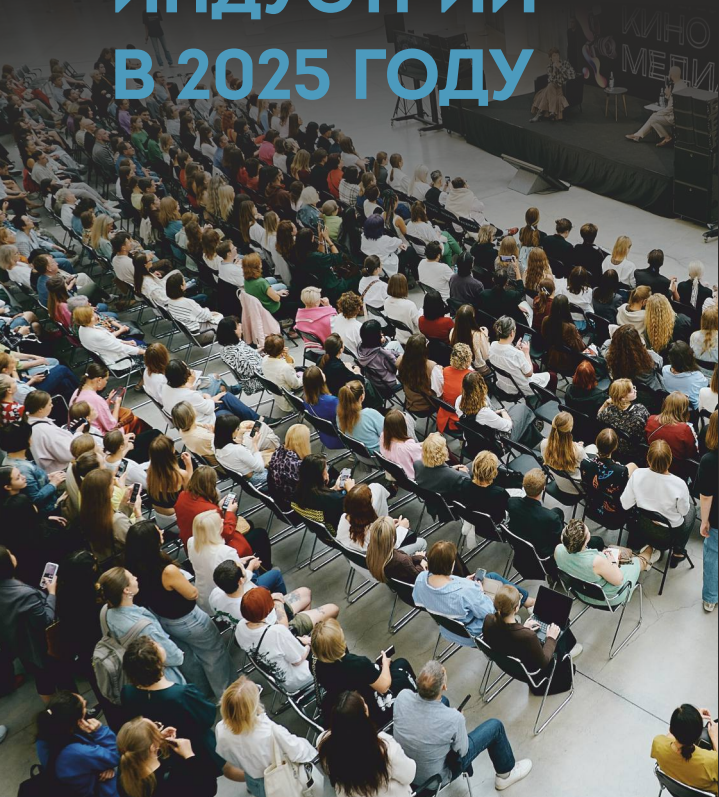


У меня своя студия английского языка для детей от трех лет. Благодаря проекту появилось понимание, как идти дальше, при помощи наставников я написала бизнес-план, с которым можно думать уже в направлении масштабирования.

Анна Федотова,
участница проекта «Патриоты»



ЦЕЛЕВЫЕ ПРОЕКТЫ, ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ГОСТИ, МАСШТАБНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ: ЧТО МЫ СДЕЛАЛИ В СФЕРЕ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ В 2025 ГОДУ



Креативные индустрии остаются одним из ключевых направлений работы фонда, который является опорной организацией по их развитию в Свердловской области. Поддерживая такие сферы, как мода, дизайн, медиа, кино, видеопродакшен, и развивая сеть творческих кластеров, мы помогаем бизнесу расти, находить клиентов и партнеров, тестировать новые форматы. В 2025 году фокус кластера «Домна» сместился от количества событий к качеству и прикладной пользе: мы запустили рекордное число целевых проектов для креативного бизнеса, вышли в территории, усилили образовательную повестку и начали разрабатывать реестр креативных предпринимателей как основу для будущей системной поддержки. Все меры и ключевые мероприятия опирались на исследование 2024 года и стали прямым ответом на запросы креативных сообществ региона.

КОМПЛЕКСНАЯ ПОДДЕРЖКА КРЕАТИВНОГО БИЗНЕСА

Нормативная база и перспективы

Еще год назад, говоря о поддержке креативных индустрий, мы в первую очередь имели в виду нефинансовые инструменты: обучение, консультации, событийную повестку, инфраструктуру «Домны» и других кластеров. В 2025 году мы начали переходить к более системной модели: сосредоточились на нормативной базе и увязке уже существующих сервисов с будущими финансовыми мерами поддержки.

На федеральном уровне были утверждены единые методики Росстата по оценке креативных индустрий и подходы к определению

ОКВЭДов, а Свердловская область закрепи-лась в десятке сильнейших регионов России по вкладу креативных индустрий в экономику. Параллельно в регионе велась работа по формированию документов и настройке инструментов, которые в перспективе зададут правила игры для креативного бизнеса и позволят сделать меры поддержки более релевантными.

Отдельное направление 2025 года — подготовка электронного реестра креативных предпринимателей, который фонд разрабатывает совместно с министерством инвестиций и развития. Мы изначально делали ставку на простоту и понятность для бизнеса: онлайн-подача заявки, минимум бюрократии, подтяжка данных по ИНН, учет резидентства в кластерах. Реестр задумывается не только как инструмент учета, но и как база для точечной настройки мер поддержки, включая льготное финансирование. Мы планируем, что реестр заработает уже в 2026 году.

Со своей стороны мы подготовили базу — продумали, как будут устроены целевые займы фонда для креативного бизнеса и как связать их с реестром субъектов креативных индустрий. Планируем, что одним из ключевых условий для получения льготной ставки станет как раз наличие такого статуса.

«Домна»: три года роста и фокус на качестве

За три года работы креативный кластер «Домна» превратился в одну из ключевых точек притяжения креативного бизнеса региона. В 2025 году площадка окончательно закрепились в статусе высокотехнологичного пространства федерального уровня — с современной технической инфраструктурой, профессиональной ивент-командой и понятным сервисом для организаторов: подача заявки на мероприятие полностью автоматизирована на domna.pro.

Мы прошли путь от запуска и базовой настройки процессов до устойчиво работающей системы, которая позволяет проводить мероприятия самого разного масштаба — от камерных встреч до крупных фестивалей и форумов. Мы видим, как год от года растет количество резидентов, повышается загрузка площадки, расширяется география участников и заказчиков, для которых «Домна» становится привычной бизнес-точкой.

Если в 2024 году мы в основном говорили о стандартизации процессов, то сейчас можем оценивать уже эффект масштаба. Только в 2025 году в «Домне» прошло 285 мероприятий, которые собрали 38 000 посетителей. Это — конференции, форумы, фестивали, презентации, торгово-закупочные сессии, ярмарки, выставки, фотосессии, модные показы и даже кулинарные шоу. При этом наша задача — не просто проводить много мероприятий, а наполнять их прикладным содержанием и создавать возможности для заключения контрактов, поиска новых рынков сбыта и ценных специалистов, расширения профессиональных контактов.



Благодарю команду «Домны» за профессиональный подход и за прекрасную возможность воспользоваться целевым слотом — это бесценно для развития творческих комьюнити и поддержки малого бизнеса! Отдельные слова благодарности менеджеру Алексею Якимову и специалисту мультимедийных систем Гульшат Халикшиной — за оперативность, лояльность, профессионализм и отличную работу!

Светлана Чигвинцева,
организатор форума для дизайнеров
и архитекторов
[The Best Design Ural](https://www.thebestdesignural.ru)



Для креативных сообществ и профильных проектов по-прежнему сохраняется целевой бесплатный слот. Для многих инициатив это фактически входной билет в профессиональную инфраструктуру — еще одна возможность, и на сей раз это возможность протестировать свой формат, получить обратную связь, познакомиться с потенциальными заказчиками и партнерами, не неся дополнительных затрат на площадку.

«Домна» в цифрах

- 3,5** года проекту
- 1 130** мероприятий международного, федерального и регионального уровней
- 115 000+** участников мероприятий
- 250+** местных брендов в магазине кластера и на сайте domna.pro
- 50+** выставок фотографов и художников Свердловской области



«Домна» поддерживает уральских креаторов, проводя ярмарки и выставки, продвигая продукцию и обучая

Магазин «Домны»

Магазин кластера «Домна» в 2025 году объединил 268 брендов из Екатеринбурга и Свердловской области. На полках — украшения, предметы интерьера, декор и посуда, сувениры, кожгалантерея, одежда и аксессуары, а также изделия народных художественных промыслов.

Ассортимент постоянно обновляется: удачные позиции, которые хорошо продаются и находят отклик у гостей, остаются в магазине надолго, а товары, которые не «заводятся», мы возвращаем поставщикам и даем место новым брендам. В магазине представлены товары собственного производства самозанятых, индивидуальных предпринимателей и компаний, мы работаем с ними по договору реализации с комиссией 30 % — эти условия в 2025 году не менялись.

Самое важное о поддержке креативных индустрий



domna.pro



[@domnaekb](https://t.me/domnaekb)

СОБЫТИЯ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ НА БИЗНЕС

В 2025 году мы сделали акцент на целевых мероприятиях именно для креативного бизнеса. Благодаря статусу фонда как опорной организации по развитию креативных индустрий регион впервые выделил областные средства в размере 60 млн рублей на обучение и специализированные события для этой аудитории. Это позволило собрать целый блок программ, которые напрямую влияют на развитие бизнеса и формирование кадрового резерва в этой сфере.

Флагманом стал Международный фестиваль креативных индустрий, который объединил девять тематических треков и проходил одновременно в девяти городах области. За семь дней в восьми локациях прошли десятки событий: дискуссии, хакатоны, лекции, кинопоказы, модные показы, мастер-классы, выставки и перформансы. Более 9 000 человек зарегистрировались как участники, более 100 спикеров и экспертов из 10 стран мира и 12 регионов России поделились практическими кейсами. Важной частью фестиваля стали торгово-закупочные сессии: дизайнеры и модные бренды могли презентовать свою продукцию байерам, обсудить условия сотрудничества, выйти на новые рынки сбыта.

Отдельной точкой притяжения и настоящим ноу-хау 2025 года стал кадровый форум в креативных индустриях «Включай себя». Мероприятие отвечало на растущий запрос бизнеса: где искать людей, умеющих работать в креативе и понимающих специфику отрасли. На площадках «Домны» и «Салюта» обсуждали, как устроен рынок труда в креативных профессиях, какие компетенции востребованы, как образовательным организациям и работодателям выстраивать диалог. Для предпринимателей и HR-команд форум стал площадкой для подбора кадров, для соискателей — реальной возможностью изменить карьерную траекторию.

В течение двух дней 25 компаний-работодателей представили свои вакансии и проекты, форум собрал более 1 500 участников. Соискатели могли заранее решить практические кейсы от работодателей, отправить резюме, пройти первичные интервью. В результате было собрано более 300 резюме, свыше 70 человек приглашены на собеседования, а более 12 участников получили предложения о работе или участии в проектах прямо по итогам форума. Таким образом, мероприятие с первых же шагов показало себя как действенный инструмент закрытия

вакансий в креативных индустриях, а не просто информационная площадка.

Прикладной фокус сохранялся и в других проектах. Например, в рамках форума-выставки «Тонкие грани» и других профильных событий мы проводили торгово-закупочные сессии и питчинги, где бренды могли встретиться с международными и федеральными байерами, корпоративными заказчиками и городскими институциями. Для участников это были не абстрактные разговоры о креативной экономике, а конкретные переговоры о поставках, совместных проектах и долгосрочных партнерствах.

ПЕРВЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ СЛЕТ КРЕАТИВНЫХ КЛАСТЕРОВ

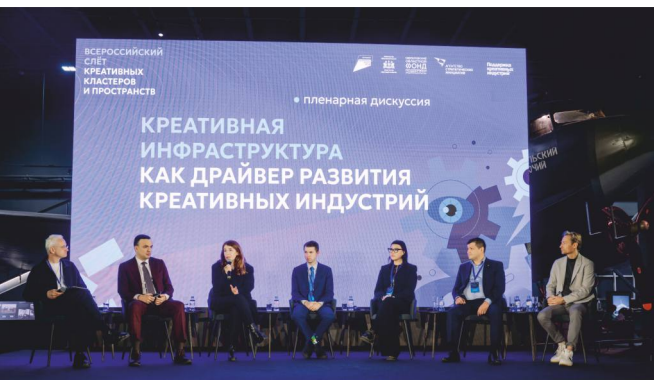
Важным событием 2025 года стал первый в стране Всероссийский слет креативных кластеров и пространств, который прошел в Свердловской области. В регион приехали представители 25 субъектов РФ — от Калининградской и Новгородской областей до территорий Дальнего Востока и Арктики. На уровне федеральной повестки это признание уже проделанной работы: Свердловская область входит в число регионов-лидеров по вкладу креативных индустрий в экономику, а ежегодный объем бизнеса в этой сфере превышает 130 млрд рублей.

Ключевые дискуссии 27 ноября прошли в Музейном комплексе в Верхней Пышме. Участники обсуждали инфраструктуру как драйвер креативных индустрий, форматы кластеров, инструменты финансирования (от частных инициатив до госинвестиций и фестивальных моделей), а также успешные конфигурации взаимодействия всех участников процесса: власти, опорных организаций, продюсеров города, креативной инфраструктуры и предпринимателей.

Организаторами слета выступили Правительство Свердловской области и наш фонд совместно с Агентством стратегических инициатив.

Для нас слет стал не только площадкой для обмена опытом, но и важной точкой встраивания региональной практики в федеральную рамку. В Свердловской области реализуется модель, при которой наш фонд как опорная организация ведет ключевую работу по поддержке креативных индустрий и запуску инфраструктурных проектов. На слете мы представили эту модель коллегам из других регионов: креативный кластер «Домна», который развивается за внебюджетные средства и открыт для креативных предпринимателей; льготный заем «Приоритет» до 5 млн рублей по ставке ниже ключевой ЦБ; широкую линейку консультаций, образовательных треков и мероприятий, в том числе адресно для креативных предпринимателей.

Завершающим акцентом слета стала стратегическая сессия «Как эффективно работать вместе», которая прошла 28 ноября в креативном кластере «Домна». Для участников из других регионов это был ценный шанс увидеть, как устроена площадка-флагман и как опорная организация выстраивает вокруг нее экосистему креативных проектов и сообществ. В последний день программы был организован выезд в креативные кластеры области, где коллеги смогли посмотреть два кластера и обменяться опытом.



Слет креативных кластеров в цифрах

3 дня

4 мероприятия

3 города
(Верхняя Пышма,
Екатеринбург,
Нижний Тагил —
пос. Черноисточинск)

25 регионов РФ
(география
от Калининграда
до Владивостока)

250+ участников

100+ публикаций в СМИ

5,8+ млн просмотров

ВЫХОД В ТЕРРИТОРИИ

Если еще несколько лет назад большинство наших креативных активностей концентрировалось в Екатеринбурге, то в 2025 году мы сделали серьезный шаг в сторону территорий. В рамках областного финансирования был проведен внутренний конкурс: вместе с министерством инвестиций и развития и региональной экспертной группой мы отобрали наиболее сильные идеи креативных мероприятий на местах — в том числе на базе уже работающих кластеров.

В течение года в территориях прошло 11 событий, из них четыре — в креативных кластерах (например, фестиваль локальной идентичности «Шайтанка Фест» в Первоуральске, лаборатория креативного маркетинга «Заводим» в Нижнем Тагиле и т. д.).

Где-то команды уверенно подтверждали свой статус региональных лидеров, где-то только пробовали новые форматы и учились. Не все проекты оказались одинаково сильными с точки зрения контента и продюсирования, но для предпринимателей и локальных сообществ это был важный опыт: они смогли «пощупать» креативные индустрии через собственные мероприятия, попробовать себя в роли организаторов, понять запросы своей аудитории.

Для фонда это тоже ценный результат. Мы увидели, с какими трудностями сталкиваются команды в муниципалитетах, и получили живую обратную связь, которая поможет по-другому выстраивать работу в следующем году: от формата отбора до методической поддержки и, возможно, «гастрольных» туров с тщательно выверенной и проработанной программой.

НОВЫЕ КЛАСТЕРЫ И ПЕРЕЗАПУСК КРЕАТИВНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

В 2025 году в регионе заметно обновилась и расширилась сеть креативных пространств. Кластер, расположенный в ТЦ «Сити-центр», переродился и заработал с новой концепцией и названием «Центр города». Это решение стало результатом длительных переговоров между опорной организацией, городом и командой объекта. Мы участвовали в обсуждении функционала и задач новой площадки, а часть мероприятий по запуску и наполнению кластера была поддержана фондом.

Еще один важный пример — бывший Хлебозавод № 6, который долго оставался скорее «проектом на бумаге». В 2025 году площадка перешла от разговоров к действиям: вошла в нашу сеть креативных пространств, начала регулярно проводить



В 2025 году по заказу СОФПП как опорной организации и при областном финансировании кластер «На Заводе» провел акселератор для креативных команд «Новое железо»

мероприятия и работать с предпринимателями. Для нас это показатель того, как индустриальные территории могут становиться живыми точками притяжения креативного бизнеса. Так, например, победителями проекта «Молодой город» стали резиденты именно этого кластера.

Читайте их историю на с. 93

На стадии формирования находится и новый частный кластер в районе ЖК «Макаровский», тоже в Екатеринбурге. Мы поддерживаем с командой рабочий контакт и видим в таких инициативах важное дополнение к региональной экосистеме: чем разнообразнее форматы управления кластерами, тем устойчивее становится инфраструктура креативных индустрий в целом.

Отдельным шагом в развитии сети стал запуск креативного кластера «Восход» в Каменске-Уральском на базе бывшего кинотеатра «Молодежный», сейчас — центра «Мой Бизнес». Площадка с космической айдентикой уже работает как точка продвижения местных производителей и мастеров народных художественных промыслов и стала частью региональной сети, которая сегодня насчитывает 11 креативных кластеров.

СЕТЬ КРЕАТИВНЫХ КЛАСТЕРОВ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

11

кластеров

170+

резидентов сети

250 000+

посетителей сети
за 2025 год



ЯРКИЕ СОБЫТИЯ СОФПП ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ – 2025

ФОРУМ-ВЫСТАВКА «ТОНКИЕ ГРАНИ», 15–17 ИЮЛЯ

Площадки: деловая программа — «Домна», пресс-туры — производства MOISEIKIN, РИНГО и CHAMOVSKIKN, бренды Natasha Libelle и MOONSWOON.

3 дня деловой программы.
18 участников торгово-закупочной сессии.
25 байеров из России и зарубежья.
50 млн ₽ прямых продаж во время выставки.

Организаторы: Правительство Свердловской области, СОФПП.

 tonkiyegrani2025.sofp.ru

Подробнее о форуме-выставке — на с. 121

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ, 18–24 АВГУСТА

Хедлайнеры: телеведущая Яна Чурикова, актриса Ирина Горбачева, стилист Гоша Карцев, писатель Александр Цыпкин и др.

Площадки: «Космос», «Домна», «Ельцин-центр» и др.
7 дней.
9 городов.

9 000+ зарегистрировавшихся участников.
100+ спикеров и экспертов из 10 стран мира и 12 регионов России.

Организаторы: Правительство Свердловской области, Администрация Екатеринбурга, СОФПП. При поддержке Агентства стратегических инициатив.

 creative2025.sofp.ru

АКСЕЛЕРАТОР КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ «НОВОЕ ЖЕЛЕЗО», ОКТАБРЬ — НОЯБРЬ

Эксперты: Ян Кожан (Агентство развития территорий 1732, совет АСИ по креативу), Артем Миронов (креативная экосистема Quokka), Алексей Стасюк (Big Bag Films), Илья Орлов-Бунин (креативный кластер «На Заводе», проект «Антихрупкость»).

16 финальных проектов.

Площадки: кластеры «На Заводе», «Домна».
Организаторы: Правительство Свердловской области, СОФПП, команда креативного кластера «На Заводе».

 nazavode.space

НОВОГОДНЯЯ ЯРМАРКА, 19–21 ДЕКАБРЯ

2 300 гостей.
45 мастеров и производителей Свердловской области.
17 творческих мастер-классов.
145 участников.
Организаторы: Правительство Свердловской области, СОФПП.

ОТ ИДЕИ ДО ПЕРВОГО ШАГА: КАК МЫ ПОМОГАЕМ МОЛОДЕЖИ ПРОБОВАТЬ, ВДОХНОВЛЯТЬСЯ И РАЗВИВАТЬСЯ

Работа с молодежью для Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства не модный тренд, а базовая задача. Мы всегда видели в молодых людях будущих предпринимателей, креаторов и тех, кто будет задавать тон развитию региона. В 2025 году это направление вышло на новый уровень, обретя собственную площадку — молодежный кластер «Салют», который мы открыли при поддержке Администрации Екатеринбурга. С середины сентября тут проходят мероприятия, которые помогают молодым людям пробовать бизнес-идеи, находить призвание и работу, вдохновляться опытом бизнесменов, блогеров и других успешных и талантливых людей.

«САЛЮТ». ПЕРЕЗАГРУЗКА

Главным событием года для нас стало открытие городского молодежного кластера «Салют» 16 августа. Старт его работе дали губернатор Свердловской области Денис Паслер, глава Екатеринбурга Алексей Орлов и директор Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства Валерий Пиличев.



Культовое здание несколько лет стояло пустым. В 2025 году по решению Администрации Екатеринбурга и областного Правительства здание передали фонду, который уже доказал свою компетенцию в управлении креативным кластером «Домна».

Для нас было принципиально сохранить историческое имя и уважительно относиться к прошлому площадки. Вместе с архитекторами и дизайнерами мы изучили архивные материалы и вернулись к исходному замыслу: светлое, просторное пространство, куда человек приходит «без цвета», а уходит, «заиграв новыми красками» — с новыми знаниями, профессией, окружением. Отсюда и ключевая идея: в «Салюте» молодежь «обретает цвет» через выбор профессии, участие в проектах и первые шаги в предпринимательстве.

Открытие первой очереди «Салюта» 16 августа, в День города, стало символическим возвращением легендарного здания в городскую жизнь.



На площадке встретились руководители региона и города, команда фонда и первые гости — школьники, студенты, молодые и опытные предприниматели. Уже в первый сезон «Салют» стал еще одной точкой для старта и реализации бизнес-идей. Также тут открыт магазин местных брендов, где молодые марки могут представить себя покупателю.

ИНфраСТРУКТУРА, В КОТОРУЮ ХОЧЕТСЯ ПРИХОДИТЬ

Работа над кластером началась с той части, которая во многом не будет видна посетителям, но необходима для стабильной работы. В подвале полностью обновили инженерные системы, сделали современные технические помещения, гардероб и санитарные зоны — так, чтобы здание стало теплым, безопасным и соответствовало требованиям к пространству, где работают с детьми и молодежью.

На первом этаже открылся малый зал на 250 мест — многофункциональное пространство, где можно провести лекцию, конференцию, кинопоказ или творческий вечер. Помещение выровняли (раньше это был кинозал с наклонным полом), оснастили современным световым и звуковым оборудованием, предусмотрели гибкие сценарии рассадки.

Мы быстро заметили, что молодежная аудитория ведет себя иначе: приходит компаниями, «зависает» на лестницах и в холлах, любит фотографироваться большими группами, а не по одному. Поэтому пространство постоянно меняется под стиль жизни своей ключевой аудитории: появляются дополнительные места для сидения, мягкие зоны, меняются форматы фотозон.

После открытия первой очереди плавно приступили к подготовке других помещений, начали демонтаж на втором этаже. В ближайшее время он превратится в еще один зал для мероприятий, а в перспективе — в набор многофункциональных мастерских и открытый коворкинг, где можно будет бесплатно работать над учебными и предпринимательскими проектами. Отдельный замысел связан с эксплуатируемой крышей: в будущем там смогут проходить камерные мероприятия под открытым небом.

Сайт молодежного
кластера «Салют» —
salut.sofp.ru



Telegram-канал
«Салюта» — [@salut_ekat](https://t.me/salut_ekat)



МИССИЯ «САЛЮТА»

Мы не претендуем на то, что возьмем кураторство над всем молодежным направлением в регионе. Задача «Салюта» — сфокусироваться на трех направлениях, которые непосредственно связаны с миссией фонда.

Первое — профориентация и выбор профессии, творческая самореализация. В кластере проходят мероприятия, помогающие подросткам и студентам понять, кем они хотят быть, попробовать себя в разных ролях, увидеть реальные карьерные маршруты в бизнесе и креативных индустриях, найти точки приложения своих талантов и креативных идей.

Второе — патриотические и социокультурные проекты. Под патриотизмом мы в том числе понимаем и любовь к своему городу, готовность делать для него полезные вещи: от общественных пространств до локальных культурных инициатив. В «Салюте» находят дом проекты вроде интенсива «Молодой город», где молодежь придумывает, каким должен быть Екатеринбург будущего.

Третье — адаптация федеральных инициатив. Многие сильные проекты «Росмолодежи» и других общественных институтов до недавнего времени не имели в регионе площадки, где можно было бы полноценно реализовать их форматы. «Салют» задуман как точка, где такие инициативы смогут приземляться и дополняться региональным контентом — прежде всего в части молодежного предпринимательства и креативных индустрий.

Плюс перед нами стоит отдельная задача, связанная с предназначением места. Мы бы хотели сохранить «киношность» пространства. Мы не делаем еще один кинотеатр, но закладываем программы по развитию кинокомпетенций и киноиндустрии: показы студенческих фильмов, встречи с режиссерами, мероприятия о киноязыке и визуальном сторителлинге.



САМЫЕ ЯРКИЕ ПРОЕКТЫ «САЛЮТА» — 2025

С момента старта работы в кластере практически нет свободных слотов на мероприятия. С середины августа до конца 2025 года тут прошло более 50 разноформатных событий: от камерных встреч до масштабных форумов. Вот самые заметные и значимые.

ИНТЕНСИВ «МОЛОДОЙ ГОРОД», 16–23 АВГУСТА

Хедлайнеры: Сергей Кофанов — профессиональный альпинист, горный гид и предприниматель; Евгений Щепин — экс-директор по коммуникациям «ВкусВилл».

Площадки: «Салют» (образовательный трек), «Домна» (финал).
300+ участников.

Организаторы: Администрация Екатеринбурга, СОФПП.



mgorod2025.sofp.ru



КАДРОВЫЙ ФОРУМ В КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЯХ «ВКЛЮЧАЙ СЕБЯ», 22–23 ОКТЯБРЯ

Спикеры: эксперты по HR, руководители креативных агентств и медиа, представители крупных работодателей креативного сектора Урала.

Площадки: «Салют», «Домна».

25 компаний-работодателей.

1 500+ участников.

300+ резюме соискателей.

72+ соискателя приглашены на собеседования.

12+ соискателей приняты на работу или в проекты сразу же после форума.

Организаторы: Правительство Свердловской области, СОФПП.



kadry2025.sofp.ru



САММИТ ПО МОЛОДЕЖНОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ «Я САМ РЕШУ-У-У», 7 НОЯБРЯ

Хедлайнеры: Максим Лутчак — видео-блогер, автор популярных роликов о поколениях и офисной культуре, «главный зумер страны»; Антон Балыклов — основатель бренда Lapochka Drinks; Михаил Лабахуа — основатель бренда «Запорожец Heritage»; Александр Маланин — основатель бренда ОЛОВО; Екатерина Шихова — директор по маркетингу фудмаркета ESTORY и Terminal E.

Площадка: «Салют».

1 400+ участников.

Организаторы: Правительство Свердловской области, СОФПП.



studsammit2025.sofp.ru



ФОРУМ «МОЙ БИЗНЕС. СВОЕ ДЕЛО КАК ИСКУССТВО», 27 НОЯБРЯ

Хедлайнер: Павел Осовцов — российский медиадеятель, блогер, креативный продюсер и автор каналов о стиле, моде и культурных смыслах.

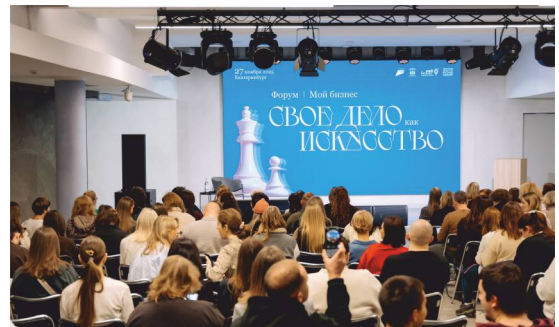
Площадка: «Салют».

600+ участников.

Организаторы: Правительство Свердловской области, СОФПП.



mybusinessart2025.sofp.ru



Очень важно воспитывать у молодежи ощущение, что твой дом — это не только твоя квартира, но и город в целом. Надеюсь, здесь ребята начнут чувствовать себя активными агентами изменения среды. Сегодня достаточно руководствоваться логикой малых шагов: улучшать лестничную клетку, двор, дом и т. д. Будем надеяться, у нашей молодежи в новых стенах все получится.

Дарья Маликова, продюсер Центра поддержки и развития современного искусства «ЗА АРТ»





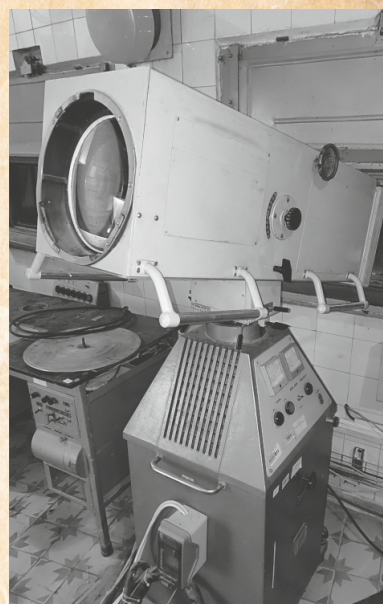
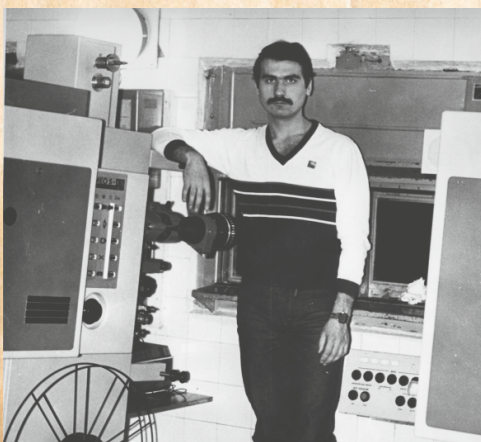
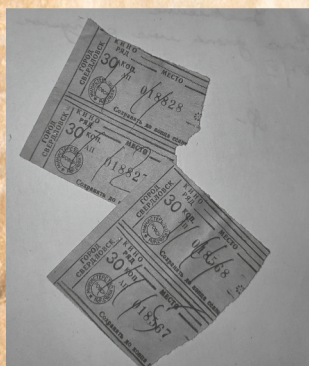
НАХОДКИ «САЛЮТА»

Здание на Толмачева, 12, известное в городе как кинотеатр «Салют», было запущено в 1912 году. Когда мы начали его преображение в молодежный кластер, это стало настоящим историческим исследованием.

В киноаппаратных обнаружилась почти полностью сохранившаяся техника: чехословацкие кинопроекторы, монтажные столы, шкафы для хранения киноплёнки, прожекторы, трансформаторы, звуковое оборудование. На заводских табличках — годы выпуска: 1978, 1979. Рядом — старые бобины и футляры, линзы, лампы накаливания и газоразрядные лампы.



В фойе нашёлся ещё один неожиданный свидетель времени — старинный рояль петербургской фабрики F. Muhlbach. Когда-то он сопровождал жизни здания, позже был выкрашен в красный цвет и почти утратил голос. По серийному номеру — 3398 — удалось установить дату выпуска: 1883 год.



После демонтажа под полом мы нашли билеты в кино стоимостью от 10 до 50 копеек, советские монеты образца 1961 года, обертки от конфет, пуговицы, крышки от пивных бутылок 1990-х и 2000-х годов. По этим бытовым мелочам можно составить свои сюжеты, какие привычки и ритуалы сопровождали поход в кино в разные десятилетия.

В «САЛЮТЕ» ЕСТЬ СВОЙ МАГАЗИН!

Магазин на первом этаже «Салюта» продолжает концепцию креативных товаров уральских производителей, заданную «Домной», но с поправкой на свою аудиторию. Основная задача — стать точкой входа для молодых брендов и сделать качественные локальные товары более доступными по цене. Это непростая задача: изделия ручной работы объективно не могут стоить дешево, притом что значительная часть посетителей «Салюта» — школьники и студенты с ограниченным бюджетом. Сейчас мы нащупываем оптимальный ассортимент и ценовой уровень, ориентируясь на реальные запросы аудитории.

В магазине представлены:

- украшения;
- предметы интерьера и декор;
- сувениры;
- одежда и аксессуары;
- открытки (один из лидеров продаж).

На данный момент в «Салюте» представлены товары 40 уральских брендов. Попастъ в магазин можно по открытой процедуре: достаточно заполнить заявку на размещение на сайте молодежного кластера «Салют». Команда магазина рассматривает заявки, помогает доработать упаковку и мерч, а затем выводит лучшие позиции на полки.



«ФАБРИКА PRO»: ПЕРВЫЙ ШАГ ФОНДА К СИСТЕМНОЙ РАБОТЕ С МОЛОДЕЖЬЮ В КРЕАТИВЕ

Еще до запуска молодежного кластера «Салют» в фонде появился проект, который фактически стал «инкубатором» кадров для креативной экономики, — «Фабрика PRO». Он родился из простого запроса: предпринимателям не хватает дизайнеров и маркетологов с практическим опытом, а студенты жалуются, что их нигде не берут без реальных кейсов. Вместе с ассоциацией «АРБУЗ», УрГАХУ, художественным училищем имени Шадра и другими профильными учебными заведениями мы предложили решение: свести бизнес и молодых специалистов на базе реальных задач по айдентике, брендингу и визуальному оформлению.

За несколько сезонов почти 300 студентов архитектурных, художественных и технических вузов и колледжей прошли через «Фабрику PRO»: выезжали на производства и в мастерские, знакомились с технологиями и историей компаний, разрабатывали брендбуки, упаковку, оформление соцсетей. В проекте уже участвовали производители промышленного оборудования, мебели и детских игрушек, креативные кластеры и небольшие мастерские. Для бизнеса это возможность получить свежее видение и готовые решения, для студентов — настоящая практика, когда заказчик оценивает работу так же строго, как в агентстве.

В 2025 году в проекте участвовало 17 команд, которые работали не только с промышленниками. Студенческие команды разрабатывали визуальные решения для гостиниц, сервисных предприятий и для мастеров НХП: например, для магазина уральской резьбы «Стружок» и студии детской игрушки.

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА, КОТОРАЯ РАБОТАЕТ

Даже в турбулентное время мы стабильно даем бизнесу доступ к понятным финансовым инструментам: займам, поручительствам по кредитам и банковским гарантиям. Ставки по займам ниже либо равны ключевой, большинство процессов оцифровано, а услуги можно получить по всей области.

ЗАЙМЫ

В 2025 году фонд сократил линейку займов до четырех продуктов — теперь все очень понятно и просто:

- **«Старт»** — для предпринимателей, которые зарегистрировали бизнес не более двух лет назад;
- **«Развитие»** — универсальный заем для действующих компаний;
- **«Доверие»** — для постоянных клиентов фонда, доступен без залога;
- **«Приоритет»** — для компаний из приоритетных отраслей, закрепленных нацпроектом «Эффективная и конкурентная экономика»: производства, туризма, гастрономического и гостиничного бизнеса, ИТ и научно-технической сферы, креативных индустрий, экспортеров и начинающих предпринимателей.

Параметры продуктов:

- сумма от 100 тыс. до 5 млн рублей;

- срок от 3 до 36 месяцев;
- ставка ниже банковской: от 1/2 ключевой ставки Центрального банка.

Предприниматели используют займы на следующие цели: пополняют оборотные средства, делают ремонт, закупают материалы, открывают новые точки и запускают производство.

Вся информация
о займах СОФПП
и условиях — на сайте sofp.ru



Итоги-2025

715 заявок подано

517 заявок одобрено

477 займов выдано

1,03 млрд ₽ — общая сумма займов



Я владею кинотеатром, и это очень волнообразный бизнес: то пусто, то густо. На одном фильме, например, как «Чебурашка», можно миллион собрать, а в периоды затишья мы сильно просаживаемся. Август и сентябрь были очень тяжелые по выручке: фильмов ярких не было, да и школа у людей на первом месте. Поэтому заем фонда стал для нас настоящим спасением — деньги выдали очень оперативно.

Максим Тылис,
собственник кинотеатра
«Кинофокс»
(Каменск-Уральский)



ПОРУЧИТЕЛЬСТВА ПО БАНКОВСКИМ КРЕДИТАМ

У малого бизнеса часто нет свободного залога. Наши поручительства помогают решить эту проблему и позволяют получить банковский кредит именно тогда, когда компаниям нужны деньги.

Как это работает:

- предприниматель подает заявку в банке;
- банк направляет запрос фонду;
- фонд рассматривает документы и принимает решение;
- если решение положительное, то фонд выступает поручителем по кредиту, предприниматель оплачивает услугу (1,5 % годовых от суммы поручительства по кредиту) и получает деньги в банке.

Формально рассмотрение заявки на поручительство по кредиту может занимать до пяти дней, но в реальности — быстрее.



Инструменты фонда позволяют предпринимателям получить самые дешевые деньги на рынке и быстро пустить их в дело

Собственные скоринговые решения фонда позволяют принимать решения в течение одного-двух дней.

По данным Корпорации МСП, Свердловская область стабильно входит в лидеры страны по количеству поручительств и объемам привлеченного финансирования. Это значит, что региональный бизнес получает доступ к кредитам, которые можно направить на оборудование, расширение производства, запуск линий и развитие инфраструктуры.

Информация о поручительствах
СОФПП и банках-партнерах —
на сайте sofp.ru



Итоги-2025

322 заявки подано

276 заявок одобрено

236 поручительств
по кредитам
выдано

2,47 млрд ₽ — общая сумма
поручительств
по кредитам



На этапе стратегического расширения перед компанией встал вопрос привлечения оборотных средств. Выбор пал на проверенный инструмент — поручительство СОФПП, которое открыло нам доступ к банковскому кредитованию и гарантиям. Это решение не только позволило оперативно получить финансирование с комфортным обеспечением, но и приятно удивило удобством процесса: все оформление мы завершили прямо в банке, без необходимости дополнительных поездок. Такой подход — это реальная экономия самого ценного ресурса: времени. Выражаем искреннюю признательность фонду за надежный инструмент в помощь бизнесу и слаженную, компетентную работу.

Александр Копейка,
директор ЭНЕРДЖИ
КОНСАЛТИНГ ГРУПП



*С финансовой поддержкой фонда
бизнес пополняет оборотные средства,
расширяет производство,
выходит на новые рынки*

ПОРУЧИТЕЛЬСТВА ПО БАНКОВСКИМ ГАРАНТИЯМ

Гарантии востребованы у тех, кто работает по госконтрактам или участвует в тендерах корпораций. Фонд может выступать поручителем и по этим обязательствам.

Узнать больше о поручительствах
по банковским гарантиям —
на горячей линии СОФПП

8 (800) 500-77-85



Итоги-2025

37 заявок подано

33 заявки одобрено

22 поручительства
по банковским
гарантиям выдано

400,66 млн ₽

— общая сумма
поручительств
по банковским
гарантиям

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ ЗАЙМОВ ПО ОКРУГАМ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2025 ГОДУ

СЕВЕРНЫЙ

82,45 млн ₽
48 микрозаймов
44 субъекта МСП –
получатели поддержки

ЕКАТЕРИНБУРГ

361,33 млн ₽
129 микрозаймов
116 субъектов МСП –
получатели поддержки

ГОРНОЗАВОДСКОЙ

182,27 млн ₽
89 микрозаймов
83 субъекта МСП –
получатели поддержки

ВОСТОЧНЫЙ

138,72 млн ₽
71 микрозаймов
63 субъекта МСП –
получатели поддержки

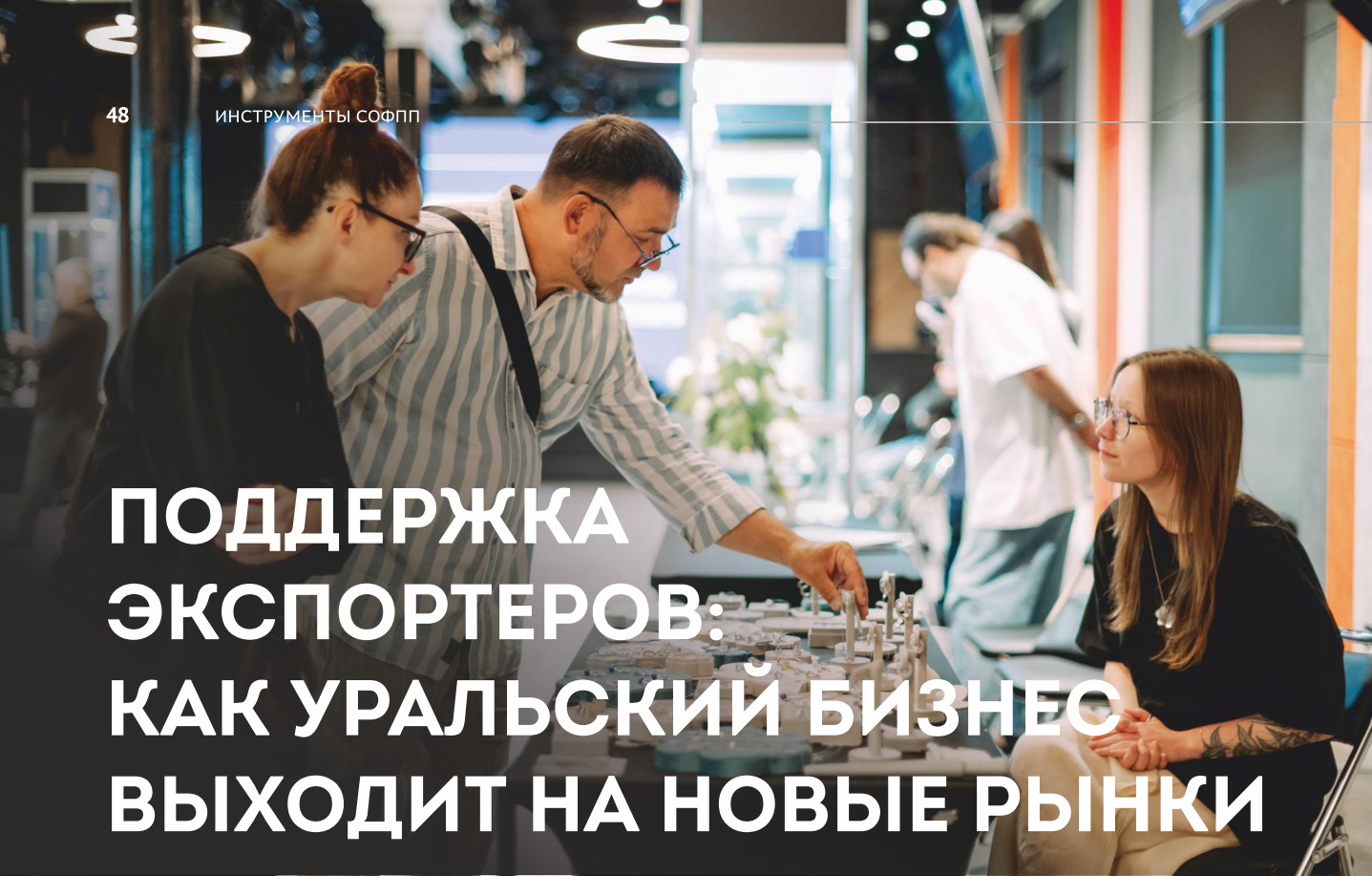
ЮЖНЫЙ

191,22 млн ₽
98 микрозаймов
87 субъектов МСП –
получатели поддержки

ЗАПАДНЫЙ

75,2 млн ₽
42 микрозайма
40 субъектов МСП –
получатели поддержки





ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТЕРОВ: КАК УРАЛЬСКИЙ БИЗНЕС ВЫХОДИТ НА НОВЫЕ РЫНКИ

Центр поддержки экспорта СОФПП помогает свердловским компаниям уверенно работать за рубежом. В нашем арсенале — около 20 видов услуг: от консультаций по ВЭД и поиска иностранных партнеров до участия в выставках, бизнес-миссиях и торгово-закупочных сессиях. В 2025 году к этой постоянной работе добавился новый формат — крупные биржи контактов с зарубежными дистрибьюторами. Такая модель успешно интегрировалась в крупнейшие события фонда, которые носили статус международных (например, ювелирный форум-выставка «Тонкие грани», фестиваль креативных индустрий и главное целевое мероприятие — форум «Экспортный марафон»). Российский экспортный центр высоко оценивает региональную систему поддержки: Свердловская область входит в число лидеров по работе с экспортерами и формирует одни из лучших практик в стране.

РЕГИОН-ЛИДЕР: ОЦЕНКА РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТНОГО ЦЕНТРА И ЭКСПОРТНЫЙ СТАНДАРТ 3.0

В 2025 году Екатеринбург стал площадкой окружного совещания по реализации нацпроекта «Международная кооперация и экспорт». В «Домне» собрались представители федеральных министерств, аппарата полномочного представителя Президента в УрФО, Российского экспортного центра, региональных органов власти и бизнеса. Одной из ключевых тем стало внедрение нового Регионального экспортного стандарта 3.0, который с 2026 года задаст единый каркас мер поддержки экспорта для всех субъектов страны и усилит цифровизацию услуг.

Вице-президент РЭЦ Алексей Солодов подчеркнул, что именно регионы сегодня во многом определяют успех несырьевого неэнергетического экспорта.

По итогам 2024 года компании малого и среднего бизнеса сформировали более трети российского несырьевого экспорта, а Свердловская область стала одним из лидеров по качеству и объему мер поддержки. В нашем регионе выстраиваются лучшие региональные практики и новые подходы к развитию бизнеса, которые РЭЦ распространяет и на другие территории.

Заместитель губернатора Свердловской области Василий Козлов отметил, что регион готов быть полигоном для отработки новых инструментов поддержки экспорта. Для уральских компаний это означает доступ к расширяющемуся набору сервисов: бизнес-миссиям, участию в международных выставках, софинансированию логистики, подбору зарубежных партнеров, а также к услугам РЭЦ, значительная часть которых уже доступна онлайн на платформе «Мой экспорт».

«ЭКСПОРТНЫЙ МАРАФОН», 13–14 НОЯБРЯ

Международный форум «Экспортный марафон» в 2025 году вновь стал одной из главных площадок для компаний, которые уже работают на внешних рынках или только планируют выходить за рубеж. В течение двух дней участники обсуждали, куда движется мировая торговля, какие возможности открываются для российских экспортеров в Африке, странах Азии и на Ближнем Востоке, как цифровизация и ИИ меняют международный маркетинг. Также на площадке были организованы переговоры с крупными дистрибьюторами из стран СНГ. Всего в форуме приняли участие представители восьми государств.

В первый день эксперты сосредоточились на глобальной повестке: фрагментации мировой экономики и ее влиянии на российский бизнес.

Карин Кнайсль, руководитель Геополитической обсерватории по ключевым проблемам России (центр G.O.R.K.I., СПбГУ), говорила о том, как меняется архитектура мировой торговли, какие вызовы это создает для компаний, перестраивающих логистику, финансы и выход на новые рынки. Отдельно обсуждали Африку как один из самых быстрорастущих регионов с высокой конкуренцией за перспективные ниши и необходимость выстраивать долгосрочные цепочки поставок и партнерств. Традиционно уделили внимание интересному для несырьевого экспорта рынку Китая, с гигантским объемом расходов и высокой готовностью потребителей тратить при грамотном позиционировании продукта.

Отдельным фокусом внимания стала цифровизация международной торговли. Член наблюдательного совета Azersun Holding (Азербайджан) Наилия Мехрабова показала, как новые технологии меняют саму логику экспорта: от классической схемы «поиск покупателя — переговоры — контракт» бизнес переходит к построению цифровых связей с рынками и работе на платформенных моделях, где решения все чаще принимаются на основе данных и алгоритмов. Для компаний это означает необходимость понимать, как работают такие алгоритмы, и активнее использовать ИИ-маркетинг и онлайн-площадки для тестирования спроса в разных странах.

Второй день форума был посвящен точечным инструментам развития экспорта. Центральным событием стала биржа контактов, в которой приняли участие представители шести стран и 40 свердловских компаний. В Екатеринбург приехали крупные дистрибьюторы, представители интернет-магазинов и торговых компаний, заинтересованные в закупках продуктов питания, строительных материалов, бытовой химии и других товаров производства Свердловской области. Среди участников — ведущие дистрибьюторы продуктов питания Таджикистана и Беларуси, а также компании из Азербайджана, Казахстана, Киргизии и Узбекистана.

Такой формат организованных переговоров с высокой готовностью сторон к сотрудничеству позволяет предпринимателям за один день провести серию продуктивных встреч и получить целевые контакты, которые в обычном режиме собирались бы месяцами, или даже заключить контракт непосредственно на площадке.

Помимо биржи контактов, во второй день прошла секция «Поиск. Проверка. Продажа», где предприниматели разбирали пошаговую стратегию выхода на внешние рынки: от поиска и проверки контрагентов до заключения безопасных сделок. Отдельный открытый диалог был посвящен MICE-туризму — эффективному участию в выставках и бизнес-миссиях, чтобы каждая поездка за рубеж приносила не только имиджевые, но и коммерческие результаты.

Завершением программы стала деловая игра «Работа на международной выставке» для студентов и участников Клуба иностранных студентов — молодежь могла попробовать себя в роли экспортеров.

Таким образом, форум одновременно решал задачи развития действующих экспортеров и формирования будущего кадрового резерва.

Форум «Экспортный марафон» дает возможность задать вопросы ведущим экспертам в области ВЭД



Хедлайнеры: Карин Кнайсль, экс-министр иностранных дел Австрии, руководитель центра G.O.R.K.I., СПбГУ; Ирина Абрамова, директор Института Африки РАН; Наилия Мехрабова, член наблюдательного совета Azersun Holding; Аббас Джума, политический обозреватель, колумнист РТ, теле- и радиоведущий.

Площадки: «Домна», «Салют».
1 000+ регистраций.
8 стран.

Организаторы: СОФПП, при поддержке Правительства Свердловской области и Администрации Екатеринбурга.

exportmarafon2025.sofp.ru

БИРЖА КОНТАКТОВ ДЛЯ ЮВЕЛИРНОЙ ОТРАСЛИ

Отдельным направлением экспортной работы в 2025 году стала поддержка ювелирных брендов региона. Для них в программе форума-выставки «Тонкие грани» была организована серия переговоров с иностранными байерами, в которых приняли участие представители Беларуси, Кыргызстана, Монголии и Узбекистана. Итоги радуют: прямо во время форума были заключены сделки и договоренности о сотрудничестве.

Например, бутик «Бюро ювелирных капризов» в Минске, который работает с премиальным сегментом, заинтересовался украшениями уральских брендов SAURA, MOON-SWOON, MY FUTURE JEWELRY, Yocreators, MOMENTS OF BEADS. Стороны договорились о пробных партиях. Также продолжатся переговоры с Natasha Libelle, ювелирными домами MOISEIKIN и CHAMOVSKIKH.

Потенциально по итогам этой работы может быть заключено до восьми контрактов. Сеть премиальных бутиков ORO Multibrand из Кыргызстана, которая представляет международные ювелирные дома, по итогам переговоров приняла решение о сотрудничестве с брендами RINGO и Natasha Libelle, ювелирными домами MOISEIKIN и CHAMOVSKIKH — готовятся к подписанию четыре контракта.

Монгольская компания Baltik Amber Mongolia заинтересовалась изделиями ТАГИЛИТ и MOONSWOON и провела контрактацию с RINGO, что создает основу для как минимум трех экспортных договоров. Торговый центр «Заркайнар» в Ташкенте готов выступить официальным представителем бренда RINGO в Узбекистане, также продолжаются переговоры с ювелирным домом MOISEIKIN.

Такие точечные биржи контактов позволяют не только найти конкретных партнеров, но и протестировать разные модели работы — от поставок пробных партий и работы по предзаказу до полноценного представительства брендов в новых странах.

Подробнее о форуме «Тонкие грани» — на с. 121



Экспортером мы являемся уже давно, но в таком формате биржи контактов участвовали впервые. Формат очень понравился: за один день мы смогли пообщаться с несколькими потенциальными партнерами, лучше понять спрос на наших целевых рынках и наметить конкретные шаги по выходу в новые страны.

Юлия Касьянова,
ведущий специалист
отдела продаж, «Стелла ПРО»



КРЕАТИВНЫЕ ИНДУСТРИИ И ЭКСПОРТ

В 2025 году экспортная повестка активно развивалась и в сфере креативных индустрий. Международный фестиваль креативных индустрий, прошедший в августе сразу в девяти городах Свердловской области, стал крупнейшей площадкой для встречи дизайнеров и байеров. Торгово-закупочная сессия собрала 61 бренд одежды из 12 российских регионов, в том числе 32 компании из Свердловской области.

Для знакомства с коллекциями и заключения договоров в Екатеринбург приехали представители 30 универмагов и мультибрендовых пространств из России и девяти зарубежных стран — Армении, Беларуси, Грузии, Казахстана, Катар, Киргизии, Китая, ОАЭ и Узбекистана. По предварительным данным, байеры планируют заключить 148+ контрактов, из них 40 — экспортных. Более 20 соглашений уже перешли в стадию реализации, первые отгрузки в Казахстан состоялись еще до завершения фестиваля.

Также достигнуты договоренности об участии уральских брендов в мероприятиях Kazakhstan Fashion Week и о создании временной экспозиции екатеринбургских дизайнеров в индустриальном парке моды в Чэнду (Китай).

Отдельно отметим еще один успех: благодаря нашей поддержке семейное фэнтези «Легенды наших предков» уральского режиссера Ивана Соснина вышло в широкий прокат в Турции. Кинокомпании Kunay Film и Red Pepper Film договорились о сотрудничестве после участия в нашем фестивале.

Telegram-канал
для экспортеров
Свердловской области —
@export_66



Таким образом, фестиваль креативных индустрий стал дополнительным экспортным каналом для модных брендов региона.

Подробнее о Международном фестивале креативных индустрий — на с. 115

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ: ВЫХОД НА РЫНОК КАЗАХСТАНА ЧЕРЕЗ KAZBUILD 2025

Еще один важный инструмент работы с экспортерами — организация участия в международных отраслевых выставках. В 2025 году особое внимание было уделено строительной отрасли и рынку Казахстана, который остается одним из ключевых направлений для поставок уральских стройматериалов и интерьерных решений.

Свердловские компании вошли в состав коллективного стенда центров поддержки экспорта на международной выставке KazBuild 2025, проходившей в Алматы с 3 по 5 сентября. KazBuild — крупнейшее событие строительной и интерьерной отрасли в Центральной Азии, ежегодно объединяющее производителей, дистрибьюторов, архитекторов, девелоперов и подрядчиков. Деловая программа включает десятки мероприятий: семинары, мастер-классы, B2B-переговоры и встречи с заказчиками.



Организация коллективного стенда позволила снизить издержки на участие в выставке для компаний малого и среднего бизнеса региона: расходы на аренду, застройку и оформление стенда взял на себя Центр поддержки экспорта СОФПП.

КОНКУРС «ЭКСПОРТЕР ГОДА»: НОВЫЕ ЧЕМПИОНЫ НЕСЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА

Еще один важный элемент системы поддержки — наш традиционный конкурс «Экспортер года Свердловской области». Он проводится среди компаний малого и среднего бизнеса, а также индивидуальных предпринимателей, добившихся наибольших успехов в экспорте несырьевых неэнергетических товаров, услуг и результатов интеллектуальной деятельности.

Прием заявок в 2025 году проходил с конца марта по 15 мая. Всего было подано 58 заявок от экспортеров. По итогам работы экспертной комиссии, куда вошли представители региональных министерств, Уральской торгово-промышленной палаты, общественных объединений предпринимателей, СОФПП и победителей прошлых лет, были определены лауреаты в пяти номинациях.

«Экспортером года в сфере промышленности» стало **ООО «ГЕРМЕС-УРАЛ»**, в агропромышленном комплексе победил **ООО «ЗЕРНООПТ»**. Лучшим экспортером в сфере услуг признано **ООО «БТБ КАРГО СЕРВИС»**, в сфере высоких технологий — **ООО «МВЗ-ЭЛЕКТРО»**. В номинации «Прорыв года» победил **индивидуальный предприниматель Арарат Кургинян**.

Торжественная церемония награждения состоялась 7 июля на полях международной промышленной выставки ИННОПРОМ-2025, что дополнительно усилило узнаваемость компаний-победителей в профессиональном сообществе.

Для нас, как и для предпринимателей, конкурс «Экспортер года» — это не только про статус и награды. Это возможность рассказать о своем пути, показать реальные истории выхода на новые рынки и вдохновить коллег. Участие в конкурсе помогает экспортерам поверить в собственный потенциал и понять, какие инструменты поддержки можно использовать, чтобы сделать первые шаги за рубеж.

Сегодня уральские компании работают с десятками стран, и задачи по наращиванию несырьевого экспорта постепенно становятся частью их долгосрочной стратегии. Конкурс помогает структурировать этот опыт, подсвечивает лучшие практики, знакомит предпринимателей с потенциальными партнерами и экспертами и тем самым сокращает путь от разовой поставки к устойчивому экспортному проекту.



Основные экспортные успехи у нас были достигнуты в 2023 году. 2024 год был очень непростым. Тем не менее прицельная работа с нишевыми культурами, государственная поддержка и постоянный поиск новых рынков позволяют нам оставаться в игре. Надеемся, что экономическая ситуация стабилизируется и с новым урожаем экспорт снова будет приносить ожидаемый результат.

Игорь Абрамов,
руководитель компании
«Зерноопт», победитель конкурса
«Экспортер года — 2025»



Свяжитесь с нами,
чтобы узнать больше
об инструментах
для экспортеров



Итоги-2025

33,315 млн долларов США — объем поддержанного экспорта

149 — количество субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших услуги Центра поддержки экспорта

98 экспортеров заключили экспортные контракты при поддержке центра

3 бизнес-миссии

1 000+ участников образовательных мероприятий, форума «Экспортный марафон»

5 победителей конкурса «Экспортер года»

1 125 — количество организованных переговоров с потенциальными иностранными покупателями

29 экспозиций экспортных товаров на международных выставках

МЕНЬШЕ ТЕОРИИ, БОЛЬШЕ ПРАКТИКИ: ЧТО ПОМЕНЯЛОСЬ В ПРОГРАММАХ ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Для нас образование — это не набор разрозненных курсов, а система: от первых шагов до масштабирования бизнеса. Наши программы помогают предпринимателям принимать более взвешенные решения, быстрее расти и увереннее чувствовать себя в меняющейся экономике. Напомним, что все наши обучающие форматы — бесплатны. Подпишитесь на соцсети фонда и рассылку на sofr.ru — выбирайте то, что нужно именно вам.



НАЧАЛО: ПРОГРАММЫ ДЛЯ ТЕХ, КТО ЗАПУСКАЕТ СВОЕ ДЕЛО

«СТАРТУЙ УВЕРЕННО» 1

Для тех, кто только делает первые шаги, мы развиваем линейку программ «Стартуй уверенно». База — это подробный 72-часовой курс от идеи до первых расчетов и понимания, как будет работать будущий бизнес. Участники ищут и оценивают бизнес-идеи, учатся разбираться в рынках, считать расходы и выручку, строить простую финансовую модель и планировать старт. Формат сочетает онлайн-лекции, домашние задания и обратную связь от экспертов, поэтому к финалу программы слушатели выходят с более осознанным решением — запускать проект сейчас, доработать идею или изменить направление.

В 2025 году мы запустили обновленную версию курса — «Стартуй уверенно Экстра». Это более компактная 48-часовая онлайн-программа, в которой мы собрали самое важное для быстрого и уверенного старта. Обучение построено вокруг шести модулей: генерация идей и бизнес-моделирование, маркетинговая стратегия, управление ресурсами, система продаж, финансовое планирование и цифровые инструменты для продвижения. Весь путь участники проходят вместе с практикующим предпринимателем-наставником, который помогает приземлять теорию на реальные задачи и избегать типичных ошибок. В финале каждый защищает свой бизнес-проект, получает сертификат и продуманную дорожную карту по запуску или масштабированию дела.

1 131 человек прошел курсы
«Стартуй уверенно»
в 2025 году

Фонд делает упор на практические знания и приглашает на роль спикеров обучающих курсов не только теоретиков, но и опытных предпринимателей



Обучение замечательное! С института бизнес-планом не занималась, а тут такая удача и кстати! Потренировалась на действующем бизнесе, досчитаю неточности и возьмусь еще за один.

Татьяна Заузолкова,
участница программы
«Стартуй уверенно Экстра»



АКСЕЛЕРАТОР ДЛЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ 2

В 2025 году регион получил грант на проведение акселератора для социальных проектов, и мы реализовали его силами команды фонда. Участники приходили с идеями, как решать острые социальные проблемы, а мы помогали упаковать их в устойчивый социальный бизнес: выстроить бизнес-модель, просчитать экономику, понять, какие продукты и услуги могут быть коммерчески жизнеспособными без утраты своей миссии.

35 участников акселератора
для социальных
предпринимателей

Подробнее о поддержке социальных предпринимателей — на с. 68



ПРОЕКТ «ПАТРИОТЫ»

3

Одним из новых проектов в 2025 году стал образовательный трек «Патриоты». Он адресован участникам СВО и их семьям. Важным элементом этого обучения стал мощный психологический блок. Наши наставники и эксперты помогают участникам увидеть свои ресурсы и опыт, которые можно перенести в предпринимательскую деятельность, поверить в собственные силы. Вторая особенность — длительная система сопровождения: трекары, наставники, консультанты не просто читают лекции, а идут рядом с участниками, возвращаются на этап генерации и скрининга идей, помогают оценить и «присвоить» свои ресурсы, выбрать реалистичный формат бизнеса.

*Подробнее о проекте —
в блоке «Важные темы», с. 28*

2 потока программы

100+ участников

БИЗНЕС-ФОРУМЫ

4

Бизнес-форумы для нас — это продолжение образовательных программ в другом формате. Здесь предприниматели учатся не только у экспертов, но и друг у друга: разбирают живые кейсы, получают обратную связь по своим идеям, ловят тренды и находят партнеров. Такое погружение в среду единомышленников усиливает мотивацию, помогает быстрее применять знания на практике и видеть, как теории превращаются в реальные результаты. Форумы полезны и действующим бизнесменам, но особенно — начинающим. Мы проводим десятки форумов в год. Тут делимся самыми значимыми событиями в этом направлении.

«СТАРТАП-ФОРУМ», 29 апреля

Одним из ярких событий образовательного года стал «СТАРТАП-ФОРУМ: зумеры и все их бизнесы», который прошел в креативном кластере «Домна» в апреле. Форум адресован тем, кто планирует открыть свое дело или запускает бизнес-проект. В 2025 году темы строились вокруг поколения Z, которое по-новому смотрит на карьеру и работу.

Хедлайнером форума стал дизайнер Михаил Шапошников — основатель студии Hot Walls, бренда мебели Boca Room и автор популярного канала «Дневник Дизайнера». Вместе с ним своими историями делились серийный предприниматель и инвестор Андрей Калашников, основатель платформы Callibri Иван Шкиря, команда школы digital-профессий «О'Смысле» и другие спикеры, для которых бизнес — не только про деньги, но и про самореализацию и создание новых смыслов в городе, регионе и стране.

Форум прошел в очном формате, но часть аудитории подключалась онлайн — это позволило расширить географию участников и выйти за пределы Екатеринбурга. Для молодых предпринимателей и тех, кто только задумывается о своем деле, «СТАРТАП-ФОРУМ» стал площадкой, где можно не только послушать успешные кейсы, но и задать вопросы, найти единомышленников, наметить первые шаги или следующий виток развития своего проекта.

Хедлайнер:

Михаил Шапошников, автор популярного канала «Дневник Дизайнера».

Площадка: «Домна».

2 000+ участников.

Организаторы: Правительство Свердловской области, СОФПП.

startup2025.sofp.ru



«Мой бизнес. Бренд как инвестиция», 4 декабря

В конце года мы посвятили отдельный форум главному нематериальному активу компании — бренду. В креативном кластере «Домна» прошел форум «Мой бизнес. Бренд как инвестиция», который собрал более 2 000 участников. На примерах уральских и федеральных кейсов предприниматели разбирали, как бренд помогает расти, выходить из ценовых войн и повышать капитализацию бизнеса.

Хедлайнером форума стал один из самых известных маркетологов страны Игорь Манн с программой «Брендинг на минималках»: он показал, как с помощью простых чек-листов оценить позиционирование, название, визуальную айдентiku и личный бренд предпринимателя. Тему продолжили эксперты по B2B-брендам, коммуникациям и личному брендингу. В городском молодежном кластере «Салют» параллельно прошла конференция «От лица к прибыли», которая продолжала тему форума и была адресована продавцам маркетплейсов. В качестве спикеров были приглашены представители OZON, Wildberries, Яндекс.Маркета и других площадок. Участники разбирали, как личный бренд помогает увеличивать продажи онлайн.

Хедлайнер: Игорь Манн, маркетолог.

Площадки: «Домна», «Салют».
2 000+ участников.

Организаторы: Правительство
Свердловской области, СОФПП.

brand2025.sofp.ru

НОВЫЕ НАВЫКИ ДЛЯ ДЕЙСТВУЮЩЕГО БИЗНЕСА: ЦИФРОВИЗАЦИЯ И НЕЙРОСЕТИ

Для действующих предпринимателей мы продолжаем развивать программы повышения квалификации. Запросы наших клиентов в 2025 году во многом связаны с цифровизацией: как выстроить продажи в онлайн, как работать с маркетплейсами, телеграм-каналами, как использовать данные и аналитику для управленческих решений. Отвечая на эти запросы, мы проводим курсы и интенсивы, где разбираем современные воронки продаж, автоматизацию клиентского сервиса, работу с CRM и построение системной маркетинговой стратегии.

Отдельный блок — обучение по нейросетям и цифровым сервисам. Мы показываем предпринимателям, как использовать искусственный интеллект для решения конкретных задач: подготовки контента, визуалов и инфографики, анализа отзывов клиентов, поиска идей для новых продуктов, оптимизации рутинных операций. Участники приходят на занятия с реальными задачами из своего бизнеса и выходят с готовыми шаблонами промптов, чек-листами и понятным набором инструментов, которые можно внедрить уже на следующий день. Такой формат позволяет не просто услышать о трендах, а сразу превращать их в конкурентное преимущество.

2 программы учебных форматов
по повышению квалификации
и развитию навыков в 2025 году

395 человек
прошли эти программы

ПРОГРАММЫ ДЛЯ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ

В 2025 году фонд предлагал предпринимателям из сферы креативных индустрий специализированные программы с практическим уклоном. Мы проводили обучение и мастер-классы, как выйти на маркетплейсы, упаковать свой бренд, развивать соцсети, интегрировать в свой бизнес культурный код. Предприниматели учились не только повышать средний чек и заполнять карточки товаров, но и говорить с аудиторией на языке смыслов и ценностей, создавать уникальные истории бренда и превращать покупателей в лояльное сообщество.

Акселератор креативных индустрий «Новое железо» дополнил линейку программ для тех, кто развивается в сфере музыки, кино, моды, дизайна, ИТ, гастрономии и других креативных направлений.

Два месяца участники проходили модули по особенностям креативного продукта, продюсированию и финансовой модели, работали в формате мозговых штурмов, менторских встреч и питчингов, получали развернутую экспертную обратную связь и дорабатывали проекты до стадии готовности к выходу на рынок.

700 человек прошли обучение по 17 программам для креативных индустрий



БЫСТРЕЕ РЫНКА: АКСЕЛЕРАТОРЫ ДЛЯ КОМПАНИЙ С ПОТЕНЦИАЛОМ РОСТА

В 2025 году мы впервые запустили отдельную программу для предприятий с высоким потенциалом роста. Это акселератор для компаний, которые уже показывают устойчивый рост прибыли не менее трех лет подряд. Ключевым критерием была не выручка, а именно прибыль, что позволило сосредоточиться на устойчивых бизнес-моделях, которые уже доказали свою жизнеспособность. Набор был открытым и получил большой отклик: на участие подали заявки порядка 200 компаний из разных отраслей — от производства до сферы услуг.

Суть программы — помочь таким предприятиям перейти на следующий уровень и расти быстрее рынка. В течение двух месяцев участники проходили обучение в смешанном формате: очные сессии, онлайн-занятия и работа с трекерами. В программу были включены как экспертные модули от маркетологов, финансистов, управленцев, так и сопровождение предпринимателей-наставников, прошедших через масштабирование своих компаний. Такая комбинация позволяла видеть и теоретически выверенные решения, и практические ограничения: наставники честно делились, что в их отраслях сработало, а что — нет.

К финалу акселератора каждая компания формировала собственную дорожную карту развития: точки роста, необходимые ресурсы, приоритетные направления инвестиций и изменения в бизнес-процессах.

192 участника акселератора для ускоренного роста

ПРОГРАММЫ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННИКОВ И БИЗНЕС-МИССИИ С УТПП

Для производственных компаний мы продолжаем совместные программы с Уральской торгово-промышленной палатой, самой востребованной темой которых остается бережливое производство. Обучение строится вокруг конкретных производственных кейсов: участники разбирают свои процессы, ищут потери, учатся выстраивать более прозрачную отчетность и системную работу с клиентами и партнерами.

В 2025 году к этим программам добавился новый формат — бизнес-миссии в российские города. Впервые для производителей Свердловской области мы организовали выезды в Челябинск, Курган и Пермь. Цель таких поездок — обучение в реальной среде: участники своими глазами видят, как коллеги внедряют бережливое производство, цифровизуют производственные процессы, применяют современные бизнес-методы. Во время посещений предприятий и совместных сессий идет не только обмен опытом, но и формирование кооперационных связей: обсуждаются совместные проекты, поставки и разработки. Такой живой диалог помогает свердловским компаниям быстрее адаптировать лучшие практики и находить партнеров по всей стране.

Все о наших обучающих программах — на сайте sofp.ru, в соцсетях фонда и в нашей рассылке.

Подпишитесь на рассылку без спама прямо сейчас, чтобы не пропустить полезные курсы



Итоги- 2025

3 700

человек из 50 муниципальных образований прошли наши курсы, воркшопы и мастер-классы

1 028

человек прошли программу по вовлечению молодежи до 35 лет в предпринимательскую деятельность



Народные художественные промыслы сочетают вековые традиции и ремесло с возможностями современного креативного бизнеса. В 2025 году фонд помог мастерам и самозанятым развивать профессиональные навыки, показывать свои изделия на крупных выставках и находить новых клиентов.

УЧИМСЯ У ЛУЧШИХ, ЧТОБЫ СТАТЬ ЕЩЕ СИЛЬНЕЕ

Особое внимание в 2025 году уделялось цифровым инструментам: запуску интернет-магазинов, работе с маркетплейсами и использованию ИИ для общения с покупателями.

Кроме того, в Свердловской области впервые прошел комплексный акселератор креативных индустрий «Новое железо». Обучение было бесплатным, а участвовать могли начинающие и действующие предприниматели, включая мастеров НХП. Они работали с наставниками, учились продюсированию креативного продукта, разбирались в финансовой модели и управлении проектами. Обучение прошло с 4 октября по 30 ноября в гибридном формате: онлайн и офлайн.



ВЫСТАВКИ КАК ВИТРИНА ТАЛАНТОВ

Фонд организовал участие мастеров на объединенных стендах народных художественных промыслов в рамках крупных выставок.



ЛАДЬЯ. Весенняя фантазия,
Москва (26 февраля — 2 марта) —
8 мастеров и организаций.



ИННОПРОМ-2025,
Екатеринбург (7–10 июля) —
9 мастеров и организаций.



XI выставка «Уфа. Арт. Ремесла. Сувениры», Уфа (4–7 декабря) —
9 мастеров и организаций.



ЛАДЬЯ. Зимняя сказка,
Москва (17–21 декабря) —
9 мастеров и организаций.

На этих площадках мастера не просто показывали свои изделия, но и рассказывали истории их создания, знакомились с покупателями, выстраивали долгосрочные отношения с новыми клиентами и обменивались опытом с коллегами. К примеру, Всероссийская выставка «Ладья» стала для них не только местом демонстрации лучших работ и поиска ценителей и коллекционеров, но и пространством, где можно познакомиться с новыми технологиями и материалами, найти свежие идеи для творчества. Крупнейшее мероприятие в отрасли народных художественных промыслов служит важной коммуникационной средой: здесь разворачивается деловой диалог, проходят дискуссии, формируется общее понимание актуальных вызовов и перспектив развития народных художественных промыслов.



ВОЗМОЖНОСТИ КРЕАТИВНОГО КЛАСТЕРА «ДОМНА»

Изделия мастеров представлены в магазине «Домны» и на сайте domna.pro: керамика, тагильские подносы, изделия из камня, дерева, бересты, деревянные игрушки. В «Домне» также проходят ярмарки, где мастера общаются с покупателями лично, получают обратную связь и продают свои изделия вживую. Традиционно самая крупная ярмарка приурочена к Новому году.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА

Фонд продвигает народные художественные промыслы Свердловской области через соцсети, рассылки и СМИ, снимает сюжеты и ролики о мастерах, организует встречи с представителями власти и профессиональными сообществами. Так изделия наших мастеров находят поклонников и за пределами региона.

Хотите участвовать
в выставках НХП
с господдержкой?

Следите за анонсами
на сайте фонда и подавайте заявки



СИЛЬНЕЕ ВМЕСТЕ: КАК МЫ РАЗВИВАЕМ КЛАСТЕРЫ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ



Мы поддерживаем региональные кластерные инициативы — от промышленного машиностроения до туризма и креативных индустрий, создаем условия для взаимодействия бизнеса, власти, науки и образования. В 2025 году кластерная политика региона стала заметно шире и системнее: появились новые кластеры, один из которых вошел в федеральный реестр Минпромторга, усилилось сопровождение существующих отраслевых инициатив.

ВЫШЛИ НА ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ

Главным достижением года стало включение «Кластера промышленного машиностроения Свердловской области» в федеральный

реестр Минпромторга РФ. Этот статус открывает участникам кластера доступ к дополнительным мерам поддержки: пониженным страховым взносам, субсидированию затрат и т. д.

РАСШИРИЛИ СЕТЬ КРЕАТИВНЫХ КЛАСТЕРОВ РЕГИОНА

К девяти действующим креативным кластерам в Свердловской области добавились еще два новых пространства (Екатеринбург, Каменск-Уральский). Кроме того, планируется запуск еще нескольких креативных пространств в Екатеринбурге и области.

Наша задача — создать для представителей креативных индустрий точки притяжения, где можно работать, тестировать идеи, кооперироваться и сотрудничать, выходить на рынок с новыми продуктами.

В ноябре мы провели региональный этап федерального проекта «Артпром». На нем команды нашего региона представили лучшие практики интеграции креативных решений в промышленность. Большинство кейсов отправлены на федеральный этап конкурса, который пройдет в Москве в 2026 году.

ПОМОГЛИ РАЗВИВАТЬ ИНФРАСТРУКТУРУ И СТАНДАРТЫ ТУРИЗМА НА СЕВЕРЕ УРАЛА

В туристическом кластере «Конжаковское горное кольцо» продолжилась системная работа над безопасностью и качеством услуг. В 2025 году были лицензированы перевозчики, прошли аттестацию гиды, впервые было узаконено передвижение тургрупп по технической дороге.

К кластеру присоединились еще четыре малых и средних предприятия, что усилило кооперацию и позволило расширить набор сервисов для туристов.

Эта территория остается одной из ключевых точек роста для развития активного и экологичного туризма. Кластерная модель здесь работает как инструмент развития инфраструктуры и территории в целом.

Сайт
Центра кластерного развития



CLUSTER.SOFP.RU



КЛАСТЕРЫ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ, СОЗДАННЫЕ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ЦКР

- 11 креативных кластеров
- 2 кластера промышленного машиностроения Свердловской области
- Туристический кластер «Конжаковское горное кольцо»
- Агрокластер «Светлый лес»
- Уральский образовательный кластер
- Кластер «Парк деревообработки и домостроения» (Технопарк)
- Социальный кластер «Дети – будущее сильной России»
- Строительно-промышленный протокластер «Культура малоэтажного строительства»

КОНСУЛЬТАЦИИ, КООПЕРАЦИЯ, ГРАНТЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ФЕРМЕРОВ

Центр компетенций в сфере сельскохозяйственной кооперации работает на базе СОФПП и помогает фермерам Свердловской области развивать хозяйство, получать гранты и субсидии, создавать кооперативы и осваивать агротуризм. В 2025 году Федеральное собрание Российской Федерации признало работу подобных центров положительным опытом для развития фермерства и кооперации, и на основе накопленных в регионах знаний и практик Министерство сельского хозяйства РФ разработало и утвердило на 2026–2030 годы отдельную федеральную программу помощи малым фермерским хозяйствам.

КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ГОДА

Центр компетенций стал точкой входа для всех получателей грантов от МинАПК региона. Также два заявителя при помощи наших консультаций смогли получить грант «Агротуризм» на 2026 год от Минсельхоза РФ.

Количество услуг, оказанных малым предпринимателям, выросло более чем в 2,5 раза по сравнению с 2024 годом. Рост объясняется востребованностью консультаций по грантовым программам и практической поддержкой создания фермерских проектов.

НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ — БИЗНЕС-МИССИИ

В 2025 году мы впервые провели межрегиональную бизнес-миссию в партнерстве с челябинскими коллегами. В поездку от нашего региона отправились 14 предпринимателей, которые развивают агротуризм. Они посетили шесть успешных хозяйств Урала, в числе которых экоферма «Семейное подворье», этноцентр «Тамыр», осетровая ферма «Фишка», сыроварня «Никольская слобода». В рамках бизнес-миссии прошло два мастер-класса по дегустации и продаже сыров от сыроваров Никиты Россова из Иркутской области (сыроварня «Милаша») и Александра Кологреева из Челябинской области (Султановская сыроварня).

Такие поездки помогают фермерам увидеть реальные модели развития, оценить способы привлечения туристов, внедрить сервис и начать дополнительную коммерческую активность, не дожидаясь идеальных стартовых условий.





Долго размышляли с мужем о создании фермерского хозяйства и наконец – решились. Первым шагом стало обращение в фонд поддержки предпринимательства. Мы посетили бизнес-миссию, прошли обучение основам бизнеса на курсе «Стартуй уверенно», где составили бизнес-план, и обратились за консультацией по гранту «Агростартап». Благодаря поддержке Центра компетенций мы успешно прошли все этапы и получили одобрение финансирования нашего проекта в министерстве. Хочу выразить искреннюю благодарность Центру компетенций, особенно руководителю Илье Джаваеву и специалисту Татьяне Стыцюк, за профессиональную помощь, терпение и постоянную поддержку. Их содействие стало важным шагом в реализации нашей мечты!

Ильмира Трошкина, фермер



РАЗВИТИЕ КООПЕРАЦИИ И АГРОТУРИЗМА

Свердловские предприниматели обсуждали кооперацию с туристической инфраструктурой, создание сувенирных продуктов, переработку и прямые продажи. Центр продолжит развивать направление бизнес-миссий: следующими темами станут заготовка кормов и переработка мясной и молочной продукции.



Все об услугах
центра —
на sofp.ru



Подпишитесь
на телеграм
@fermerso

Центр компетенций СОФПП оказывает комплексную поддержку фермерам:

- консультирует по грантам, субсидиям и банковским продуктам для сельхозпроизводителей;
- проводит семинары и организует обучение;
- консультирует по работе с ГИС «Зерно»;
- помогает в подготовке документов на грантовую поддержку;
- подбирает партнеров и помогает в организации сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Итоги-2025

540 консультаций оказал Центр компетенций в сфере сельскохозяйственной кооперации

23 семинара было проведено для фермеров, сельхозпроизводителей и кооперативов

1 033 человека приняли участие в семинарах

20 предпринимателей получили гранты и субсидии благодаря помощи центра в подготовке документов

8 хозяйств зарегистрировались в качестве крестьянского (фермерского) хозяйства при содействии центра

ПАКЕТ «СТАРТ»: КАК ОТКРЫТЬ ДЕЛО БЕЗ ЛИШНИХ ОШИБОК



Пакет «Старт» помогает тем, кто еще только пробует предпринимательство на вкус. Здесь можно разобраться с документами, пройти бесплатное обучение и понять, как получить грант на развитие своего проекта. Никакой бюрократии — специалисты объяснят условия простым языком и подскажут, что делать дальше.



«Старт» помогает избежать типичных ошибок при запуске своего дела, получить необходимые знания и сразу влиться в подходящую бизнес-среду

В офисах СОФПП, центрах «Мой Бизнес» и муниципальных фондах вы получите всю информацию, которая нужна при первых шагах на пути к своему делу.

ЧТО ДАЕТ ПРОГРАММА

Понятная консультация на старте.

Как открыть ИП или ООО, какие бывают системы налогообложения, какие ОКВЭДы вам подойдут — и целый набор других стартовых услуг. Мы поможем зарегистрироваться в личном кабинете СОФПП, подскажем онлайн-сервисы на цифровой платформе МСП.РФ, разберем вопросы бизнес-планирования или работы на маркетплейсах.

Регистрация без головной боли.

Специалисты оформят документы, проверят детали и подскажут, что важно не упустить.

Бизнес-среда. Форумы, встречи и возможность познакомиться с теми, кто тоже начинает или уже прошел этот путь.

Бесплатное обучение. Курс «Стартовый уверенно»: от азов по продвижению и маркетингу до бизнес-плана, практические занятия, тренинги, семинары — все, чтобы почувствовать себя увереннее в деле.

Шанс на грант. Если вы в реестре соцпредпринимателей или вам до 25 лет — можно подать заявку на грант Министерства инвестиций и развития Свердловской области и получить деньги на свой проект.

ПОЧЕМУ ЭТО РАБОТАЕТ

Начинающие предприниматели часто буксуют на базовых шагах — регистрации, выборе налогов, документах плюс не хватает знаний и опыта, как вести бизнес. С нами начать можно быстро, избежав типичных ошибок новичков.



Я обратилась в СОФПП за консультацией по пакету «Старт» — хотелось понять, с чего начать и как грамотно вести бизнес. Специалисты фонда подробно разъяснили все этапы запуска бизнеса, помогли с выбором оптимальной системы налогообложения, и тут же в моменте мы оформили пакет документов в Федеральную налоговую службу на регистрацию ИП в электронном виде.

Благодаря поддержке фонда у меня больше нет неопределенности в вопросах начала предпринимательской деятельности. Теперь я четко понимаю алгоритм действий и знаю, как все правильно оформить. Спасибо за отзывчивость и профессионализм.

Светлана Мефодьева, ИП



Итоги-2025

1 175

человек прошли консультации по вопросам организации предпринимательской деятельности

301

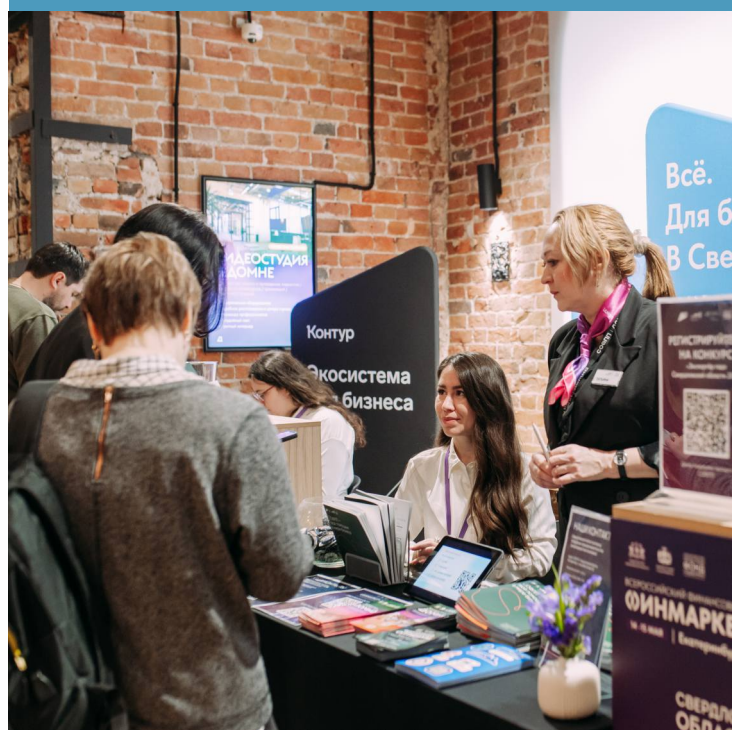
новый бизнес (ИП и ООО) зарегистрирован по итогам получения услуг из пакета «Старт»

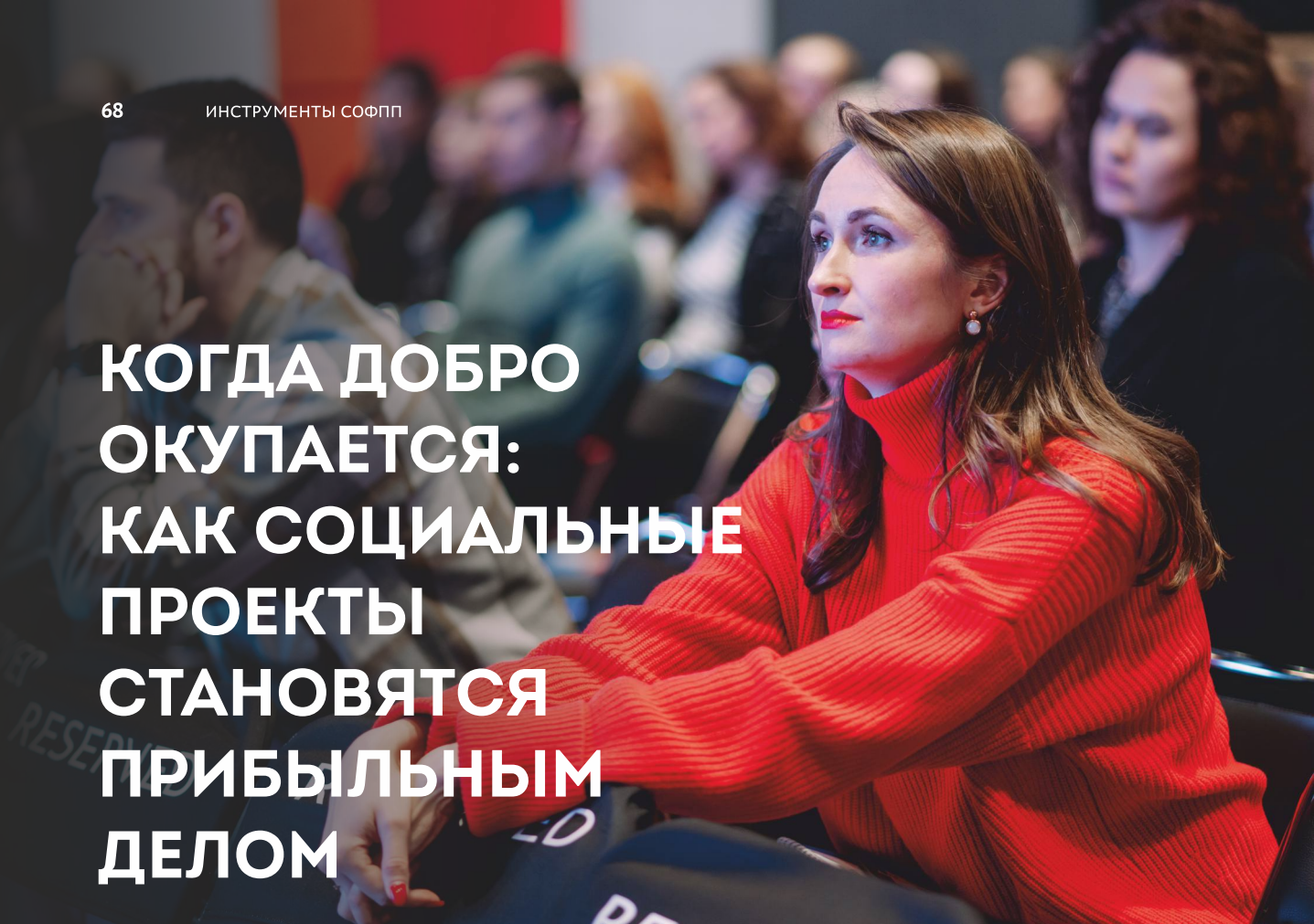
300

человек приняли участие в образовательных программах и форумах в рамках «Старта»

16

видов консультационных услуг оказывает СОФПП по пакету «Старт»





КОГДА ДОБРО ОКУПАЕТСЯ: КАК СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ СТАНОВЯТСЯ ПРИБЫЛЬНЫМ ДЕЛОМ

В 2025 году Свердловская область продолжила укреплять свои позиции как один из лидеров в сфере социального предпринимательства в России. При содействии нашего фонда статус социального предприятия получили уже 210 субъектов малого и среднего бизнеса. За каждым таким статусом стоят новые рабочие места для людей с инвалидностью, доступные услуги для семей и детей, образовательные и просветительские проекты. Комплекс мер поддержки — от реестра и обучения до акселераторов, форумов и грантов — позволяет социальным предпринимателям не только запускать инициативы, но и выстраивать устойчивую экономическую модель.

ЦЕНТР ИННОВАЦИЙ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ: ОПОРА ДЛЯ СОЦИАЛЬНОГО БИЗНЕСА

Для того чтобы социальным предпринимателям было проще развивать свои проекты, еще в 2018 году на базе СОФПП был создан Центр инноваций социальной сферы Свердловской области. Его задача — помочь социальным инициативам встать на рельсы предпринимательства и интегрировать в общество и экономику социально незащищенные категории граждан, стимулируя создание новых рабочих мест. Центр проводит семинары, мастер-классы, деловые игры для всех, кто хочет запустить или масштабировать социальный бизнес-проект, вне зависимости от предпринимательского опыта.

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА ЗНАЧИМЫХ ПРОЕКТОВ

Особое внимание в 2025 году уделялось грантовой поддержке социальных инициатив. При активном содействии СОФПП на получение грантов для социальных предпринимателей было подано 59 заявок. Среди заявителей — как действующие социальные предприятия, так и молодые предприниматели в возрасте до 25 лет. Заявки были очень разные: от проектов по созданию рабочих мест для людей с инвалидностью до новых социальных услуг, адаптивных товаров и просветительских программ.

АКСЕЛЕРАТОР СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ И БЕСПЛАТНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Одним из ключевых событий года стал большой акселератор «Социальное предпринимательство», который был организован нашим фондом при содействии Правительства Свердловской области и Фонда поддержки социальных проектов в рамках национального проекта «Эффективная и конкурентная экономика». Программа проходила с 10 июня по 12 сентября и включала онлайн-интенсив, экспертные сессии и персональное сопровождение профессиональных трекеров. В акселераторе приняли участие 35 предпринимателей, а 16 проектов вышли в финал — их авторы защитили свои детально проработанные бизнес-концепции перед жюри.

Финалисты акселератора:

- проект КОМБЕЗМАМАРАРА (Невьянск) — адаптивная одежда для людей с инвалидностью, в том числе детей с ДЦП;
- Ревдинский завод светотехнических изделий и проект «Джинотжим» (Ревда) — трудоустройство людей с ОВЗ;

- «МамаМИя» (Екатеринбург) — семейный центр, объединяющий родителей и детей через хоровое пение;
- «Открытая сцена» (Первоуральск) — возможность каждому почувствовать себя артистом;
- студия робототехники и программирования «Техно-дети» (Полевской) и студия «Ух-ты, роботы!» (Екатеринбург) — образовательные проекты на раскрытие инженерного потенциала школьников;
- центр «Лисаба» (Екатеринбург) — программы для детей с нарушениями развития (работает уже более четырех лет);
- «Русская речь без границ» и «Счастливые русские» — просветительские и языковые инициативы.

Участники акселератора отметили высокую практическую ценность программы.



Акселератор помог взглянуть на проект по-новому, усилить презентационные материалы и наметить конкретные шаги для привлечения финансирования.

Евгения Фурманская,
руководитель
арт-центра «МамаМИя»



Кроме акселератора, в 2025 году мы провели четыре прикладных семинара для 116 участников, среди которых были и предприниматели, и те, кто только думает о своем деле. Говорили о том, как пользоваться господдержкой, выводить социальный проект на прибыль, управлять им и готовиться к участию в грантовых конкурсах. Делали упор на практике: как правильно заполнить заявку, посчитать деньги и проверить, насколько проект устойчив финансово.

ФОРУМ «СОЦИО»

Важной площадкой для демонстрации лучших практик стал IV Международный форум-выставка социальных технологий «СОЦИО». 16 апреля в креативном кластере «Домна» состоялась секция «Успешные практики: лучшие социальные инициативы бизнеса и НКО». На ней были представлены победители регионального этапа Всероссийского конкурса «Мой добрый бизнес» 2024–2025. Среди них — проекты, направленные на поддержку семей в кризисе («Мы рядом»), реабилитацию детей с ОВЗ («Я МОГУ!», «Лисаба»), развитие спорта и межкультурного диалога через детский футбол («Единство»), профессиональный патронаж («Благо-Свет») и экологическое просвещение («Лаборатория защиты воды»).



Фонд помогает социальным предпринимателям выходить в прибыль без потери своей миссии



Итоги-2025

211 субъектов малого и среднего бизнеса со статусом социального предприятия в Свердловской области

59 заявок на гранты для социальных предпринимателей подано при нашем содействии

35 участников акселератора «Социальное предпринимательство», 16 финалистов

4 прикладных семинара по социальному предпринимательству

116 участников семинаров

ПОДДЕРЖКА БЕЗ ЛИШНИХ СЛОВ. ВАШ БИЗНЕС – НАШИ ВОЗМОЖНОСТИ

Вот лишь часть:

- займы по ставке от 1/2 ключевой;
- бесплатное обучение;
- форумы и комьюнити.



@SOF66

Подпишитесь
на телеграм-канал фонда,
чтобы не упустить важное.





КЛИЕНТСКАЯ ПОДДЕРЖКА: БЫСТРЫЕ ОТВЕТЫ, ПОНЯТНЫЕ РЕШЕНИЯ

Каждый день фонд помогает предпринимателям разбираться в том, как открыть свое дело, получить нужные знания или финансирование по госпрограммам. Мы делаем поддержку доступной: отвечаем быстро, собираем обратную связь и держим высокий стандарт качества.

ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ

Горячая линия фонда — первый и самый понятный инструмент для предпринимателей. В 2025 году специалисты горячей линии обработали более 16 тыс. обращений, из них свыше 7 тыс. — по телефону. Среднее время ожидания ответа составило всего 15 секунд, а оценка качества — 4,9 из 5.

Основные темы обращений на горячую линию:

- условия предоставления займов и поручительств СОФПП;
- финансирование стартовых проектов;
- возможности для креативного предпринимательства;
- получение грантов и субсидий;
- мероприятия для бизнеса.

КОНСУЛЬТАЦИИ В ЦЕНТРАХ «МОЙ БИЗНЕС»

Центры «Мой Бизнес» — это современный формат работы государства с предпринимателями. Здесь в режиме единого окна можно зарегистрировать бизнес, пройти консультацию по первым шагам в предпринимательстве, получить образовательные услуги и подобрать меры поддержки.

В Свердловской области центры работают в Екатеринбурге, Нижнем Тагиле и Каменске-Уральском. Представительства — в Новоуральске и Ирбите.

В 2025 году стартовала новая федеральная партнерская программа: на базе центров «Мой Бизнес» будут помогать предпринимателям разбираться с маркировкой товаров и системой «Честный знак». В Свердловской области услуга будет доступна с 2026 года.

ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Чтобы принцип единого окна работал по-настоящему, мы расширяем перечень услуг, которые предприниматели могут получить прямо в центрах «Мой Бизнес». Помимо консультаций специалистов фонда, здесь доступны сервисы партнерских организаций — тех, чья экспертиза важна на разных этапах развития бизнеса.

Например, если требуется разобраться в сложной ситуации, клиенты могут получить ответы от аппарата уполномоченного по защите прав предпринимателей (11 обращений в 2025 году), а когда нужен совет по научно-техническим проектам, консультируются с экспертами Фонда содействия инновациям (3 заявки в 2025 году).

В 2025 году мы также присоединились к программам Минэкономразвития России, которые дают бизнесу новые инструменты

для роста. Предприниматели могли воспользоваться программой «Расширьте свой бизнес с Авито» — через нее компании находили новых клиентов и усиливали свое продвижение. Еще одно направление — маркетинговая платформа АО «НСПК» (Национальная система платежных карт), которая позволяет запускать акции с кешбэком для держателей карт «Мир» и пользователей СБП. Это удобный и современный способ развивать лояльность клиентов и повышать продажи.

СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ

Фонд продолжил сотрудничество с Министерством социальной политики Свердловской области по программе социальной помощи на основе социального контракта. Это направление позволяет людям, которые оказались в трудной ситуации и хотят начать свое дело, сделать первые шаги уверенно и осознанно. Мы помогаем на всех этапах: рассказываем о возможностях программы, разбираем требования, консультируем по запуску бизнеса, сопровождаем при составлении бизнес-планов, направляем на обучение, помогаем зарегистрироваться в качестве ИП или самозанятого.

Итоги-2025

1 169 подготовленных
бизнес-планов

156 участников
прошли обучение

156 новых субъектов МСП

176 новых самозанятых

ПОС.БИЗНЕС

С сентября 2024 года в регионе действует цифровая платформа «ПОС.Бизнес» — единая точка входа для бизнеса в вопросах, связанных с государственными органами. Предприниматели подают обращения через Госуслуги и региональный инвестиционный портал. Консультацию можно получить в течение пяти дней, решить проблему — от десяти дней до месяца.

Единым центром обработки обращений от субъектов инвестиционной и предпринимательской деятельности в Свердловской области назначен Свердловский фонд поддержки предпринимательства.

С сентября 2024 по декабрь 2025 года наши сотрудники обработали 960 обращений, из них за 2025 год — свыше 900 обращений. Чаще всего предприниматели спрашивали

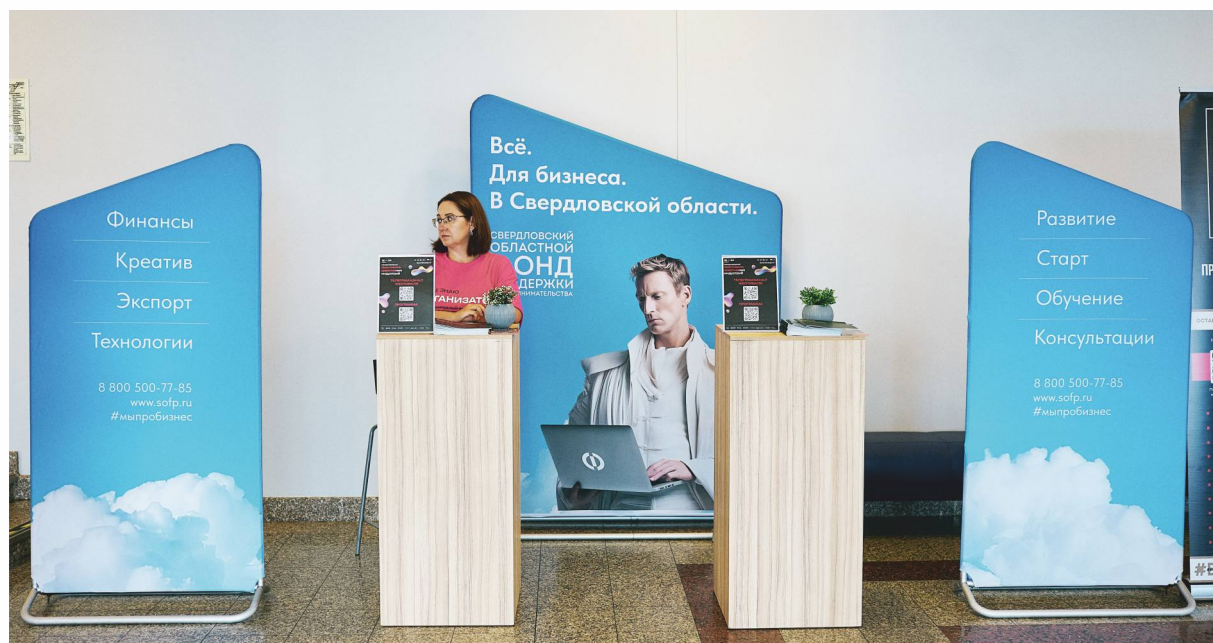
о финансировании проектов, задавали юридические и имущественные вопросы, интересовались продвижением продукции, запрашивали консультации по прединвестиционной стадии или по взаимодействию с инвесторами.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УСЛУГ

Мы регулярно измеряем удовлетворенность предпринимателей качеством наших услуг. Это позволяет понять, как клиенты оценивают работу фонда, какие меры господдержки востребованы и какие процессы нужно усиливать.

По итогам 2025 года уровень удовлетворенности услугами фонда составил 99 %. Оценка качества — 4,9 из 5. Такой результат показывает: обратная связь работает, а сервисы остаются надежными и понятными для бизнеса.

Специалисты СОФПП регулярно проходят обучение, чтобы качественно консультировать предпринимателей в нашем офисе и на мероприятиях



ИТОГИ-2025

16 000+ обращений
на горячую линию

7 000+ звонков

4,9 / 5 — оценка
качества

15 секунд — среднее время
ожидания ответа

99 % — уровень
удовлетворенности
услугами фонда

Горячая линия СОФПП — **8 (800) 500-77-85**

(пн — чт с 9:00 до 18:00, пт до 17:00)

e-mail: help@sofp.ru

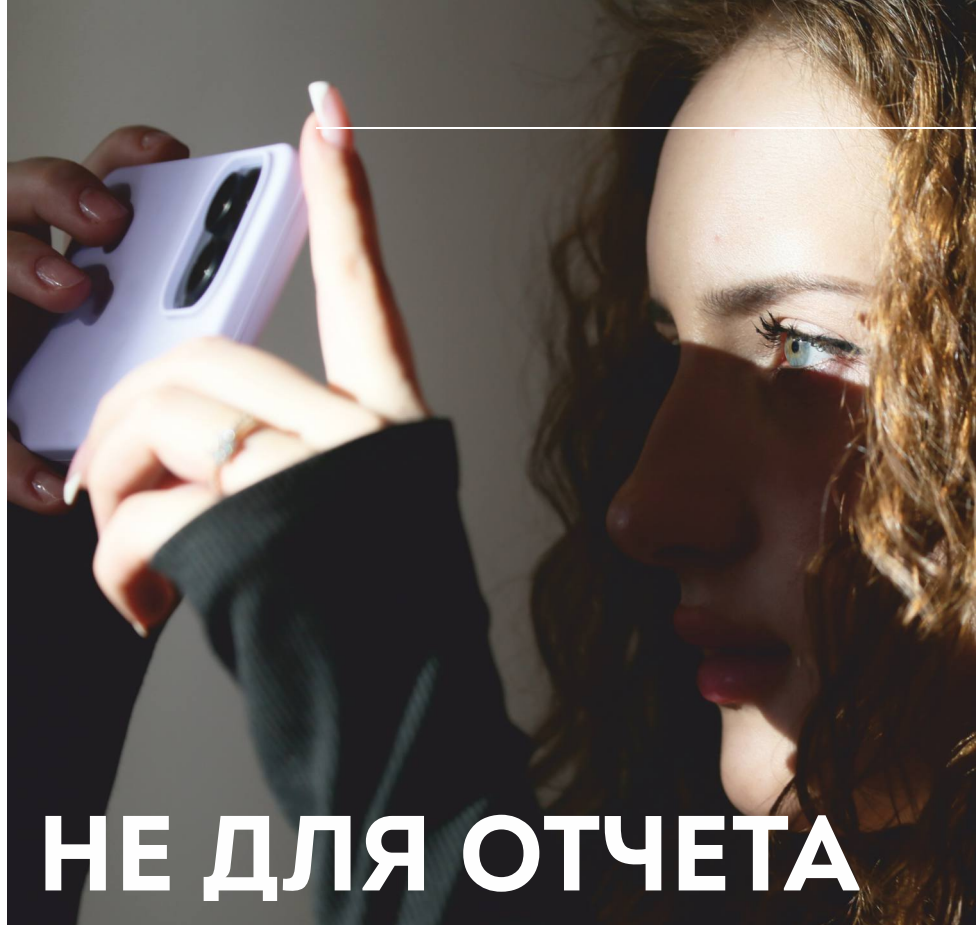
Информация о центрах
«Мой Бизнес» и контакты
представительств СОФПП



Хочу выразить искреннюю благодарность за оказанную консультацию на горячей линии Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства. Благодаря полученным рекомендациям мне удалось быстро собрать нужные документы, составить бизнес-план и оформить заявку на получение займа. Приятно иметь дело с такими высококвалифицированными специалистами.

Елена Васильева, ИП





PR НЕ ДЛЯ ОТЧЕТА

Мы делаем продвижение, которое слышат предприниматели: простые формулировки без официоза, сильные истории и понятные выгоды. Благодаря такому подходу наши мероприятия стабильно собирают тысячи участников, а новости и эфиры — десятки тысяч просмотров.

В 2025 году мы усилили работу со всеми каналами сразу — стали больше взаимодействовать с инфлюенсерами и сообществами и ввели новый принцип работы со СМИ, который повлиял на скорость и качество распространения нашей информации.

РАБОТА СО СМИ

Без преувеличения можно сказать, что СОФПП является одним из самых крупных ньюсмейкеров региона. В 2025 году мы отказались от классической e-mail-рассылки по редакциям и перешли на новый формат —

закрытый телеграм-канал «Пресс-служба СОФПП». Теперь все ключевые новости фонда, анонсы пресс-туров, отчеты о событиях, фоторепортажи и справки журналисты получают быстрее и в едином окне.

Медиапоказатели событий тоже выросли. Например, Международный фестиваль креативных индустрий побил все рекорды, получив более 400 публикаций за неделю и охват 19,5 млн просмотров.



СОЦСЕТИ

Соцсети фонда стали отдельной экосистемой, где под каждую макротему выделен свой канал. Таким образом, у нас появились каналы для фермеров, самозанятых, креативных индустрий, экспортеров.

Аудитория основного канала СОФПП:

- 14 500+ подписчиков во ВКонтакте;
- 11 000+ подписчиков в телеграме.

Мы продолжаем системно наращивать охват: каждый день публикуем контент, ведем трансляции с мероприятий, делаем подборки возможностей, запускаем каналы мероприятий, чтобы участники могли получать оперативные уведомления, следили за навигацией и обновлением программы.

Некоторые из телеграм-каналов, которые создавались под события, например **ФИНМАРКЕТ** или креативный фестиваль, продолжают жить и после окончания мероприятия. Мы анонсируем там события по теме канала и держим мысль, что в 2026 году вернемся с очередным ежегодным масштабным форумом. Радует, что подписчики не уходят оттуда: 3 500 человек в канале мероприятия остаются с нами, ожидая событий 2026 года.

Благодаря постоянной работе соцсети стали каналом, который равномерно закрывает несколько задач: продвижение, информирование, сервис и построение комьюнити.

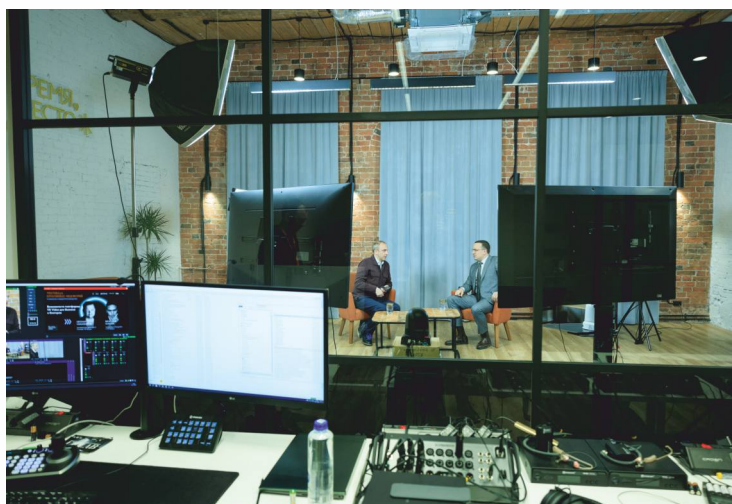
СТУДИЯ ПРЯМЫХ ЭФИРОВ SOFPLIVE

За пять лет работы студия прямых эфиров SofpLive стала полноценным медиаканалом. Здесь проходят интервью с хедлайнерами форумов, тематические вебинары, живые стримы с площадок крупных событий. Такой формат обеспечивает всем жителям Свердловской области равный

доступ к экспертному контенту — можно подключиться из любой точки и задать вопросы здесь и сейчас.

Динамика проекта говорит сама за себя: с 2020 года эфиры посмотрели свыше 1,2 млн раз. В 2025 году в студии провели 71 эфир, собравший более 200 тыс. просмотров, из них более 16 тыс. — в режиме онлайн. Записи доступны на сайте СОФПП, Портале МСП, в нашей группе во ВКонтакте и по ссылке <https://sofplive.ru/zapisi-efirov>.

В 2025 году мы продолжили серию прямых эфиров в рамках востребованного проекта «Юридическая среда», где эксперты помогают разобраться в нюансах законодательства и снизить правовые риски. В течение года подготовили девять выпусков, которые собрали 27,7 тыс. просмотров. Темы — от договоров и сертификации продукции до рисков при работе с субсидиями, новых правил обработки персональных данных и юридических ловушек в операционной деятельности. Это один из самых полезных форматов, особенно среди начинающих предпринимателей.



Также продолжилась работа по повышению финансовой грамотности предпринимателей. Цель этого проекта — помочь предпринимателям лучше разбираться в банковских требованиях, кредитных программах и типичных ошибках, из-за которых бизнесам часто отказывают в финансировании. Эфиры по финграмотности мы проводим с 2020 года совместно с Банком России, банками-партнерами и Министерством инвестиций и развития Свердловской области. В 2025 году в рамках этого проекта прошло два прямых эфира, которые собрали более 300 просмотров. Обсудили современные технологии платежей и выстраивание системы продаж в кризисных ситуациях.

Кроме того, в 2025 году мы запустили новую рубрику — «Доверительный контроль». Это серия совместных эфиров СОФПП и Министерства экономики и территориального развития Свердловской области, цель которой — объяснить предпринимателям, как работают надзорные органы и какие требования действуют сегодня. За полгода провели 12 эфиров, собрав более 25 тыс. просмотров. Бизнес услышал о новых правилах в туризме, работе с культурным наследием, таможенных процедурах, ветеринарно-фитосанитарном контроле, требованиях МЧС. Проект стал важной точкой диалога между предпринимателями и контролирующими ведомствами.



ТОП-5 ПРЯМЫХ ЭФИРОВ 2025 ГОДА ПО КОЛИЧЕСТВУ ПРОСМОТРОВ

1 _____ 11 228

«Малый бизнес и налоги: политика и практика, основные риски и защита»
(3 сентября)

2 _____ 7 932

«Актуальные вопросы налогообложения объектов недвижимости от кадастровой стоимости» (27 марта)

3 _____ 7 095

«Почему Россия входит в топ-3 экономик мира» (6 мая)

4 _____ 6 726

«Как не стать „обнальщиком" в глазах государства? Новые правила переводов с карты на карту» (30 июля)

5 _____ 6 658

«Выйти из игры в бизнес: как избежать ошибок и привлечь инвестиции в 20 лет» (21 апреля 2025)

ПОДДЕРЖКА СОБЫТИЙ

В 2025 году мы вновь побили внутренние рекорды привлечения участников на крупные события:

- **ФИНМАРКЕТ** — 7 000+ регистраций;
- **Международный фестиваль креативных индустрий** — 9 000+ регистраций.

Стабильный рост регистраций показывает, что наши события работают как инструмент развития предпринимательского сообщества. Мы создаем площадки, где бизнес получает ответы, контакты и возможности, и видим, что этот формат остается одним из самых востребованных.



Работаем с командой СОФПП очень активно и эффективно уже лет пять, причем одинаково комфортно это происходит как на уровне руководства, так и на уровне технических специалистов, PR- и маркетинговых служб. Все одинаково профессиональные, быстрые и дружелюбные, демократичные и при этом обоюдно требовательные. Всегда удивляюсь, как много контента способны генерить эти люди: и бизнес-программы, и пресс-релизы, и высокого класса мероприятия как для бизнеса, так и для СМИ. При этом всегда с неизменным качеством. Это действительно впечатляет!

Марина Архипова,
исполнительный директор
АО «Коммерсантъ»
в Екатеринбурге



ИТОГИ-2025

8 000+ публикаций
в СМИ

30+ брифингов
и пресс-подходов

14 500+ подписчиков
во ВКонтакте
фонда

10 500+ подписчиков
в телеграм-канале
фонда

10+ пресс-туров

150+ пресс-релизов

70+ прямых эфиров
в студии SofpLive

200 000+
просмотров трансляций SofpLive
в прямом эфире и записи



@sofp_ru



@sofp66

Подпишитесь на нас в соцсетях

БИЗНЕС-ИСТОРИИ И МЕРОПРИЯТИЯ

Наш отчет в 2025 году состоит из двух частей, и сейчас вы там, где мы рассказываем бизнес-истории, чтобы вдохновить вас успешным опытом и показать, как на деле работают наши инструменты. Здесь же вы найдете репортажи и статьи о наших самых ярких мероприятиях 2025 года.

Чтобы перейти к официальным итогам, посмотреть цифры и справки об инструментах и услугах фонда, переверните журнал и откройте его снова.

РЫЧАГИ УСПЕХА: КАК НА УРАЛЕ СОЗДАЮТ ИМПОРТОЗАМЕСТИТЕЛЬНЫЕ МАНИПУЛЯТОРЫ

В этой истории рассказываем, как на Урале развивают производство спецтехники и какую роль в этом играет поддержка фонда для старта и расширения бизнеса.

ОТ ДИЛЕРСТВА К ПРОИЗВОДСТВУ

История группы компаний «Уральский машиностроительный завод» (УМЗ) началась в 2009 году. Тогда учредитель предприятия Антон Комаров и управляющий Андрей Сайгин занимались поставками корейских краново-манипуляторных установок в Екатеринбург. Ситуация изменилась в 2014 году, когда произошел резкий скачок курса доллара — с 30 до 60 рублей. Стоимость оборудования выросла вдвое, поставки замерли, а рынок оказался в состоянии неопределенности.

«Мы поняли, что выгоднее и правильнее делать собственное оборудование, адаптировав его под российские условия и шасси. За основу взяли корейские установки: у нас был опыт их продаж и обслуживания, мы знали их сильные и слабые стороны. Кроме того, корейская продукция считалась эталоном на российском рынке — других тросовых краново-манипуляторных установок, из Китая или Европы, тогда просто не завозили», — вспоминает управляющий УМЗ Андрей Сайгин.



Однако, прежде чем начать делать что-то свое, предстояло реализовать закупленную корейскую продукцию — порядка 200 манипуляторов. По словам Сайгина, продажи шли плохо, поскольку краново-манипуляторные установки резко выросли в цене — с миллиона до двух — и рынок не был готов к такой стоимости.

В 2014–2015 годах компания частично распродала манипуляторы, получив первоначальный капитал, привлекла банковские кредиты. Тогда же приступили к разработке первой собственной модели. Это была не копия конкретной корейской техники, а, скорее, некий собирательный образ, полностью адаптированный к российским условиям эксплуатации.

Например, отечественные шасси выше корейских, поэтому саму установку пришлось сделать ниже, чтобы машина без проблем проходила под мостами и другими сооружениями. Кроме того, инженеры удлинители аутригеры — «лапы», на которые кран опирается во время работы, что повысило устойчивость техники. Все эти особенности потребовали фактически полностью переработать конструкцию. «Производственные процессы не происходят одновременно: сегодня решили изготавливать собственные манипуляторы, а завтра пошли закупать металл. Конструкторская разработка и поиск специалистов тоже потребовали много времени. Мы без опыта зашли в производственный бизнес, который совсем не такой простой, «как „купи-продай"», — отмечает Сайгин.

К декабрю 2016 года был готов первый опытный образец. У компании не было ни производственных площадей, ни необходимого оборудования, ни подготовленного штата рабочих — все приходилось создавать с нуля. Первые конструкции собирали буквально на коленке, но в последующие годы предприятие постепенно расширяло возможности: закупило современное



Фонд организует пресс-туры на предприятия, которыми область может гордиться

оборудование, создало специализированный цех на территории завода «Уралмаш» площадью 2,5 тыс. м², сформировало собственные технологические процессы. Особое внимание уделялось надежности, устойчивости к перепадам температур, работе на грязных и бездорожных участках, в снегопады и сильные морозы.

ПРЕДПРИЯТИЕ ПОЛНОГО ЦИКЛА

В 2017–2019 годах предприятие наладило серийный выпуск многофункциональных крановых и бурильно-крановых установок. В начале 2020-х компания распродала все оставшиеся запасы корейских манипуляторов, вышла на окупаемость и продолжила покупать и обновлять средства производства. Тогда же завод выиграл несколько грантов от Фонда содействия инновациям на покупку оборудования.

Период 2022–2023 годов стал серьезным вызовом для всей промышленности. Ограничения на импорт, перебои с логистикой и расчетами вынудили производителей искать новые пути.

«Было время, когда платежи не проходили ни в одну страну, — вспоминает Сайгин. — Пришлось искать партнеров в Азии. За два года мы полностью перестроили систему снабжения. Это было сложно, но иначе нельзя: бизнес либо решает проблемы, либо перестает существовать».

К 2023 году «Уральский машиностроительный завод» стал предприятием полного цикла — от закупки металла и производства деталей до окраски и сдачи готовой установки заказчику. При этом каждый этап был адаптирован под специфические требования российского рынка и климатические условия.

Если изначально основные заказы компания получала от заводов и монтажных организаций, которые закупали у нее корейские манипуляторы, то со временем прежние клиенты переключились и на продукцию собственного производства УМЗ.

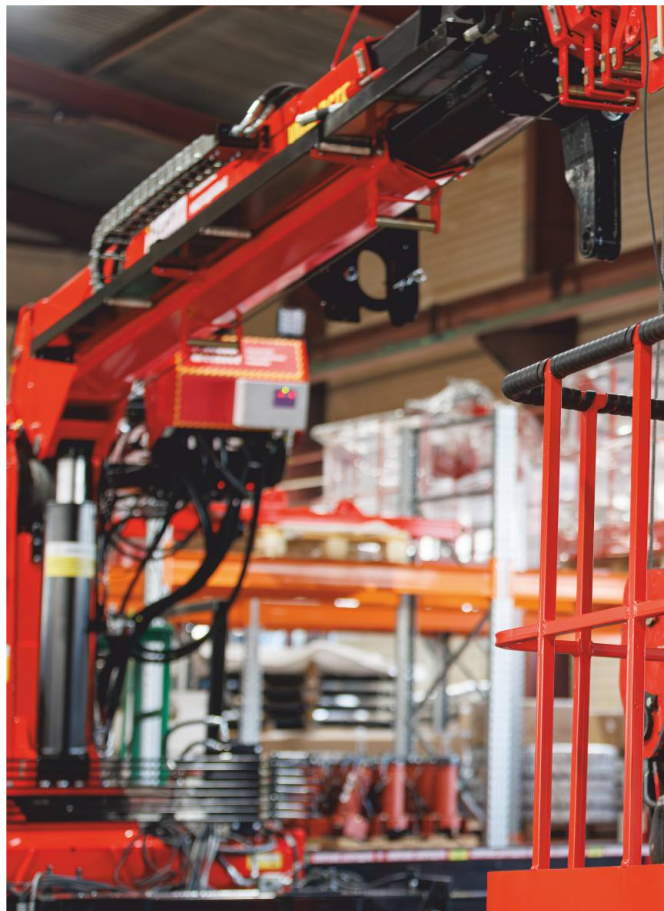
«После того как наши установки вошли в Реестр российской промышленной продукции, мы начали участвовать в тендерах. Компании, работающие по ФЗ № 223 и № 44, могут закупать товары только из этого реестра. Поэтому сейчас доля продаж через госзакупки составляет порядка 40 %», — рассказал Сайгин.



Продукция УМЗ — удачный пример импортозамещения

В 2024 году предприятие получило статус малой технологической компании. Такой статус присваивается субъектам малого и среднего предпринимательства с численностью сотрудников до 100 человек и выручкой не более 4 млрд рублей в год, занимающимся созданием или внедрением технологий. Это дает доступ к различным мерам государственной поддержки, упрощает взаимодействие с инвесторами и позволяет получать налоговые льготы.

Сегодня УМЗ выпускает до 150 установок в год, и при необходимости предприятие способно увеличить объемы производства до 240 единиц.



Компания создает импортозамещающую продукцию: бурильно-крановые установки под брендом УММаш, тракторные гидравлические погрузчики и тросовые краново-манипуляторные агрегаты. Гордость завода — самая грузоподъемная тросовая установка в стране с грузовым моментом 22,1 тонно-метра, что является рекордом среди отечественных аналогов.

Каждая единица оборудования проходит комплексные испытания: проверку гидросистем, тестирование на устойчивость к нагрузкам и экстремальным условиям эксплуатации, контроль точности всех манипуляций.



КОНКУРЕНЦИЯ И ПОЗИЦИЯ НА РЫНКЕ

Российский рынок краново-манипуляторных установок долгое время ориентировался на импорт. Корейские установки считались эталоном качества, но в последние годы ситуацию изменила массовая экспансия дешевых китайских брендов. Но УМЗ смог найти нишу на рынке, адаптируя продукцию под российские условия.

«Мы используем только проверенные комплектующие. Часть деталей закупает в Корее и России, европейских осталось немного, но качество не страдает. Применяем российские гидроцилиндры и электрооборудование, а итальянские распределители обеспечивают точность всех крановых манипуляций. Мы занимаем средний ценовой сегмент между корейскими брендами, не конкурируя по цене с Китаем, зато выигрывая качеством и надежностью», — отмечает Сайгин.

Сегодня установки УМЗ работают по всей стране — от Калининграда до Камчатки. Сервисная сеть выстроена через региональных партнеров и официальные центры. Основные объемы продаж приходятся на внутренний рынок. Из зарубежных направлений активно развивается сотрудничество с Казахстаном, где уже работает несколько дилеров. «Мы особо не искали внешние рынки. Пока экспорт для нас не приоритет, — признается Сайгин. — Но, поскольку внутренний рынок сжимается, думаем о расширении географии».

По его словам, снижение потребления на российском рынке происходит на фоне общего экономического спада и снижения покупательной способности. Кроме того, меняется поведение компаний — бизнес становится осторожнее в инвестициях и закупках, старается оптимизировать расходы и работает по принципу «минимум необходимого».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

За последние четыре года выручка предприятия выросла более чем в два раза — с 265 млн рублей в 2021 году до 642,5 млн в 2024 году. Чтобы сохранить положительную динамику, предприятие планирует расширять продуктовую линейку. Сейчас завод разрабатывает краны с грузоподъемностью 5 и 10 т.

Следующий шаг — переход от производства установок к выпуску готовой спецтехники. Завод проходит сертификацию для установки своих краново-манипуляторных установок на автомобили КамАЗ и «Урал».

«Сегодня мы производим установки, а партнеры монтируют их на автомобили. В будущем хотим, чтобы клиент получал готовую машину от одного производителя. Это повысит качество и упростит контроль», — рассказывает Андрей Сайгин.

ПОДДЕРЖКА И СОТРУДНИЧЕСТВО

Значительную роль в развитии завода сыграло партнерство со Свердловским областным фондом поддержки предпринимательства. Сотрудничество началось с консультаций по мерам господдержки и постепенно переросло в долгосрочное партнерство.

Предприятие регулярно пользуется займами и поручительствами фонда. Благодаря поручительству СОФПП смогли оформить кредит на 200 млн рублей по льготной ставке. Эти средства направили на пополнение оборотного капитала и подготовку к расширению производства.

«Без поручительства фонда мы просто не смогли бы привлечь такую сумму, — говорит Сайгин. — Поддержка позволила пройти несколько ключевых этапов развития и перейти на новый уровень».

Управляющий предприятием убежден: важно не только развивать меры поддержки производителей, но и стимулировать спрос на отечественную технику.

«Поддержка нужна не только заводам, но и потребителям. В станкостроении действуют программы льготного лизинга, и они реально работают. Если подобные механизмы появятся и для спецтехники, выиграют все — и производители, и заказчики», — уверен он.

О КОМПАНИИ

ООО ГК «Уральский машиностроительный завод» с 2015 года разрабатывает и производит краново-манипуляторные установки и быстро-съемные сельскохозяйственные гидравлические погрузчики под брендами УММаш и УММагро. Среди клиентов — «Россети», «РусГидро», «Росатом», Московский метрополитен и городские водоканалы. Среднегодовой темп роста выручки за последние четыре года — 27,6 %.

В 2024 году компания получила статус малой технологической компании, подтверждающий опыт разработки высокотехнологичной импортозамещающей продукции.

ООО ГК «УМЗ» активно использует меры поддержки СОФПП: займы и поручительства позволили привлечь более 300 млн рублей. Сотрудники компании также регулярно участвуют в обучающих программах фонда.

ТОП-5 СОВЕТОВ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННИКОВ

- 1** Определитесь с путем развития своей компании. Для этого есть бесплатные акселераторы для собственников и руководителей производств. Подобрать программу можно на сайте СОФПП в разделе «Мероприятия». У вас будет индивидуальный ментор, с которым можно обсудить неочевидные решения и тонкие моменты. Кроме того, вы окажетесь в сообществе других предпринимателей-производственников, что дает потенциал к коллаборациям и новым возможностям.
- 2** Вкладывайтесь в своих сотрудников. В том же разделе «Мероприятия» на сайте, в нашей рассылке и телеграм-канале — множество бесплатных обучающих программ, которые могут проходить не только руководители, но и линейный персонал. Например, отправьте коммерческий отдел на развитие навыков продаж.
- 3** Зарегистрируйтесь в личном кабинете СОФПП — у вас будет возможность оформить заявку на льготный заем «Приоритет»: до 5 млн рублей по ставке ниже ключевой на любые бизнес-цели, поскольку обрабатывающие производства — одна из приоритетных отраслей господдержки.
- 4** Воспользуйтесь поручительством СОФПП по банковскому кредиту, если требуется сумма больше, чем наш заем. Мы можем обеспечить поручительством до 1/2 от суммы кредита или банковской гарантии, и получить деньги на развитие или выполнение контракта будет проще и быстрее. Все банки-партнеры фонда указаны на сайте sofr.ru, в разделе «Финансы» — «Поручительство».
- 5** Запишитесь на консультацию по программе «Выращивание» по телефону горячей линии СОФПП 8 (800) 500-77-85. Финансовые и нефинансовые меры поддержки для производственных предприятий есть не только у нашего фонда, но и у других институтов развития. Например, льготный лизинг и кредиты на развитие, поддержка в сфере высокотехнологичных и другие направления. На основе особенностей продукта и вашей компании и исходя из потребностей бизнеса мы расскажем, какие внешние меры поддержки вам подходят, и составим индивидуальную карту развития, по которой будем вас сопровождать.

Александр Обоскалов,
директор департамента
инновационно-
технологического
развития СОФПП





СВЕРХТОНКИЕ МАТЕРИИ: КАК УЧЕНЫЙ ПОСТРОИЛ ЭКСПОРТНЫЙ БИЗНЕС

Ученый-химик разработал сверхтонкие покрытия, которые покупают и российские, и зарубежные корпорации. Рассказываем, как фонд помогает с экспортом высокотехнологичных материалов.

С ЧЕГО ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

«Специальные технологии» разрабатывают теплоизоляционные, противопопригарные и упрочняющие покрытия, которые применяются в нефтедобывающей, перерабатывающей, химической промышленности, в ЖКХ, строительстве, оборонке и других сферах.

Сегодня «Специальные технологии» — это поставщик крупнейших российских корпораций и экспортер, работающий с десятками стран. А начиналось все с попытки выжить в девяностые.

Тогда трудно было всем, особенно ученым: финансирование сокращалось, НИИ закрывались. И те, кто мог уехать за границу, так и делали. Физик по образованию и доктор химических наук Виталий Беляев оказался в корейском городе Тэджон, в НИИ, который занимался внедрением технологий. В то время Южная Корея развивалась, интегрировалась в мировую экономику, уровень жизни был куда выше, чем в России. Всем, кто уезжал, казалось, что Россия в отстающих, а Корея невероятно технологична.

Реальность удивила: крупный южнокорейский институт, где работает несколько тысяч человек, занимается исключительно внедрением российских технологий и больше ничем. Затем работа в Японии, и снова — огромное подразделение, которое базируется на заимствованных в России технологиях.

«В те годы иностранцы рванули в Россию и в академиях, институтах — везде искали технологии, которые можно было быстро перенять и внедрить у себя. Это сразу меня насторожило и удивило: как это так, мы вроде недоразвитые, а технологии берут у нас. Не в Европе, не в Америке. Там, в Корее, у меня изменилось мнение о России. Я побывал и в других странах и понял, что мы совершенно себя не ценим. У нас все очень-очень здорово, особенно с мозгами. Наш интеллектуальный потенциал несравнимо выше, чем корейский или японский», — вспоминает физик.

С мозгами проблем не было, а вот с внедрением технологий — были. В российскую промышленность разработки российских же ученых не попадали. Виталий Беляев решил стать тем, кто это исправит.

ОТ ПЕРВОГО ПАТЕНТА К ЭКСПОРТУ

В 2002 году на базе института высоко-температурной электрохимии Уральского отделения РАН было создано ООО «Специальные технологии». Ученые разработали и запустили в производство «Изоллат» — жидко-керамическое теплоизоляционное

покрытие, которое производится до сих пор и до сих пор остается уникальным. В основе изобретения — технологии, созданные для подводного флота в 1970-е годы в СССР, о которых страна забыла на несколько десятилетий.

«Изоллат» — это полимерное покрытие, по консистенции похожее на сметану. Оно не горит, устойчиво к повреждениям, рассеивает 87–90 % света, а еще может использоваться в качестве краски. В жарких странах такое свойство спасает от чрезмерного нагрева. В промышленности инновация экономит деньги. Например, казахстанский завод «Казцинк» был вынужден чуть ли не ежемесячно ремонтировать трубы, по которым гонится нагретый до 350 градусов газ, содержащий пары серной кислоты. Ребра жесткости в трубах изолировались неравномерно, происходила конденсация серной кислоты на поверхности труб, и поэтому появлялась коррозия. С помощью «Изоллата» формировалось комбинируемое покрытие («Изоллат-эффект»), которое, как кокон, равномерно изолировало все узлы труб. Это же вещество используется как шумоизоляционное и применяется в судостроении. Турецкие верфи — регулярный заказчик.

Инновацию запатентовали — по опыту работы в Южной Корее и Японии ученый знал, что это обязательный шаг.

Но мало состав изобрести и запатентовать — его нужно продать. У «Спецтех» появился сайт, этого хватило, чтобы заявить о себе рынку. Технологией стали интересоваться, причем большей частью из-за рубежа: звонили, приезжали лично. Компании на тот момент было уже три года. «На нашем сайте был такой посыл: мы выпускаем очень мощный продукт, он у нас замечательный. Давайте сначала попробуем его в России, а уже после пойдем в другую страну», — добавляет Беляев.



Все получилось: сначала в России появился один заказчик, потом другой, потом еще несколько, а затем контракт подписали с турками. После были Сербия, Иран, страны Юго-Восточной Азии. Южная Корея, где Виталий Беляев работал в девяностые, тоже покупает его продукцию.

НОВЫЕ РАЗРАБОТКИ

С 2007 года заработало второе направление — нанесение алмазоподобного углеродного покрытия DLC. Это супертонкое покрытие, которое имеет прочность алмаза и коэффициент трения графита и продлевает срок службы оборудования в 5–20 раз.

Идея зародилась еще во время работы за границей. Нарботки уральских ученых легли в основу алмазоподобных покрытий видеоголовок в компании Samsung Electronics. Для своей страны хотелось сделать что-то еще более уникальное. Все получилось: ученые создали технологию нанесения с помощью плазменного импульсного распыления графита в вакуумной камере. Это уже область нанотехнологий: продукт может быть толщиной доли микрометров, а при толщине микрометр его твердость практически равна твердости алмаза.

Такая технология нанесения гарантирует, что покрытие надежно схватится. Его полюбили на производстве, где работают с алюминием, медью, никелем и другими вязкими металлами. К тому же черная блестящая поверхность — просто красиво, поэтому покрытие используется даже в сувенирной продукции.

Внедрение поначалу шло со скрипом, предприятия не сразу поняли, насколько способ нанесения DLC-покрытия влияет на твердость и гладкость. Но постепенно заказчиков становилось все больше и больше. К тому же в России такое покрытие не наносит больше никто, да и в мире производителей мало.

В 2016 году появилось третье направление — противопригарные покрытия для литейной металлургии, чтобы отливать металл в пенопласте. На деталь из пенопласта наносится покрытие, далее ее погружают в емкость, засыпают песком, накрывают и заливают сталью или чугуном прямо в пенопласт. Температура металла — около 1 600 градусов, пенопласт в такой жаре превращается в газ. Задача покрытия — выдержать температуру и пропустить газ, в этом случае из емкости достают готовую литую деталь. Причем она должна быть хорошо покрашена, с одинаковой толщиной и без подтеков по нижнему краю. Уральский завод делает эти покрытия с качеством, не уступающим конкурентам из Германии, США и Австрии.

Сейчас на предприятии осваивают еще одну уникальную технологию — нанесение алмазоподобных покрытий методом HiPIMS (это импульсное магнетронное напыление высокой мощности). Способ передовой, ученые нашли его описание только в американских патентах, но не уверены, что хотя бы в США его реально используют. На уральском заводе уже идут испытания. В случае успеха нужны будут инвестиции на новое оборудование для запуска производства.

ЗВАНИЕ ЭКСПОРТЕРА ГОДА

В 2022 году, после ухода из России зарубежных компаний, уральский завод засыпали заказами. Объемы производства алмазного покрытия увеличили в шесть раз, антипригарного — в четыре раза. Из-за санкций несколько просел экспорт «Изоллата», но ненадолго — обходные варианты были быстро найдены.

Сейчас предприятие выпускает по 30–60 т покрытий в месяц. По итогам прошлого года объем продаж составил 130 млн рублей, 2025 год стал еще более успешным. Среди крупнейших российских покупателей — РЖД, «Газпром», ЛУКОЙЛ, «Росатом», РМК. Геополитическая ситуация не мешает развивать экспорт, его доля в обороте составляет 48 %. В числе партнеров — компании из 60 стран.

Продвигать разработки за рубежом ученым помогает Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства. «Специальные технологии» участвовали в профильной московской выставке. Стоимость стенда составляла 2,5 млн рублей, фонд компенсировал из них полмиллиона. Но только материальной помощью дело не ограничивается.

«У фонда очень много программ по поддержке. Мы обращались за помощью и по сертификации, и по подготовке презентационных материалов. Мы постоянно на связи, очень много разных вопросов, которые решаются с помощью фонда», — рассказывает коммерческий директор Юрий Лобанов.

Заслуги предприятия по части торговли с зарубежными партнерами тоже не остаются без внимания. Окружная конкурсная комиссия Всероссийской премии «Экспортер года» в 2024 году признала «Специальные технологии» победителем сразу в двух номинациях: «Экспортер года в сфере промышленности» и «Ответственный экспортер (ESG)».

Последняя награда — за высокие экологические стандарты при производстве «Изоллата».

«В России всего 30 компаний с „Листком жизни“» (это российский экологический сертификат по международному стандарту), и мы одни из них. Чтобы колбаса была красной, в нее добавляют консервант нитрит натрия. В колбасу эту соль можно, а в краску по международным стандартам — нельзя. Нашу краску можно есть, она безопаснее колбасы. И содержит ноль калорий», — шутит коммерческий директор.

Все эти успехи, считают в компании, были бы невозможны, если бы постепенно не сложился коллектив из высококвалифицированных и ответственных. Команда разделяет ту миссию, которую заложил гендиректор: мы можем делать конкурентные и высокотехнологичные продукты.

ВНУТРИ ЗАВОДА

Предприятие находится в Березовском, здесь занимаются всем: и наукой, и производством, кабинет генерального директора расположен тут же. В офисной части здания дизайнерский ремонт, есть кухня с обеденной зоной, тренажерный зал.

На производстве работают с порошками, но в цехе идеальная чистота. «Наш главный отдел — это клининг, без него ничего бы не было», — объясняет Беляев.

Штат — всего 18 человек, практически все с высшим образованием и учеными степенями. Виталий Беляев тоже занимается разработками. Несмотря на должность, большую часть его работы составляет не менеджмент, а наука.

Между тем компания давно переросла территорию, которую занимает. Нужно расширяться, а это дорого. Гендиректор подсчитал: участок 20 соток в промышленной зоне близ Екатеринбурга стоит 30 млн рублей. Это пустой участок, без газа, без коммуникаций — все это нужно будет подводить. На строительство уйдет еще порядка 100 млн рублей. Для компании малого бизнеса это слишком большие деньги. Идут переговоры с областным правительством о вариантах помощи.

ФОРМУЛА УСПЕХА

Ученый начинал бизнес, когда в России рынок только зарождался. По сравнению с 2002 годом изменилось многое. Теперь рынок стал более развитым, и в этом есть свои минусы: сложно встроиться, стать заметным. С другой стороны, организация бизнеса упростилась. Например, первый штраф предприниматель получил в 2002 году, сразу после регистрации компании, — за то, что открыл банковский счет и не сообщил об этом налоговой. Заплатил 5 000 рублей (средняя зарплата тогда была 4 500 рублей). Сейчас получить всю информацию и избежать ошибок проще.

Тем не менее Виталий Беляев считает, что базовые принципы ведения бизнеса остались прежними.

Вот его формула успеха:

- надо работать как сумасшедший, не спать, не есть, все вкладывать в развитие, особенно в первые годы;
- быть готовым к тому, что новый продукт поначалу не воспринимается: заказчикам требуется объяснять, что им это нужно, что новая технология реально улучшит их изделия, сократит издержки и в целом полезна;
- правильно мыслить. Мышление типа «я открою бизнес, кто-то будет руководить, кто-то будет делать, а я на даче буду сидеть» приводит к тому, что у человека ничего не получается.

Заключает оптимистично: «Мы все еще умные. Высшая школа просела, но среднее образование хорошее. Наши специалисты представляют интерес за рубежом. Но уезжают реже, потому что там уже не могут предложить настолько большие деньги», — уверен ученый.



О КОМПАНИИ

ООО «Специальные технологии» в 2002 году создал Виталий Беляев, физик и доктор химических наук. Долгое время он работал в Институте высокотемпературной электрохимии УрО РАН. В 1990-х работал в Южной Корее и Японии, в институтах, которые внедряли в свою промышленность российские разработки. Вернулся в Россию с желанием запустить производство здесь.

Предприятие выпускает инновационные покрытия для промышленности, предприятий нефтегазовой, строительной сферы, ЖКХ и других. Представлено три типа покрытий: сверхтонкое жидко-керамическое теплоизоляционное покрытие «Изоллат»; алмазоподобные покрытия DLC; противопригарные покрытия для литья металлов. География продаж — 60 стран мира.

Выходить на новые рынки помогает Центр поддержки экспорта СОФПП. В 2024 году компания участвовала в Международной выставке машин, оборудования и технологий в Москве — фонд софинансировал индивидуальный стенд. В 2025 году СОФПП вручил компании награды за победу в двух номинациях премии «Экспортер года» и организовал пресс-тур на предприятие.

ТОП-5 СОВЕТОВ ДЛЯ НАЧИНАЮЩЕГО ЭКСПОРТЕРА

- 1 Зарегистрируйтесь в личном кабинете на сайте sofr.ru — сможете пользоваться инструментами Центра поддержки экспорта: от бесплатных консультаций до участия в бизнес-миссиях.
- 2 Зарегистрируйтесь на сайте Российского экспортного центра — сможете получать поддержку РЭЦ (аналитика зарубежных рынков, обучение, продвижение за рубежом и т. д.).
- 3 Проведите свое исследование, на каких рынках ваш товар востребован. Поможет инструмент «Отчет. Товарно-страновой профиль со списком потенциальных покупателей» — это бесплатно на сайте РЭЦ.
- 4 Узнайте, какие документы могут потребоваться вам за рубежом. Поможет инструмент «Отчет. Барьеры и требования рынков». Это тоже бесплатно и тоже на сайте РЭЦ.
- 5 Составьте план сопровождения экспортного проекта — запишитесь на очную встречу в Центр поддержки экспорта. Презентуйте товар, расскажите о преимуществах — составим план выхода в целевые страны.

Софья Трофимова,
заместитель руководителя
Цentra поддержки
экспорта СОФПП



ПОСЛЕ ШКОЛЫ – НА ЗАВОД: ИНТЕНСИВ «МОЛОДОЙ ГОРОД» ПОМОГ СОЗДАТЬ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ НОВОЕ МОЛОДЕЖНОЕ ПРОСТРАНСТВО



В 2025 году в Екатеринбурге на площадке бывшего Хлебозавода № 6 открылось «Молодежное бюро 5 этаж» — креативное пространство для подростков, где они могут прокачать свои профессиональные и личные навыки, получить психологическую поддержку и просто пообщаться в команде единомышленников. Рождение проекта стало возможным благодаря победе в стартап-интенсиве «Молодой город», который помог команде энтузиастов превратить сырую идею в работающий социальный бизнес.

ЛУЧШИЕ НА СТАРТАП-ИНТЕНСИВЕ

Стартап-интенсив «Молодой город» впервые прошел в Екатеринбурге в 2025 году — с 16 по 23 августа. Это совместный проект Администрации Екатеринбурга и Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства. Он стал первым крупным мероприятием в молодежном кластере «Салют» — на площадке, которая была создана специально для молодых талантов, желающих реализовать себя в креативе, технологиях, предпринимательстве и проектах.

Участие в «Молодом городе» приняли около 300 человек в возрасте от 14 до 35 лет. В первые дни обучения они слушали экспертов из разных сфер, вдохновлялись и черпали идеи. Например, руководитель проектов в сфере креативных индустрий, документального кино, регионального брендинга Георгий Цеплаков рассказал об основах культурного стартапа. Соучредитель технологического стартапа VRDiver Евгения Панасова поделилась секретами успешной проектной работы и методами изучения потребностей клиентов. Практикум по составлению маркетингового и финансового плана провел управляющий партнер в Merenkov.Consulting, программный директор Клуба мышления Свердловской области Александр Меренков. Участникам интенсива не только рассказали обо всех этапах подготовки к открытию бизнеса, но и оказывали психологическую поддержку. А еще важно было услышать истории успеха от тех, кто уже прошел путь от стартапа до устойчивого бизнеса.

Затем каждая команда совместно с кураторами работала над своими проектами, которые предстояло защитить перед экспертами. Среди проектов, претендующих на победу, были центр психологической помощи, приложение по безопасному передвижению на улицах Екатеринбурга, инновационная остановка, межрайонная автобусная система.

Но первое место в конкурсе занял проект приспособления площадки бывшего Хлебозавода № 6 под креативное пространство для подростков — «Молодежное бюро 5 этаж». Сами ребята убеждены, что они победили благодаря вере в свою идею и ее миссию, сплоченной молодой команде и умению презентовать себя.

От партнеров интенсива — холдинга «Малышева-73», «Гринвич-Недвижимость» и адвокатского бюро из Екатеринбурга «Коробов, Простолупова и партнеры» — победители получили сертификат на 50 тыс. рублей на услуги или товары, которые помогут в воплощении разработанной на конкурсе идеи.

На эти деньги команда «Молодежного бюро» купила оборудование, а также вложила 850 тыс. из своих — на обустройство пространства, и 30 августа тут уже принимали первых посетителей. Сейчас здесь регулярно проходят мастер-классы по электронике и программированию, кинопоказы, квартирники, психологические лекции для родителей, работает подростковый клуб и собирается творческая молодежь.

Интенсив показал, какую мощную энергию и блестящие идеи готова генерировать наша молодежь для развития Екатеринбурга. Признанные лучшими проекты — пример того, как молодые люди видят будущее города: креативное, социально ориентированное, наполненное смыслами. «Молодой город» выполнил свою задачу — стать местом сосредоточения талантливых и амбициозных людей, дав им старт в предпринимательство и предоставив инструменты для реализации замыслов.



Алексей Орлов,
глава Екатеринбурга

ВСЕ НАЧАЛОСЬ С КОМАНДЫ

Победа «Молодежного бюро» на конкурсе была, можно сказать, неслучайной: за проектом стояла сплоченная команда Уральского клуба нового образования. Организация более 30 лет работает с подростками, но в основном — в малых городах Свердловской области.

«Мы работаем с молодежью по заказу промышленных предприятий: проводим мероприятия по профориентации, акселераторы, тренинги, сборы юных инженеров и т. д. Но вся эта работа велась вне Екатеринбурга, хотя мы постоянно получали запросы от родителей в городе на развитие профессиональных и личностных качеств у детей. И нам пришла в голову идея: почему бы не делать то, что мы любим и умеем, в Екатеринбурге?» — рассказала одна из авторов проекта София Мезенцева.

Сама София — психолог по образованию, в 2018 году она участвовала в проектной школе «ТехноЛидер», которую Уральский клуб нового образования проводит для талантливых подростков. На этих сменах одаренных старшеклассников учат проектной деятельности, работе в команде, проактивности.



В 2021 году София вернулась в проектную школу «ТехноЛидер» одним из организаторов смены. Именно там она поняла, чем хочет заниматься в дальнейшем: помогать подросткам становиться уверенными в себе, успешными профи. Похожий путь прошли почти все члены команды «Молодежного бюро».

«Среди нас — молодые психологи, педагоги, айтишники, дизайнеры, химики и даже металлурги. Всех объединяют общие ценности и общая идея — создать безопасное и комфортное пространство для подростков, наполненное созиданием», — говорит София.



Молодые специалисты решили проводить на одной площадке мастер-классы, курсы по программированию, занятия по подготовке к ЕГЭ, а также оказывать детям и их родителям психологическую помощь, устраивать встречи клуба и киновечера. Так и появился проект «Молодежного бюро».

«Любое сообщество, будь то подростки или жители одной территории, можно сформировать только вокруг какой-то деятельности. Приходя к нам, дети и родители должны понимать, что они могут сделать, какой вклад внести в пространство. И наша задача — заинтересовать их вдолгую, чтобы это не были разовые посещения», — рассказывает девушка.

ПОЧЕМУ ХЛЕБОЗАВОД?

Площадку Хлебозавода № 6 косвенно помог найти Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства.

В 2023 году Уральский клуб нового образования участвовал в фестивале СОФПП «Креативный Екатеринбург» с подкастом «Мама, я — инженер». Там же выступал предприниматель Андрей Лодкин, который выкупил здание хлебозавода на Вторчермете и планировал создать креативно-производственный кластер: поддерживать малый

производственный бизнес, проводить культурные мероприятия, экскурсии и мастер-классы, а еще — развивать молодежное направление. Интересы предпринимателей сошлись в одной точке, и в 2024 году они стали обсуждать разные варианты сотрудничества. А после победы в проекте «Молодой город» «Молодежное бюро» стало резидентом кластера и переехало на пятый этаж административного здания бывшей промплощадки — отсюда и прибавка к названию — «5 этаж».

«Здесь, на территории бывшего хлебо-завода № 6, история города соединяется с его настоящим и будущим. В ближайшее время благодаря поддержке Президентского фонда культурных инициатив мы откроем музейное пространство, посвященное истории хлебо-завода и созидательному труду на производстве. Планируем привлекать творческую молодежь, проводить экскурсии и разные активности. Важно, чтобы люди приходили за смыслами, и создание музея — как раз один из способов начать работу с локальной идентичностью у жителей Чкаловского района», — говорит София.

Для этой же цели ребята будут регулярно проводить фестиваль «Соседский день». Первый уже прошел в октябре, и оказалось, что познакомиться с «Молодежным бюро» хотят многие жители района.

«Мы поняли, что продвигаться только через соцсети — не самый лучший вариант. В нашем случае больше работает сарафанное радио. Так родился фестиваль „Соседский день“, который мы проводим для резидентов кластера и для жителей Ботаники и Вторчермета. Он бесплатный, туда может прийти любой желающий и принять участие в мастер-классах, лекциях. Можно просто познакомиться с площадкой, с нами и предложить любую идею, которую мы можем воплотить вместе. Мы рады сотрудничеству и гостям. Понимаем, что мы новенькие и нам надо себя зарекомендовать», — добавляет девушка.

ЧЕМ ПОМОГ СТАРТАП-ИНТЕНСИВ «МОЛОДОЙ ГОРОД»

Несмотря на то что команда Уральского клуба нового образования давно работает с молодежными темами, доупаковать бизнес-идею пространства «Молодежного бюро 5 этаж» ребята смогли благодаря участию в стартап-интенсиве «Молодой город». По словам Софии, в начале обучения у команды была лишь полусырая идея.

Ребята посещали все лекции экспертов, которые подробно разбирали теорию создания стартапов и проектной работы, доносили важность локального бизнеса. Затем несколько дней подряд шла работа с куратором — кандидатом экономических наук, доцентом кафедры маркетинга и международного менеджмента Уральского государственного экономического университета Татьяной Сысоевой. Татьяна — автор более 140 научных и учебно-методических работ по вопросам маркетинга и международного менеджмента. Она помогла довести идею до ума.

«Наставник была с нами на связи почти круглые сутки, помогла просчитать экономику, изучить конкурентов. Упаковали проект с точки зрения подачи: как лучше оформить и донести нашу идею. А еще очень важно было, что кто-то оценил наш проект со стороны, — говорит София Мезенцева. — Я бы советовала всем начинающим предпринимателям участвовать в подобных мероприятиях, потому что большую часть времени ты придумываешь, варишься в собственном соку, не видишь оценки извне. Очень важно, когда внешний эксперт говорит, что твой проект действительно классный и нужный, — начинаешь смотреть на него под другим углом, верить в свое дело с утроенной силой!»

После открытия пространства команда бюро дорабатывает нюансы, но в целом свой проект уже считает состоявшимся.

СОЦИАЛЬНЫЙ БИЗНЕС МОЖЕТ БЫТЬ УСТОЙЧИВЫМ

«Молодежное бюро 5 этаж» — это пример социального бизнеса, когда предприниматель не только хочет заработать, но и берет на себя социальные обязательства. Не всегда такие кейсы успешны с точки зрения прибыли, но команда нового культурно-образовательного центра уверена, что удастся добиться успеха.

«Наша задача — сделать так, чтобы доход от платных услуг (проведение творческих мероприятий, репетиторский центр, курсы по программированию, дизайну и т. д.) покрывал затраты. При этом мы сохраним и бесплатные мероприятия: экскурсии, фестивали, мастер-классы, встречи с психологами, подростковый клуб», — рассказывает София.

Команда горит идеей, нацелена на результат и готова вкладывать в площадку свои ресурсы. Молодые предприниматели рассчитывают, что через полгода работы в кластере окупят текущие расходы, а через год — все вложенные инвестиции.



О ПРОЕКТЕ

«Молодежное бюро 5 этаж» — культурно-образовательный центр, открытый 30 августа 2025 года на площадке креативно-производственного кластера в помещениях бывшего хлебозавода № 6 (Екатеринбург, ул. 8 Марта, 203). Это новое направление деятельности команды Уральского клуба нового образования, которая 30 лет работает с подростками и молодежью в малых городах Урала.

«Молодежное бюро 5 этаж» предлагает платные программы, которые помогают подросткам лучше узнать свои сильные стороны и определиться с будущей профессией. Здесь проводят творческие занятия и экскурсии, а еще — бесплатные мероприятия, которые собирают активных жителей Чкаловского района и помогают им общаться и развиваться вместе.

Пространство открылось после победы в стартап-интенсиве «Молодой город», который проводился Администрацией Екатеринбурга и Свердловским областным фондом поддержки предпринимательства.

Команда проекта «Молодежное бюро 5 этаж» победила в нашем первом интенсиве, посвященном идеям развития городской среды

ТОП-5 СОВЕТОВ, С ЧЕГО НАЧИНАТЬ МОЛОДЫМ

- 1 Если вы хотите открыть свое дело — неважно, сколько вам лет, — подпишитесь на все социальные сети СОФПП: телеграм-канал, «ВКонтакте», социальные сети креативного кластера «Домна», молодежного кластера «Салют». Там мы рассказываем обо всех интересных мероприятиях и проектах как для начинающих бизнесменов, так и для опытных.
- 2 Если вам уже есть 16 лет, запишитесь на программу СОФПП «Стартуй уверенно» и поймете, ваша ли сфера — предпринимательство. Мы рассказываем абсолютно все о создании бизнеса — от поиска идеи и этапа подготовки до запуска. На программе узнаете, как находить ресурсы (кадры, помещения, финансы), как упаковать продукт и заявить о его уникальности, как оценить конкурентов и составить план продвижения.
- 3 После программы «Стартуй уверенно» сформируйте свой бизнес-план. Все инструменты для этого у вас уже будут. С готовым бизнес-планом приходите на консультацию к нам, в СОФПП, или в муниципальные фонды поддержки предпринимательства. Специалисты помогут вам выбрать организационно-правовую форму, подходящий режим налогообложения, расскажут о нюансах запуска бизнеса.
- 4 Если вам больше 18 лет, приходите в СОФПП за займами для начинающих предпринимателей. Мы предоставляем займы по ставке от 1/2 ключевой на срок до трех лет.
- 5 Продолжайте общаться! Даже когда вы запустили свой бизнес и он успешно работает, не отказывайтесь от общения с другими предпринимателями. В Свердловской области действует очень много бизнес-клубов, в которые можно вступить. Посещайте все мероприятия СОФПП, находите себе партнеров, развивайтесь. Это позволит окунуться в бизнес-среду, улучшить насмотренность, обзавестись полезными знакомствами и контактами. Общайтесь с предпринимателями — как правило, они охотно делятся опытом, дают советы, рассказывают об ошибках, которые совершали на старте. Участвуйте в интенсивах, таких как «Молодой город». Я уверена, что у вас все получится! Действуйте!

Анна Вяткина,
заместитель директора
Свердловского
областного фонда
поддержки
предпринимательства



БИЗНЕС ИЗ БУТОНА: КАК БОЛЬШИЕ БРОШИ С УРАЛА ПОПАЛИ В ГАРДЕРОБЫ ЗВЕЗД

Как совместить коммерцию и искусство? Основательница бренда BIG BROOCH Олеся Журавлева рассказывает о том, как ее любовь к цветам за восемь лет выросла в проект, покоряющий сердца уверенных женщин и критиков моды. Фотографии к этому интервью — с показа во время Международного фестиваля креативных индустрий, в котором бренд принял активное участие.



— Расскажите, как появился проект **BIG BROOCH**? Что вдохновило на его создание и как эволюционировала концепция за время существования бренда?

— У меня высшее образование в МГТУ имени Косыгина по специальности «дизайнер». Еще во время обучения меня очень увлекали цветы — эта тема стала основой моей дипломной работы. Так, около 17 лет я занимаюсь флористикой и работой с цветами.

Проект и бренд **BIG BROOCH** появился восемь лет назад, когда возникла необходимость создать аккаунт в социальной сети. Название «Большая брошь» отражает изначальную концепцию бренда, сфокусированного на брошах-цветах. Сейчас эти изделия запатентованы для продаж.

— Ваши броши часто называют «носимым искусством». Как вы балансируете между художественной ценностью и коммерческой составляющей?

— Клиенты часто отмечают, что наши магазины напоминают музей современного искусства. Они восхищаются изделиями и воспринимают их именно как произведения искусства. И это действительно так.

Сложно точно описать баланс между художественной ценностью и коммерцией, но в первую очередь я — творец. Меня вдохновляет создание уникальных, красивых изделий, которые подчеркивают женскую красоту и нежность. Концепция «женщина как цветок» легла в основу наших коллекций, и все изделия так или иначе отсылают к различным цветам. Поэтому коммерческая составляющая отходит на второй план.

При этом мы понимаем, что уникальные изделия всегда востребованы и популярны. Поэтому коммерческая сторона естественным образом интегрируется в творческий процесс.



— Кто ваша основная аудитория? Менялись ли ее запросы за последние годы и как бренд адаптируется к этим изменениям?

— Наша основная аудитория — уверенные в себе женщины, которые не боятся привлекать внимание и любят выделяться. Это дамы, ценящие произведения искусства и стремящиеся подчеркнуть свою индивидуальность через стиль. Их взгляды на красоту и моду всегда полны восхищения и элегантности.

Мы постоянно поддерживаем диалог с клиентами, активно собираем и анализируем обратную связь. Для нас важно, чтобы каждый клиент чувствовал себя услышанным. Именно поэтому мы регулярно проводим своего рода «тайные совещания» с аудиторией, внимательно изучаем пожелания и на их основе формируем новые изделия. Таким образом, бренд органично адаптируется к изменениям, дополняя ассортимент новыми позициями.

— **BIG BROOCH активно участвует в коллаборациях. Всегда ли они приносят ожидаемый эффект?**

— За время работы мы реализовали множество коллабораций — как с известными брендами и личностями, так и с менее масштабными проектами. Каждая коллаборация — это новый опыт, который позволяет оценить ее эффективность с точки зрения как коммерческой выгоды, так и медиаприсутствия.

Важно понимать, что любой опыт, даже если он не принес ожидаемых результатов, — это ценный урок для будущего развития. Сейчас мы сфокусировались на укреплении внутреннего производства и создании собственных шедевров, стараясь не распыляться на множество коллабораций.

Да, были проекты, которые не оправдали ожиданий ни с коммерческой, ни с медийной точки зрения. Однако именно такие случаи помогают лучше понимать, какие коллаборации наиболее перспективны и в каких партнерствах можно достичь максимального успеха.

— **Как выбираете партнеров? Есть ли чек-лист критериев, которым должен соответствовать бренд для сотрудничества?**

— У нас нет строгих критериев или чек-листа для выбора партнеров. Мы редко сами инициируем коллаборации — обычно бренды обращаются к нам с предложениями о сотрудничестве. Сейчас таких предложений действительно много.

При рассмотрении каждого потенциального партнерства мы оцениваем возможности нашего производства — сможем ли мы справиться с дополнительным объемом работ, учитываем текущие обязательства перед другими партнерами и заказчиками, анализируем коммерческую перспективу совместного

проекта и потенциал медийного успеха. В настоящее время мы сосредоточены на укреплении внутреннего производства, чтобы максимально эффективно обслуживать наших клиентов и своевременно выполнять все заказы.

— **Как, на ваш взгляд, изменился подход к коллаборациям за последние 3–5 лет? Стали ли они более рискованными или, наоборот, предсказуемыми?**

— За последние годы коллаборации стали неотъемлемой частью маркетинговой стратегии многих брендов. Однако точно просчитать их успех по-прежнему сложно — как и невозможно заранее предугадать, какое именно изделие из новой коллекции станет хитом.



Современный мир характеризуется высокой степенью неопределенности, и горизонт планирования часто ограничивается даже не месяцами, а неделями. Тем не менее коллаборации остаются эффективным инструментом для обмена аудиториями, создания качественных информационных поводов и развития брендов.

Мы считаем, что коллаборации стоит запускать, когда обе стороны искренне заинтересованы в проекте. При правильном подходе такое сотрудничество обязательно принесет успех всем участникам.

— Как оцениваете эффективность коллабораций: по охватам, продажам, вовлеченности? Что для вас главный индикатор?

— Главный индикатор эффективности для нас — это обратная связь от клиентов. Мы всегда стремимся слышать наших покупателей и создавать изделия, которые их радуют. При этом мы, конечно же, отслеживаем показатели эффективности и окупаемости, поскольку успешное развитие бренда невозможно без коммерческой составляющей.

— Видите ли вы потенциал в неочевидных партнерствах (например, с ИТ-стартапами или образовательными проектами)?

— Мы открыты к экспериментам и готовы рассматривать самые разные варианты сотрудничества. Сейчас, например, мы внедряем новые технологии — в нашем бренде появились сумки, созданные с помощью 3D-печати. Интересно, что специалист, который работает над этими изделиями, также сотрудничает с «Роскосмосом», создавая для него небольшие детали на 3D-принтере.

Образовательные проекты также представляют для нас большой интерес, ведь знания и опыт — это самое ценное в современном мире. Мы готовы к сотрудничеству в этой сфере и видим в ней значительный потенциал для развития бренда.



Специально для блога «Домны».
Оригинал текста — на domna.pro

О БРЕНДЕ

BIG BROOCH — российский бренд авторских украшений родом из Екатеринбурга, его основала дизайнер Олеся Журавлева в 2017 году. Визитная карточка марки — объемные цветочные броши и аксессуары, создаваемые вручную из шелка, органзы, бархата, кожи, фарфора и смол по авторским технологиям, в том числе запатентованной технике изготовления пионов. Украшения **BIG BROOCH** носят звезды и инфлюенсеры: Александр Рогов, Тимур Родригес, Митя Фомин, Ида Галич и др. Бренд сотрудничает с крупными компаниями и домами красоты, включая *Guerlain*, а также участвует в показах на ключевых модных площадках России.

Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства помогает бренду развиваться через проекты в сфере креативных индустрий. **BIG BROOCH** стал участником Международной недели моды **UF LAB** в Екатеринбурге в 2024 году. В рамках торговой закупочной сессии **UF TRADE** бренд вошел в число самых востребованных у байеров. В 2025 году аксессуары **BIG BROOCH** были представлены на финальном показе Международного фестиваля креативных индустрий, организованного **СОФПП**. Такие мероприятия помогают бренду выходить на новые рынки и расширять географию продаж. Так, при нашей поддержке **BIG BROOCH** начал сотрудничать с Узбекистаном и Казахстаном.



ТОП-5 СОВЕТОВ КРЕАТИВНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

- 1 Начните с доступных инструментов поддержки и мероприятий, знакомства с сообществом единомышленников, а не с одиночного творчества. Чужой опыт уже продвинутых брендов может быть вам полезен. Подпишитесь на наши соцсети и приходите на мероприятия. Живая среда помогает быстрее понять, какие форматы заходят аудитории, какие коллаборации возможны и где именно на вашем продукте можно зарабатывать. Чем раньше вы начнете показывать себя сообществу, тестировать свой продукт или услугу на реальных клиентах, тем легче будет скорректировать свой бизнес-план, находить партнеров, площадки и рынки сбыта.
- 2 Креативная идея сама по себе не продается — продается понятное предложение для конкретного клиента. Запишитесь на образовательные программы СОФПП и «Домны» по брендингу, визуальной айдентике, работе с социальными сетями и созданию коммерческих предложений. На таких интенсивных курсах вы сможете превратить «я делаю что-то классное» в четкое описание продукта: для кого он, какую проблему решает, в каком формате его удобно купить.
- 3 Даже креативный проект должен опираться на простую финансовую модель. Запишитесь на консультацию в СОФПП через личный кабинет или горячую линию, чтобы вместе со специалистами разобрать ваш бизнес-план и возможные источники финансирования.
- 4 Если у вас уже работающий бизнес в креативной сфере, вы можете получить финансовую поддержку фонда. Узнайте подробности на сайте sofr.ru и по телефону горячей линии 8-800-500-77-85.
- 5 Планируйте масштабирование сразу за пределы одной соцсети, района, локации. Многие креативные проекты начинаются как локальные — фестиваль, студия, мастерская, небольшое агентство, но потенциал у них гораздо шире. Используйте инструменты СОФПП и Центра поддержки экспорта, чтобы посмотреть, где еще ваш продукт может быть востребован.

Мария Ерофеева,
директор департамента
«Домна» СОФПП



МАСТЕРСКАЯ МЕЧТЫ. В СУХОМ ЛОГУ ЗАПУСТЯТ БРЕНД ДОМАШНЕЙ ЭКООДЕЖДЫ

В этой истории рассказываем о том, как участие в программе поддержки участников спецоперации и их семей помогло художнику-модельеру преодолеть страх перед цифрами и решиться на запуск своего дела.

В начале 2026 года в Сухом Логу откроется первая мастерская по пошиву одежды и домашнего текстиля из натуральных материалов. Автор проекта — художник и дизайнер одежды Олеся Касьянова, которая шла к этой цели 20 лет.



РОЖДЕНИЕ ИДЕИ

Идея создать собственный бренд и запустить производство текстиля и одежды для дома зародилась у Олеси еще во времена учебы в Уральском архитектурно-художественном университете. Будучи студенткой, она перестала покупать готовую одежду и начала шить вещи для себя и своих близких. Но в 23 года масштаб проектов пугал: наем сотрудников, ответственность за производство и управление бизнесом казались слишком сложными.

Несколько лет после выпуска дизайнер занималась интерьерным и мебельным дизайном, работала в рекламных проектах — все это приносило стабильный доход, но не давало внутреннего удовлетворения и не вызывало творческого восторга.



Вернуться к мысли о собственном деле Олеся решилась около пяти лет назад. Со временем она все чаще задумывалась о том, что одежда — это не просто предмет гардероба, а инструмент, способный дарить чувство уюта и защищенности. Тогда же появилось понимание, какой именно одеждой она хочет заниматься — комфортной, стильной и функциональной.

Вдохновение дизайнер черпала из детских воспоминаний: «Я поняла, что в моем детстве мы с семьей много путешествовали и всегда выбирали удобную и свободную одежду. Широкие рубашки, просторные брюки, мягкие натуральные ткани и минимализм в деталях — это то, в чем чувствуешь себя естественно и дома, и на улице. Я хочу создавать одежду, которая становится для человека своего рода оберегом — в этом ее уникальность и непохожесть на другие бренды».

ПЕРВЫЕ ШАГИ К БИЗНЕСУ

Готовиться к созданию собственной мастерской Олеся начала в 2024 году.

Дизайнер приняла участие в образовательной программе «Стартап уверенно», организованной Свердловским областным фондом поддержки предпринимательства. Курсы помогли сформировать понимание предпринимательских процессов и подготовили к реализации идеи. Однако трагические обстоятельства стали временной преградой: дизайнер не успела завершить проект и уехала к мужу в Донецк, где он принимал участие в спецоперации. Супруг Олеси погиб, и почти год ушел на то, чтобы справиться с утратой и вернуться к воплощению мечты.

В апреле 2025 года Олеся Касьянова вновь вернулась к делу. Она подала заявку на регистрацию товарного знака Olesya Kyusho и организовала мастерскую прямо в собственном частном доме в Сухом Логу. Это позволило сэкономить на аренде и минимизировать стартовые расходы. «Я одна, и мне приходится делать все сразу: вести быт, растить детей, работать. Делать это в одном месте удобнее», — объясняет дизайнер.

Первые инвестиции составили 500 тыс. рублей — полностью собственные средства.



Участие в показах помогает молодым брендам почувствовать уверенность в своих силах

Деньги пошли на подготовку рабочего пространства и закупку тканей и оборудования: раскройный стол, станок для печати на футболках, утюг с функцией пароувлажнения. Швейные машинки и фотоаппаратура остались от предыдущей работы с интерьером и декором.

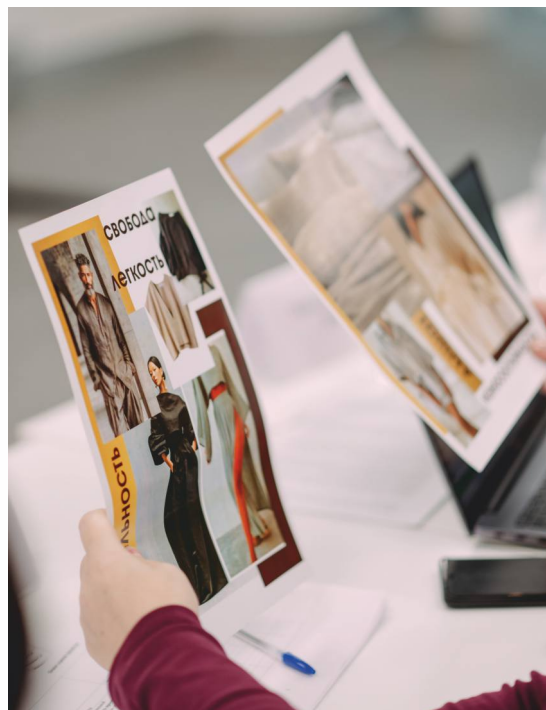
В центре внимания дизайнера — коллекция домашней одежды свободного кроя из натуральных тканей, без излишнего декора и сложной фурнитуры. Главная цель — создать одежду удобную, «живую», приятную для тела и комфортную для души.

Первая коллекция уже участвовала в показе Volga Fashion Week в Москве. Подать заявку на это мероприятие могут все желающие. Показ бренда на подиуме обошелся в 120 тыс. рублей, но, по словам Олеси, это того стоило: она получила новый опыт, прорекламировала коллекцию и оценила работы других участников. В дальнейшем модельер намерена участвовать в Неделе моды в Екатеринбурге и показе в Казани.

КОНЦЕПЦИЯ КОЛЛЕКЦИИ

На продажу вещи начнут производить в январе 2026 года. «Никакой продукции из Китая, все ткани я заказываю из Турции. Существует мнение, что доставка и логистика сложны, но на практике это занимает всего две-три недели, а качество отличное. Фурнитура будет российская — для нашей коллекции достаточно отечественных пуговиц», — объясняет Олеся.

Одежда бренда будет продаваться в среднем сегменте: рубашки — около 3,5 тыс. рублей, брюки — 2,8–3,2 тыс. рублей, полный комплект — 6–7 тыс. рублей. Для небольшого города это может показаться высокой стоимостью, но результаты опроса подтвердили — жители Сухого Лога готовы платить за качество.



На программе «Патриоты» идею Олеси оценили и поддержали опытные эксперты

«Я не боюсь конкуренции с маркетплейсами. Люди устали от быстрой моды и хотят покупать действительно качественные вещи, которые прослужат долго. Они ценят дизайнерскую одежду, созданную с вниманием к деталям, а не массмаркет», — отмечает дизайнер.

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА И ПРЕОДОЛЕНИЕ СТРАХОВ

Любой предпринимательский проект требует тщательного анализа прибыли, убытков, смет и оценки жизнеспособности. А все, что касается цифр и графиков, говорит Олеся, внушало ей страх. Преодолеть его помогла образовательная программа «Патриоты» от СОФПП для участников СВО и членов их семей.

Программу запустили в 2025 году по инициативе губернатора Свердловской области Дениса Паслера. Главное отличие «Патриотов» от других образовательных программ — постоянная психоэмоциональная, мотивационная и наставническая поддержка участников.

За год прошло два потока программы, в которых приняли участие 126 свердловчан. В финал второго потока вышли 20 участников — предприниматели и члены их семей из Екатеринбурга, Каменска-Уральского, Алапаевска, Сухого Лога и Верхней Пышмы, которые прошли обучение и защитили свои бизнес-проекты.

Обучение в программе бесплатное и включает полный цикл подготовки к предпринимательству: вместе с наставниками участники формируют и тестируют бизнес-идеи, разрабатывают гипотезы, просчитывают бизнес-

план, анализируют риски, прорабатывают маркетинговую стратегию и финансовую модель. В программе также предусмотрены экскурсии на предприятия региона, где участники знакомятся с практическими аспектами управления производством и организации бизнеса.

«Два месяца обучения и наставничества помогли мне структурировать все финансовые вопросы: зарплаты, налоги, себестоимость, мелкие расходы и расчет чистой прибыли. Я поняла, как проект может выйти на окупаемость, и обрела уверенность в своих действиях», — рассказывает Олеся.

Программа помогла не только с бухгалтерией и документами, но и с внутренним состоянием. Дизайнер признается: «После всего, что случилось в нашей семье, стало ясно — нужно жить своей жизнью и заниматься тем, что действительно важно».



ЗАПУСК ПРОИЗВОДСТВА И ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Запустить мастерскую модельер собирается в начале 2026 года. К этому моменту нужно подобрать персонал. На первых порах это будет небольшая команда: одна-две швеи и конструктор. Олеся же возьмет на себя роль дизайнера и визуального конструктора.

Несмотря на сохраняющийся дефицит кадров, проблем с работниками возникнуть не должно: в городе есть техникум, который готовит швей. Предприниматель планирует на постоянной основе сотрудничать с училищем: брать студентов на практику, нанимать выпускниц, вырастить собственную команду и в дальнейшем расширить производство.

Впереди еще ждет регистрация ООО — такая правовая форма поможет в дальнейшем привлекать инвесторов или заемные средства для расширения бизнеса.

Но пока Олеся собирается начать с небольших партий продукции, чтобы протестировать спрос в своем городе и постепенно развивать интернет-продажи по всей стране. На этом этапе важно отладить все процессы, собрать отзывы первых клиентов и закрепить имидж бренда на локальном рынке.

Продукцию она будет продвигать через собственный интернет-магазин, социальные сети, где Олеся планирует показывать весь процесс создания: от выбора ткани до готовой вещи. В дальнейшем возможны реклама и участие в медиа, но для этого потребуются дополнительное финансирование.

Настроение предпринимателя оптимистичное: по расчетам, стартовые вложения окупятся через восемь-девять месяцев при стабильном спросе. Основная часть прибыли будет реинвестирована в развитие бизнеса, расширение ассортимента и команды, а не потрачена на личные нужды. «Я хочу, чтобы бизнес рос и развивался, а не поглотил меня», — говорит Олеся.



О ПРОЕКТЕ

Олеся Касьяновой 44 года. В 2004 году она окончила Уральский архитектурно-художественный университет по специальности «художник-модельер».

Несколько лет она работала в найме: в Екатеринбурге — дизайнером по производству мебели, в Сухом Логу — графическим дизайнером. Как индивидуальный предприниматель также предлагала услуги по дизайну интерьеров, занималась фотографией и работала в сфере рекламы. Три года проработала в Сухоложской детской школе искусств. С 2020 года как самозанятая занимается брендингом одежды.

В 2024 году прошла обучение по программе СОФПП «Стартуй уверенно». Свой проект запустила в 2025 году благодаря участию в программе «Патриоты», которую в Свердловской области реализует фонд поддержки предпринимательства по инициативе губернатора Дениса Паслера.

ТОП-5 СОВЕТОВ ДЛЯ БУДУЩИХ УЧАСТНИКОВ ПРОГРАММЫ «ПАТРИОТЫ»

Людмила Капанина,
директор департамента
организационно-методической
работы СОФПП



- 1** Стать участником программы «Патриоты» могут военнослужащие, принимавшие участие в специальной военной операции, а также члены их семей. Получите соответствующую справку на портале Госуслуг. Для вхождения в проект достаточно мотивации открыть собственное дело — наличие готовой бизнес-идеи не требуется, ее помогут сформулировать в процессе обучения.
- 2** Дождитесь объявления о старте нового потока программы — набор открывается два раза в год. Информация публикуется на сайте СОФПП, а также в социальных сетях фонда и в СМИ.
- 3** Заполните форму, размещенную на сайте СОФПП. Консультацию можно получить по телефону горячей линии фонда: 8 (800) 500-77-85. В течение суток после подачи заявки на ваш e-mail поступит уведомление от администратора программы. Если письмо не пришло, проверьте папку «Спам» или свяжитесь с контактным лицом.
- 4** Примите участие в программе, которая включает бесплатное двухмесячное обучение и сопровождение проектов действующими предпринимателями и бизнес-тренерами. По итогам обучения каждый участник получает сертификат.
- 5** Пройдите предзащиту и защиту проекта. Финалисты получают возможность дополнительного продвижения в виде сюжета на ОТВ, а также могут обратиться в СОФПП за получением льготного займа «Старт» для дальнейшего развития бизнеса.

МАЛОМУ БИЗНЕСУ – О БОЛЬШОЙ ЭКОНОМИКЕ

**«ФИНМАРКЕТ-2025»: КАК МЫ ОБЪЕДИНИЛИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ РОССИИ НА КРУПНЕЙШЕМ
ФИНАНСОВОМ ФОРУМЕ**



В 2025 году всероссийский финансовый форум **ФИНМАРКЕТ** мы провели в третий раз. За два дня форум посетили 7 000+ представителей малого и среднего бизнеса из 40+ регионов России. Предприниматели получили аналитику о глобальных экономических трендах, обсудили вызовы рынка, нашли партнеров и выбрали практические инструменты для развития своих компаний.

КОНЦЕПЦИЯ И ПРОГРАММА

Мы сделали форум полностью очным — без онлайн-трансляций. Это было осознанное решение: предприниматели хотели живого общения, нетворкинга, прямых диалогов с экспертами и властью. Первый день — большая пленарная программа и экспертные дискуссии. Второй день — практические треки и работа в тематических секциях.

ПЛОЩАДКИ И ХЕДЛАЙНЕРЫ

День 1: 14 мая, МВЦ Екатеринбург-ЭКСПО

Эксперты говорили о переходе мировой экономики в новую фазу, технологических трансформациях, изменениях потребительского поведения, новых валютных рисках и инструментах анализа глобальных тенденций.

Ключевые спикеры: экономист Михаил Хазин, эксперт по стратегическому развитию Гарретт Джонстон, инвестиционный банкир Евгений Коган.

После панельной дискуссии с экономистами, представителями ЦБ и вузов программа продолжилась в трех тематических секциях: «Деньги на всех



этапах развития бизнеса» и «Финтех: полезные сервисы и цифровой рубль» — для всех предпринимателей, «Бизнес на 360°: партнерство по всему миру» — для экспортеров.

День 2: 15 мая, креативный кластер «Домна»

В неформальной атмосфере предприниматели обсуждали: внедрение ИИ в бизнес-процессы, продвижение бизнеса в социальных сетях, инвестиции и управление капиталом.

Оба дня на площадках форума работала выставка финансовых и консалтинговых инструментов для бизнеса. О своих услугах рассказали банки, бизнес-школы, сервисы по привлечению инвестиций в бизнес.

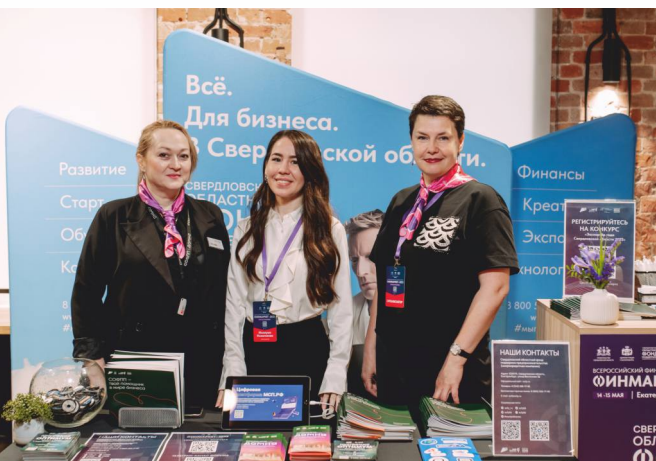


СЪЕЗД МИКРОФИНАНСОВЫХ И ГАРАНТИЙНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Во время форума прошел съезд микрофинансовых и гарантийных организаций, а также центров «Мой Бизнес» из 45 регионов России. С коллегами со всей страны мы обсудили подходы к финансированию бизнеса в условиях изменения кредитного рынка, новые инструменты займов и поручительств, цифровизацию и работу с креативным сектором.

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Мы не только проводим большой форум, где бесплатно можно вживую послушать топовых экономистов и экспертов Банка России, но создаем пространство, где предприниматель получает все сразу: знания, реальные кейсы, возможности для партнерства и прямой доступ к институтам развития. Форум укрепляет деловое комьюнити региона и формирует открытую площадку для диалога между бизнесом и властью.



На форуме традиционно проходят выставки финансовых инструментов: можно сразу на месте получить всю информацию от фонда и партнеров



Мы вышли за рамки традиционных тем ФИНМАРКЕТа — в 2025 году поговорили также о продвижении и личном бренде и собрали аншлаг

ОРГАНИЗАТОРЫ И ПАРТНЕРЫ

Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства, Правительство Свердловской области и Администрация Екатеринбурга. Технологический партнер: экосистема для бизнеса Контур.



ФИНМАРКЕТ полезен и вносит большой вклад в развитие комьюнити предпринимателей и взаимодействие бизнеса с властями. Здесь можно задать вопросы, которые волнуют предпринимателей, обменяться контактами, найти партнеров и поставщиков.

Александр Сазонов,
заместитель гендиректора
«Стройгазсервер»





В ФИНМАРКЕТе участвуют именно те, для кого форум и создавался, — в первую очередь представители малого и среднего бизнеса. Динамика достаточно серьезная. Если три года назад форум собирал чуть больше 2 500 участников, то в 2025 году — более 7 000 человек за два дня. Цифры говорят сами за себя, «счет на табло», это востребованно. Потому что у предпринимательского сообщества есть запрос на понимание тенденций, финансовых стратегий.

Ситуация в экономике постоянно меняется: внешнесанкционное давление, задачи по импортозамещению, проблемы с доступностью кредитных ресурсов и высокой стоимостью денег на данный момент.

Многие представители бизнеса привыкли жить за счет кредитных ресурсов, но сегодня нужно находить новые варианты работы — это и кооперация, и льготы, которые может предоставить государство.

Дмитрий Ионин,
заместитель губернатора Свердловской области



ИТОГИ В ЦИФРАХ

7 000+ участников



40+ регионов России

2 дня

10+ федеральных спикеров

2 площадки
(ЭКСПО, «Домна»)

узнать
больше



ТВОРЧЕСТВО КАК ДРАЙВЕР ЭКОНОМИКИ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ФЕСТИВАЛЬ
КРЕАТИВНЫХ
ИНДУСТРИЙ:
9 000+ УЧАСТНИКОВ
НА САМОМ
МАСШТАБНОМ
СОБЫТИИ ГОДА

В 2025 году, являясь опорной организацией по развитию креативных индустрий в нашей области, мы провели крупнейшее событие в истории фонда (и наверняка всего региона) — Международный фестиваль креативных индустрий (МФКИ), который шел целую неделю, с 18 по 24 августа. О цифрах — ниже, но главное то, что фестиваль стал самой масштабной площадкой для диалога творческих сообществ и бизнеса на Среднем Урале и принес реальную пользу.

КОНЦЕПЦИЯ И ФОРМАТ МЕРОПРИЯТИЯ

Фестиваль строился как интеграционная площадка для креативных индустрий, предпринимателей, инвесторов и государственных институтов. Основная цель этого фестиваля — показать потенциал уральской креативной экономики, создать условия для коммерциализации идей и выстраивания партнерств между креативным сектором и промышленностью.

Мы выбрали девять креативных направлений (кино, мода, гастрономия, архитектура, дизайн, арт, ИТ, стартап и медиа)

и сделали ставку на сочетание деловой и творческой программ: вдохновляющие выступления, пленарные сессии и международные дискуссии, мастер-классы, питч-сессии и модные показы — и все этот нон-стопом в течение недели. Все мероприятия программы были бесплатными для посетителей.

Для нас важно, что МФКИ проходил не только в Екатеринбурге, но еще в восьми городах области: Нижнем Тагиле, Заречном, Первоуральске, Краснотурьинске, Сысерти, Верхней Пышме, Березовском и Верхней Салде. Для участия в фестивале зарегистрировалось свыше 9 000 человек, что более чем в два раза превысило наши прогнозы.

ПРОГРАММА И ХЕДЛАЙНЕРЫ

Программа включала выступления более 100 спикеров и экспертов из 10 стран и 12 регионов России. На главных площадках в Екатеринбурге выступили телеведущая и журналист Яна Чурикова, летчик-космонавт Сергей Рязанский, фешен-байер и ведущая программы «Модный приговор» Лилия Рах, писатель и сценарист Александр Цыпкин, актриса театра и кино Ирина Горбачева, стилист Гоша Карцев, актер Никита Тарасов, руководитель лаборатории дизайна в школе управления «Сенеж», эксперт по государственному дизайну Вячеслав Правдинский и многие другие.



*Фестиваль собрал
более 100 федеральных спикеров
и селебрити*

ТРЕК «МОДА» И ТОРГОВО-ЗАКУПОЧНАЯ СЕССИЯ

Трек «Мода» стал одним из главных направлений с четко выраженной бизнес-составляющей. Так, мы провели торгово-закупочную сессию с участием 61 бренда одежды из 11 регионов России (в том числе 32 компаний из Свердловской области). Для знакомства с коллекциями и заключения контрактов в Екатеринбург прибыли байеры из 30 мультибрендовых пространств из российских регионов, а также десяти других стран мира (Армении, Беларуси, Грузии, Казахстана, Узбекистана, Киргизии, Катара, Китая, ОАЭ, Турции).



В фестиваль были интегрированы показы модных брендов и встречи с байерами

«Мы очень довольны. В прошлом году, когда здесь были, нашли около десяти брендов. Часть из них была представлена в Trend Island буквально через несколько месяцев. В этом году мы сюда приехали, чтобы отыскать новые имена. В Екатеринбурге вообще кладёшь имен, если посмотреть, кто отсюда вышел», — поделился Николай Константинов, генеральный директор одного из крупнейших в России мультибрендовых универмагов Trend Island, основатель сети универмагов ТЕЛЕГРАФ.

По предварительным данным, байеры планируют заключить 113 контрактов, в том числе 40 экспортных. Свыше 20 контрактов уже в работе (причем первые отгрузки в Казахстан состоялись еще во время фестиваля). Достигнуты предварительные договоренности об участии уральских брендов в Kazakhstan Fashion Week и о создании экспозиции екатеринбургских дизайнеров на площадке индустриального парка моды в Китае.

В течение недели в рамках трека также прошли битва стилистов и три показа: показ уличной моды, Neofolk — показ брендов, работающих с темой культурного кода и локальной идентичности, а также итоговый показ осенних коллекций уральских брендов. Гостями событий стали стилист Лилия Рах, историк моды Анатолий Вовк, дизайнеры, предприниматели, инфлюенсеры и многие другие.

Это яркое и закономерное событие для нашего региона. Свердловская область — один из лидеров по развитию креативных индустрий — у нас успешно работают разные направления этого сектора экономики. Объединяют их люди — активные, творческие, позитивные, которые широко мыслят, объемно работают, амбициозно опережают время и добиваются выдающихся успехов. Именно поэтому по всей России и за ее пределами становятся популярными уральские бренды в сфере моды, дизайна, ИТ, гастрономии, народных промыслов. Вклад креативных индустрий в экономику Свердловской области в год достигает порядка 130 млрд рублей. Регион — в пятерке лидеров по этому показателю. Мы заинтересованы в том, чтобы креативное предпринимательство укреплялось на Среднем Урале, а МФКИ — это та площадка, где каждая идея может стать началом масштабного культурного явления, нового бизнеса и личной историей успеха.



Денис Паслер,
губернатор
Свердловской области



Мы впервые работали с некоторыми новыми креативными направлениями, например с гастрономией

НОВЫЕ ТЕМЫ

Для фонда проведение МФКИ стало масштабным экспериментом по части не только локаций и форматов, но и новых тем, которые появились в периметре нашей работы впервые. Например, треки «архитектура» и «гастро». Также в рамках фестиваля прошел серьезный интенсив по поддержке стартапов.

Одним из самых ярких событий стал гастрономический день на площадке кластера «Домна». Здесь прошли мастер-классы звездных шеф-поваров, выставка товаров для ресторанной индустрии и дискуссии о будущем гастрономического рынка. Хедлайнером стал шеф-повар мишленовского ресторана SAVVA Андрей Шмаков.

Участники обсуждали, как меняются вкусы аудитории, что определяет успех заведения и почему гастрономия сегодня становится частью культурной идентичности региона.

Параллельно в Синара Центре работал двухдневный интенсив «СТАРТАП Урал» — площадка для обмена опытом и идеями между молодыми предпринимателями и экспертами. Программа включала диалоги с наставниками, кейс-сессии, хакатон и формат «прожарки» проектов. Участники презентовали свои идеи, получили обратную связь от инвесторов и представителей крупного бизнеса, а лучшие проекты получили шанс на дальнейшую реализацию.

В целом эти направления задали новые ориентиры для фонда: развитие гастрономического предпринимательства, создание условий для роста креативных стартапов и поиск новых форм поддержки малого бизнеса через образование и развитие сообществ.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА: 9 ГОРОДОВ, ЛОКАЛЬНЫЕ ФОРМАТЫ

Важно, что повестка фестиваля вышла за пределы областного центра: восемь городов области провели собственные мероприятия, показав, что креативная экономика развивается по всему региону.

В Верхней Пышме уличные художники создали масштабный арт-объект «Матрешка» — самое высокое граффити в городе. В Нижнем Тагиле прошел фестиваль «БУМ: бизнес × улица × музыка» с насыщенной деловой и музыкальной программой. В Березовском — модный показ NEOFolk, переосмысляющий традиции в современном ключе. Первоуральск организовал фестиваль локальной идентичности «Шайтанка-Фест».

Кросс-региональные дебаты «Креативные индустрии в малых городах» состоялись в Сысерти. Краснотурьинск поддержал фестиваль форумом «4К: Территория будущего», хедлайнером которого стал режиссер Макс Шишкин. Фестиваль «Игра форм: от гончара до моды» объединил в Заречном представителей фешен-индустрии, мастеров-ремесленников и предпринимателей. А в Верхней Салде состоялась дискуссия «Креативный промышленный город: зачем это Салде?».

ОРГАНИЗАТОРЫ И ПАРТНЕРЫ

Организаторы: Правительство Свердловской области, Администрация Екатеринбурга, Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства, выступающий опорной организацией по развитию креативных индустрий.



Генеральный партнер: ювелирный бренд РИНГО, официальный партнер: Сбер, технологический партнер: экосистема для бизнеса Контур, официальный поставщик: Абрау-Дюрсо. Партнеры фестиваля: ювелирный дом CHAMOVSKIN, Universal University, Екатеринбургский центр развития предпринимательства. Информационные партнеры: URA.RU, «Коммерсантъ», «Областная газета», Very Peri.

При поддержке Агентства стратегических инициатив.

Фестиваль решает множество важных задач. И прежде всего поставленную президентом России задачу по увеличению вклада креативной экономики в ВВП до 6 % к 2030 году. А еще фестиваль — это большой вклад в новое позиционирование Урала в качестве креативного сердца России. Сегодня этот смысл согласно реализуемой нами стратегии дополняет привычную парадигму Урала как промышленного и опорного края.



Дмитрий Ионин,
заместитель губернатора
Свердловской области



Алексей Орлов,
глава Екатеринбурга

Исторически сложилось, что в Екатеринбурге работали известнейшие мастера-камнерезы, ювелиры, художники, впоследствии — музыканты, рестораторы, архитекторы, модельеры, дизайнеры. Наш город — настоящее креативное сердце России. Сама среда Екатеринбурга стимулирует появление креативных пространств и развитие творческого предпринимательства. И в том числе благодаря таким событиям талантливые люди могут обмениваться идеями, находить партнеров и инвесторов.

ИТОГИ В ЦИФРАХ

9 000+

зарегистрировавшихся
участников

9

тем

- кино
- мода
- гастрономия
- архитектура
- дизайн
- арт
- ИТ
- стартап
- медиа

9

городов области

- Екатеринбург
- Нижний Тагил
- Заречный
- Первоуральск
- Краснотурьинск
- Сысерть
- Верхняя Пышма
- Березовский
- Верхняя Салда

70+

событий
различного формата

100+

спикеров
из 10 стран и 12 регионов

61

бренд
в торгово-закупочной сессии

148+

контрактов
(в том числе 40 экспортных) —
в планах по итогам торгово-закупочной
сессии для брендов одежды

узнать
больше

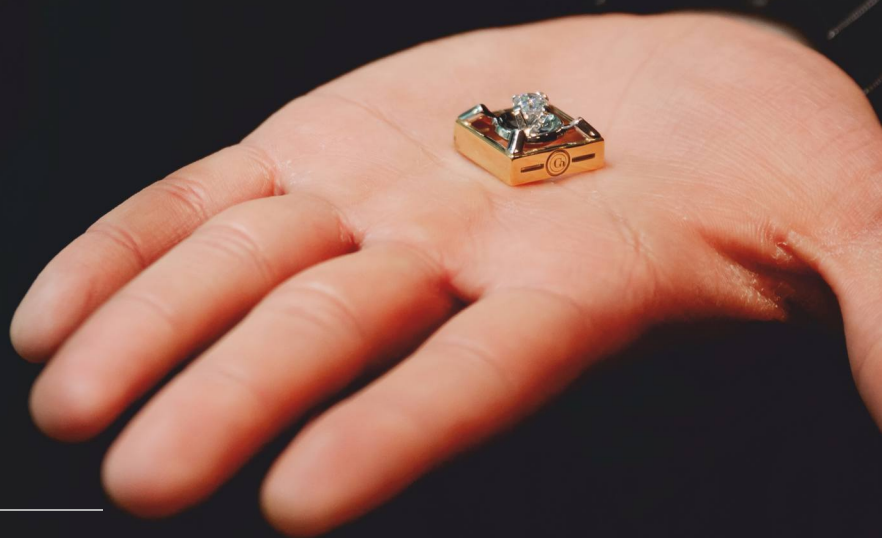


CREATIVE2025.SOFFPRU

МНОГОГРАННЫЙ УСПЕХ

КАК ФОРУМ-ВЫСТАВКА
«ТОНКИЕ ГРАНИ» ОТКРЫЛ
НОВЫЕ РЫНКИ
ДЛЯ УРАЛЬСКИХ
ЮВЕЛИРОВ

С 15 по 17 июля мы провели форум-выставку «Тонкие грани», который стал для нас стартом в новом направлении работы — поддержке ювелирной отрасли. За три дня участники увидели все закулисы уральского ювелирного дела — от 3D-моделирования и лабораторных экспериментов до эксклюзивных арт-объектов и редких камней, а бренды смогли презентовать свои изделия как частным покупателям, так и профессиональным байерам. Только за время выставки сумма продаж составила около 50 млн рублей, но в перспективе она будет заметно выше — за счет контрактов с зарубежными и российскими торговыми площадками.



ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ИДЕЙ И ПАРТНЕРСТВ

Мы создали «Тонкие грани» как площадку, где встречаются культура, бизнес и технологии. Тут объединились мастера, дизайнеры, инвесторы, представители власти, модные аналитики, коллекционеры, инфлюенсеры и СМИ.

15 июля для гостей форума работала выставка в креативном кластере «Домна». Компании, имена которых уже прочно вписаны в ювелирную историю страны, представили настоящие произведения искусства с использованием редких драгоценных камней, например с уральским демантоидом. Молодые бренды и авторы, в свою очередь, предлагали порефлексировать на тему бережного отношения к себе, поиска собственного стиля, переосмысления традиционных для Урала сюжетов и символов.

Деловая программа включала дискуссии и экспертные секции. Например, на сессии «Ювелирное искусство как мост между культурой, бизнесом и территориальным развитием» говорили о роли отрасли в формировании креативной экономики и имиджа региона. Аналитик ювелирной моды Анастасия Фисенко рассказала о трендах как культурном феномене времени, а дизайнер и основатель ювелирного дома MOISEIKIN Виктор Моисейкин — о возвращении России на модную карту мира. Его компания продает свои изделия в Китае, Японии, ОАЭ, имеет международные патенты на ювелирные изобретения и сотрудничает со всемирно известным аукционным домом Sotheby's.

Еще одна секция, «Украшение как высказывание», объединила молодые бренды и медиапартнеров. Участники обсуждали, как с помощью формы, фактуры и цвета можно передавать идеи, ценности и настроение и почему личный манифест сегодня важнее массового тренда.



БИЗНЕС БЕЗ ГРАНИЦ

Ключевым деловым событием форума стала международная торгово-закупочная сессия. В Екатеринбург приехали представители 18 российских и зарубежных торговых площадок. Среди иностранных байеров были гости из Беларуси, Кыргызстана, Узбекистана, ОАЭ и Монголии — от премиальных бутиков до сетевых магазинов. Бренды получили возможность рассказать о своей концепции, ДНК, производстве, аудитории и рынках сбыта, а затем напрямую пообщаться с байерами. По итогам этой сессии ожидается около 50 соглашений свердловских ювелиров с российскими и зарубежными торговыми площадками.

Например, сеть бутиков ORO Multibrand из Киргизии обсуждает заключение контрактов с четырьмя крупнейшими ювелирными компаниями Свердловской области. Бутик авторских и премиальных украшений «Бюро ювелирных капризов» из Минска прорабатывает восемь потенциальных направлений сотрудничества. Сеть Baltik Amber Mongolia ведет переговоры о работе с тремя свердловскими предприятиями — производителями ювелирных изделий различных сегментов. А новый торговый центр «Заркайнар» в Ташкенте намерен стать официальным представителем бренда RINGO в Узбекистане.

Известно, что больше всего внимания байеров были удостоены бренды SAURA, MOONSWOON, RINGO, MY FUTURE JEWELRY, MOMENTS OF BEADS, Natasha Libelle, MOISEIKIN, CHAMOVSKIKH, ТАГИЛИТ, Votangi, «Город Е», YANINA V, Цазки, SHiZA STYLE. К примеру, производитель современных украшений из бетона и стали SHiZA STYLE прямо во время форума заключил два договора о сотрудничестве, а бренд Natasha Libelle подписал экспортный контракт на поставку ювелирных украшений в Кыргызстан.

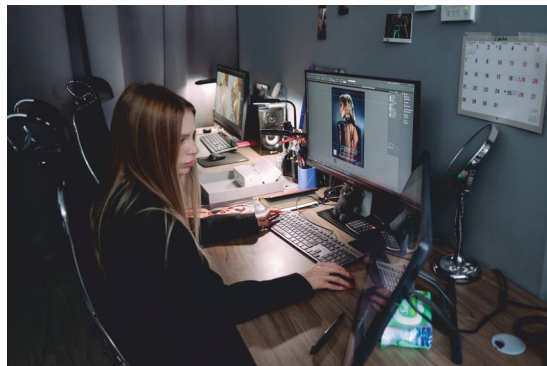
ЗА КУЛИСАМИ ЮВЕЛИРНОГО МАСТЕРСТВА

Отдельным блоком программы стали пресс-туры на производства и в мастерские: 16 и 17 июля журналисты, блогеры и байеры побывали в гостях у брендов MOISEIKIN, Natasha Libelle, РИНГО, CHAMOVSKIKH и на контрактном производстве MOONSWOON (эта марка продемонстрировала другой бизнес-подход, нежели мастодонты уральского рынка, — все производственные процессы тут отданы на аутсорсинг).

Екатеринбург всегда славился ювелирной школой. Важно, что именно здесь создаются такие форумы, где демонстрируется потенциал и мастерство уральских брендов. Это шаг к укреплению имиджа города как одного из центров креативной экономики России.



Алексей Орлов,
глава Екатеринбурга



Бренды могли обмениваться опытом и технологиями

Гости увидели, как рождаются уникальные украшения — от карандашного эскиза до отливки в золоте. В MOISEIKIN показали известную «русскую закрепку», которую изобрели на этом производстве, — это технология, которая создает эффект танца камней. Основатель бренда Natasha Libelle Наталья Шумакова презентовала новую коллекцию «Маленький принц», а РИНГО поделился подходом к инженерному дизайну и показал работу с уральскими изумрудами из Малышевского месторождения.

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Ювелирное искусство — одна из сильнейших компетенций уральского региона, формирующая экспортный потенциал и создающая еще один мощный локальный бренд. «Тонкие грани» объединили ремесло и инновации, креатив и промышленность, культуру и бизнес. Мы видим, что интерес к этой отрасли растет, а вместе с ним — и запрос на новые форматы поддержки.

Как отметили сами участники, ценность события — в объединении ключевых представителей ювелирной отрасли: брендов различных рыночных сегментов, профильных СМИ, учебных заведений, потенциальных покупателей и партнеров, а также представителей власти.

«Классный формат, и, мне кажется, он просто обязан стать ежегодным. Были продажи среди участников, есть и дальнейшие наработки. У нас взяли очень много визиток. Наверное, это еще скажется на дальнейшей работе с потенциальными покупателями», — отметил Дмитрий Медюха, учредитель свердловской ювелирной компании SAURA Jewelry.

ОРГАНИЗАТОРЫ И ПАРТНЕРЫ

Организаторы — Правительство Свердловской области и Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства. Генеральный партнер — ювелирный дом CHAMOVSKIKN. Стратегический партнер — ювелирный бренд РИНГО. Партнеры — SAURA и Maklaud.

узнать больше

TONKIYEGRANI2025.SOFP.RU



Это была одна из самых эффективных моих поездок, я узнала о новых брендах, познакомилась с производствами передовых ювелирных компаний страны. Для себя выделила бренды MOONSWOON, Цазки, Votangi. С некоторыми из них мы уже подписываем договор о сотрудничестве и готовимся выставлять изделия у себя в магазинах.

Екатерина Толстая,
основатель мультибрендовых ювелирных магазинов 47 Store



ИТОГИ В ЦИФРАХ

3

дня
деловой программы

25

байеров
(Россия, Беларусь, Кыргызстан,
Узбекистан, ОАЭ и Монголия)

50

соглашений
в проработке

50

млн ₽
прямых продаж
во время выставки

5

пресс-туров для инфлюенсеров,
СМИ и байеров
(MOISEIKIN, РИНГО и CHAMOVSKIKN,
бренды Natasha Libelle и MOONSWOON)

18

участников
торгово-закупочной сессии

- CHAMOVSKIKN
- MOISEIKIN
- РИНГО
- SAURA
- Maklaud
- «Город Е»
- Natasha Libelle
- MOONSWOON
- «Коллекция АРТ»
- MY FUTURE JEWELRY
- YANINA V — ювелирная студия
- Yocreators
- Цазки
- «БОГУЛ»
- Votangi
- MOMENTS OF BEADS
- SHIZA STYLE, ТАГИЛИТ

КАДРЫ РЕШАЮТ

КАК МЫ СВОДИЛИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ И БИЗНЕС НА КРЕАТИВНОМ КАДРОВОМ ФОРУМЕ

В октябре в Свердловской области впервые прошел кадровый форум в креативных индустриях «Включай себя». За два дня мероприятие посетили более 1 500 молодых специалистов — студентов, начинающих креаторов, самозанятых и тех, кто делает первые шаги в ИТ, рекламе, моде, архитектуре, индустрии кино и продакшене. Программа первого дня была адресована молодежи, второго — соискателям любых возрастов.



Андрей Савочкин,
актер театра и кино,
научный сотрудник



Ольга Гибадуллина,
руководитель проектов
Уральского представительства hh.ru



Елизавета Янченко,
креативный директор
медийного агентства AMG

КОНЦЕПЦИЯ И ПРОГРАММА

Задача форума «Включай себя» была в том, чтобы связать креативный бизнес с теми, кто ищет возможности для развития. Форум напоминал ярмарку вакансий, но содержательно вышел далеко за рамки этого формата.

Участники встречались с работодателями, передавали им портфолио и решали пробные задания. Параллельно шла практическая программа: лекции о карьере в креативных индустриях, правила резюме, рекомендации по составлению портфолио и разбор типичных ошибок на собеседованиях, лайфхаки по поиску стажировок.

Крупные компании, такие как «Реиннолец» (оборудование для крупной промышленности), Dragonfly (экипировка для экстрима) и агентство AMG (маркетинг и реклама), еще до форума отправили участникам тестовые кейсы — это позволило молодым специалистам сразу показать навыки и увеличить шанс на оффер. Свои резюме через сайт sofr.ru заранее прислали более 300 человек — хороший итог для нового формата.

ПЛОЩАДКИ И ХЕДЛАЙНЕРЫ

ДЕНЬ 1
22 ОКТЯБРЯ



молодежный
кластер «Салют»

Первый день стал самым масштабным событием в истории новой площадки. Свои проекты представили более 25 работодателей: экосистема для бизнеса Контур, медиахолдинги «4 канал» и ОТВ, коммуникационное агентство «О'Смысле», продюсерский центр Ural Music Night, волонтерский центр РМК, AIESEC и др.

Лекционную часть открыла креативный директор AMG Елизавета Янченко, рассказавшая, как строить карьеру в индустрии

и не выгорать на старте. Хедлайнером первого дня форума стал актер театра и кино, научный сотрудник и популярный блогер Андрей Савочкин, известный своим умением с юмором говорить даже о самых серьезных вещах.



Форум решал традиционную проблему: как бизнесу найти молодых специалистов, а специалистам найти первую работу

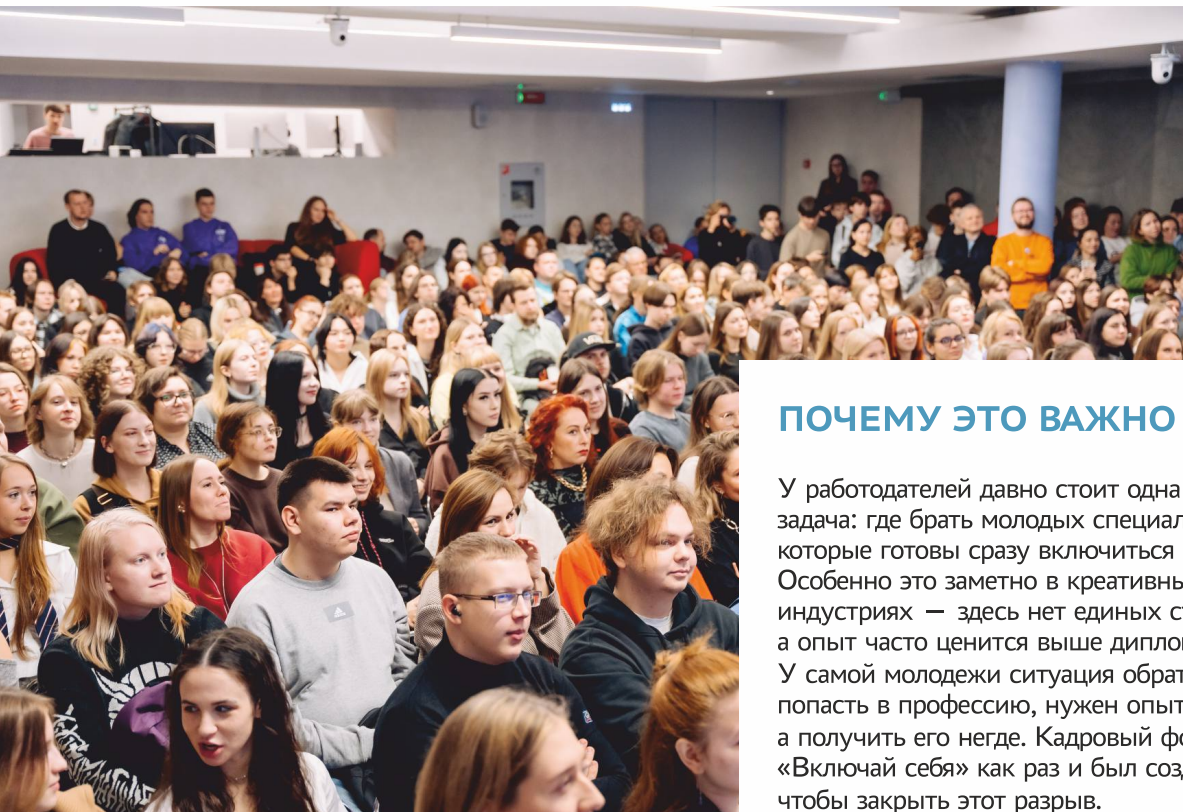
ДЕНЬ 2
23 ОКТЯБРЯ



креативный
кластер «Домна»

Второй день был посвящен прикладным карьерным трекам в таких сферах, как медиа, ИТ, промышленный дизайн, мода, кино. Участники разбирались в динамике рынка труда вместе с директором hh.ru на Урале Оксаной Сидлецкой, узнавали, как устроена работа в крупных онлайн-СМИ от HRD Shkulev Holding Екатерины Кузнецовой и определяли свои профессиональные маршруты в ИТ с Ксенией Шульгой из Контура.

На практических сессиях компании разбирали реальные кейсы: Анна Маликова из «Реиннольца» говорила о креативе в промышленности, спикеры школы «Модная Контора» — о том, как строится карьерный путь в фешен-индустрии и как преодолеть сомнения при смене профессии. Трек по кино и продакшену собрал анимационных и кинопроизводственных экспертов: Иван Вторых («Светлые истории»), Алина Крупина (SURF MADE) и Екатерина Самарина (Свердловская киностудия) рассказывали, как начать путь в этой области и какие возможности открываются для молодых специалистов.



ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

У работодателей давно стоит одна и та же задача: где брать молодых специалистов, которые готовы сразу включиться в работу. Особенно это заметно в креативных индустриях — здесь нет единых стандартов, а опыт часто ценится выше дипломов. У самой молодежи ситуация обратная: чтобы попасть в профессию, нужен опыт, а получить его негде. Кадровый форум «Включай себя» как раз и был создан, чтобы закрыть этот разрыв.

Креативная экономика на Урале уже дает около 3 % ВРП региона, и цель — вырасти до 5 % к 2030 году. Сегодня в индустриях работает примерно 30 тыс. человек, но еще 20 тыс. ищут работу. Задача, которую ставит губернатор Денис Паслер, — помочь этим людям и бизнесу встретиться.

Кадровая обеспеченность сегодня важна для любой отрасли. Но креативные индустрии — особое направление. Это молодые ребята от 18 до 30 лет, и наша задача — помочь им дойти до работодателей. Компании малого и среднего бизнеса не всегда могут выстроить прямую цепочку с вузами и ссузами — и именно с этим должны работать такие форумы.



Денис Паслер,
губернатор
Свердловской области

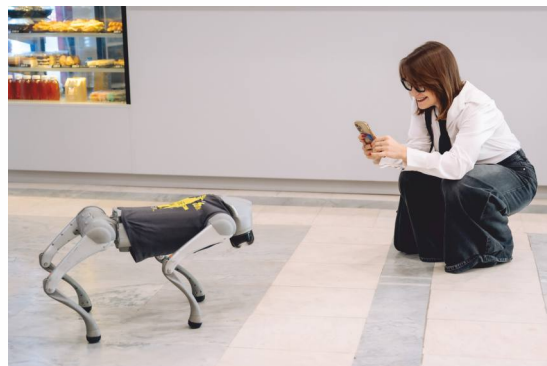


Прямо во время форума участники получали предложения о работе

Кадровый форум стал частью большой программы СОФПП по развитию креативной экономики. С этой же целью прошли другие мероприятия: саммит по молодежному предпринимательству «Я сам решаю-у-у», Всероссийский слет креативных кластеров, новогодняя ярмарка местных брендов, акселератор «Новое железо» и др.

ОРГАНИЗАТОРЫ И ПАРТНЕРЫ

Правительство Свердловской области
и Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства.



Хорошее мероприятие, аудитория очень благодарная. Нужно продолжать просветительскую функцию — и все будет получаться. Я очень благодарна за поддержку и приглашение к участию. Классно работать с такой командой!

Анна Маликова,
директор по маркетингу
и коммуникациям
ООО «Реиннольц»



ИТОГИ В ЦИФРАХ

1 500+ участников

12+ офферов прямо во время форума

300+ резюме до старта форума

2 дня

25+ работодателей и проектов

2 площадки («Салют», «Домна»)

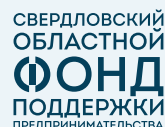
72+ соискателя приглашены на собеседования после форума

узнать
больше



KADRY2025.SOFPRU

**ГODOVOЙ ОТЧЕТ
СВЕРДЛОВСКОГО ОБЛАСТНОГО ФОНДА
ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
ЗА 2025 ГОД**



Главный редактор:

Полина Борисевич

Дизайн, верстка:

Екатерина Башарова

Корректоры:

Надежда Гринчик

Елена Павлович

Редколлегия:

Роман Анисимов

Татьяна Анисимова

Анна Балашова

Ирина Батуева

Анна Вяткина

Наталья Горшкова

Илья Джаваев

Андрей Ермоленко

Мария Ерофеева

Людмила Капанина

Сергей Кисеев

Алена Красноперова

Татьяна Лагунова

Анастасия Ларина

Любовь Лобанова

Олег Назаров

Александр Обоскалов

Валерий Пиличев

Ольга Попова

Вера Ревякина

Олеся Роженцова

Рахмат Саттаров

Елена Спиридович

Александр Таланов

Вадим Фролов

Сергей Храмцов

Авторы:

Полина Борисевич

Андрей Ермоленко

Светлана Загороднева

Галина Кошелева

Антонина Курносенко

Александра Морозова

Оксана Романова

Ольга Тарасова

Использованы тексты

sofp.ru,

domna.pro,

expert-ural.com,

dk.ru,

kommersant.ru

Фото:

Андрей Балыкин

Александр Братилов

Влада Выйская

Степан Жуков

Иван Зорин

Влад Лоншаков

Антон Михайлов

Андрей Плотонов

Денис Полуэктов

Полина Рашковская

Иван Червоный

фотоагентство Geometria.Ru

ПРАВИТЕЛЬСТВО
СВЕРДЛОВСКОЙ
ОБЛАСТИ



МИНИСТЕРСТВО
ИНВЕСТИЦИЙ
И РАЗВИТИЯ

ИСТОРИИ И СОБЫТИЯ

Вдохновение лучшие практики
Молодежные программы Дома салют
Креативные индустрии
Прямые эфиры

СВЕРДЛОВСКИЙ
ОБЛАСТНОЙ
ФОНД
ПОДДЕРЖКИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА