

Бизнес и много личного

Во вторник Тверь стала столицей проведения межрегионального форума для предпринимателей

Крупнейшее деловое событие для предпринимателей — форум «Территория бизнеса — территория жизни» прошло в стенах Тверской областной библиотеки им. Горького. Организатором события, на которое собрались бизнесмены, банкиры, главы муниципалитетов и лидеры общественного мнения ЦФО, стала организация малого и среднего предприниматель-

ми характеристиками. Подавляющее большинство участников форума «Территория бизнеса — территория жизни» искали ответ на насущный финансовый вопрос, который зачастую становится сдерживающим фактором развития малого бизнеса. Ситуацию прояснил Кирилл Тихонов, директор департамента развития малого и среднего бизнеса, вице-президент Промсвязьбанка — официального партнера форума:

— С точки зрения банковского бизнеса сегмент малого бизнеса за последние годы сильно эволюционировал. Еще десять лет назад кредитованием МСБ

тов для микроклиентов с суммами до 3 млн рублей, которые выдаются без обеспечения и по ускоренной технологии. Сейчас это направление динамично развивается.

Выходит, что получить средства на развитие своего дела не так уже сложно, правда, есть одно но: для этого должны быть хотя бы минимальные наработки. Не секрет, что многие банки попросту отказываются поддерживать стартапы.

— Неготовность банков кредитовать стартапы действительно обусловлена серьезными рисками таких сделок: будучи ответственными перед своими

Те, кому везде дорога

Молодым предпринимателям в этот день представился еще один шанс заявить о себе: проходящий в рамках форума Всероссийский конкурс «Бизнес-успех» призван выявить лучших бизнесменов. Одним из самых ярких моментов стало подведение итогов в молодежной номинации конкурса. В Твери на победу претендовали четыре предпринимателя, представляющих проекты по производству и продаже шнуров и веревок (Сергей Кондратьев), школе мюзикла (Илья Артемов), пассажирским перевозкам (Александр Мануйлов) и клубному проекту в Твери «Собака Милле» (Дмитрий Кукушкин). Главный приз от Промсвязьбанка в номинации «Молодежная премия в области предпринимательства» получил Илья АРТЕМОВ. Наш еженедельник побеседовал с победителем, создавшим в Твери первую и единственную школу мюзикла.

— Илья, несколько слов о вашем проекте. Как появилась школа мюзикла, что вдохновило вас на ее создание, что послужило стимулом?

— Идея создания студии возникла три года назад. Тогда мне стало понятно, что молодежной актерской школы в областной столице отчаянно не хватает, при том что желающих посещать подобные курсы множество. Сейчас в нашей школе мюзикла учится порядка ста детей в возрасте от 4 до 12 лет. В следующем году будет первый выпуск нашей студии.

— Чему учатся дети в школе мюзикла?

— Программа обучения рассчитана на четыре курса, включая подготовительный этап — для самых маленьких воспитанников. Профессиональные педагоги преподают детям вокал, хореографию, сценическую речь и, конечно, актерское мастерство.

— С какими ожиданиями к вам приходят ученики? Ваша школа для них — это шаг

к карьере артиста или все же больше личностный рост?

— Пожалуй, 50 на 50... Беспорно, им нравится чувствовать себя звездами. В конце каждого года в качестве выпускного экзамена мы ставим авторский мюзикл. Каждая постановка для детей — это шанс самоутвердиться, показать, на что они способны. А помочь им реализовать свои возможности как раз-таки наша задача. Школа помогает развить личные навыки — раскрепоститься, вырабатывать хорошую дикцию, четкую пластику движений и многое другое.

— Какой вы видите школу мюзикла в перспективе?

— Сейчас нам хочется развиваться. В следующем году, когда будет первый выпуск нашей школы, станет понятно, какие у нас, образно говоря, «производственные мощности», что нам необходимо улучшать, какое оборудование дополнительно приобрести и т.д. Хотелось бы открыть филиалы в различных городах Тверской области. Я проводил анализ рынка данных услуг на тверской земле и пришел к выводу, что спрос в этой сфере не удовлетворен, особенно это касается небольших районных городов. При том что на самом деле тех, кто хотел бы привести своих детей учиться в школу мюзикла, много. В отдаленном будущем, возможно, мы откроем филиалы и в других областях, потому что, как опять-таки показывают результаты мониторинга, аналогов школе практически нет.

— Победа в конкурсе «Бизнес-успех» поможет вам в осуществлении этих планов?

— Думаю, да, ведь самое главное, что я получил, участвуя в форуме, — это бесценный опыт общения. У меня появилась масса новых идей и предложений, новых знакомств. Кроме того, много полезных навыков и знаний удалось получить на мастер-классах, которые входили в программу мероприятия.



ства «ОПОРА РОССИИ». Формат форума позволил его участникам открыто обсудить вопросы развития территорий через предпринимательство, успешные практики развития малого и среднего бизнеса в районах, перспективы открытия собственного дела и многие другие актуальные вопросы.

Мероприятие стало не просто дискуссионной площадкой, но и местом проведения уникальных мастер-классов для представителей бизнеса. Так, во время трехчасового тренинга от лауреата премии «ТЭФИ» и члена Академии Российского телевидения Нины Зверевой «Бизнес-коммуникации для лидеров» участники форума освоили приемы, необходимые для успешной коммуникации, приобрели навыки уверенного речевого поведения, контроля собственных эмоций и эмоций аудитории. Кроме того, все желающие смогли попрактиковать правильную дикцию, тембр, жесты, мимику и походку, обучились искусству аргументации и контраргументации для ведения диалога. А также практическими советами по ведению бизнеса с участниками форума поделились успешные российские предприниматели в ходе сессии «Лучшие бизнес-модели».

Понятно, что для ведения успешного бизнеса недостаточно обладать высокими личностны-

мало кто интересовался. После кризиса, в 2009 и 2010 годах, сегмент стал одним из основных локомотивов роста, отчего число игроков на нем сильно прибавилось, чего нельзя сказать о числе клиентов (особенно имеющих высокий рейтинг надежности и незакредитованных). Сейчас банки способны обеспечить кредитными ресурсами такой объем спроса, какому на рынке попросту нет.

По сути, теперь мы имеем дело с рынком заемщика, а не кредитора: банки играют в аукцион на понижение, а надежный заемщик выбирает из нескольких предложений по кредитованию наиболее привлекательное.

Так, Промсвязьбанк финансирует компании на 1 млн, на 30, 60, 120 млн рублей, на 30 дней, на 10 лет... Это и финансирование оборотного капитала, и приобретение оборудования или техники, приобретение недвижимости, операции, связанные с покупкой бизнеса или началом нового дела. В зависимости от потребностей предприниматель может подобрать оптимальное для себя решение.

Микропредприятия (с выручкой до 5 млн рублей в месяц), как правило, ищут для себя один максимально устраивающий их по условиям кредит. В прошлом году мы открыли специальную линейку продук-

клиентами, мы не в праве данные риски допускать. Считаем, что минимально необходимый срок существования компании на рынке варьируется в диапазоне 6-9 месяцев. Данные сроки и «защиты» в требованиях большинства кредитных продуктов Промсвязьбанка. Именно данный период представляется нам оптимальным с точки зрения минимизации рисков — за это время компания успевает накопить определенные компетенции, наладить бизнес-процессы и понять свои перспективы на рынке. Однако в начале этого года Промсвязьбанком были сделаны определенные шаги с целью улучшения сложившейся ситуации. В сотрудничестве с «ОПОРОЙ РОССИИ» мы запустили венчурный фонд малого и среднего бизнеса для финансирования проектов молодых предпринимателей. Он ориентирован на традиционные виды деятельности — торговлю, производство, услуги, помогает молодым предпринимателям масштабировать свой бизнес и с точки зрения рисков является в чистом виде венчурным — шансы на успех около 20%. Проводя отборы проектов в разных городах, мы выбираем наиболее интересные и делим риски с молодыми предпринимателями, предоставляя им поддержку уже не в рамках кредитования, где требуется залог и жесткие условия.

