

Центр развития бизнеса – территория успеха!

9 мая произошло заметное событие для всех тверских поклонников фэшн-индустрии: в торговом-развлекательном центре «Рубин» открылся магазин известного бренда Mango. Поклонники марки заряжались позитивом на торжественной презентации бутика — отличная музыка, воздушные шары, улыбки... и только сами владельцы бизнеса знали, сколько трудностей преграждало путь к этому успеху



— Мы сотрудничаем со Сбербанком уже более года, — говорит директор магазина Юлия Вишнякова, — и это действительно наш надежный партнер, благодаря которому удается решать самые сложные бизнес-задачи! Поэтому, когда у нас возникла идея открыть Mango, (а этот процесс был сопряжен с необходимостью получения гарантии в пользу иностранной фирмы, а также привлечения финансирования), мы понимали, что помочь нам смогут только в Центре развития бизнеса Сбербанка! И Сбербанк в очередной раз оправдал возложенные на него надежды! Сотрудники проявили высокий профессионализм и нашли вариант

решения этой задачи, который устроил все стороны.

— Что, по-вашему, отличает Центр развития бизнеса Сбербанка от офисов других банков? Почему вы выбрали именно Сбербанк в качестве партнера?

— Все просто. Здесь представлена самая широкая линейка кредитных продуктов, разработанных с учетом потребностей именно малого бизнеса. Нам, например, пошли навстречу и приняли в залог ТМЦ, предложили поручительство Фонда содействия кредитованию, а затем, детально все проанализировав, предоставили кредит с бланко частью в раз-

мере 25%. В бизнесе очень важно понимать, что у тебя есть надежный партнер, который заинтересован в развитии твоего бизнеса в долгосрочной перспективе. И таким партнером для нас стал Сбербанк.

Так что же такое Центр развития бизнеса? Открытый в Твери в ноябре прошлого года, ЦРБ успел заметно продвинуть свои позиции на рынке финансовых услуг региона за столь короткий период. Продуктовый портфель ЦРБ не ограничивается стандартным пакетом услуг, обычно предлагаемых для юридических лиц. В первую очередь это новый формат офисов

Сбербанка, в которых помимо всех банковских продуктов и сервисов представлены услуги партнеров. В офисе присутствуют сотрудники Фонда содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства, консалтинговой и оценочной компании, страховых компаний и, конечно же, Сбербанк-Лизинг. Такой формат позволяет реализовать принцип одного окна, сэкономить время и на месте решить практически любые вопросы бизнеса.

В числе самых востребованных услуг, безусловно, остается выдача беззалоговых и залоговых кредитов. И если сумма выплат по беззалоговому кредиту ограничена 3 млн рублей, то залоговые кредиты выдаются без ограничения максимального размера на любые направления малого бизнеса.

ЦРБ — это также и современная площадка для проведения ежедневных семинаров, мастер-классов и тренингов, направленных на развитие компетенций, необходимых работникам, руководителям и собственникам бизнеса. Центр предлагает своим партнерам на безвозмездной основе проводить семинары и встречи на базе собственного конференц-зала. Кстати, эта услуга пользуется стабильным всевоз-

растающим спросом и обещает стать устойчивым трендом для центра.

Попасть на семинары центра очень просто. С программой мероприятий можно ознакомиться на странице центра <http://dasreda.ru/crb/center/98657/>. Здесь выложен график семинаров на текущий месяц. Например, в рамках недели российского предпринимательства Центр развития бизнеса организует ряд интереснейших мероприятий, на которые приглашает всех желающих. Программа мероприятий довольно обширна и охватывает период с 26 по 31 мая. Так, 28-го числа ЦРБ, ЗАО «Сбербанк-Лизинг» и консалтинговая компания «Развитие» приглашают на семинар «Лизинг или кредит? Что нужно знать руководителю для принятия выгодного решения».

В лице своего руководителя Оксаны Приступы Центр развития бизнеса поздравляет Юлию Вишнякову, а также всех владельцев малого и среднего бизнеса с наступающим Днем предпринимателя и желает успехов в бизнесе, удачных находок, выгодных сделок и, конечно, финансового благополучия, для обеспечения которого Сбербанком и открыт Центр развития бизнеса.

ЛЮБИМЫЙ КРАЙ

Константин Артемьев: «Я хочу, чтобы мои дети росли в красивом городе»

Нелидовскому предпринимателю Константину АРТЕМЬЕВУ 35 лет. Большинство его одногродков уже давно переехали на «большую землю». Но Константин решил построить свою жизнь иначе. Он остался в родном городе, построил свой бизнес, стал депутатом местного собрания депутатов и ежедневно трудится над тем, чтобы сделать Нелидово комфортной территорией для проживания



Константин Артемьев начал свою предпринимательскую карьеру в 2004 году — вместе со своим другом детства и единомышленником Игорем Кулаковым он открыл магазин бытовой техники «Техно-мастер». Практически одновременно с этим компаньоны создали единственный в Нелидове авторизованный сервисный центр, на первых порах самостоятельно занимаясь ремонтом любых видов техники. Поначалу сфера интересов Константина Владимировича концентрировалась именно на сервисном обслуживании чайников, магнитофонов, компьютеров и других бытовых приборов и техники. И это неудивите-

льно — он окончил нелидовский техникум по специальности «Электроника» и практиковался на ремонте станков.

Вскоре Константин Артемьев и его компаньон решили двигаться дальше, удовлетворяя при этом насущные потребности местного населения. И в конце 2008 года

они открыли фабрику по производству корпусной мебели «Корона», а в следующем году — магазин, где реализовывали продукцию. На сегодняшний день у Артемьева уже сеть мебельных салонов: два в Нелидове и один в Торопце. Причем покупателями являются не только жи-

тели районного центра и Верхневолжья, но и Москвы, Калуги и других городов России. Продуктовая линейка на фабрике достаточно широка — от кроватей до кухонных гарнитуров, фурнитура от эконом- до высшего класса. Здесь изготавливают мебель и по индивидуальным заказам.

— В основе нашего производства — высокое качество продукции и низкая, доступная цена. Это возможно благодаря современному оборудованию, профессиональным рабочим и постоянному саморазвитию, — рассказал Константин Владимирович. — Мы тщательно следим за изменениями на рынке мебельной моды, вносим новинки в нашу линейку продуктов, дважды в год посещаем специализированные выставки. В общем, стараемся делать качественную и красивую мебель.

На предприятиях Константина Владимировича и его партнера (на фабрике и в магазинах) трудится около 80 человек. Однако проблема кадров — одна из самых актуальных: большинство молодых выпускников уезжают в Тверь, Москву, в другие крупные города. Впрочем, Константин Влади-

мирович старается привлечь к себе молодежь еще со студенческой скамьи — он активно сотрудничает с нелидовским техникумом. И предлагает своим работникам достойную зарплату, полный соцпакет, другие бонусы. Возможно, именно поэтому сотрудники фабрики и салонов высоко ценят своего руководителя.

Кроме того, на фабрике «Корона» выполняют заказы и для образовательных учреждений города. «Мы поставляем качественную мебель и бытовую технику в детские сады и школы Нелидова, причем не только по контракту, но и в качестве спонсорской помощи, — отметил Константин Артемьев. — Это наш долг — помогать молодому поколению, сделать детство хоть немного лучше и комфортнее».

Еще одна сфера деятельности Константина Артемьева — новая, но вместе с тем увлекательная и перспективная — работа в качестве депутата районного собрания. На этом посту он всего полгода и, по его словам, пока только вникает в работу и изучает поле деятельности. Но определенные планы у Константина Владимировича уже есть, к примеру, строи-

тельство детской площадки и лыжной трассы, а в целом — превратить Нелидово в красивый современный город.

У Константина Артемьева много планов на будущее. В ближайшее время он собирается открыть интернет-магазин бытовой техники, чтобы люди могли не выходя из дома заказывать и получать необходимые товары, а также построить современный торговый центр. Кроме того, в планах — расширить цех и мебельное производство, приобрести новое оборудование, чтобы качество продукции было еще лучше, а скорость его изготовления — выше. Осенью молодой предприниматель будет поступать в университет. По мнению Артемьева, в современном бизнесе без высшего, и в частности управленческого, образования довольно сложно.

— В чем мой секрет успеха? Наверное, в том, что работа для меня на первом месте, — делится Константин Артемьев. — Возможно, это неправильно с точки зрения семьи. Но я просто хочу, чтобы мои дети росли в красивом благоустроенном городе. И делаю все возможное, чтобы этого добиться.

Ирина ТЮРИНА