

EU4Business-EBRD или как переступить черту

Менее года назад «Moldova Agroindbank» получил новый транш в 7,5 млн евро от Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). Средства были предоставлены в рамках кредитной линии EU4Business-EBRD Credit Line, предназначенной для развития молдавских предприятий малого и среднего бизнеса. За это время финансовая помощь была оказана ряду компаний, задействованных в производстве, розничной торговле, сфере сервиса, здравоохранении, сельском хозяйстве и других отраслях. Проект позволил компаниям не только закрепиться на внутреннем рынке, но и повысить свой экспортный потенциал.

О том, как работает проект EU4Business-EBRD Credit Line и насколько реально получить бесплатную техническую поддержку, «ЛП» рассказали сами предприниматели.

ЗЕЛЕНЫЙ СВЕТ ДЛЯ «OLALINA TRANS»

Автотранспортная компания «Olalina Trans» более 10 лет работает в сложном сегменте международных грузоперевозок. Конкуренция жесткая: в Молдове действует порядка 120 транспортных и экспедиторских компаний, на долю которых приходится 70% всех международных перевозок в стране. На общем фоне «Olalina Trans» считается структурой небольшой, но крепкой. Она владеет автопарком из семи многотонных грузовиков (каждый вместимостью в 20 тонн) и ориентирована на доставку грузов в страны ЕС.

По словам владельца компании Штефана Захария, попасть на европейский логистический рынок непросто. Евросоюз выдвигает единые требования для всех игроков — и своих, и чужих. Так, к примеру, все грузоперевозчики должны иметь автомобили, соответствующие экологическому стандарту Евросоюза, которые обеспечивают спутниковый контроль за передвижением груза и гарантируют качество его доставки. Погрешность может составлять 2%, не более того.

«Без внешнего финансирования мы не смогли бы вписаться в эти параметры», — отметил г-н Захария. — Нужно обновлять автопарк за счет техники нового поколения — более дорогой, но и более эффективной. Старые машины требуют больше затрат на обслуживание, есть постоянные риски поломок в дороге. Наш опыт показал, что на транспорте категории «б/у» потери составляют 1 тыс. евро в месяц. Т.е. на эксплуатации семи подержанных грузовиков мы теряли около 70 тыс. евро в год. Во-вторых, старый автопарк всегда отпугивает серьезных заказчиков. Несмотря на то, что наши машины и грузы страхуются, а нормативы работы мониторятся 24 часа в сутки, для клиента основное значение имеет со-



Штефан Захария,
владелец «Centru Olalina
Trans»

стояние техники. Он никогда не доверит груз стоимостью в 100-150 тыс. евро фирме с изношенным транспортом».

В итоге было принято решение взять кредит на обновление автопарка в «Moldova Agroindbank» (МАИБ). С этим банком «Olalina Trans» работает с первого дня основания компании — с 2010 года.

«О возможностях кредитной линии EU4Business-EBRD Credit Line мы узнали от специалиста банковского филиала МАИБ, в котором обслуживается компания. Эта программа нам подошла идеально: кредит включает грантовый компонент в размере 10% (финансируемый Евросоюзом) от суммы кредитного договора, т.е. в итоге, он получается бесплатным. Деньги целевые, бенефициар должен документально подтвердить как покупку оборудования, так и факт его использования непосредственно самой компанией. Первый кредит EU4Business-EBRD Credit Line на 80 тыс. евро мы получили в прошлом году, а второй, на сумму в 100 тыс. евро — в августе с.г. За счет этого смогли купить голландское оборудование и немецкий автомобиль компании «Schmitz», стоимостью в 120 тыс. евро».

Недавно компания подала заявку на привлечение третьего кредита по той же программе. Бизнесмен утверждает, что модернизация всего его автохозяйства неизбежна. Фирме нужно не только привлечь

БАНК И КЛИЕНТ: РАЗВИВАЕМСЯ ВМЕСТЕ!

новых клиентов, но и суметь сохранить старых. Сегодня перевозчик доставляет грузы немецко-швейцарской компании «Steinel Electronics», экспортирует в Европу пчелиный мед от «Regina Naturii», завозит в Молдову картофель «Europlant», доставляет семена подсолнуха «Dacota» и надеется существенно повысить обороты.

«ALCORES-DESIGN»: «СТЕКЛОПАКЕТ» НА ЭКСПОРТ

Кишиневская фабрика «Alcores-Design» вышла на рынок фасадного остекления в 2004 году. Начинала с производства окон, дверей и витрин из алюминиевого профиля, затем перешла на более профессиональное остекление с использованием материалов на базе ПВХ. Работала на больших строительных объектах «Orizont», «Fauri», «Mold-Retail» (сеть «Linella»), «Carmez», «Avicola Orhei», «Romstal», «Tigex» и др.

Четыре года назад компания стала резидентом индустриального парка «Tracom», где открыла новый производственный объект, шоу-рум и офис. Именно тогда инвестор принял решение расти не в производственных объемах, а в качестве.



Олег Рошка,
владелец «Alcores Design»

«Это была основная идея, и мы начали автоматизировать рабочие процессы», — рассказал владелец компании Олег Рошка. — Стали инвестировать в энергоэффективность, в новые технологии, соответствующие стандартам ЕС. Решили проблему кадрового голода: попытались заменить людей машинами. Уменьшив влияние человеческого фактора, мы снизили риски, т.к. большинство ошибок в производстве допускают люди, а не техника. У человека может дрогнуть рука при обработке профиля, а робот подобно исключает. Поэтому при минимальном количестве персонала мы получаем более качественный результат».

Оборотных средств на новое оборудование «Alcores-Design» не хватило, и компания обратилась за кредитным финансированием в МАИБ. С этим

банком производитель работает 17 лет и уже не раз получал от него финансовую поддержку.

«Специалисты банка, в числе прочих вариантов, предложили нам кредит EU4Business-EBRD Credit Line. Его условия оказались подходящими, мало того, мы сразу отказались от первоначальной идеи о покупке подержанного оборудования. По линии EU4Business-EBRD Credit Line банк предоставил кредит на 100 тыс. евро, причем довольно быстро, без каких-либо проволочек. На эти средства была привезена новая техника из Германии и Чехии, однако основное оборудование заказали у турецкого лидера станкостроения «Kaban-Makina». Поскольку у нас с ним давнее сотрудничество, турецкий производитель предоставил эксклюзивную цену. Таким образом, наша фабрика стала первой и единственной в Молдове, кто располагает столь передовой техникой».

Говоря об экспортном потенциале, Олег Рошка уточнил, что ориентир на экспорт стал главной причиной обновления производственных линий.

«Сейчас мы работаем только в Молдове, и в последние лет семь наш оборот постоянно растет: годовые продажи составляют 20 млн леев без учета НДС. Кое-что продаем и на европейский рынок, но речь пока не идет о централизованных поставках. Главная цель — выйти на рынок Франции, Италии, Германии, Испании, поэтому следующие наши инвестиции будут в логистику. Надеемся, что и эти планы реализуются в партнерстве с МАИБ».

УНИКАЛЬНАЯ ПОКУПКА «TERRAMED»

На рынке медуслуг компания «Medpharmconsult» известна тем, что первой в Молдове начала заниматься частной хирургической практикой. Еще в 1998 году на базе Кишиневской ж/д больницы она открыла частное гинекологическое отделение, которое через два года расширило свою хирургическую деятельность. Оно проработало вплоть до 2012 года, когда «Medpharmconsult» открыл многопрофильную клинику «TerraMed» и перенес туда все свои активы.

«Мы всегда развивались на кредитные средства», — сообщил владелец «TerraMed» и один из ее ведущих хирургов Михаил Ивась. — Работали с разными банками, не всегда условия были в нашу пользу, тем не менее мы никогда не боялись внешнего финансирования. Так, первый блок «TerraMed» на ул. Трандафирилор был при-

обретен на заемные средства. Второй корпус на ул. Куза-Водэ мы строили сами, на кредитные ресурсы, предоставленные МАИБ. Сейчас клиника располагает совокупной площадью в 4,5 тыс. кв. м и охватывает большой спектр медицинских услуг. Отделение хирургии — по-прежнему наша гордость. Его техническое оснащение позволяет проводить операции разной сложности, в т.ч. в области травматологии, сосудистой и пластической хирургии, урологии, гинекологии. Инвестиции в инновационную технику постоянные, без этого качественная медицина невозможна».



Михаил Ивась,
«Medpharmconsult»

Так, в нынешнем году клиника приобрела литотриптер — аппарат для дробления камней при мочекаменной болезни. Его стоимость составила 250 тыс. евро, и данные средства были получены в рамках EU4Business-EBRD Credit Line. Кредит включает грантовый компонент в размере 15% (финансируемый Евросоюзом) от суммы кредитного договора.

«В этой отрасли очень дорогое оборудование и инструментарий», — отметил г-н Ивась. — Мы решили направить деньги на технику для лечения почек, т.к. спрос на такие услуги в Молдове огромен. Вплоть до 2020 года на всю республику был один литотриптер советского образца (он находится в РКБ), к которому выстраивалась огромная очередь. За счет нашей инвестиции проблема станет уже не столь острой».

Кстати, с помощью данной программы мы приобрели не только немецкий литотриптер, но и новую технику для подачи наркоза. Общая сумма кредита составила 306 тыс. евро, который был предоставлен уже через две недели. В таких проектах очень важны сроки и они оказались максимально короткими. Мы не первый раз получаем финансирование по линии EU4Business-EBRD Credit Line, поэтому знаем: этот кредитный инструмент работает эффективно».

Ирина МАЦЕНКО