

«БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ»: КАК ВЫХОДИТ ИЗ КРИЗИСА РЕГИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС

Производственный сектор всегда был наиболее уязвимым и особенно — в регионах Молдовы. Дефицит оборотных средств, кадровый голод, сбои в сбытовой цепи на периферии ощущаются острее, что наглядно показал 2020 год: спад оборотов там превысил 35%. В сложных условиях региональный бизнес больше, чем когда-либо, нуждается в финансовой поддержке. Сегодня «ЛП» представляет три наглядные истории о том, как региональные предприниматели выходят из кризиса и сохраняют свое дело.

БАНК И КЛИЕНТ: РАЗВИВАЕМСЯ ВМЕСТЕ!



лопласта (ПВХ). В своем Единецком районе она оказывает услуги по распилу сырья и подготовке деталей для других производителей мебели. Одновременно с этим, занялась сельским хозяйством, выращивая ряд полевых культур - пшеницу, кукурузу, подсолнечник и рапс.

«Чем бы мы ни занимались, всегда полагались на заемные средства, - сообщил владелец «Devotament» Марчел Гырловану. - С момента запуска компания сотрудничает с «Moldova Agroindbank», и первые наши кредиты привлекались под оборотные средства. В торговом деле всегда стоит проблема нехватки денег на закупку товара, мы это ощутили в полной мере. Когда занялись производством,

где зачастую срывается эффект сообщающихся сосудов».

Нынешней весной, когда обороты производственного сектора упали в разы, компания оказалась перед выбором сокращения персонала. Именно в тот сложный период МАИВ объявил об уникальном предложении для малых и средних предприятий — кредите для покрытия фонда заработной платы в условиях кризиса, вызванного Covid-19.

«Скажу честно, мы впервые столкнулись с такой возможностью, - отметил г-н Гырловану. - На начало пандемии свободных средств почти не оставалось: все деньги были вложены в товар, а продажи - заморожены. В той ситуации Moldova Agroindbank предоставил нам кредит для выплаты зарплат на 300 тыс. леев. Деньги были выданы быстро, без залога, с льготным периодом погашения в течение двух месяцев. В итоге, с помощью банка мы вышли из затруднения, смогли сохранить штат из 30 сотрудников, не уволив ни одного человека. Сейчас наш оборот восстановился, и мы практически вернули заемные средства. Такая поддержка дорогого стоит, т. к. бизнес получил кислород в самый критический момент, когда встала дилемма «быть или не быть».

«ЗЕЛЕНЫЙ» ЭКСПОРТ «GRUP TOP AGRO»

Компания «Grup Tot Agro» из Корнешть Унгенского района — солидный экспортер продукции категории «fresh». В сельхозбизнес она вошла пять лет назад, сделав ставку на производство овощей и фруктов. Обрабатывает 80 га собственных угодий в районах Унгень и Орхей, где выращивает яблоки, сливу, лук, капусту. На местном рынке не торгует: весь урожай отправляется в Румынию.

В прошлом году доход от продаж компании составил 30 млн

леев. На этот показатель повлиял тот факт, что данная структура — крупный консолидатор, который также закупает плодоовощную продукцию у других производителей для дальнейшего экспорта.

По словам директора и совладельца компании Штефана Попа, в 2016 году «Grup Top Agro» открыла свое представительство в Румынии. Там концентрируются все поставки, которые распределяются по крупным торговым сетям - «Metro», «Carrefour» и др. Молдавские овощи и фрукты поступают в откалиброванном и упакованном виде, под лейблом «Made in Moldova». Таково требование западных сетей: все товары категории «fresh» должны быть упакованы в ящики из рециклированного пластика. «Grup Top Agro» пока единственный наш поставщик, работающий с подобной тарой.

«Через два года деятельности в аграрном секторе мы столкнулись с острым дефицитом средств, - отметил Штефан Попа. - В 2017 году начались наши кредитные отношения с «Moldova Agroindbank»: мы получили 500 тыс. евро под инвестиционный проект — строительство холодильных помещений. За счет этого смогли построить в Кожушне Стрэшенского района современный склад, вместимостью в 2,5 тыс. тонн. Там же был запущен и сортировочный цех. В 2020 году банк предоставил нам кредитную линию под оборотные средства в 500 тыс. евро. Это дало бизнесу новый импульс, и мы смогли отрегулировать сбои в товарных поставках. В нынешнем году наши объемы экспорта будут на уровне 6 тыс. тонн, что смело можно отнести к совместному партнерскому успеху».

Материал подготовила
Ирина МАЦЕНКО

ЗЕМЛЯ И ВОЛЯ КОМПАНИИ «VITCİM»

Компания «Vitcim» из села Хыртоп Чимишлийского района в своем районе на слуху. Она вошла в сельскохозяйственную нишу в 2008 году, когда юрист-выпускник Виталий Чобану решил начать семейный бизнес. Поначалу обрабатывал 50-70 га арендованных земель, выращивая подсолнечник и зерновые. Парк техники и оборудования создавал на базе машинно-технологической станции (МТС) села Валя-Пержей. Техника начинающему аграрию досталась незавидная, по большей мере — устаревшая или вышедшая из строя. Поэтому уже через три года встал вопрос о модернизации техпарка.

«Мы всегда развивались на заемных средствах, - отметил г-н Чобану. - Со дня основания фирмы работали с КБ «Moldova Agroindbank», в первые годы брали небольшие кредиты в 100-150 тыс. леев на закупку семян и горюче-смазочных материалов. Первый большой кредит привлекли в 2012 году, когда за 500 тыс. леев, предоставленных МАИВ, купили зерноуборочный комбайн «Нива-Эффект». Через два года банк предоставил нам другой кредит: он покрыл 75% от стоимости комбайна в 143 тыс. евро».

Дальше — больше. Предприниматель ежегодно расширял площадь обрабатываемых земель на 200-300 га. Земля, которая ему досталась, была изрядно истощена или долгое время не обрабатывалась. Целые поля заросли деревьями и кустарником, которые приходилось выкорчевывать, что предполагало дополнительные расходы. Также стояла проблема покупки и консолидации земель, однако оборотных средств на это не хватало.

«В 2018 году мы решили расширяться за счет покупки земельных участков в селе Сарацика Ноуэ Леовского района. Свободных денег не было и Moldova Agroindbank нам тогда сильно помог: предоставил большой кредит в 3 млн леев, из которых 1 млн — на инвестиции и 2 млн — на текущие нужды. Через год банк выделил кредитную линию в 4 млн леев под оборотные

средства. Это было очень своевременное и выгодное для нас предложение».

По словам Виталия Чобану, сегодня его фирма обрабатывает 2,4 тыс. га, из которых 500 га находится в собственности «Vitcim». Компания работает в селах Ялпуг, Сарацика Ноуэ, однако больше половины ее владений находятся в селе Хыртоп. По урожайности «Vitcim» входит в число лучших в Чимишлийском районе. Выращивает исключительно полевые культуры - сою, кукурузу, сорго, пшеницу, ячмень, которые продает оптовым трейдерам и переработчикам на внутреннем рынке.

«За последние несколько лет мы направили солидные инвестиции в развитие компании. Так, только в технику было вложено порядка 20 млн леев, и сейчас наш парк состоит из 12 тракторов, комбайнов, сеялок. Построили склады для хранения 6-7 тыс. тонн зерна. Но больше всего мы инвестировали в пахотные земли. С 2016 года было выкорчевано около 1 тыс. га, из которых 400 га - в Леовском районе, где преобладали старые виноградники и фруктовые сады. Сейчас расходы на 1 га составляют 15 тыс. леев, что для молдавского сельхозсектора весьма ощутимо, тем более, учитывая сложный год, связанный с засухой и низкой урожайностью. Однако «Vitcim» защищает надежным партнерством. Недавно мы опять обратились в МАИВ и получили дополнительный кредит в полмиллиона леев. За счет этого нам удастся не только сохранить все наше хозяйство, но и подготовить его к новому сезону».

ДИВЕРСИФИЦИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ «DEVOTAMENT»

Купчинский «Devotament» - хороший пример диверсификации регионального бизнеса. Компания работает с 1999 года, и первое время занималась исключительно торговлей. Импортировала все, на что в то время был спрос — от продуктов питания до пластиковых бочек из Румынии.

С 2006 года из коммерсантов фирма переквалифицировалась в производителя: наладила изготовление корпусной мебели под заказ, а также выпуск окон, дверей и конструкций из метал-



Марчел Гырловану

банк предоставил финансирование уже под инвестиционные проекты. У нас большая кредитная история: за 20 лет мы получили в МАИВ свыше 40 кредитов! Если бы стали выжидать и полагаться только на собственные силы, у нас не было бы такого развития, как сейчас. Сотрудничая с банком, мы выиграли время, быстрее набрали оборот. Это немаловажно в случае диверсифицированного бизнеса,