

Рефинансирование – средство от дорогих кредитов

Небольшим предприятиям, особенно начинающим свой путь в бизнесе, очень сложно получить финансирование под невысокий процент. Но, когда у них уже наработана какая-то кредитная история, бизнесмены мечтают о снижении бремени по выплатам займа еще до окончания контракта. Оказывается, это – не только фантазии. Банк может решить такую проблему. В нашей стране есть положительный пример – в Moldova Agroindbank, где учли трудности в экономике периода пандемии и сделали предложение, от которого невозможно отказаться.

РУКА ПОМОЩИ

Новый инструмент рефинансирования от MAIB очень помог индивидуальному предприятию «Alexandru Chelaru» в нынешних условиях (COVID-19), т.к. период расчетов клиентов фактически увеличился в три раза. И впервые за 25 лет работы оно почувствовало финансовый вакуум – когда товар отгружен, а деньги за него очень сильно опаздывают.

Это малое предприятие производит салфетки для уборки из переработанных материалов, а также из полимеров, вискозы и смешанных материалов под ТМ Fresh&Joy, которые широко представлены на молдавском рынке. Салфетки используются для ухода за различными поверхностями.



«В 1995 г. мы начинали бизнес с импорта из Румынии товаров, аналогичных тем, что производим с 2000 г. В том же году мы зарегистрировали и торговую марку Fresh&Joy, – говорит учредитель и директор Анжела Келару. – Когда нашли сырье и посчитали, что собственное производство позволяет получить товар на 30% дешевле, постепенно отказались от импорта. Сырье привозим из Германии, Словении и Польши от наших партнеров, с которыми познакомились в Кишиневе, на деловом форуме в ТПП, и успешно работаем уже 20 лет. Недавно появился и молдавский поставщик. В нашем ассортименте насчитывается 50 видов салфеток для уборки под ТМ Fresh&Joy. Среди них, например, есть салфетка для полированных поверхностей, для стекла, фаянса и терракота, пола и паркета, стен, промышленного оборудования (она не оставляет следов, но в то же время обладает большой впитываемостью). Отдельная специализированная категория для уборки предназначена для прямого потребления в HoReCa. Используем в производ-

стве быстро разлагаемые материалы (один из видов – из переработанных скатов автомобилей). Поэтому салфетки для уборки – это целая индустрия. Если их правильно подобрать, то не нужно использовать моющие и чистящие средства. Только салфетка и вода – экономно и экологично».

Качество продукции подтверждено многочисленными наградами, в их числе – Гран-при «Золотой Меркурий» (2007–2018 гг.), на конкурсе «Марка года» (2008–2010 гг.). В последние годы объем производства стабилизировался на определенном уровне, но в первые месяцы пандемии сократился на 30%. По мнению руководителя предприятия, им повезло с группой товаров, т.к. чистота нужна всегда. Единствен-

ная проблема – на место клиентов в HoReCa (ее доля была 40%), которые закрылись, пришлось искать новых, что значительно сложнее в этот период. Но удалось войти в качестве поставщика в новую сеть супермаркетов. Это позволило компенсировать порядка 20% потерь в HoReCa.

Основная сложность в деятельности предприятия – в постоянном пополнении оборотных средств. Когда начинаются по-

БАНК И КЛИЕНТ: РАЗВИВАЕМСЯ ВМЕСТЕ!

ставки товара в новую сеть, необходимо обеспечить минимальный товарный кредит для комплектации полок, т.е. определенная сумма денег остается постоянно замороженной. А оплата за проданный товар поступит, например, через 60 дней. Это значит, что довольно значительные деньги требуются изъять из оборота. Тогда приходится брать кредит в банке.

«В августе мы получили от Moldova Agroindbank кредит Refinanțare на два года на хороших условиях, – полагает Анжела Келару. – У нас были кредиты под 11%, их рефинансировали под 8,76% – это существенная разница. Кредит обеспечен залогом, которым пользовались ранее. К тому же у нас за 20 лет сотрудничества с MAIB сложилась хорошая кредитная история. То, что банк предложил нам перекрыть более дорогие займы, в нынешних условиях можно сравнить с протянутой рукой помощи. Помимо этого, нам выделили дополнительные средства на развитие. Хотелось бы отметить, что в филиале Chişinău-Vuiucani, где мы обслуживаемся, работают очень компетентные специалисты. Помимо общих хороших условий банка, человеческий фактор многое решает».

В ближайшие планы г-жи Келару входит решение трех задач – наладить импорт сырья из Китая, начать экспорт в Румынию в сети супермаркетов и ввести онлайн-торговлю, причем не только по Молдове. Для этого, конечно, нужно иметь больше денег в обороте. Груз из Китая находится в пути 45 дней (морем), и минимальная сумма заказа достаточно большая, но там сырье намного дешевле. Решив эту задачу, можно будет перейти ко второй, т.к. экспорт в Румынию, где уже есть партнеры, предполагает увеличение объема производства минимум в два раза. Чтобы выйти на этот уровень, ИП «Alexandru Chelaru» необходимо два месяца. Путь в онлайн-торговлю начался с проекта totul.online, который открыл MAIB для поддержки своих клиентов. Товары Fresh&Joy скоро уже будут представлены на этой платформе.

ПО ЕВРОПЕЙСКОЙ МОДЕЛИ

Супруги Елена и Вячеслав Туврила, поженившись, мечтали о собственной молочной ферме, хотя она работала медсестрой, а он – полицейским.

КРЕДИТЫ ДЛЯ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ В MOLDOVA AGROINDBANK

Бенефициары – предприниматели (ООО, ИП, КХ), включая плательщиков НДС, патентообладатели, предприниматели – физические лица (авторизированная/лицензированная профессиональная деятельность), если есть положительная кредитная история и выплатили не менее 6 взносов из кредита.

Цель – рефинансирование микрозаймов и микрокредитов в других финансовых учреждениях – организациях по микрофинансированию, лизинговых компаниях, ссудо-сберегательных ассоциациях, коммерческих банках.

Сумма – до 1 млн леев – бенефициарам, которые представляют финансовую отчетность; до 500 тыс. леев – бенефициарам, не представившим финансовой отчетности.

Преимущества – процентная ставка – 8,76% в леях; без комиссии за рассмотрение заявки и выдачи кредита; упрощенный пакет документов; без залога; бизнес-карта с открытым овердрафтом.



Деньги на открытие бизнеса заработали в Италии. Вернувшись домой, купили землю в с. Гиличень Теленештского района и в 2017 г. зарегистрировали крестьянское хозяйство «Tuvrila Veaceslav».

«Мы не знали, как пойдет бизнес в Молдове, и для начала купили только две коровы, – рассказывает Елена. – Хотели их привезти из Европы, к тому же в то время был хороший проект для поддержки молодых предпринимателей с грантом в размере 40%. Но мы от задумки отказались, потому что все нам советовали выбирать из местных коров, т.к. молдавские породы адаптированы к нашим условиям, а зарубежные капризны в уходе. И мы не стали рисковать такими инвестициями, ведь одна корова в Нидерландах стоит 2 тыс. евро. В Молдове – намного дешевле. Считаю, что дело не в породе. Животных нужно хорошо кормить и работать с нутрицистом, который дает рекомендации о том, что необходимо включить в рацион. И у наших коров нет проблем со здоровьем».

Больше всего новые фермеры боялись не отсутствия опыта, а потери своих инвестиций, поскольку молдавский рынок молока маленький. Первое время они сами перерабатывали молоко, делали творог и брынзу и поставляли их в пекарню для выпечки. Постепенно появлялась уверенность в своих силах, а с ней росло число буренок – до семи, потом до десяти и т.д. В настоящее время стадо насчитывает 50 голов.

Территория фермы составляет почти 2 га. На ней построен большой ангар, артезианская скважина и электроподстанция. Коровы свободно гуляют по огороженной территории, где установлены поилки. Пастбища для них нет. Однако у хозяйства есть свои поля, где выращивают люцерну.

«Когда нужно было купить трактор и культиваторы, мы об-

ратились за кредитом в Moldova Agroindbank, где был открыт счет, – продолжает собеседница. – Но поскольку у нашего предприятия еще не было кредитной истории и долгой отчетности, мы получили кредит из другой организации. Однако в MAIB заметили, что мы сдаем отчеты с ростом доходов, и в июне этого года предложили выкупить наш кредит и предоставить финансирование на более выгодных условиях. Мы согласились, ведь тот кредит был по 16%, а новые (на три и два года) – по 8,76%. Это очень важно, т.к. из-за засухи и жары коровы дают молока на 30% меньше, чем мы ожидали. Соответственно, и доходов меньше. Собранное молоко сдаем на Сорокский сыродельный завод, самостоятельно пока не перерабатываем, потому что хозяйство еще не встало на ноги для таких инвестиций. В первую очередь необходимо быть готовым к тому, что климат становится засушливее. Мы хотим на 3 га земли установить ирригацию. Для этого мы планируем брать кредит в MAIB, и таким образом будет решена проблема с кормами».

Елена и Вячеслав побывали на фермах в Голландии и во Франции и хотя обустроить хозяйство по европейской модели, где на территории фермы есть и цех переработки молока. Однако они считают, что нет смысла открывать такой цех, инвестировав в оборудование и сертификацию, когда в наличии только 50 коров. Чтобы производство стало рентабельным, нужно иметь хотя бы 200 голов. Можно было бы собрать молоко у других фермеров, но в селе почти нет коров. Поэтому придется рассчитывать только на свои силы. Когда станет возможным, здесь будет налажено производство сыров и бутылированного обезжиренного молока.

Ангелина ТАРАН

