

# Время — деньги: ВОЗМОЖНОСТИ бизнес карты

**В бизнесе самая значимая часть — операционная деятельность компании. Но часто она же и самая рутинная, включающая в себя кропотливый процесс оформления и осуществления платежных операций, а также контроля ежедневного обращения денежных средств. Многочисленные платежи отбирают много времени и сил, тормозя рабочий график. Чтобы облегчить и ускорить операционную деятельность компаний, КБ «Moldova Agroindbank» (MAIB) создал особый инструмент для предпринимателей — бизнес карту с онлайн доступом и максимально упрощающую денежные операции, в т. ч. при работе с наличностью. О том, как это работает, «ЛП» рассказали сами предприниматели.**

## КРЕАТИВНЫЙ ПОДХОД «SILVIA VOMBONICI»

Молдавский бренд «Vombonici» хорошо известен в Молдове. Это крепкий семейный бизнес дизайнера Сильвии Лазу, которая в 2004 году открыла швейное предприятие в родном селе Садаклия Бессарабского района. Дело начинали с семи швейных машин и нескольких работников-портных. В качестве основного направления выбрали самую проблемную нишу - одежду для детей младшего возраста (1-3 года). В то время этот сегмент заполнял дешевый импорт, который обеспечивал потребности как минимум на 40 тыс. детей, рождавшихся в Молдове ежегодно. Качественная одежда для новорожденных была доступна немногим, и поставлялась исключительно под дорогими западными марками.

Сегодня на фабрике работают 130 человек, из которых две трети — местные жители. При поддержке Проекта конкурентоспособности в Молдове она получила международную сертификацию по стандартам ISO, которые дают «Vombonici» дополнительные возможности для экспорта. Компания скрупулезно относится к своей продуктовой линейке: ежегодно предприятие выпускает четыре детские коллекции в год — по одной в каждом сезоне.

По словам коммерческого директора Виталие Лазу, производитель организовал и свою сбытовую сеть. Поначалу продажи осуществлялись через торговую платформу «Din Inima», представляющую порядка 20 молдавских брендов. Но после того, как проект заморозили, «Vombonici» сделала ставку на собственную фирменную торговлю. Сейчас у компании десять своих магазинов, расположенных в Кишиневе, Бэлць, Чимишлии и Комрате. Помимо этого, в прошлом году был запущен интернет-магазин с доставкой по всей республике. Продажи существенные: в 2019 году оборот «Silvia Vombonici» составил 27 млн леев, в 2020 году он был на уровне 25 млн.

«Мы особое внимание уделяем качеству, направляя серьезные инвестиции в оборудование и сырье, - отмечает Виталие Лазу. Наша фабрика никогда не работала на давальческом сырье, также мы ничего не закупает из складских стоков: все производится по нашим заказам. При этом 95%

тканей и фурнитуры заказаны предварительно, минимум за 6 месяцев у ведущих западных текстильщиков. Т. е. операционная деятельность у нас насыщена, достаточно разнообразна, и получив от «Moldova Agroindbank» бизнес карту, мы значительно упростили данный процесс. Это удобный способ расчетов, с помощью которого мы оплачиваем все текущие счета — за товар, поставку сырья, оказанные предприятию услуги. Любой денежный трансфер осуществляется быстро посредством одного лишь банковского терминала в точке продаж, включая возможность использовать ее и в онлайн покупках.

«Vombonici» сотрудничает, в основном, с итальянскими и турецкими поставщиками тканей. Поэтому для нее важен тот факт, что бизнес карты от MAIB могут работать не только с молдавской валютой, но и с евро и американским долларом.

«Производителям, для которых время — это всегда большие деньги, такой платежный инструмент буквально развязывает руки - считает г-н Лазу. Для делового человека нет ничего хуже потери времени в очередях, где бы они ни были — в финансовом секторе, в HoReCa, на заправке АЗС и т. д. С бизнес картой мы застрахованы от напрасной траты сил: платежи проводятся моментально, включая и те, что совершаются в зарубежных командировках».

## КАК «DEVIAN PLUS» ДЕРЖИТ МАРКУ

В самый разгар кризиса из-за пандемии на рынок детского ри-

## БАНК И КЛИЕНТ: РАЗВИВАЕМСЯ ВМЕСТЕ!



тейла вышла фирма «Devian Plus». Проект запустила красивая — магазин обуви «Pariuki» для детей и подростков. Он занял свое место в торговом центре «Baby Hall» и выжил, несмотря на превратности локдауна.

Как рассказала собственник «Devian Plus» Анна Богдан, компания заняла нишу качественной ортопедической обуви, которая до сих пор остается почти свободной.

«Молдавский обувной рынок заполнен низкопробным товаром, за который никто не несет особой ответственности. Хороших брендов, таких как «Geox», «Primigi», «Chicco», в Кишиневе крайне мало, поэтому мы вошли именно в такой сегмент. Сделали ставку на известных мировых производителей, которые сотрудничают с Европейской ассоциацией педиатрии — французский «Kickers», хорватский «Froddo», испанский «Pablosky» и др. К примеру, «Pablosky» считается образцовым брендом для всей детской обувной промышленности. Мы консультируем покупателей, особенно молодых родителей, у которых нет опыта и знаний в том, какой должна быть обувь и почему это важно для подрастающего организма. Т. е. наш магазин не просто продает, а продвигает идею грамотно подобранной обуви».

«Devian Plus» работает напрямую с производителями, при этом у нее есть эксклюзив на все поставки. Это большая ответственность, учитывая дебютную экс-

пансию брендов на молдавский рынок.

«В нашем бизнесе движение денег — процесс постоянный, - отметила г-жа Богдан. - Поэтому, когда узнали о наличии у «Moldova Agroindbank» карты бизнес, мы заинтересовались. На практике эта карта оказалась быстрым вариантом пополнения банковского счета без очередей и волокиты. Все предельно просто: в любом банке MAIB или посредством интернет-банкинга можно положить деньги, решив проблему платежей за считанные минуты. При этом данная услуга действует круглосуточно: доступ к счетам осуществляется независимо от времени и в любой точке мира. Для тех, кто занимается розничной торговлей, это крайне важно, поскольку наши торговые партнеры живут в разных часовых поясах. Поэтому мы очень довольны, что «Moldova Agroindbank» предоставил бизнесу такую возможность».

## ХОЛОДНЫЙ РАСЧЕТ «AUTEHTON GRUP»

Инжиниринговая компания «Autehton Grup» работает на рынке промышленного холода порядка 8 лет. Специализируется на комплексе услуг по проектированию и монтажу холодильных систем в агропромышленных и перерабатывающих отраслях, а также в сфере логистики и HoReCa.

В холодильном секторе компания известна, как независимый подрядчик. Соблюдает соотношение «цена-качество» не только на момент инвестиций заказчика, но и на протяжении всего периода эксплуатации холодильной инфраструктуры. Именно поэтому «Autehton Grup» обслуживает клиентов без продвижения конкретного бренда или производителя.

Проекты большие, объемные. В год компания заключает до 20 контрактов на установку холодильного оборудования разных направлений: заморозки, охлаждения, хранения, в т. ч. и «под ключ». В ее послужном списке - такая солидная клиентура, как «Salamer Com», «Eurofarmaco», «Premiertrans», «Nisvinex», «Agroconst-Prim», «Burlacu Fruct». Обороты тоже внушительные: в докризисном 2019 году доход с

продаж составил 33 млн леев.

«Три года назад я был в командировке, и увидел у моих зарубежных коллег дебетовую банковскую бизнес-карту, - рассказал владелец компании Серджиу Калдарь. - По возвращению домой стал интересоваться и выяснил, что подобную услугу предоставляет «Moldova Agroindbank». Не долго раздумывая, оформил в MAIB несколько бизнес карт на компанию, что впоследствии в разы сократило потери на проведении платежей. Раньше этот операционный процесс был долгим и нудным: нужно было взять платежку, оплатить ее, предоставить поставщику по факту, и лишь затем получить свой товар. С бизнес



Серджиу Калдарь

картой таких издержек нет: товар можно оплатить за пару минут, и тут же запускается сама поставка».

Предприниматель отметил, что бизнес-карта — это еще и хороший инструмент контроля расходов работников, в т. ч. и в командировках. Пополнение карточного счета осуществляется лишь по перечислению, а выписка со счета позволяет сверить расходы и упрощает составление отчетности.

«У данной карты есть возможность овердрафта, что тоже немаловажно в период нехватки собственных ресурсов. Хотя наша компания этим не лимитирована: в MAIB у нас есть лизинговые и зарплатные проекты, а также заемные средства. Мы давно уверены в своем финансовом партнере, при поддержке которого сохраняем не только деньги, но и время на их обслуживание».

