

# В ЧИСТОТЕ, ДА ПРИ КРЕДИТЕ

■ Как производитель санитарно-гигиенической продукции успешно развивается по правилам сетей

СЕРГЕЙ ЛЕБЕДЕВ  
SLEBEDEV@MBGAZETA.RU

Туалетная бумага – далеко не самая ценная из бумаг на рынке: и маржинальность, на первый взгляд, невысокая, и сегмент довольно узкий. Специфический, прямо скажем, сегмент. Да и вообще это кажется несерьезно. «Нам все так и говорили: не модно! Не интересно! И вообще – вы не туда пошли, – вспоминает генеральный директор ООО «Столичная бумага» Василий Кабанов. – А мы и правда не туда пошли: сразу стали двигаться против течения – против рынка: пока все работали на массового потребителя, мы сосредоточились на сетевом ритейле». Итог? Сегодня его предприятие – один из крупнейших производителей бумажной продукции для бытовых и профессиональных нужд в московском регионе, а среди его стратегических партнеров – ведущие федеральные сети, клининговые

компании и автосалоны. Плюс выпускает собственный бренд «Jasmin».

В бумажный бизнес предприниматель Кабанов пришел в 2007 году – его партнеры тогда торговали туалетными рулонами оптом и в розницу. Василий взялся за дело основательно: изучил в подробностях конъюнктуру индустрии, придя к выводу – простой перепродажей здесь не заработать. Что делать? Самому делать, точнее, производить бумагу. Василий сотоварищи в 2009-м купили в Китае станок, арендовали в Подмоскovie площадку в 200 «квадратов» и... Дело оказалось выгодным: в скором времени молодому предприятию удалось выиграть тендер на поставку своей бумаги в METRO. Далее последовали контракты и с другими крупными ритейлерами – федеральными ритейлерами – X5 Retail Group, Billa...

«Поначалу работать с сетями было тяжело, но нигде на рынке нет такой дисципли-

#### УСЛОВИЯ ПОРУЧИТЕЛЬСТВА

- › до 70% требуемого финансирования,
- › не более 100 млн руб, ставка поручительства
- › от 0,5% годовых

#### СХЕМА РАБОТЫ ФОНДА:

**1** Предприниматель самостоятельно обращается к любому кредитор-партнеру Фонда и подает документы, согласно требованиям кредитора. Список партнеров обновляется на сайте Фонда.

**2** Кредитор выносит решение о готовности финансировать предпринимателя под поручительство Фонда, кредитор с согласия предпринимателя подает заявку на получение поручительства в Фонд.

**3** Фонд рассматривает заявку в срок от 3 рабочих дней. В случае принятия положительного решения Фонд, кредитор и предприниматель подписывают 3-х сторонний договор поручительства, после чего предприниматель получает финансирование.



**КРЕДИТ ДОВЕРИЯ.** Свой авторитет на рынке компания Василия Кабанова заработала благодаря работе с сетевым ритейлом. Фото Юрий Гушан.

ны, – рассказывает Василий Кабанов. – И благодаря этому сотрудничеству мы заработали серьезный авторитет – видя наших партнеров, к нам стали иначе относиться банки, предлагая нам удобные финансовые инструменты: по факторингу, инвестиционным и залоговым кредитам». Компания успела воспользоваться кредитом, приобретя в Турции оборудование по выпуску санитарно-гигиенической продукции, существенно расширив ассортимент и нарастив продажи.

Но в 2015-м банковский сектор основательно «перетряхнуло». Это сказалось бизнесе – одним не хватало оборотных средств, другим – средств на развитие, а кредиты под огромные проценты брали единицы. «Нам пришлось вложить свои сбережения, – вспоминает

Василий, – но зато мы не сократили ни одного сотрудника – на тот момент у нас работали 60 человек». Мало того, компания оптимизировала логистику: «Сети серьезно относятся к выполнению графика поставок», – поясняет руководитель. Со временем наладились и взаимоотношения с банками – «Столичная бумага» вернулась к давнему партнеру ЮниКредит Банку, решив взять кредит на покупку новой линии. Финансисты посоветовали обратиться в Московский гарантийный фонд – так, подчитали они, обойдется в 2,5 раза дешевле. «Фонд быстро подтвердил заявку – на согласование ушло меньше месяца. И осенью 2018-го мы получили оборудование», – рассказывает Кабанов. И компания уже разработала линейку «Jasmin-Professional».

#### ПАРТНЕРЫ ФОНДА:

- › более 70-ти банков,
- › Московский фонд поддержки промышленности и предпринимательства,
- › Фонд развития промышленности, Корпорация МСП

## Шоколадные деньги

■ «Монетный двор» расширяет ассортимент благодаря кредитам

«Все началось с идеи выпускать шоколад с логотипом клиента – 15 лет назад никто этим не занимался, – вспоминает собственник и генеральный директор ООО «Монетный двор универс» Арам Согомонян. – Мы арендовали площадь в 200 кв. метров и наладили выпуск шоколадных монет – свое название компания получила именно благодаря этим изделиям». С тех пор ее производственная пло-

щадка в Зеленограде увеличилась до шести тысяч «квадратов», а ее ассортимент вырос до 200 наименований. Сегодня «Монетный двор» – лидер российского рынка фигурного шоколада: здесь ежедневно производится около 10 тонн продукции. «Спрос на наши изделия растет и ежегодно обороты компании увеличиваются на 200–250 процентов», – отмечает гендиректор. Такой



рост требует и финансовых вложений – на развитие новых линеек продукции, выход на новые рынки и постоянную модернизацию производства. Так, в прошлом году здесь решили запустить цех пряничных батончиков, заказав в Италии для него линию. Но оборудования для закупа компании не хватило и руководство обратилось в Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы – тот предоставил поручительство для получения кредита в банке. С Фондом «Монетный двор» сотрудничает пять лет, всегда получая положительный ответ. «Сегодня заниматься бизнесом без кредитования нереально», – говорит Арам Согомонян.