

Район Басарабьяска: в поиске новых путей



Самый маленький район Молдовы долгие годы развивался и процветал, благодаря железнодорожным путям – в Бессарабке, как всегда называли этот населенный пункт, был крупнейший железнодорожный узел на юге страны. Помимо довольно интенсивного движения пассажиров и грузов через саму станцию, здесь были локомотивное и вагонное депо, другие инфраструктурные объекты – всего 11 предприятий. В лучшие годы на станции работало порядка 10 тыс. человек. И город, а заодно и район, действительно процветали – за покупками на местный рынок съезжались со всего юга Молдовы и приграничных сел Украины.

КАК ВОССОЗДАТЬ УТЕРЯННОЕ

Председатель района Басарабьяска Петр Пушкарь – один из самых молодых руководителей такого уровня в Молдове. Районный Совет он возглавил в 28 лет. При этом он очень хорошо знает, что составляло основу экономического потенциала района в советские годы. И уверен, что многие из тех производств и сегодня могли бы составлять гордость не только района, но и всей республики.

– К сожалению, на данном этапе бюджет района более, чем на 90%, зависит от трансфертов из госбюджета, – говорит глава районной администрации. – Хотя предприятия железной дороги сократили обороты и там сегодня работают не более 2 тыс. человек, все равно они остаются среди крупнейших хозяйствующих субъектов района. Но налоги от их деятельности идут в центральную казну, а не в местный бюджет. Так же, как от таможи, магазинов Orange, Linella и других крупных компаний с офисами в Кишиневе. Считаю, что это в корне неправильно. Если мы хотим развивать регионы, должны пересмотреть систему распределения налогов. В Белоруссии, например, все отчисления от деятельности расположенных в районах предприятий и учреждений остаются на местах. А у нас вот решили инициировать налоговую реформу, абсолютно не учитывая интересы регионов. Тем временем, она довольно существенно ударит по местным бюджетам – эксперты подсчитали, что доходы упадут минимум на 6%. Возможно, их опять покроют через трансферты. Но вряд ли такой подход стимулирует инициативу на местах и способствует финансовой децентрализации.

Петр Пушкарь с горечью перечисляет промышленные предприятия, которые в советские времена действовали на территории района – кирпичный завод, промкомбинат, филиал завода «Мезон» по производству микросхем, сырзавод, несколько винодельческих предприятий и птицефабрик, заготовительно-сбытовое предприятие. Большинство



из них сегодня или законсервированы, или территория и здания используются уже в других целях. Глава района убежден, что многое из этого можно было сохранить или репродуцировать, но местное руководство раньше не предприняло никаких усилий для этого.

– Недавно к нам впервые приехал посол ЕС в Молдове Петер Михалко, и сам был удивлен, что в районе практически нет проектов, финансируемых Евросоюзом, – говорит Петр Пушкарь. – Сейчас только инициировали проект повышения энергоэффективности лица им. Матее Басараб при финансовой поддержке ЕС. Мы готовы сотрудничать со всеми партнерами, искать инвестиции, развивать экономику и социальную сферу. Идей и инициатив много, но нужно время, чтобы все заработало. Нужно финансирование для ремонта дорог, замены системы водоснабжения в городе, потому что сети устарели. Мы должны не мешать бизнесу развиваться, чтобы они открывали рабочие места. А с другой стороны – улучшать инфраструктуру, качество жизни, чтобы вернуть людей в родные дома. Проблема в том, что если даже сегодня найдутся инвесторы и захотят восстановить какие-то предприятия, то людей найти трудно – все разъехались по разным странам на заработки.

Глава района не отрицает, что динамика развития каждого региона во многом зависит от местных властей. Но специфика сегодняшней Молдовы в том, что управленческий потенциал руководителей районов и населенных пунктов во многом зависит от

политической принадлежности. «Это в корне неправильно, – говорит Петр Пушкарь. – Я бы предложил пересмотреть статус председателя района, подчинить его напрямую правительству и сделать должность назначаемой. При этом упразднить представительство Госканцелярии, сократить штаты, подчинить все службы напрямую руководителю района, законодательно четко определить круг его полномочий и ответственности. А так сегодня даже примары сел могут игнорировать районное руководство – они от других партий. Нужно сделать так, чтобы местная власть занималась решением проблем конкретных территорий и населенных пунктов и никак не была зависима от партийной принадлежности или политических предпочтений».

«ПОСЛЕДНИЙ ИЗ МОГИКАН»

Винодельческое предприятие «Basavin & Co» – не только безусловный флагман предпринимательства района Басарабьяска и один из крупнейших экспортеров, но и своего рода «последний из могикан», если говорить о судьбе крупных предприятий советского периода. Винзавод в Романовке, который позже стал Бессарабкой, появился в 1939 году и несколько раз подвергался реконструкции. Самая значительная произошла в 1985 году, когда



в рамках кампании борьбы за трезвость предприятие хотели перевести на производство сока. Тогда вместо железобетонных емкостей впервые появились биметаллические.

Но самые трудные времена пришлось на начало 90-х годов, когда после обретения Молдовой независимости были разорваны многолетние каналы поставок, завод был акционирован. От судьбы многих других предприятий, канувших в Лету после приватизации, многолетнюю гордость многих виноделов спасла семья Драгневых, которая постепенно выкупила акции и стала владельцем завода.

Партнеры редакции газеты
«Экономическое обозрение «Логос-пресс»
в реализации проекта «ЭКОНОМИКА РЕГИОНОВ»:



Генеральный партнер

Региональный партнер

Техническая поддержка проекта

– Сегодня у нас 850 га виноградников, вырабатываем всю линейку вин – белые, красные, сухие, десертные и т.д. Каждый год вкладываем в обновление оборудования, закладку новых виноградников, продвижение товара и т.д., – рассказывает генеральный директор «Basavin & Co» Вячеслав Драгнев. – Без постоянного инвестирования не выдержат конкуренцию. В свое время основным рынком сбыта для нас была Россия, в результате эмбарго 2006 года мы там потеряли \$1,3 млн, а все виноделие Молдовы – около \$700 млн. Для нас это стало хорошим уроком. Сейчас наши вина экспортируются в десятки стран. Кроме традиционных рынков стран Европы, это США, Китай и даже Конго. В Китае у нас четыре партнера, в этом году планируем довести объем поставок до 500 тыс. бутылок. США становятся стратегическим партнером, там наши вина хорошо продаются. Прочные позиции на рынках стран Прибалтики. В России – сложный рынок. Сейчас поставки сдерживают введенные в 2014 г. пошлины. Но даже если их отменят (о чем идут разговоры), полного возврата туда не будет. Экономически с Россией выгодно работать, но и риски высокие.

Семья Драгневых диверсифицировала не только рынок сбыта продукции, но и бизнес. Группа «Basavin & Co» объединяет завод первичного виноделия «Basarabia Lwin Invest», через который осуществляется также управление инвестициями и финансами, завод по розливу «Doina» S.A. и крестьянское хозяйство «Dragnev Dumitru Afanasie», олицетворяющее связь поколений – в его названии отражены имена отца и внука гендиректора головной компании. Кроме винодельческих предприятий и виноградников, семья обрабатывает 300 га полевых культур. Вся земля в их собственности, в сезон на всех предприятиях работает до 110 жителей окрестных сел.

– Мы постоянно стремимся к развитию, обновлению ассортимента выпускаемой продукции и повышению ее качества, – говорит Вячеслав Драгнев. Очень помогли кредиты через проект Filiera Vinului, мы больше всех в стране получили финансирование – на закладку новых плантаций, закупку оборудования, внедрение новых технологий. Через проект USAID привлекли консультантов из Австрии, Италии и других стран для повышения качества вин и их продвижения. Очень полезную работу проводит На-



циональное бюро винограда и вина – благодаря ее усилиям мы присутствуем на международных рынках, как винодельческая страна с единым брендом. Наше предприятие пока не входит в туристические винные маршруты, но мы постоянно принимаем туристов – до 500 человек в год. У нас есть дегустационный зал на 25 человек, другая инфраструктура для приема гостей. Но мы планируем построить гостиницу с бассейном, с залом для дегустаций на 100 человек и т.д.

В «Basavin» уже начали создавать «легенду» для привлечения туристов, но основанную на фактах и «вещественных доказательствах». Во время войны недалеко от предприятия был разгромлен эшелон с немцами. При проведении раскопок нашли медальоны погибших, восстановили имена. На территории завода соорудили небольшой постамент с фамилиями немецких солдат. Сейчас из Германии ежегодно приезжают автобусы с родственниками погибших, которые очень благодарны за столь трепетное отношение к памяти погибших. В здании предприятия возле дегустационного здания привлекает внимание еще один любопытный экспонат – один из прототипов знаменитой марки BMW, на которой разъезжал по окрестным дорогам основатель винзавода. Ее в свое время нашли и выкупили. Машина, кстати, и сегодня на ходу.

В ОДИНОЧКУ НЕ ВЫЖИТЬ

Сельскохозяйственное производство района, естественно, не ограничивается бизнесом семьи Драгневых. Здесь только крестьянских хозяйств зарегистрировано около 1000, есть также индивидуальные предприятия, АО, ООО, кооперативы и другие организационно-правовые формы. Только вот работали они до сих пор все в одиночку, сами по себе. Потому послеуборочная инфраструктура в районе не сильно развита – здесь до сих пор нет ни одного холодильника, сортировочных линий и т.д.

Недавно в районе была создана Ассоциация сельхозпроизводителей, предприни-



маются усилия по внедрению новых технологий, созданию условий для долгосрочного хранения и предпродажной переработки продукции.

Руководитель крестьянского хозяйства «Pan-Terra» Илья Панов лучше других осознает необходимость консолидации фермерских сил и создания необходимой послеуборочной инфраструктуры. У него 80 га садов и 70 га полевых культур. Сады все молодые – по 30 га ореха и яблок, 20 га миндаля. Закладывал плантации вместе с сыновьями – Эдуардом и Ионом, – с расчетом на перспективу. А сегодня оба они в дальних краях – один трудится в таможенной системе Канады, другой занимается грузоперевозками в США. И оба, судя по всему, вряд ли уже вернутся в Молдову.

– Начинать все мы с надеждой, что всей семьей будем развивать собственный бизнес, – делится предприниматель. – Вкладывали в закладку садов в том числе заработанные за рубежом деньги, воспользовались программой PARE 1+1. Получили субвенции (кстати, без всяких проблем и «откатов»), с помощью программы MAC-P закупили оборудование. Сады у нас интенсивные, все работы механизированные. Я даже изготовил агрегат собственной конструкции для эффективной обработки. А вот с продажей продукции проблема. В прошлом году хорошие цены были при сдаче яблок на сок, в этом – пока проблема. Сейчас, например, ранние яблоки пропадают на деревьях. Консервные заводы еще их не принимают, на внутреннем рынке много не продашь. А на экспорт – нет у нас на юге ни холодильников в достаточном количестве, ни устоявшихся связей с покупателями. Со сбытом миндаля тоже проблемы, хотя приходили многие, в том числе из Турции, интересовались. Но до конкретики не доходит. Потому и решили объединиться с другими производителями – так легче решать проблемы.

За пять последних лет Илья Панов с сыновьями инвестировали в собственный бизнес более 2 млн леев. Выручка за прошлый год была около 1 млн леев. С одной стороны, глава семейства с гордостью показывает свои угодья, хороший урожай на деревьях, рассказывает о планах и идеях. С другой, не без горечи устало произносит: «В период уборки с рабочей силой проблемы. Уезжают люди».

С большим оптимизмом относится к текущей действительности Герой Социалистического труда, полный кавалер Ордена Славы Анатолий Кара, возглавляющий SRL «Tanita-Agro» из с. Исерлия. Предприятие было создано в 1999 году на базе бывшего совхоза, сейчас обрабатывает 950 га полевых культур. В этом году уже отправили на экспорт 1,5 тыс т пшеницы, 500 т ячменя и 600 т подсолнечника урожая прошлого года. «Техника есть, постоянно обновляем парк, хотим еще гектаров 300 земли прикупить или взять в аренду, – рассказывает Анатолий Петрович. – Сами мы экспортом не занимаемся, работаем с зернотрейдерами. Так удобнее. Каждый должен заниматься своим делом. Мы об этом и в рамках созданной Ассоциации сельхозпроизводителей района говорим. Заставим их работать, помогать фермерам. Нужна информация, партнеры, обмен опытом».

Заслуженный труженик



села, депутат двух созывов парламента Молдовы Анатолий Кара не скрывает своего недовольства излишней политизированностью всех сфер жизни страны. «Страну мы накормим, в этом не сомневайтесь. Но порядок надо наводить», – говорит он.

Молодой предприниматель Иван Терпан из этого же села создал одноименное крестьянское хозяйство и занялся выращиванием столового винограда. Пока у него 6 га плантаций занято под кишмиш (виноград без косточек), 7 га – сортом Кодрянка и еще два – Презентабель. Все они созревают в разные сроки, что позволяет проводить уборку планомерно и эффективно использовать рабочую силу. Урожай в свежем виде отправляется в Белоруссию и Россию.

– Но в этом году у нас формажор, ягоды созрели раньше обычного, – рассказывает Иван. – У нас заключены контракты на поставку в Белоруссию, но они готовы принимать только после 21 августа (разговор происходил 13 августа – прим. ред.). Винзаводы еще не принимают, холодильников у нас пока нет – для этих сортов это нецелесообразно. Вот заложил 15 га сорта Молдова (показывает на соседнее поле подсолнечника), будем думать о холодильнике. А так урожай Презентабеля уже гниет на кустах – дожди и жара созда-

ли все условия для этого. Мы с другими производителями винограда уже 3-4 года ведем разговоры о совместном строительстве холодильника, но пока не договорились.

Иван Терпан призывает на государственном уровне создать условия для поддержки сельского предпринимательства. В качестве примера ссылается на свой опыт – 50 га земли, которые у него в соб-



ственности, консолидировал в течение 10 лет. Или раньше был институт виноградарства, который занимался конкретными исследованиями и отвечал за результат своих рекомендаций. «Сейчас главная задача всех «консультантов» – свести со «своими» людьми и компаниями, – говорит фермер. – Мы на плантациях кишмиша три года не получали урожай из-за неправильной обрезки, хотя было человек 15 разных консультантов. Пока сам путем проб и ошибок не разобрался в нюансах, результата не было».

МАЛЫЙ БИЗНЕС БОЛЬШОЙ ЗНАЧИМОСТИ

Промышленность и сфера



услуг в районе Басарабьяска в основном развиваются за счет малых и средних предприятий. Исключением из правил можно считать SRL «Silvia Bombonici», продукция которой хорошо известна во всей республике, а также поставляется на экспорт. На предприятии в с. Садаклия сегодня работает около 100 человек, объем выпущенной продукции в прошлом году составил более 25 млн леев, из них на экспорт было отправлено товаров на 235 тыс. леев.

Хотя руководитель предприятия Сильвия Лазу начала свой бизнес тоже с малого – пошива детских изделий для односельчан. Но они бы-



стро обрели популярность и стали пользоваться все возрастающим спросом. Сегодня сеть магазинов фирменной одежды «Bombonici» уже охватывает всю республику, ассортимент продукции включает в себя весь спектр детской одежды для новорожденных и детей до 3-х лет.

О таком размахе пока только приходится мечтать другой деловой женщине – Кристине Красильщик из с. Исерлия. Она возглавляет семейное предприятие «Isegen-Lux», выпускающее хлебобулочные изделия. В семье у нее три сына, но тоже все трудятся за границей. Они и помогли основать собственный бизнес. Выкупили частный дом, установили оборудование из Германии (правда, не новое).

– Сегодня мы обеспечиваем хлебом все села района, а также два населенных пункта Чимишлийского района, – рассказывает Кристина. – Рецептuru разрабатывали сами вместе со специалистами по стандартизации, муку на протяжении многих лет берем у одного и того же поставщика – фирмы «Cimtrans» из Чимишлии. Для нас главное – качество, потому мы должны быть уверены и в качестве муки. Никаких консервантов и добавок не применяем – все натуральное. Ассортимент у нас не очень большой – около 10 наименований, – но спрос устойчивый. В год производим 50-60 тонн хлеба.

Сейчас семья Красильщик построила новый цех рядом с ныне действующим производством, закупила на 30 тыс. евро оборудование в Германии. С деньгами помогли дети в России. Намерены расширить ассортимент выпускаемой продукции, наладить производство нескольких видов печенья и других изделий.

О расширении своего бизнеса думал и Виталий Кустуров из Басарабьяска, даже здания для этого прикупил. Но месяца два назад даже приостановил деятельность, думал вообще фирму закрывать. В 2012 году он зарегистрировал

SRL «VitVic & Familia» с намерением развивать в собственном городе инфраструктуру отдыха и развлечений. На территории бывшего здания филиала завода «Мезон» построил небольшой бассейн, вложив в него 80 тыс. евро, заработанных за границей. Воспользовался и поддержкой проекта PARE 1+1.

– Это единственный бассейн в районе, где к тому же практически нет водоемов, – говорит молодой предприниматель. – В такую жару людям больше вообще негде отдохнуть и окунуться в воду. Кроме того, только в этом году у нас пятеро детей научились плавать, из них один – с ограниченными возможностями.



Бассейн у нас открылся в 2016 году, но как только чуть стали на ноги, тут же пошли проверки, хотя малый бизнес вроде в первые годы не должны проверять. У нас только с начала этого года было три проверки. А в середине июля поставили налоговый пост. Вот я и психанул, хотел закрываться. Люди отговорили, просят открыть, дать возможность поплавать. Почему налоговый пост не ставят зимой или даже в мае, когда у меня нет клиентов и я в убытках? Хотел развивать агротуризм, здесь расширить ассортимент предоставляемых услуг. Но сейчас в раздумьях...

Дмитрий КАЛАК,
Кишинев - Басарабьяска

Как и в любой поездке по республике в рамках рубрики «Экономика регионов», покидали мы район Басарабьяска с двойственным чувством. С одной стороны, радуется стремление людей что-то делать, развивать, вкладываться в новые предприятия или направления. С другой, почему в Молдове все это чаще делается вопреки, а не благодаря? И сколько это еще будет продолжаться?