

г. Нова Горица, 14.4.2009г.

Пресс-релиз

**Компания Гостол-Гопан ООО на прошлой неделе заключила контракт с румынским клиентом на поставку автоматизированной линии для производства хлеба.**

Линия типа «под ключ» охватывает все оборудование, начиная с хранения и подготовки сырья до готовой обработки продукции, в том числе установку продуктов на поддоны, упакованных в картонные коробки. Преимущественные особенности линии заключаются в технической сложности, полной автоматизации, которая требует лишь несколько операторов для управления линией и в технологических решениях, которые обеспечивают срок годности конечного продукта в течение более 30 дней без использования консервантов.

Общая стоимость сделки превышает 4 миллиона евро и является важной вехой для компании, поскольку такое решение ставит предприятие Гостол-Гопан в ряд ведущих поставщиков комплексных технико-технологических пекарных решений.

Мировой экономический кризис компанию Гостол Гопан ООО сильно задел, как и всех других поставщиков капитального оборудования. Это объясняется главным образом трудностями для получения средств клиентами для финансирования крупных инвестиций в оборудование. Резкое снижение в бизнесе драматично, особенно на территории бывшего Советского Союза, но с учетом соблюдения уже заключенных договоров и нового договора, в компании Гостол Гопан ООО уже обеспечена работа более 60% от запланированного годового объема продажной реализации. В компании далее ищут новые возможности сбыта, особенно на новых рынках, а также и предлагают более сложные решения, такие как недавний заключенный контракт с румынским клиентом.

Компания рассчитывает на заключение двух крупных договоров купли-продажи в течение ближайших недель, которые бы способствовали дальнейшему пути к достижению целевого показателя ежегодного объема продажной реализации приibl. на 14 млн. евро. Так как производство такого оборудования длится более , чем 6 месяцев, компания совместно с коммерческими банками и СИД банкой договаривается о получении банковского кредита для финансирования сделки и тем самым преодоления переходного периода.