

# ДО КОСТЮМОВ

стирки мешков. Так что ряд заводов, занимающихся производством творога для кондитерского использования, сразу стали клиентами «ЭБИСУ».

— Когда в молочке мы стали производить всё, что можно, встал вопрос: куда двигаться дальше, что фильтровать? Началось рассмотрение сахарной темы. Мы изучили тематику, провели десятки экспериментов и испытаний. И в 2011 году Добринский сахарный завод, лидер по производству сахара в России, заказал у нас первую партию сиропных мешков. Тогда стало понятно: чтобы успешно бороться с импортом, нужно сертифицировать продукцию.

Согласно российским законам, сертификация не обяза-

” В 2012 году был получен первый сертификат на фильтрацию пищевых жидкостей с использованием элементов из текстильных материалов. На сегодня королёвская компания обеспечивает продукцией почти 25% действующих сахарных заводов в России.

тельна, производитель сам несёт ответственность за качество продукции. На тот момент в стране мешки для сахара никто не производил. Отечественные компании покупали мешки у известных мировых брендов. Технологи «ЭБИСУ» проанализировали лучшие импортные образцы, подобрали российские ткани и полотна, экспериментально определили качество фильтрации. В 2012 году был получен первый сертификат на фильтрацию пищевых жидкостей с использованием элементов из текстильных материалов. На сегодня королёвская компания обеспечивает продукцией почти 25% действующих сахарных заводов в России.

\*\*\*

На столе Валерия Кравчука среди рабочих бумаг и рядом с редкой коровой стоят пустые банки из-под известной газировки Coca-Cola.

— Это напоминание, куда нужно стремиться, — говорит он. — Coca-Cola, также как и Pepsi-Cola, потенциальные клиенты нашей компании. Они используют те же технологии фильтрации, что и отечественные производители газировки. Мы уже два года пытаемся выйти на их рынок, но пока безуспешно.

Не так давно «ЭБИСУ» вышла со своей продукцией на рынки соков, пива, газированных и энергетических напитков. Были проведены испыта-

ния по фильтрации растительного масла. Сейчас ожидаются протоколы испытаний от масложирового комбината в Воронеже. Недавно были проведены испытания и подписан договор с одним из крупнейших пищевых концернов, компанией «Cargill», завод которой находится в городе Ефремове Тульской области.

— Завод в Ефремове — это что-то потрясающее. Впервые, там очень чисто. При входе нас полностью переодели в специальную одежду — ботинки, куртка, каска, очки, беруши. Во-вторых, там очень хорошее новое оборудование, которое отвечает всем современным стандартам и требованиям.

Ещё одно направление работы — это непищевые жидкости. Главный клиент «Cotton Club» — один из крупнейших производителей средств гигиены, выпускающий продукцию под торговыми марками «Я Самая», «Губка Боб» и др. «ЭБИСУ» делает для них специальные мешки, через которые фильтруется вода для промывания хлопка.

\*\*\*

Конкурентами «ЭБИСУ» являются в основном импортные компании. Два самых крупных игрока — это DeLaval и Westfalia, которые завозят оригинальные фильтроэлементы из Швеции и Германии. Если с компанией Westfalia королёвцам удалось наладить какие-то отношения, то с DeLaval никакого диалога нет. Как говорит Кравчук: «Про нас знают, но официально встречаться не хотят».

В прошлом году удалось заключить соглашение с ведущей французской компанией в области фильтрации MORTELECQUE, которое предполагает, что «ЭБИСУ» является представителем французских интересов на территории России.

— Это очень важно для нас. Они производители технических тканей. Такие ткани производит всего несколько компаний в мире. В России такие ткани не производили, не производят и, наверное, в ближайшее время производить не будут. Для того чтобы их делать, нужно очень технологичное оборудование, к сожалению, состояние нашей текстильной промышленности на сегодняшний день не позволяет этим заниматься. Я пытался просчитать, какие нужны затраты, чтобы начать производить эти ткани, — это невероятные цифры, без перспективы окупаемости. Чтобы построить завод, нужно около трёх лет, плюс два года на раскрутку производимого товара и полноценный выход на рынок. Это можно сделать только на государственном уровне, чтобы была директива и полная поддержка сверху.

Поддержка государства — один из ключевых моментов в малом и среднем бизнесе. Сейчас «ЭБИСУ» получает помощь от Фонда поддержки малого предпринимательства при Ад-

министрации города. Благодаря фонду идёт частичная компенсация затрат на аренду помещений, возвращаются затраты на выставки, предоставляется льготное кредитование. Королёвская торгово-промышленная палата помогает с подготовкой документов для экспорта в ближнее зарубежье.

— Кризис сильно влияет на производство? — спрашиваю я. По статистике, экспорт в России снизился на 30%, а импорт на 40%. Снижение доли в мире должно помочь на внутреннем рынке.

— Кризис 2008–2009 годов сильно помог в плане развития, — быстро начинает Валерий Юрьевич, явно ожидавший этого вопроса. — Он был более неожиданный, чем нынешний, но в то же время более мягкий по своим последствиям. Тогда мы сильно прибавили. Нынешний кризис гораздо жёстче. Плюс, он очень непонятный, не знаешь, чего ждать. Изначально была надежда, что всё сложится, как в 2008–2009 годах, но эти ожидания не оправдались. Сейчас произошло подорожание сырья, в среднем на 40%. Хотя мы и покупаем отечественные ткани, но их производители используют зарубежное сырьё. Например, хлопка в России нет, и его закупают за границей. Подорожание сырья существенное, если учесть, что мы не можем сильно поднять цену на наши товары. Сейчас наша продукция подорожала не более чем на 10%.

” Поддержка государства — один из ключевых моментов в малом и среднем бизнесе. Сейчас «ЭБИСУ» получает помощь от Фонда поддержки малого предпринимательства при Администрации города. Благодаря фонду идёт частичная компенсация затрат на аренду помещений, возвращаются затраты на выставки, предоставляется льготное кредитование. Королёвская торгово-промышленная палата помогает с подготовкой документов для экспорта в ближнее зарубежье.

— А отсутствие отечественного оборудования не является проблемой?

— Да, оборудование у нас импортное, так как в России нет таких же аналогов. На перевооружение предприятия нужны огромные затраты. Один станок стоит около 2,5–3 миллионов. Так что пока думаем только о модернизации производства.

— Обоюдные санкции чувствуются в вашем сегменте бизнеса?



Пошивочный цех предприятия.

— Не очень, но есть некоторые моменты. Например, в прошлом году мы должны были приобрести станки в Германии. Но сделка сорвалась, и одна из причин — напряжённые отношения России и Германии. В этом году компания снова готова сотрудничать, но мы не готовы к предлагаемым ценам.

Теоретически, западных партнёров мог бы заменить Китай, но этого не происходит. Как объяснил Валерий Юрьевич, сотрудничество с Китаем, а тем более поставки из Поднебесной, очень сложный процесс.

— На деле, это отдельный специализированный бизнес, для которого нужны профессионалы, имеющие опыт работы с китайскими партнёрами.

Гордость Валерия Кравчука — его сотрудники. Почти все были набраны через Королёвский центр занятости. На предприятии почти нет текучки кадров. За год уходят один-два человека. А за 10 лет существования никто не ушёл по собственному желанию. Все увольнения в основном связаны с нарушениями трудового порядка.

— У меня классная команда, умеющая решать поставленные задачи. Многие сотрудники закончили ФТА, королёвские кол-

— От государства нам много не нужно, — с энтузиазмом говорит Валерий Юрьевич. — Мы выживем и своими силами. Но информационная поддержка поможет привлечь новых клиентов, а это значит, будет больше заказов. На полученные средства мы сможем провести перевооружение, расширить производство. А это приведёт к новым рабочим местам. Тут прямая связь.

\*\*\*

С недавнего времени в ведении Валерия Кравчука ещё одно предприятие, также расположенное в Королёве, — это «Калининградская трикотажная фабрика». Фабрика появилась в 70-е годы прошлого века и когда-то была крупным производством, известным не только в Подмосковье, но и по всей России. Общее число сотрудников достигало 4,5 тысячи человек, сейчас их только 35, почти все королёвцы.

Валерий Юрьевич сидит в жилете, который ему подарили сотрудницы фабрики на 23 февраля. Раньше фабрика изготавливала только женскую одежду, но когда владельцем стал Кравчук, появилась и мужская коллекция. Вся продукция вяжется на оборудовании в полуавтоматическом режиме, как это делают на лучших фабриках Европы.

— Вы патриот своего предприятия? — интересуюсь я.

— Это удобно, — объясняет он. — Мы изготавливаем одежду для дресс-кода любых компаний. Вязаная одежда не сковывает движения. В жилете гораздо комфортнее, чем в пиджаке.

Кризис сильнее всего затронул именно трикотажное производство. Фабрика закупает очень качественную пряжу из Италии и Германии. Как говорит Валерий Юрьевич, в России такого качества нет, так что заменить пряжу нечем. Сейчас она подорожала в среднем на 80%, что очень существенно для маленького производства. А рынок сбыта растёт очень медленно.

— Мы участвуем в различных ярмарках по региону и по России, но пока этого мало. Если будет увеличиваться рынок сбыта, то будет увеличиваться производство. Будут нужны новые вязальщицы. Условия позволяют работать в три смены. А за производимый товар мне стыдно не будет.

леджи. За свой труд они получают конкурентную, не только по меркам города, зарплату.

Сейчас у компании есть большой потенциал, производство может увеличиться на 30% без технического перевооружения. Но пока спрос не растёт: специализированные выставки не помогают, а крупные западные компании закрыты для сотрудничества. Изменить положение может информационная поддержка.