

**Экономика.** Как выживает малый бизнес

СТЕПАН ДАВИДЕНКО

**Сегодня об экономической ситуации в стране не говорит, пожалуй, только ленивый. Цена барреля нефти, курсы доллара и евро, профицит бюджета, увеличение ключевой процентной ставки — все эти термины прочно вошли в нашу повседневную жизнь. С другой стороны, кризис — это время новых возможностей для развития внутреннего рынка и перехода на импортозамещение. Чтобы узнать, с какими проблемами сталкиваются предприятия, работающие в реальном секторе экономики, и, главное, как они их решают, мы пообщались с генеральным директором королёвской компании «ЭБИСУ».**

Форум «Идеология лидерства» в Королёве. В фойе ДИКЦ «Костино» аншла. Представители региональных министерств и члены Общественной палаты области приехали в Королёв, чтобы обсудить планы на будущее — как сделать город и регион лучше. После официальных речей слово предоставляется приглашённым участникам форума, среди которых — представители городских предприятий и общест-венности. Первым выступает генеральный директор производственной компании «ЭБИСУ» Валерий Кравчук и удивляет всех присутствующих, сказав, что Королёв — это не только столица космонавтики, это ещё и столица компаний, обеспечивающих работу молочно-го животноводства.

— Для многих ваши слова стали настоящим откровением, — говорю я, две недели спустя сидя в центральном офисе компании. — Действительно ли



Изготовление технических фильтров.

Королёв играет важную роль в этой отрасли?

— В городе очень сильно развито производство, направленное на изготовление расходных материалов для животноводства, — поясняет Валерий Кравчук. — У нас расположены офисы таких компаний, как DeLaval, когда-то находилась компания ЕвроАгро, но она прекратила своё существование, есть мы — «ЭБИСУ». Все эти компании имеют специализацию в изготовлении продукции для нужд молочного животноводства.

\*\*\*  
Когда мы договаривались о встрече с Валерием Кравчуком, он, ссылаясь на свою занятость, с трудом смог выкроить время для интервью. «Скоро в кабинете будут вешать мой портрет, так как меня никогда нет на месте», — шутил он по телефону.

Офис компании расположен в жилых районах города на улице Пушкинской, и незнающий человек вряд ли его найдёт. Но тем не менее эти несколько комнат в двухэтажном здании, затерявшемся между продукто-

” **Линейка компании постоянно расширяется, добавляются иные изделия: салфетки для протирки вымени, пыжи для очистки молокопроводов, попоны для телят, фартуки для дояров и прочее.**

вым магазином и жилым домом, когда-то стали первыми производственными цехами компании. Как это получилось?

Валерий Юрьевич пришёл в производство в 1998 году. Два года спустя он начал поставлять и устанавливать различное оборудование для молоч-

ного животноводства. Потом появился собственный бизнес — поставка комплектующих деталей для тех же производств. А в 2005 году им были проведены первые эксперименты по фильтрации молока.

— Мы стали производить фильтры под импортное оборудование с использованием российских тканей и полотен, — рассказывает Валерий Юрьевич. — На тот момент производства были размещены в различных городских ателье. Я завозил им ткани, давал чертежи, задания, и они выполняли

заказы. В 2007 году, когда ателье стали снижать качество изготавливаемой продукции, перестали успевать в сроки, я принял решение купить первую швейную машинку и сесть за неё сам. Сделал первый раскройный стол — так и началось собственное производство.

В 2008 году, когда в России грянул кризис, над производством нависла реальная угроза — перестали поступать заказы. В таком положении «ЭБИСУ» просуществовало до конца года. А под Новый год, как подарок, пришёл крупный заказ на фильтры.

— Новый 2009 год мы начали в активной работе, — продолжает Кравчук. — На тот момент у меня трудились две швеи, я сам, иногда приходили друзья помогать. А к 15 января заказов стало ещё больше, и мы поняли, что не справляемся. Начался набор персонала.

На тот момент кроме королёвской компании фильтры для импортного оборудования в стране не делал никто. Изначально в производстве стали использоваться отечественные ткани и полотна. Так что нынешний переход на импортозамещение для «ЭБИСУ» не повод для переживаний, а возможность показать всем, что такой способ работы может принести большие успехи.

Увеличение заказов, 12 сотрудников, работающих на 20 кв. м, — нынешний офис, а тогда производственный цех начал трещать по швам. Помещение было завалено рулонами ткани, готовым товаром, бумагами. Было арендовано несколько помещений по соседству.

— Тот год стал очень важным для нас, на него пришёл основная часть основной рост компании. Мы значительно улучшили качество продукции, ввели новые модели. Уже на тот момент мы выпускали фильтры под все типы доильных установок, используемых на территории России и стран СНГ. Начали выпуск мешков для отжима творога.

В следующем году было принято решение расширить производство и всё оборудование, а следовательно, и сотрудники переехали в новый цех, расположенный в промышленном районе города. На расширенных территориях стало больше возможностей для развития. А в старом помещении оборудовали полноценный офис с кабинетом генерального директора, отделами продаж и закупок, бухгалтерией.



Валерий Кравчук.

\*\*\*  
Кабинет генерального директора полностью отдан в ведение коров. Коровы повсюду — маленькие фигурки, которыми заставлен шкаф, мягкие игрушки, сидящие на диване, изображения, вышитые на салфетках и полотенцах. А главный экспонат коллекции, собираемой более 15 лет, стоит на столе Валерия Кравчука. Это корова, сделанная из камня симбирцита, единственное месторождение которого находится под Ульяновском.

— Я подарил её себе на день рождения. Это авторская работа, и второй такой коровы нет. Камень тёплый, приносит удачу и отдаёт положительную энергию. Многие знают о моём увлечении и иногда дарят новые экспонаты для коллекции.

Благодаря коровам появилось предприятие. Начав с молочного животноводства, в «ЭБИСУ» стали производить весь спектр фильтроэлементов для отрасли. Сейчас в год производится около 1 миллиона фильтроэлементов под все типы доильного оборудования. Линейка компании постоянно расширяется, добавляются иные изделия: салфетки для протирки вымени, пыжи для очистки молокопроводов, попоны для телят, фартуки для дояров и прочее. На сегодня предприятие занимает около 15% рынка элементов для фильтрации молока на молочных фермах.

— Определённая часть продукции пришла из потребностей клиентов. Например, мы начали производить попоны для телят для профилактики лёгочных заболеваний. Попоны мы синтезировали из нескольких импортных образцов после консультации с зоотехниками. Если в 2013 году мы произвели около ста попон, то в этом году их было изготовлено более 1500 штук — спрос растёт.

Ещё одно направление деятельности «ЭБИСУ» — мешки для отжима творога для молочных заводов. Первые мешки были произведены ещё в 2007 году. На сегодняшний день почти все самые крупные про-

изводители творога, изготавливающие его по классической технологии, используют мешки королёвской компании. Это заводы, которые выпускают творог и творожные изделия под торговыми марками «Благода», «Снеда», «РостАгроЭкспорт», «Дмитровский молочный завод», «Айсберг-Люкс», «Можайский», «Рузское молоко», «Радонежский продукт» и т. д.

По производству мешков для отжима творога «ЭБИСУ» удерживает около 30% рынка. Несколько лет назад, после консультации с одним из ведущих технологов России, королёвцами был изобретён одноразовый мешок.

” **На сегодняшний день почти все самые крупные производители творога, изготавливающие его по классической технологии, используют для его отжима мешки нашей компании.**

— Он значительно дешевле, чем многоразовые мешки, — поясняет Валерий Кравчук. — Суть в том, что он необходим для отжима творога, который идёт на производство кондитерских изделий. Если отжимать такой творог в классическом мешке, то при перегрузке масса подвергается бакобсеменности — бактерии, которые есть в воздухе, проникают в мешок и снижают срок годности продукта. Так происходит со всеми продуктами. Когда отжим происходит в одноразовых мешках, мешок не раскрывается. Он сразу укладывается в полиэтиленовый пакет и отправляется для дальнейшей переработки.

Такая технология выгодна производителям творога. Кроме уже упомянутой невысокой цены одноразового мешка, есть и другие факторы — исчезают процессы перекладки творога,