Производственные рекорды продолжает ставить «Уралхиммаш» (Уральский завод химического машиностроения, находится под управлением УК «УЗХМ»). В прошлом году предприятие в 1,5 раза увеличило объем производства, выручка достигла исторического максимума и составила 13 млрд руб., а показатель EBITDA вырос почти вдвое — до 2 млрд руб. При этом заключенные в 2023 году контракты обеспечивают существенную загрузку завода на текущий год. Потенциал проектов оценивается в 16 млрд руб.

«Достижение новых целей невозможно без улучшений производства и повышения эффективности. В 2023 году продолжилась организация дополнительных сборочно-сварочных участков в трех цехах, введен в эксплуатацию термический участок, проведен капремонт нагревательной печи, обновлен парк компьютерной техники,— рассказала гендиректор УК "УЗХМ" Тамара Кобаладзе.— В 2024 году запланирована покупка семи токарно-обрабатывающих центров с ЧПУ, трехвалковой гидравлической машины, дробеметной установки, установки лазерной резки металла и прочие проекты по модернизации».

МАРИНА МОЛДАВСКАЯ

НЕХВАТКА КАДРОВ СТАЛА ГЛАВНОЙ ПРОБЛЕМОЙ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В 2023 ГОДУ

ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ ПРИ МЕНЬШИХ РЕСУРСАХ Важным фактором стабилизации экономики, считает профессор кафедры экономики предприятий УрГЭУ Валерий Дубровский, выступил рост гособоронзаказа, выполнением которого заняты десятки предприятий: «Именно их производственные программы формируют большой дополнительный спрос на материалы, комплектующие, кадры. Растущие расходы предприятий ОПК формируют доходы тысяч смежных компаний».

Быстрой адаптации к новым экономическим условиям, считает президент Уральской ТПП Андрей Беседин, способствовал опыт пандемии, в результате которого у многих предприятий появились стратегии на подобные внештатные ситуации. «Мы подобны большому кораблю, плавучесть которого велика за счет крупных предприятий, к которым подтягиваются более мелкие игроки. Без этого партнерства подобное стечение факторов для МСБ было бы смертельным. А так экономика удерживается и прирастает даже в таких непростых условиях»,— пояснил Андрей Беседин.

По его мнению, основной проблемой после адаптации стал дисбаланс между возросшими объемами производства и кадровыми ресурсами предприятий: «Делать нужно больше, а людей у нас меньше. Это в корне меняет бизнес-модель. Во-первых, компаниям в сжатые сроки приходится искать выходы на новые рынки и новых партнеров. Во-вторых, им нужно провести диагностику, мобилизовать внутренний потенциал и повысить производительность труда, чтобы получить компетенции для создания новой ценности».

Выбор такого рода стратегий, считает Валерий Дубровский, под силу в основном крупным предприятиям: «Для средних и малых предприятий, учитывая сложности текущего времени, идеальная стратегия — предлагать некую ценность или компетенцию, востребованную крупным бизнесом, и стать единицей в контролируемых ими цепочках создания стоимости».

По данным Елены Артюх, 46,6% опрошенных в регионе предприятий не хватает ресурсов для развития бизнеса. Среди препятствий компании называют нехватку кадров (60,6%), неопределенность экономической ситуации (33,3%), дорогие заемные средства (29,1%), непредсказуемость экономической политики государства (27,3%) и недостаточный внутренний спрос (22,4%).

Сами участники рынка видят несколько вариантов развития в новых условиях. В частности, выпуск прямых зарубежных аналогов, а также расширение имеющейся номенклатуры за счет создания новых продуктов, конкурентоспособных на глобальном рынке.

«Только те компании, которые уже сейчас уделяют должное внимание вопросу корректировки бизнес-стратегии, смогут быть конкурентоспособными и развиваться,— подчеркивает Тамара Кобаладзе.— Помимо участия в нацпроекте "Производительность труда", который позволил в одном из цехов повысить производительность на 40%, на четверть ускорить процесс и сократить объем незавершенной продукции почти на 70%, "Уралхиммаш" для получения дополнительного конкурентного преимущества рассчитывает возродить ряд продуктов, выпуск которых прекратился несколько десятилетий назад». Среди причин такого решения госпожа Кобаладзе назвала изменение потребностей внутреннего и внешнего рынков, запросы якорных и потенциальных заказчиков, а также участие завода в программе импортозамещения. К ним обратились предприятия ГИАП, «Акрон», «Уралхим», «Еврохим», а также белорусские заводы «Нафтан» и «Гродноазот», хотя с последнего их заказа прошло более 20 лет.

МАЛЫЕ ПОДСТАВИЛИ ПЛЕЧО В новых экономических условиях актуализировались кооперации крупных предприятий и субъектов МСП. «Раньше крупные производители обращались за оборудованием, комплектующими или запчастями за границу. После ввода санкций они лишились привычной возможности получать необходимое и стали обращаться к малому и среднему бизнесу (МСБ), включая их в свои кооперационные цепочки, в результате чего начала формироваться новая структура, которая идет не вширь, а вниз — от крупного к малому»,— пояснил Андрей Беседин.

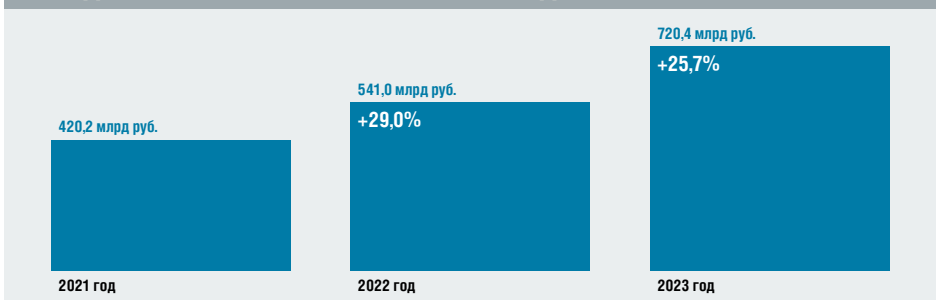
Помимо требований федерального законодательства, кооперация бизнеса обусловлена преимуществами МСП, которых нет у крупных компаний, указывает Валерий Дубровский: «Малый и средний бизнес быстро адаптирует параметры производства под конкретные запросы, он мобилен, гибок в принятии решений, готов принять на себя определенные риски за понятное вознаграждение».

В то же время директор Уральского института управления РАНХиГС Олег Гущин считает, что кооперация крупного, среднего и малого бизнеса никак не связана с экономическими изменениями. «Существует естественное разделение труда, в рамках которого крупным производителям выгоден аутсорсинг. Поэтому, а в не силу внешнего давления, они и прибегают к услугам контрагентов из числа предприятий МСБ. Государство в ряде случаев стимулирует этот процесс, но без экономической целесообразности он был бы невозможен»,— отметил эксперт.

ПО ДАННЫМ ЕДИНОГО РЕЕСТРА СУБЪЕКТОВ МСП, ИХ ЧИСЛО ЗА ГОД УВЕЛИЧИЛОСЬ НА 7,4 ТЫС. ЕДИНИЦ И СОСТАВИЛО 208,4 ТЫС. СУБЪЕКТОВ, А ЧИСЛО ЗАНЯТЫХ СОКРАТИЛОСЬ НА 2,8 ТЫС., ДО 516,7 ТЫС. ЧЕЛОВЕК. ПРИ ЭТОМ ЧИСЛО СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ СОСТАВЛЯЕТ ВСЕГО 634 — МЕНЕЕ 1%. ПО ДАННЫМ РОССТАТА, ДОЛЯ МСБ В ВРП СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ИМЕЕТ УСТОЙЧИВУЮ ТЕНДЕНЦИЮ К РОСТУ. ТАК, В 2020 ГОДУ ОНА СОСТАВЛЯЛА 26,8%, В 2021 ГОДУ — 27,2%. ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА ДОЛЯ УВЕЛИЧИЛАСЬ ЕЩЕ НА 4% И В 2023 ГОДУ ДОЛЖНА ПРЕВЫСИТЬ 30%

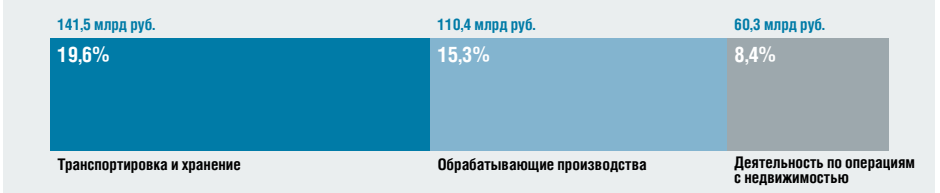
Как объясняют эксперты, раньше между крупными предприятиями и МСБ был дисконнект — первые не доверяли вторым, сомневались в качестве, опасались срывов сроков поставок и невыполнения договоренностей. Однако сейчас одной из серьезных проблем кооперации является «злоупотребление доминирующим положением со стороны крупных предприятий». «Например, когда поставщиком выступает МСБ, в порядке вещей оплата по факту поставки или даже с отсрочкой до 30 дней, начало выполнения работ без предоплаты и с условием полной оплаты после принятия выполненных работ в течение месяца. Когда же крупное предприятие выступает в роли поставщика, то специально оговаривает льготные для себя сроки поставки, которые в последнее время в условиях отсутствия конкуренции со стороны западных фирм увеличились как минимум на месяц. Эти условия негативно отражаются на финансовой устойчивости субъектов МСП»,— подчеркнул Валерий Дубровский.

ДИНАМИКА ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2021–2023 ГОДЫ



Источник: Департамент информационной политики Свердловской области

ОТРАСЛИ-ЛИДЕРЫ ПО ОБЪЕМУ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2023 ГОД



Источник: Департамент информационной политики Свердловской области