



## ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КАРДИОГРАММА

Первая половина экономического года позади. К этому времени руководство предприятий делает первые прогнозы относительно итогов текущего года. «Деловые вести» провели опрос предпринимателей и выяснили, как чувствуют себя предприятия сегодня, с какими проблемами сталкиваются и как их решают.

Текст: Наталья Виноградова

### ООО «ОП «Эксмаш»

**Тихомиров Алексей Андреевич**  
коммерческий директор

Ситуация на нашем предприятии неоднозначная. С одной стороны, ощущается помощь, которую оказывают предпринимательству. Мы наладили работу с департаментом инвестиций и промышленности Ярославской области, ЯрТПП, Фондом поддержки МСП, Региональным центром инжиниринга, Корпорацией развития МСП. В этом году попали в программу льготного лизинга Региональной лизинговой компании и ожидаем, что в октябре выйдем на приобретение оборудования по низкой ставке. Государство продумывает механизмы поддержки, и это хорошо.

С другой стороны, есть сложности из-за роста курса доллара. Мы к нему привязаны и по инструменту, и по оборудованию. В этом году по документам, на бумаге, прибыль и объем заказов значительно выросли по сравнению с 2017 годом. Заказы растут, но стоимость их не увеличивается, заказчики заинтересованы в сохранении цен прошлого года.



Вместе с этим предприятие ощущает непостоянство заказов, нестабильность их оплаты, большие отсрочки по платежам наших основных заказчиков – предприятий оборонно-промышленного сектора. Изменить ситуацию не в наших силах. Заказчики готовы подписывать договоры либо на условиях минимальной предоплаты на инструменты и материалы, либо с отсрочкой платежа.

Кроме «оборонных» заказов, мы выпускаем продукцию разного назначения, работаем, в том числе и с предприятиями РЖД. Но и тут не все гладко. Заказчики «роняют» цены, прибыльность минимальная, практически выходим на себестоимость. Зато платят вовремя.

В таких условиях планировать что-то не представляется возможным. Мы решили модернизировать оборудование, но сложно предсказать, что нас ждет завтра, будут ли заказы, как пройдет оплата. К этому времени мы планировали приобрести второй токарно-обрабатывающий центр с ЧПУ. В итоге к октябрю, возможно, сможем приобрести лишь один.

## ООО «ВерхнеВолжская Компания»

### Иванов Александр Викторович генеральный директор

Недавно мы закончили большой заказ для ПАО «Автодизель» по импортозамещению. Сейчас появились свободные мощности, активно ищем заказы для загрузки токарных станков с ЧПУ. Случаются недозагрузки. Причин несколько, в том числе, длительное согласование образцов заказчиками, падение объемов производства на некоторых предприятиях. Как вариант, мы могли бы участвовать в электронных площадках, но малому бизнесу туда сложно попасть.



### Смышков Максим Валериевич главный инженер

По сравнению с прошлым годом мы улучшили свои показатели, ежегодно идет рост объемов производства, но нужно оговориться, мы можем значительно больше. Наши усилия не пропорциональны результатам. Соответственно, о каких-то существенных позитивных изменениях говорить не приходится.

Объем производства растет малыми темпами относительно наших ожиданий, в связи с тем, что экономическая ситуация в целом, не слишком способст-



вует развитию. Стагнация в строительстве, начавшаяся вместе с кризисом, продолжается. Темпы снизились серьезно, и это сказывается на наших результатах. Нет стабильного потребительского спроса и, соответственно, объема продаж, и не только у нас.

Работаем на выставках, налаживаем новые контакты, заключаем договоры о сотрудничестве. Стараемся двигаться вперед, постоянно изменяем и улучшаем линейку продукции, технологии и наши отношения с партнерами. При этом мы не идем на снижение цены в ущерб качеству.

Этим нужно заниматься, нанимать отдельного сотрудника, либо отдавать на аутсорсинг, что довольно трудоемко. Есть проблема нехватки квалифицированного персонала, но мы ее решаем. Набрали людей, обучили на операторов станков с ЧПУ. В результате, удалось сформировать достаточно слаженный молодой коллектив.

Сейчас делаем ставку на поиск партнеров для производства деталей более высокой точности, тем более, в нашем распоряжении имеется достаточно большой парк универсального и специального оборудования.

## АО «Завод ЛИТ»

Работаем на выставках, налаживаем новые контакты, заключаем договоры о сотрудничестве. Стараемся двигаться вперед, постоянно изменяем и улучшаем линейку продукции, технологии и наши отношения с партнерами. При этом мы не идем на снижение цены в ущерб качеству.

как наших контрагентов, так и своих собственных. У нас своя специфика, нет массового выпуска потребительской электроники, производим относительно небольшие объемы. Рынок в нашей отрасли достаточно эфемерная штука. Но мы стараемся развиваться, изучаем спрос. Пытаемся снизить себестоимость по базовой линейке продукции и за счет этого выигрывать в цене, модернизируем производственные процессы, разрабатываем новые модели, которые могут быть интересны потребителю.

Конечно, ситуация в промышленности сейчас непростая. Но направление, которым мы занимаемся, независимо от внешней ситуации, очень востребовано предприятиями и организациями. Мы не имеем возможности остановиться или что-то не сделать.

## Микроэлектронная фирма «Оникс»

### Медведь Ольга Ефимовна генеральный директор

Мы работаем стабильно, стараемся не снижать объемы, держимся на уровне 2017 года с небольшим ростом. Но ощущается некоторое замедление промышленного развития, сложнее реализовываться и строить планы. Для нас уже несколько лет это обычный режим.

В последнее время существенно выросло количество необходимых к заполнению отчетов для контролирующих органов. Поэтому пришлось увеличить штат бухгалтерии. За нарушение срока на несколько дней не исключено получить астрономические штрафы, которые могут подвести компанию к разорению.

Случаются неожиданно возникающие трудности, гораздо меньше уверенности в прогнозах по рынку,



как наших контрагентов, так и своих собственных. У нас своя специфика, нет массового выпуска потребительской электроники, производим относительно небольшие объемы. Рынок в нашей отрасли достаточно эфемерная штука. Но мы стараемся развиваться, изучаем спрос. Пытаемся снизить себестоимость по базовой линейке продукции и за счет этого выигрывать в цене, модернизируем производственные процессы, разрабатываем новые модели, которые могут быть интересны потребителю.

Конечно, ситуация в промышленности сейчас непростая. Но направление, которым мы занимаемся, независимо от внешней ситуации, очень востребовано предприятиями и организациями. Мы не имеем возможности остановиться или что-то не сделать.



**Широкова Екатерина Юрьевна**  
**коммерческий директор**

Ситуация на нашем предприятии не слишком оптимистичная, объемы производства становятся меньше. Впрочем, это характерно и для всей нашей отрасли. Мы мониторим ситуацию, у некоторых коллег объемы снизились до 50 процентов. В последнее время потребительский спрос падает, объемы продаж сокращаются, платежеспособность клиентов уменьшается. А цены на обслуживание производства, логистику и прочее растут.

Вторая проблема – мы сильно зависим от нестабильности валюты, поскольку в производстве используем, в том числе, и компоненты импортного производства.

Ужесточились требования к кредитованию, в обеспечение залогов банки порой выставляют нереальные условия. Раньше получить кредит было значительно

**ООО «Романовские краски»**

проще. Но мы стараемся подстраиваться под рынок. В первую очередь пересматриваем свои затраты, уменьшили вливания в бизнес, модернизацию и приобретение оборудования. Пока вынуждены жить в режиме жесткой экономии. Используем доступные нам варианты, в частности, получение кредита под 7 % в Фонде поддержки предпринимательства. Для нас это хороший бонус. Индивидуально подходим к конкретному заказу, прислушиваемся к требованиям каждого клиента. Ищем новые рынки сбыта за пределами РФ.

Наш бизнес специфичен, и здесь есть свои трудности. Чтобы стать поставщиком продукции для флагманов нашей экономики необходимо наличие сертификатов НИИ из конкретной отрасли (нефтяной, газовой, атомной и прочих), которые стоят немалых денег, но и их наличие не дает уверенности в том, что наше предприятие будет допущено до торгов.

**ООО «Экопакнаб»**

**Калашникова Елена Валерьевна**  
**заместитель генерального директора**  
**по маркетингу и инновациям**

Предприятие успешно работает в сфере поставок бумажной упаковки с полноцветной флексографической печатью для мукомольных заводов ЦФО, Алтая, Сибири, Урала, Крыма, а также с заказчиками из Казахстана, Белоруссии, Азербайджана.

В нашей сфере интересов, а это рынки B2B, спрос всегда нестабильный, он зависит от множества различных факторов: то резко падает, то резко возрастает. Других условий нет, поэтому для нивелирования негативных влияний ищем различные решения. Для снижения риска сезонности и неритмичности поступления заказов в ООО «Экопакнаб» принята программа диверсификации, включающая и увеличение доли присутствия в различных рыночных сегментах, и создание инновационной продукции.

В этом году мы усилили отдел продаж, зарегистрировались на новых тендерных площадках, постоянно продвигаем информацию о себе в интернете, ведем активную выставочную деятельность. В первом полугодии приняли участие в трех международных выставках при поддержке ЯрТПП и Центра экспорта Ярославской области. Участие в выставках увеличивает число потенциальных заказчиков, позволяет «уловить»



рыночные тенденции, узнать о новых потребностях рынка.

Выручка за первое полугодие 2018 года в сравнении с прошлым годом увеличилась на 12%, при этом мы стараемся работать в заданном интервале рентабельности и, по возможности, не снижать планку.

В этом году мы целенаправленно усиливаем свою внешнеэкономическую деятельность. Качество наших бумажных пакетов вызывает интерес у представителей многих стран Европы, Азии. Африки. Начаты переговоры о поставках.

Одной из наиболее острых проблем считаем слабую доступность заемного финансирования. Условия, на которых ведущие банки РФ предлагают кредиты, для нас неприемлемы, высокие проценты сразу взвинчивают отпускную цену на продукцию. А заявки на финансирование нас как малого предприятия в рамках государственных программ постоянно отклоняют под разными предлогами даже при поручительстве Фонда поддержки малых предприятий Ярославской области.

Мы всегда открыты к диалогу, индивидуально подходим к решению нестандартных запросов, консультируем при выборе состава и конструкции упаковки, помогаем разработать оригинальный дизайн-макет. Наша продукция поступает на склад заказчика точно вовремя.