

водили полным циклом, показатели были бы значительно выше.

**Основную нагрузку по выпуску госзаказа приняла Донская фабрика**, это и естественно, так как данный ассортимент был взят на замену рабочей обуви, на которой данное предприятие специализируется.

Доля гражданской обуви тоже уменьшилась в общем объеме производства: с 83,9 процента в 2012-м году до 65 процентов в 2013-м. Чтобы загрузить свои мощности, нам пришлось, впервые за последние годы, прибегнуть к коммерческому заказу по сборке обуви из поставленной заказчиком готовой заготовки. Так нам удалось достигнуть хороших производственных показателей и избежать убытков, которые возникли, если бы загрузка мощностей не была обеспечена.

Вместе с тем поставка импортной заготовки на наше предприятие в 2013 году сократилась почти в половину по сравнению с предыдущим годом. **В условиях глобального развития экономики будущее нашего бизнеса надо видеть в увязке с международной кооперацией.** Хотя здесь происходят в настоящее время очень интересные процессы. Так, наши немецкие партнеры во время недавней встречи рассказали о том, что китайские обувные компании активно закупают у них не просто литые агрегаты «Десма», а целые автоматизированные комплексы «Амир». То есть там уже начинают заботиться об экономии трудовых ресурсов, стоимость которых резко возрастает. Последнее не может не отражаться на конъюнктуре обувного рынка. Жизнь на месте не стоит и требует постоянно приспосабливаться к новым реалиям.

Продолжим рассмотрение достигнутых нами основных показателей. **В 2013 году у нас значительно выросла производительность труда в парах на одного работающего и достигла 105 процентов на «Парижской коммуне», а по дочерним предприятиям – 120 процентов при некотором снижении численности по всей производственной группе.** По выручке тоже хорошие результаты: 105,5 процента на «Парижской коммуне» и 115 процентов на дочерних. Также и по зарплате: 114 процентов - «Парижская коммуна», 110,5 процента – дочерние предприятия.



**Есть определенные положительные сдвиги по качеству продукции**, но, конечно, есть, и над чем работать в дальнейшем. Претензий со стороны торговли стало, к счастью, меньше. Но они есть, а при том, как сегодня складывается конъюнктура, каждая такая претензия идет нам в минус. И это несмотря на работу комиссии, которая выезжала на дочерние предприятия для приемки обуви, и действие которой было продлено по приказу. Но дальше так продолжаться не может, потому что отвлекает инженерно-технический персонал от выполнения своих непосредственных прямых обязанностей, это и дополнительные затраты.

Но работа над улучшением качества обуви должна продолжаться. И в оценке работы потоков она может приобрести особую актуальность вот в какой связи. Конъюнктура на следующий год складывается непросто, если при этом учесть все сложности финансирования, то все это вместе взятое не исключает остановки производства, если не будет обеспечена загрузка. И хотелось бы объяснить так, чтобы всем было понятно, чтобы без всяких обид, недомолвок, что останавливать придется те потоки, где показатели качества продукции хуже, чем у других. Наверное, все согласятся, что это объективный критерий. Вот из этого сделаем выводы. А ситуация такова, что, возможно, придется прибегнуть к таким мерам. Не хотелось бы, конечно. И неприятно говорить о таких вещах в канун Новогоднего праздника, но не предупредить об этом еще хуже.

У нас есть сложности и с реализацией гражданской обуви, что, естественно, отражается на формировании производственной программы на 2014 год. **Зима не наступает, и это самым пагубным образом в та-**

**кой момент отражается на продаже теплой обуви.** То, что у других похожее положение не может служить нам утешением. Вы знаете, что наши коллеги закрывают магазины, сворачивают производство, но, как говорится, нам от этого не легче. Рассмотрим показатели работы нашей торговли. План товарооборота выполнен Паркомторгом первым на 88 процентов. Если сравнить с прошлогодним уровнем, отставание будет несущественным - около 2 процентов. Но есть бюджетное планирование, определяющее доходы и расходы. И за процентом недовыполнения стоят вполне реальные недополученные средства, на которые мы рассчитывали.

Трудное положение сложилось и в оптовом звене торговли. В 2012 году были очень высо-



кие результаты, хороший рост продаж, в 2013-м – все по-другому. Товарооборот составил около 80 процентов к уровню предыдущего года. Соответственно недополучена почти пятая часть суммы, которая предназначалась на подготовку производства 2014 года. Остатки готовой продукции товара на складе, омертвление финансовых средств. И это в тот момент, когда мы, как известно, берем кредиты, за которые платим немалые проценты.

**Вместе с тем хочу подчеркнуть, что у нас есть все, чтобы успешно начать год.**

**В 2013 году мы продолжили вести техническое перевооружение. Оборудование приобреталось, несмотря на финансовые сложности.** Было закуплено, установлено и внедрено в производство оборудования и оснастки на 35,5 млн. рублей.

**Успешно продолжалось обновление ассортимента. Разработано 800 артикулов детской обуви. Кроме того, и это очень важно, разработано около 300 артикулов женской обуви.** В январе мы будем представлять ее на выставке. Нам необходимо развивать это направление. Экономика нас побуждает заниматься женской обувью. Потому что как бы ни была хороша наша детская обувь, рентабельность ее не идет ни в какое сравнение с той, что можно достичь, разрабатывая и выпуская женскую или мужскую. Хотим мы или нет, но вынуждены идти на перераспределение финансовых ресурсов и заниматься параллельно женской обувью. Реальность нынешнего дня состоит в том, что мы должны быть высоко рентабельными.

У нас порядка 650 артикулов разработано по субконтракции и, кроме того, около 250 артикулов рабочей обуви. **Проведена колоссальная работа, чтобы представить рынку, нашим клиентам самый широкий ассортимент.** Исходя из вышеизложенного, мы приняли на вооружение новую тактику – производить только то, на что нами получен заказ. Есть службы, которые должны заниматься поиском партнеров во всех сегментах рынка: это и госзаказ, и корпоратив-

ные клиенты рабочей обуви, – взаимодействуя с самыми разными коммерческими структурами. Чтобы обеспечить загрузку наших мощностей, нужен по-настоящему творческий подход.

В уходящем году резко активизировалась работа с поставщиками материалов и комплектующих деталей. Растет доля материалов, закупленных по импорту из Китая, Индии, Турции, Южной Кореи, Италии и стран СНГ. С одной стороны, это позволяет значительно расширить ассортимент производимой продукции, но, с другой стороны, в условиях «мягкой девальвации» может привести к росту цен на готовую продукцию.

Вместе с тем, сегодня, хотя еще не известно, какой объем госзаказа нам придется выполнить, мы планируем в 1 полугодии 2014 года произвести 600,4 тыс. пар на сумму 531, 1 млн. рублей, что составит к аналогичному периоду 2013 года 107,5% и 136,1%.

**Имущественный комплекс, несмотря на ситуацию не самую благоприятную, уверенно выполнил плановые задания.** В этом году мы ввели в аренду дополнительную площадь (2,5 тыс. кв. м). На сегодняшний день свободных площадей на фабрике 0,5% - при том, что в среднем в категории «С» это 12-15%, в классе А доходит до 18%. Резервов по наращиванию мало, рассчитывать только на такой показатель, как рост цен, здесь, к сожалению, не приходится.

**Приличный вклад в доходы внесла выручка по эксплуатационным услугам, она растёт, нужно отдать должное нашим служ-**

**бам.** На дочерних предприятиях мы также успешно используем имущественный комплекс: на сегодня это – на Калязинской, на Тульской фабриках. Но там свободных площадей где-то около 5 процентов, а ситуация со спросом на аренду в регионах сложнее, чем в Москве. На будущий год, исходя из сложности существующей финансовой ситуации, наши инвестиции ограничены реализацией проекта, связанного с реконструкцией входа в торговый центр «Кожевники».

Остальные проекты будут очень внимательно изучаться и осуществляться только по мере возможности (дочерним предприятиям придется ограничиваться, хотя потребности у них весьма скромные, сводятся они к ремонту). В 2014 году нам придется усилить меры экономии, однако это ни в коем случае не означает, что мы снизим нашу бизнес-активность.

Несмотря на то, что мы в декабре 2012 года сдали в эксплуатацию многофункциональный комплекс, в уходящем году нам пришлось продолжить работу по приведению систем инженерного обеспечения в соответствие с требованиями офисов класса «А» и готовить материалы по закрытию инвестиционного контракта.

**Во второй половине года в МФК был размещен первый арендатор.** Фирма за счет собственных средств выполнила отделочные работы. Службы фабрики взяли на себя организацию охраны объекта, ресепшен, уборку территории и внутренних помещений. К сожалению, полученные доходы значительно отличаются от планируемых.

В 2014 году перед нами стоят серьезнейшие задачи: оформить закрытие инвестиционного контракта с Правительством Москвы, получить свидетельство о собственности и максимально вовлечь объект в оборот. И, конечно, продолжить работу по рассмотрению перспективы использования земельного участка в Котляково.

**В 2013 году многое было сделано в области информационного обеспечения.** Продолжается внедрение программы 1С – это связано с производством, это связано с электронным заказом, с нашими взаимоотношениями с поставщиками материалов, с документооборотом. Радует, что мы всё время движемся вперед, и служба IT,

возглавляемая С.А.Аникиным, на сегодняшний день проводит большую результативную работу.

**Несколько слов – о работе социального блока.** Продолжают действовать все наши детские сады. К сожалению, мы были вынуждены законсервировать наш оздоровительный лагерь «Заря», хотя фабрика его выкупила в собственность, но не может обеспечить ему стопроцентную загрузку.

Нам предложили на зимнюю смену 18 путевок, а нам для обеспечения загрузки нужно минимум 300-350 человек, чтобы запустить всю инфраструктуру. В ближайшее время состоится встреча с председателем Московской федерации профсоюзов Сергеем Ивановичем Черновым, чтобы определиться, как быть с нашим лагерем. Совсем недавно были получены технические условия газификации этого объекта, эта работа тоже требует вложений в сумму около 45 млн. рублей. Но имеет ли это смысл, если проект окажется неперспективным?

**Продолжается финансирование столовой, а также медсанчасти, которая в прошлом году претерпела определённые изменения в связи с реформированием системы здравоохранения в городе.** Но мы делаем всё, чтобы сохранить эти объекты в структуре фабрики «Парижская коммуна».

В целом сумма выручки за этот год уменьшилась в связи с тем, о чём я уже упоминал. В этом году более чем в два раза увеличились налоги на землю. И прибыль составила около 70 процентов



к уровню предыдущего периода. Это обусловлено дополнительными затратами на реализацию инвестиционных проектов. Для нашего актива, для нашего оборота это крайне, крайне мало. Наша задача на сегодня – повысить отдачу от нашего производства, хотя она и усложняется тем, что введён новый закон о налоге на имущество, вступающий по России в силу с 2015 года, а в Москве – уже с 1 января 2014 года. Три наших здания попадают под этот новый закон по Москве, когда налог исчисляется из кадастровой стоимости (а не остаточной балансовой), и он составит в 2014 году 0,9 процента, в 2015-м - 1,2 процента, потом - 1,5 процента. Поэтому и встаёт важнейший вопрос об эффективности нашей с вами деятельности. **Есть всё, от материальной базы до профессионализма наших работников, есть ресурсы, которые можно привлечь, но должна быть чёткая гарантия эффективности при их использовании.**

У нас бывали гораздо более трудные времена. Ветераны помнят это. **Но 2014 год ставит тоже весьма серьёзные задачи. И я хотел бы подарить всех здесь присутствующих, все наши коллективы, за совместную сплочённую работу, которую мы провели в уходящем 2013 году.** На самом деле было много таких нелёгких моментов, которые требовали самоотверженности при выполнении плановых заданий. Невзирая на затрачиваемые усилия, не всегда всё получалось. Старания, энтузиазм лучших представителей нашего коллектива должен быть подхвачен, нужно, чтобы трудовая доблесть приобрела массовый характер, стала достоянием всего коллектива группы предприятий «Парижской коммуны» – от этого зависит наша судьба, наше будущее.

Учитывая вышеизложенное, хотелось бы, чтобы девизом 2014 года было: **«Через высокую ответственность и профессионализм каждого члена коллектива – к высокой эффективности активов компании».**

Пользуясь моментом, хочу поздравить всех присутствующих с наступающим Новым годом. Несмотря на то, что мне пришлось говорить о трудных задачах, хочу вселить в вас надежду и уверенность, что всё зависит только от нас и ни от кого другого, мы справимся, и я в этом нисколько не сомневаюсь, рассчитывая на вашу поддержку и на ваш самоотверженный труд. **Ну и, конечно, желаю всем здоровья: вам, вашим близким. А всем нашим трудовым коллективам – успехов в реализации намеченных планов.**

