

(Продолжение. Начало на 1 стр.)

Легкая промышленность, что было подчеркнуто в недавнем президентском послании, оказалась в числе отраслей, подверженных высокой степени риска. По производственной деятельности 2015 год стал для нас самым трудным за последние пятнадцать лет. Отмечаю это объективности ради, хотя перед новогодним праздником не хочется сгущать краски. Но это не умаляет трудовых достижений передовых кадровых работников.

Есть немало, как вы знаете, факторов, которые отрицательно повлияли на результаты года. Уровень производства по сравнению с предыдущим годом, к сожалению, упал. Предварительные итоги года мы рассматривали и подробно обсуждали и на заседании наблюдательного совета, и на собрании с участием руководителей дочерних фабрик.

Только по производству товарной продукции непосредственно на «Парижской коммуне» показатели неплохие. Мы сумели за счет перестройки ассортимента обуви достигнуть темпа роста товарной продукции 165 процентов по сравнению с предыдущим годом. Но в натуральном выражении (в парах), к сожалению, отмечается снижение к соответствующему уровню производства, как на «Парижской коммуне», так и на дочерних фабриках в особенности. Правда, следует заметить, что если рассматривать данные по производству в России кожаной обуви (то есть по той, которой мы именно и занимаемся), наша доля в общем объеме по стране осталась неизменной – 4 процента, как и было. Это отражает ситуацию в целом, для которой характерно падение платежеспособности населения и снижение спроса на обувь из натуральной кожи, более добротную, но и, естественно, более дорогую.

Практически весь год мы работали в условиях значительного дефицита оборотных средств. Ровно год назад, в самом конце прошлого декабря, мы столкнулись с острейшими проблемами. Крупная иносфера, с которой на протяжении 6 месяцев велась работа по заключению договора об аренде всех офисных площадей нового МФК на Шлюзовой набережной, ссылаясь на усложнение экономической ситуации, отказалась от первоначальных своих намерений. Договор не был подписан, хотя потрачено много времени и средств на проведение технического аудита, на проектные работы. Такой отказ от ранее подписанного предварительного соглашения был бы, конечно, сильным ударом и в любое время года, но в преддверии января, крайне непродуманного для поисков новых арендаторов из-за зимних каникул, эта ситуация особенно чувствительна.

Январь – месяц, в котором такого рода коммерческая деятельность начинает оживать лишь в третьей декаде, и было потеряно более полугода. Все пришлось начинать сначала, в то время как в соответствии с подписанным предварительным соглашением и бюджетом на 2015 год мы рассчитывали уже в марте на получение финансовых средств от аренды офисных площадей в МФК. Конечно, вследствие всего этого графики освоения МФК были нарушены, в первую очередь, в плане получения выручки. В результате очень тяжело проходил процесс рассмотрения вопроса реструктуризации инвестиционного кредита в Сбербанке, процедура эта очень затянута. Мы начали заниматься реструктуризацией в марте, и только в ноябре удалось достигнуть соглашения – ушло девять месяцев. В течение всего этого периода наши финансовые ресурсы и соответственно возможности были резко ограничены, что отрицательно сказалось практически на всех видах деятельности. И, несмотря на поддержку Московского индустриального банка, нам не удалось решить проблемы дефицита оборотных средств.

Вот как тяжело и долго пришлось преодолевать последствия события, которое произошло 29 декабря 2014 года. Тогда же практически одновременно (на следующий день 30 дека-

бря) был получен второй удар – неожиданный отказ «БТК-групп» в заключении договора по выполнению госзаказа. До последнего рабочего дня 2014 года мы планировали в своей производственной программе на 2015-й выпуск 250 тысяч пар обуви для силовых структур. Эта ситуация крайне негативно отразилась на дочерних предприятиях, специализирующихся на данном ассортименте, привело к росту простоев, снижению производительности труда, сокращению кадров. Если на «Парижской коммуне» численность сократилась на 11 человек (в основном, в связи с выходом работников на пенсию), то на дочерних фабриках потери значительно больше. К счастью, удалось сохранить кадровый костяк и способность коллективов к решению всех производственных задач. Доля дочерних предприятий в общем объеме производства всей нашей группы (в натуральных показателях) уменьшилась в прошедшем году до 38,4%, что значительно меньше, чем было в предыдущий период.

Девальвацию рубля многие расценивают как положительный фактор, способствующий укреплению позиций отечественных товаропроизводителей на внутреннем рынке. Это так и есть, если не учитывать, что обувная подотрасль легкой промышленности, как никакая другая, тесно связана с сопутствующим производством, которое обеспечивает нас комплектующими, фурнитурой, химией, и кожей, которая, как известно, очень сильно подорожала. Многие из вышеуказанного в настоящее время приобретается для выпуска нашего ассортимента за рубежом (в Италии, Корею, Турцию, Китае). Подорожание валюты, несмотря на принимаемые активные меры по импортозамещению, приводит к подорожанию нашей продукции. И в условиях дефицита оборотных средств становится острейшей проблемой.

Резкое снижение покупательской способности населения привело к падению объема заказов Торгового дома «ПК-«Заря», вызвало сокращение загрузки производства, значительное увеличение простоев по сравнению с предыдущим годом, снижение показателей производительности труда в нормо-часах. По фабрике «Парижская коммуна» она составила 88,7% по сравнению с 2014 годом, по дочерним предприятиям – около 70%. Чтобы сохранить коллектив, были приняты меры для того, чтобы, несмотря на все сложности, в максимальной степени сохранить достигнутый ранее уровень зарплат. В известной степени, это удалось. На фабрике «Парижская коммуна» уровень зарплаты составил 99,8% по сравнению с 2014 годом, на дочерних предприятиях – 93,7%. Конечно, очевидно, что за резким ростом инфляции успеть не удастся, но даже для того, чтобы хоть удержать уровень доходов на прежнем уровне, вовремя выплачивать зарплату, в срок перечислять налоги, пришлось дополнительно направить 43 млн. руб.

В таком положении оказался в 2015 году наш производственный блок. Для его руководства в такой ситуации главной задачей было, как уже подчеркивалось, сохранить коллектив. **Отрадно отметить, особенно если учитывать все те крайне негативные факторы, о которых говорилось выше, что с решением такой проблемы наш производственный блок, в первую очередь, заместитель генерального директора Иван Русланович Татарчук, начальник производственного отдела Любовь Николаевна Федькина, а также руководители дочерних фабрик, цехов, успешно справились.**

Производственный отдел был вынужден постоянно вести активный поиск сторонних заказов для загрузки цехов работой. Да, я не скрываю, что никогда не был сторонником такого решения наших проблем с помощью

привлечения заказов со стороны. Мы заинтересованы, прежде всего, в том, чтобы развивать свое производство, выпускать продукцию под своими торговыми марками, продвигать их на рынке, заниматься их капитализацией, прочно занимать свою нишу, укреплять свои позиции.

Но обстоятельства вынудили нас заниматься такими заказами, чтобы выстоять в трудной ситуации, в том числе и благодаря этому. И надо отметить, что производственный блок оказался на высоте, успешно включился в эту работу. Были привлечены заказы и на пошив заготовок, и на изготовление готовой обуви, в частности, для Казахстана, а также для коммерческих структур. И в работе с этими структурами стоит отметить очень важные для нас позитивные моменты. Как известно, многие коммерческие структуры, в том числе выпускающие обувь известных брендов, на протяжении последних лет, а точнее, даже нескольких десятилетий, работали в странах Юго-Восточной Азии. Но в силу бы-

строго меняющейся экономической ситуации они стали проявлять больше заинтересованности в производстве обуви на российских предприятиях, обращаться к товаропроизводителям нашей страны. И во взаимодействии с такими компаниями, как «Саламандра», «Дино Ричи», «Шойнбергер», «Франческо Донни» и другими, мы убедились, что их привлекает у нас не только современные производственные мощности, передовые технологии, сильные специалисты. Это для нас было очевидно и ранее. Что же нового мы заметили в связи с их приходом к нам сегодня? **Мы заметили и убедились, что они проявили заинтересованность в нашем ассортименте и моделях, разработанных конструкторами ЦМиТ в содружестве с торговым домом «ПК-«Заря».** Это обстоятельство отрадно для нас. Имея дело с компаниями, известными на рынке мужской и женской обуви, мы поняли, что соответствующий ассортимент для взрослых, разрабатываемый и производимый у нас под маркой «Риконте», представляет интерес, имеет перспективы. Хоть эта работа у нас, по существу, только недавно началась (точнее, возобновилась после многолетнего перерыва), и сегодня продукция еще по-настоящему мало известна широкому кругу покупателей, мы убедились, что идем верным путем. Это важно для наших разработчиков, для их самооценки. Это повышает нашу уверенность в себе, поощряет к дальнейшим творческим поискам, будет способствовать развитию новой марки «Риконте».



• Выступление генерального директора
ЗАО «МОФ «Парижская коммуна» А.А. НИКИТИНА.

**РЕСУРСЫ ДЛЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОЙ,
ТВОРЧЕСКОЙ РАБОТЫ У НАС ЕСТЬ**

статок оборотных средств. **Вроде бы в настоящее время конъюнктура меняется в пользу отечественного товаропроизводителя, но легче не становится из-за дефицита финансовых ресурсов.** Банки отказываются кредитовать предприятия легкой и текстильной промышленности по целому ряду причин. Рентабельность производства – низкая. Активы в большинстве случаев отсутствуют, или неликвидны, или перезаложены. К счастью, это не про нас, что выгодно отличает «Парижскую коммуну» от многих других предприятий отрасли и дает нам хорошие перспективы. Конкурентоспособный ассортимент и производственная эффективность должны обеспечить нам успешную деятельность и соответствующий уровень доходности.

Эта работа целенаправленно ведется, в конце прошедшего года на наблюдательном совете была обсуждена ассортиментная политика на ближайшие пять лет. Ее направления сформированы на основе достигнутых перспективных наработок с учетом той экономической ситуации, в которой мы сейчас живем. Ситуация очень непростая. Кризис накладывает отпечаток на все сферы жизни, снижается потребление, падает спрос, всем тяжело, и это ошутимо сказывается на нашем производстве. Потому что покупательский спрос – это, по существу, двигатель нашего развития. Сама структура спроса меняется в такие периоды, меняются критерии выбора продукции, и мы внимательно отслеживаем ситуацию, чтобы точнее соответствовать запросам покупателей, продолжая постоянно, целенаправленно и достаточно результативно работать над повышением качества обуви, над снижением затрат на производство и непродуманных потерь.

Продолжается наша активная деятельность по договору с Минпромторгом РФ по итогам конкурса инвестиционных проектов в области индустрии детских товаров, в котором мы успешно выступили со своим проектом «Разработка и внедрение в массовое производство импортозамещающих конструкций и технологий изготовления биоадаптивной детской обуви с использованием модифицированных композитных материалов». Из 75 млн. руб. предназначенной для этого субсидии за два года мы уже получили 54 млн.

руб. Это позволило нам решить целый ряд задач. В частности, провести техническое перевооружение рабочих мест наших модельеров, приобрести технологическое оборудование. К работе ЗАО «МОФ «Парижская коммуна» над осуществлением данного проекта нами были привлечены все научно-исследовательские и учебные институты, которые имеют отношение к кожевенно-обувной промышленности, вплоть до НИИ гигиены и здоровья детей и подростков ГУ НЦЗД РАМН. Взаимодействие и сотрудничество с представителями науки, с разработчиками новых материалов и технологий позволяют нам быть на переднем крае борьбы за качество, надежность, профилактическую эффективность обуви, предназначенной обеспечивать здоровье развитие нашего подрастающего поколения. Их участие в проекте в области индустрии детской обуви повышает гарантию высоких потребительских свойств нашей продукции и безразлично для наших клиентов.

Успехи в создании ассортимента

та позволяют уверенно смотреть вперед производственным коллективам нашей группы. На предстоящий 2016 год сформирована производственная программа по сентябрь, которая предусматривает темп роста объема производства (в натуральных показателях) 116%, товарной продукции 120%. Программа сверстана без учета госзаказа, несмотря на то, что ЗАО «МОФ «Парижская коммуна» включена в число исполнителей госзаказа и везде среди них фигурирует. Но полной ясности в этом вопросе на конец года пока нет. Если будет субконтракт на исполнение госзаказа – это даст дополнительную загрузку наших мощностей. Но на сегодня пока мы можем опираться в производственной программе лишь на те заказы, которые подкреплены вполне определенными финансовыми ресурсами. Конечно, в госзаказе мы заинтересованы, потому что продукция обеспечен гарантированный сбыт и возврат определенных вложенных в производство ресурсов, несмотря на низкий уровень рентабельности.

Подводя итоги работы производственной группы предприятий, еще раз подчеркну значение трудовых коллективов, напомню, что сложности прошедшего года, несмотря на принимаемые действия по сохранению кадров, негативно отразились именно на тех, чья зарплата прямо зависит от сдельной работы. **Мы не можем не понимать, как велико сегодня значение рабочего человека, как остро дефицитны рабочие профессии как в Москве, так уже и в регионах, и как нам надо ценить людей труда, чьими руками непосредственно воплощаются инженерные и дизайнерские идеи.**

Перейдем к рассмотрению итогов работы наших товаропроизводящих сетей. Начнем с фирменной розничной сети ПКТ. Объемы реализации сократились, как в рублях, так и в парах. В завершившемся году пришлось закрыть десять магазинов, чья работа оказалась неэффективной. **Руководством ПКТ много внимания и сил было уделено снижению убыточности торговли. И на этом пути достигнуты очень существенные позитивные сдвиги.** Взамен неперспективных торговых точек создаются новые, в частности, уже открыто 5 новых площадок в разных местах города. Так, в конце года появился наш фирменный магазин в ЦДМ на Лубян-