

ке, вновь открыто после длительной реконструкции. Он получил название по наименованию самой популярной нашей детской торговой марки «Элегами», что способствует ее дальнейшему продвижению и развитию в расчете на рост объемов продаж этой обуви. До этого магазин с таким названием был только один в нашей сети в ТЦ «Вегас».

Меняется концепция развития нашей розничной торговой сети. Раньше мы стремились продавать свой товар в отдельном специализированном магазине. В настоящее время популярность таких площадок, особенно по продаже товаров для детей, заметно падает. Растет интерес к посещению родителями с детьми торговых центров, где можно одновременно присмотреть и приобрести обувь, одежду, белье, головные уборы, игрушки, спорттовары и т.д., здесь же перекусить, посетить игровую площадку, отдохнуть, поучаствовать в досуговых мероприятиях. Многие из вас и сами знают об этом на собственном родительском опыте. Открытие магазинов в крупных ТЦ дает больше шансов для эффективной торговли. Да, аренда площадей там обходится дороже, но и результативность работы, доходность бизнеса выше. Необходимости повышения эффективности работы было вызвано сокращением торговых площадей магазинов «Парижская коммуна» на Кожевнической, а также на «Семеновской» и в Черемушках.

В 2015 году объемы оптовых продаж торгового дома «ПК-Заря» тоже оказались меньше, чем были в предыдущем. Показатели в денежном выражении снизились на 10%, в натуральном выражении – несколько больше. Правда, следует отметить, что **денежные поступления от торгового дома «ПК-Заря» на «Парижскую коммуналку» увеличились за счет сокращения дебиторской задолженности и реализации остатков товара предыдущего периода.** Объем заказов сейчас минимален. Мы не можем позволить себе в настоящее время остатки даже в 15-20%. Оставляя такое количество обуви нерезализованной, мы теряем в доходности. К тому же, нет гарантии, что этот товар не окажется морально устаревшим даже спустя короткое время. Перед оптовым звеном поставлена задача работать только на условиях частичной предоплаты. Да, это непросто. Но мы не можем больше рисковать ради того, чтобы загрузить производство, заполнить склады торгового дома. Будет частичная предоплата, будут приняты заказы и под них сформирована производственная программа. Не будет заказов ТД, значит, будем искать другие заказы, которые будут гарантировать нам рентабельность и своевременный возврат денег. Да, так работать сложно, легче обслуживать клиентов, доставляя им со склада уже готовую обувь.

Несколько улучшилась ситуация по организации производства и продаж рабочей обуви, объем ее немного вырос, расширяется дилерская сеть. Но сказать, что все проблемы решены, нельзя, потому что увеличивается дебиторская задолженность, и это сдерживает развитие данного направления коммерческой деятельности. В данном сегменте намечались определенные позитивные перемены. Так, в настоящее время и ее структуры, и предприятия топливно-энергетического комплекса, по-видимому, обязывают приобретать товары отечественного производства, хотя остается много препонов на этом пути, много искусственных преград. Но есть и кое-какие сдвиги, процесс идет, и у нас есть шансы для развития, открываются новые перспективы для работы в этом секторе.

Перейдем к рассмотрению итогов деятельности блока управления недвижимостью. Я уже упоминал о том, что **ЗАО «МОФ «Парижская коммуна», благодаря своим активам, располагает возможностью привлечь ресурсы на финансовом рынке, что чрезвычайно ценно в наше время и мало кому доступно.** Это большое преимущество есть у нас благодаря тому, что в собственности – объекты недвижимости в Москве, Под-

московье, Туле, в Тульской и Тверской областях. Много делается для повышения доходности активов, так, в 2015 году она выросла на 3%. Проводится колоссальная работа с арендаторами, и ее значение для поддержки всех других видов деятельности предприятия невозможно переоценить. Хотя у самого имущественного блока есть свои сложности, которые приходится решать. И отстаивать наши интересы бывает очень непросто, выступать, доказывать, приводить аргументы.

Так, в Москве принят закон о промышленной деятельности, вводится понятие о статусных формированиях, в том числе промышленных комплексах. И все показатели даются в привязке к земле, потому что в Москве она очень дорогая – выручка с гектара или, к примеру, средняя зарплата. Для промышленного комплекса в законе предусмотрены определенные привилегии. И по многим критериям «Парижская коммуна» вполне соответствует именно этому статусу: и по инвестициям, и по оборотам. Но есть одно но – в производстве должно быть задействовано 80% процентов площадей и только 20% может быть связано с непрофильной деятельностью, а у нас наоборот. При обсуждении в вышестоящих органах спрашиваю, а в чем наша вина в таком соотношении – что мы сохранили активы, провели диверсификацию, что у нас действуют дочерние предприятия, что мы не потеряли площади, не распродали, хотя так было бы много проще! Легче ведь оставить один корпус, и на 100% занять производством, чем обеспечить эффективное хозяйственное использование всего имущественного комплекса и развивать все возможные виды деятельности? Всем все понятно, но решения нет. И мы не попадаем в соответствующий статус промышленного комплекса, лишаемся его привилегий. Похожее положение возникло и в связи с 214-м распоряжением Минпромторга, согласно которому субсидии на погашение процентных ставок по кредитам на повышение объемов оборотных средств и техническое перевооружение могут пользоваться промышленные предприятия, у которых выручка от производства составляет не менее 70% и только 30% от других видов деятельности. Мы пытаемся разобраться и доказать правильность своих подходов. Причем это касается не только нас. Немало крупных промышленных предприятий, которые не распались, не рассыпались, устояли, также всеми силами старались сохранять, не разбазаривать то, что имели. И, наверное, поступать так было достойней, хоть и трудней.

Наблюдательный совет рассмотрел эти вопросы в ноябре и принял решение продолжить работу по поиску путей, позволяющих вписаться в условия закона о промышленной политике в городе Москве.

Работа с арендаторами в прошедшем году тоже была связана с нарастанием сложности. Объяснять это, наверное, нет необходимости, все и так очевидно. Почти на каждом здании – крупная надпись: «Сдается в аренду», «Продается». Предложение превышает спрос. И у нас на сегодня на «Парижской коммуналке» тоже есть свободные площади, правда, в основном – складские, в цокольном этаже под ВПК-2. Год назад было занято все, а сейчас 2% не задействовано. Для нас, мы считаем, это много. Но по сравнению с общероссийской статистикой, конечно, цифра незначительная. У нас все делается для того, чтобы обеспечить комфортные условия для наших арендаторов. **Несмотря на недостаток средств, в течение года по плану выполнялись работы по перестройке и ремонту помещений.** На эти цели было израсходовано 17 млн. руб. – больше, чем в предыдущем году. Мы вынуждены были участвовать в ремонте городских теплосетей и водосточков, это неизбежность. Свободные площади появились не только здесь, на Кожевнической, но и на складском комплексе в Котляковом, хотя раньше там желающих было столько, что, как говорится, очередь стояла. Похожая ситуация в Туле и в Калужине.

Непростой период переживает наш ТЦ «Кожевники». Выручка сократилась на 3%. Ежедневная посещаемость торгового центра упала. На конец 2015 года оказались незанятыми 2 тыс. кв. м торговых площадей, это большие потери. Но руководство ТЦ не опускает руки. Ведутся поиски новых арендаторов, ведутся работы по ремонту электрооборудования, по рекламе. И вопреки всем трудностям на 2016 год у нас запланированы строительные работы по созданию входной группы в угловой части ЗПК-1, для обеспечения удобства, привлечения посетителей с Кожевнической улицы и с одноименного проезда. Новый вход станет более эффективным с точки зрения рекламы. Надеемся, что это даст нужный результат и по заполняемости ТЦ, эффективности торговли и аренды.

Что касается МФК на Шлюзовой набережной, то здесь итоги 2015 года (трудного, кризисного, который так неудачно стартовал, о чем я говорил в начале своего выступления) все-таки, можно сказать, радуют. Произшел перелом. На сегодня заключены контракты и уже вовлечено 77% офисных помещений. Полностью вовлечен бюро-отель. Из 265 машино-мест автостоянки свободно только пять. Работа продолжается по заполнению офисных площадей (остались небольшие блоки), торговых, общественного питания. Приведу пример, как непросто все складывается, например, по площадям для общепита. Их у нас уже брала в аренду в 2015 году одна компания. Сделала отделку снятых помещений для кафе, закупила для него оборудование и мебель. Открыли, поработали три месяца и все – не выдержали конкуренции, свернули деятельность.

По МФК ведется большая, кропотливая, сложная работа. За 2015 год были проведены рабочие встречи с представителями 104 компаний, которые проявили интерес к нашему МФК. С 27-ю из них прорабатывали вопросы взаимодействия и доходили до подготовки (с нашей стороны) условий договоров аренды и последующего обсуждения. А подписаны в итоге такие договоры были только с четырьмя. Очень много приходится работать, причем, не рассчитывая на быстрый успех. Хорошо, что **договоры аренды подписаны на очень выгодных для нас условиях, когда сами компании финансируют строительные работы по подготовке и отделке арендуемых площадей.** Это более 70 млн. руб. на одном этаже, более 100 – на другом. Это те средства, которые при менее благоприятных для нас условиях договора нам пришлось бы изымать из своего оборота. В 2015 году на строительные работы, в благоустройство МФК было направлено 215 млн. руб., в 2014 году было около 300 млн. руб.

В МФК большая работа ведется инвестиционным блоком, а также административно-хозяйственным отделом, осуществляющим уборку помещений, дочерним предприятием ООО «ПК-«Обслуживание зданий», охранным предприятием «ПКБ-«Секьюрити».

Выручка за год по МФК в сравнении с 2014-м выросла почти на треть. А на следующий год уже относительно 2015-го мы рассчитываем, что рост будет не менее чем вдвое, реальные предпосылки этому есть. С одной стороны, много, но если учесть расходы на погашение инвестиционного кредита и уплату процентов по нему, то даже несколько не дотягивает до нужной суммы. Но, тем не менее, завершая тему по блоку недвижимости, отметим, что перспективы у нас хорошие.

Что касается инженерного обеспечения, важно подчеркнуть, что активизировалась творческая инженерная мысль наших руководителей и специалистов. В рамках выполнения конкурсного инвестиционного проекта индустрии детских товаров подано 14 заявок на патенты, на промышленные образцы. В этой части нас нередко ставят в пример. К нам на «Парижскую коммуналку» приезжают консультироваться и советовать к И.Р. Татарчуку, И.В. Ильичу, к нашим модельерам и технологам. Хоть это

и занимает время, требует дополнительных усилий, но приходится вести такую работу, нельзя отказаться. Это честь, которую нам оказывает министерство, направляя специалистов за опытом.

Мы многое делаем для развития нашей корпоративной информационной системы управления. В 2015 году средств на это потрачено 670 тыс. руб. – меньше, чем раньше, но совершенствование программного обеспечения продолжается, в частности, говорилось о модернизации рабочих мест модельеров.

В 2015 году у нас успешно работало вспомогательное производство на Донской фабрике, которое в прежние годы было недозагружено. Экономический кризис, по-видимому, заставляет развивать активность. И на производство резакон, и на химические вещества, и на изготовление деталей заказов много, работа идет и дает доход.

Как ни был труден прошедший год, по всем без исключения направлениям работа идет, достигнуты позитивные сдвиги, в том числе – по рекламе, большая работа ведется редакцией корпоративной газеты «Коммунарочек».

Несколько слов скажу об использовании нашей социальной инфраструктуры, которая успешно функционирует под руководством А.Н. Избицина и Т.В. Зеховой. У нас вполне успешно работают детские сады, там нет свободных мест, хотя они функционируют на коммерческой основе. И по всем другим направлениям социальной работы у нас есть определенные достижения, развитие, движение вперед.

Наш подмосковный оздоровительный лагерь по итогам летнего периода стал призером конкурса Московской Федерации Профсоюзов, в числе еще 20 лагерей. Но здесь очень важно подчеркнуть и, не скрою, меня очень обрадовало, что из промышленных предприятий, производящих товары народного потребления, наша «Парижская коммуна» – единственная. Кроме нее в их перечне – лагерь РЖД, МИД, налоговой инспекции, Росатома, Роскосмоса и т.п. – вот в окружении каких призеров мы находимся, с кем соревнуемся! Жаль только, что наши работники не в полной мере пользуются такой возможностью для отдыха детей. Хотя путевка при стоимости в 31 тыс. руб., для наших составляет всего 10%.

Нас выручает договор с «Московским метрополитеном», который уже не первый год отправляет своих детей отдыхать в нашу «Зарю». Договор пролонгирован и на новый 2016 год – это хорошо. Лагерь, созданный нашей «Парижской коммуналкой» 67 лет назад, поныне востребован. Ежегодно там отдыхает до тысячи ребят. Мы немало делаем для поддержания всей территории, зданий, площадок на достойном уровне.

Работа детского оздоровительного лагеря «Заря» носит некоммерческий характер и не приносит прибыли. По сути, эта деятельность ЗАО «МОФ «Парижская коммуна» является вкладом в социальное партнерство и доказательством социальной ответственности бизнеса. Однако налоговые органы это не приняли во внимание. При определении кадастровой стоимости они рассматривали лагерь как коммерческий объект, что привело к росту налога. Естественно, мы не могли с этим согласиться. Наш финансово-экономический блок совместно с директором ООО «ПК-«Соцкультсервис» Т.В. Зеховой подготовили солидный материал по лагерю, включая его историю, газетные публикации, фотографии.

Заручившись поддержкой президиума Московской федерации профсоюзов (хотя руководство МФП советовало нам не обольщаться, узнав, что мы настаиваем на уменьшении кадастровой стоимости на 70%), обратились в комиссию по спорным вопросам Росреестра по Московской области и получили положительное решение. А папку с материалами, собранными для той комиссии, я советую Михаилу Викторовичу Белову сдать в наш музей, столько там всего

интересного и ценного! Сохранить для будущих поколений, чтобы можно было и спустя годы перелистать на досуге, понять, какая была борьба за сохранение лагеря.

У нас очень большая налоговая нагрузка. Несмотря на падение уровня выручки в 2015 году (на 12% в целом по группе предприятий, на 15 – непосредственно по «Парижской коммуналке»), объем налоговых выплат вырос на 6,5 млн. руб. Он достигает 364 млн. руб. – что составляет 26%. Для сравнения отметим, что в среднем для предприятий обувной и кожевенной промышленности налоговая нагрузка – 6%.

Выступая на одном из форумов, я сообщил сумму годовых налоговых выплат ЗАО «МОФ «Парижская коммуна». И сравнил эту сумму 364 млн.руб. с объемом инвестиций предприятий отрасли за 6 месяцев 2015 года, которая равнялась 1,2 млрд. руб. А между тем «Парижская коммуна» относится к той же отрасли. Конечно, такая налоговая нагрузка отражается и на нехватке оборотных средств, и на всей деятельности. **Много делается по оптимизации налоговой нагрузки.** Я приводил пример по лагерю. Можно рассказать о том, как облагали налогом здание, где мы сейчас собрались в лекционном зале. Определяя кадастровую стоимость, оценщики рассматривали его как офисно-торговое строение, не принимая во внимание, что здесь сохранено и функционирует производство обуви со всей соответствующей инфраструктурой и реализуется договор с Минпромторгом РФ в области индустрии детских товаров. Поэтому, исходя из общей конъюнктуры, сложившейся в данном городском квартале ЦАО, был начислен налог в сумме почти 90 млн. руб. Пришлось отстаивать свои позиции на комиссии по спорам Росреестра по городу Москве. Тщательно готовиться, собирать материалы самим, привлекать оценочную фирму, обращаться за поддержкой в Минпромторг РФ, Департамент науки и промышленной политики правительства Москвы, к председателю Московской конференции промышленников и предпринимателей, депутату Госдумы РФ Е.В. Паниной. Результат был успешным, стоимость здания была пересмотрена, и налог снижен почти на 30 млн. руб.

Проведена большая работа по сокращению издержек и расходов. Всего за 11 месяцев 2015 года снижение расходов по сравнению с 2014 годом составило 122,1 млн. руб. На 91,2 млн. руб. снижена судная задолженность группы предприятий. А активы ЗАО «МОФ «Парижская коммуна» на 31.12.2015 г. составят 4,3 млрд. руб., рост по сравнению с данными от 31.12.2014 г. – на 383,7 млн. руб. или на 9,8%.

Эти примеры показывают, как сложная работа ведется. Как непросто отстаивать интересы предприятия. Но речь идет о наших ресурсах, которые определяют возможности и перспективы развития. И на 1 января 2016 года удалось снизить налоговую нагрузку на существенную сумму по сравнению с тем, что было год назад. И такая задача поставлена и на 2016 год. Наблюдательным советом поручено параллельно с тем, что необходимо добиваться повышения эффективности обувного бизнеса, принимать меры по дальнейшему сокращению судной задолженности. Распределение ресурсов по направлениям деятельности будет вестись исходя из их результативности.

Картина по итогам года сложилась, как видим, не во всем так, как хотелось бы, но в целом располагающая к оптимизму. Будем исходить из тех возможностей, что есть. С учетом всего того, что происходит вокруг, у нас немало позитивных факторов для развития. **Хочу поблагодарить всех присутствующих на собрании, и в их лице коллективы, которые они представляют, за верность «Парижской коммуналке», за веру в перспективы нашего дела, за добросовестность и старание. Прошу передать всем коллегам, товарищам сердечное поздравление с Новым годом, пожелания здоровья, счастья, успехов в нашем общем труде.**