

тельницы центра моделирования и технологии «Парижской коммуны» – Почивалина Анастасия и Никитина Мария стали победителями городского конкурса «Московские мастера 2016» в инженерных номинациях. Среди 963 участников были выпускники Бауманского училища, МИФИ, МФТИ и многих других престижных столичных инженерных вузов и наши молодые инженеры-обувщики стали победителями: Анастасия – в номинации «Инженер-технолог», Мария – в номинации «Инженер-конструктор», которая впервые была введена на конкурсе, каждая заняла почетное 3 место в большом конкурсе.

Награждение победителей состоялось на IV Московском международном инженерном форуме, я смотрел и радовался. А потом в перерыве ко мне подошли многие коллеги по общественной работе, поздравляли с победой девчачь, кто-то приветствовал от всей души, а кто-то и завидовал даже. Есть, чему нам позавидовать, есть чем гордиться! **Коллекция детской обуви «Элегами» вновь, как три года назад, удостоена премии «Золотое веретено» Национальной академии моды под руководством В.М. Зайцева, а заступник Донской фабрики Алексей Петров стал победителем премии «Золотое веретено 2016» в номинации «Рабочие профессии».** Потомственный работник предприятия, представитель целой рабочей семьи обувщиков, Алексей Петров неоднократно был участником конкурсов заступников нашей группы предприятий и добивался успехов. Премии «Золотое веретено» будут вручаться нам в феврале, в канун 95-летия «Парижской коммуны» и 50-летия «Донской обуви», как говорится, награды – под стать праздникам.

Напомним, еще об одной нашей общей награде. **По производству товаров для подрастающего поколения мы вошли в ТОП-10 лучших предприятий России**, принадлежащих индустрии детских товаров, и получили соответствующий диплом. Мы заняли 6 место в рейтинге – единственные в стране из обувщиков, а там выдвигались производители разных товаров для детей: мебели и игрушек, одежды и питания, книг и других вещей, необходимых ребенку, чтобы расти здоровым и крепким, правильно и успешно развиваться.

Наш успех зависит от того, что мы создадим и что мы предложим покупателю. Начало начал в общей большой работе – наш инженерный комплекс. **В 2016 году ЦМиТ было разработано порядка 770 артикулов – несколько меньше, чем в предыдущем периоде – это связано с изменением структуры ассортимента.** В прошлом году 480 артикулов пришлось на детский ассортимент. 290 артикулов – на женский и мужской. Приятно отметить, что процент, так сказать, «попадания в цель», то есть отборки для запуска в производство, составляет 75%. Это хороший показатель, если было бы 50% – это означало бы, что половину нужно просто выбрасывать. А ведь в каждую разработку, в каждый сделанный образец вложен труд, творческий и кропотливый, связанный с немалыми материальными затратами и т.д.!

Успех создания образцов зависит от экспериментального производства, которое сегодня сильно загружено. Оно требует расширения, и мы занимаемся этим сейчас. Это будет осуществляться путем организации участка на Донской фабрике, что позволит вовремя успевать готовить коллекции и своевременно представлять их нашим клиентам. До недавнего времени мы были вынуждены в ситуации цейтнота в экспериментальном производстве пошивать образцы на потоках. А это сказывается на производительности труда со всеми негативными последствиями.

Я должен сказать, что многое делается в плане импортозамещения, вы знаете это. После введения санкций это стало самым актуальным направлением. **Идет работа над снижением себестоимости продукции, чтобы она вписывалась в**

ту конъюнктуру, которая складывается, исходя из покупательской способности, которая, к сожалению, снижается и снижается. Сегодня доля закупаемых материалов для обуви по импорту составляет около 3,6 %, тогда как в предыдущем отчетном году она была 6%, то есть идет снижение. Кожтовар мы закупает практически полностью в России, подошвы – 11% против 24% в 2015 году. Несколько хуже у нас с фурнитурой, которая не производится в России. В предыдущем периоде ее закупка по импорту составляла 86%, сегодня – порядка 60%. Есть над чем работать. В России довольно слабая инфраструктура, надеемся, что она будет развиваться, что приведет к снижению себестоимости нашей продукции.

Вернусь к индустрии детских товаров. Контракт с Минпромторгом, который был заключен на 2014-2017 годы, с выделением субсидии – 74 млн. рублей на компенсацию затрат по НИОКР успешно реализуется. **Нам удалось создать пул и объединить усилия Инновационного научно-производственного центра текстильной и легкой промышленности, МГУДТ, Научного центра здоровья детей Минздрава РФ, смежных предприятий и инженерно-технического потенциала фабрики, где трудится 46 инженеров, имеющих высшее образование. Это дало возможность также подготовить второй проект по детской обуви, с которым мы планируем выйти на конкурс на 2017-2020 годы.** Основные этапы проекта были представлены на Конгрессе Министерства и промышленности и торговли РФ по индустрии детских товаров и получили положительную оценку, что дает надежду на заключение нового контракта.

Несмотря на то, что мы плодотворно поработали по импортозамещению, экспорт обуви является «узким» звеном в нашей деятельности. Всего 2,6 тыс. пар обуви (0,8% от общего объема реализации) экспортировано в Казахстан. **Для флага отрасли это, конечно, не показатель. В настоящее время экспорт стал одним из драйверов экономического роста, и тема поддержки этого направления стала приоритетной.** У нас есть ассортимент, есть наработки, но мы очень слабо работаем по продвижению нашей продукции. Сегодня создан Российский экспортный центр – специальная структура Минпромторга РФ, где решаются вопросы по оказанию содействия экспортерам. Надо активно заниматься данным направлением и продвигать свою продукцию за рубеж, а не сидеть и ждать – вот одна из главных задач на 2017 год. Мы обязаны доказать, что наша продукция экспортно ориентирована.

Прошедший 2016 год стал для фирменной торговой сети «Паркомторг Первый» самым неудачным за последние годы, практически не выполнен ни один целевой показатель.

При товарообороте почти 280 млн. рублей допущено снижение объемов продаж обуви в парах. Все же в 2016 году он составил 107,0 тыс. пар, в том числе 60,0 тыс. пар изготовлено на ЗАО МОФ «Парижская коммуна».

В отчетном году мы были вынуждены закрыть 4 убыточных магазина. В настоящее время действуют 8 фирменных магазинов общей площадью 2,7 тыс. кв. м. Естественно, на эти негативные тенденции существенное влияние оказывает снижение покупательской способности населения. К сожалению, резко сокращается посещаемость наших фирменных магазинов, в том числе самых больших: «Парижская коммуна» на Кожевнической улице и около станции метро «Семеновская».

В последнее время четко проявляется переориентация наших покупателей на крупные торговые центры, оказывающие комплекс услуг, а также на интернет-магазины. Это видно по результатам работы наших магазинов «Элегами» в ТЦ «Вегас» и в ТД «Детский мир».

Но это не снимает ответствен-

ность с руководства ООО «Паркомторг Первый» за недостаточный уровень работы над ассортиментом, рекламой и ценовой политикой.

Объективности ради надо отметить, что в прошедшем году была выполнена задача по реализации остатков обуви, поставленных в предыдущие периоды, что, с другой стороны, привело к снижению доходности бизнеса.

В целях расширения ассортимента мужской и женской обуви были заключены дополнительные договоры на условия реализации продукции с рядом фирм. Но, к сожалению, и здесь мы не смогли получить дополнительный доход.

Вселяет надежду создание и запуск в эксплуатацию интернет-магазина «Паркомторг Первый».

Буквально в конце года **проведена аттестация кадров фирменной торговли, разработана новая система мотивации линейного персонала, которая будет введена с 1 февраля 2017 года.** Проведено сокращение численности, осуществлено внедрение новых информационных программ по формированию ценовой политики и ее управлению. Принято решение, что развитие фирменной сети в ближайшем периоде будет реализовано путем открытия магазинов «Элегами» в торговых центрах, но только после отработки ассортиментной матрицы и экономической модели.

В 2017 году планируется продолжить работу по вышеуказанным направлениям и выйти на товарооборот не ниже 300 млн. рублей, обеспечить рентабельность бизнеса.

Объем выручки по ТД «Заря» составляет 405 млн. рублей, ниже, чем в предыдущем периоде – 95%. Если считать в парах – 280 тыс. пар – 71% к уровню предыдущего периода. Хотя в целом выполнение плана продаж в парах составляет – 105% - это за счет тех остатков, которые были за предыдущие периоды. Обозначились тенденции положительной динамики. Во-первых, набирает темп, так называемая, работа по предоплате. **Динамика положительная, наш покупатель привыкает к данной системе.** Хотя это не всем нравится – у нас другого варианта нет. Ведь и с нами наши поставщики работают также – это рынок. Данный фактор будет учтен при подготовке нового положения о стимулировании менеджеров ТД «ПК-«Заря». Второе – сезонные остатки резко уменьшаются (весна-лето 2015 года -15%, в 2016 году – 3%; осень-зима 2015 – 14%, в 2016 году – 8%). Но это не отменяет ранее поставленную задачу по обеспечению предоплаты от покупателей в 2017 году не менее 20% при минимизации сезонных остатков.

В сегодняшней финансовой ситуации мы должны свести к минимуму риски по реализации производства продукции. В 2017 году и последующих периодах перед ТД «ПК-«Заря» поставлена задача ежегодно увеличивать оборот продаж в парах не менее чем на 15% в год, при этом прирост должен быть. В том числе и за счет более высокой рентабельности женской и мужской обуви.

К сожалению, **сегодня мы не можем позволить себе пошивать продукцию серийностью 500 пар**, это связано с дорогой оснасткой, с заботой о производительности труда. Серийность – минимум 1000 пар – это реалии, от которых нам, к сожалению, никуда не деться.

Перейдем к продаже рабочей обуви. Работа активно развивается, было проведено 30 тендеров – 12 выиграли, **разработан новый ассортимент – это дает нам основания увеличить объем производства на Донской фабрике до 175 тыс. пар – 15%**, объем реализации 240 млн. рублей. Здесь могут возникнуть накладки, так как это будет сопряжено с госзаказом. Но, тем не менее, главное – настрой! Идет набор заказов и это вселяет надежду.

В области инженерного обеспечения – работа выполняется в соответствии с принятым планом. На внедрение информационных технологий в 2017 году планируется 950 тыс. ру-

блей, но если будет необходимость, мы изыщем возможность направить больше.

В 2016 году в связи с реформированием здравоохранения и перехода на его подушевое финансирование, мы заключили договор с поликлиникой № 68 и открыли медпункт в помещении бывшей медсанчасти. Затраты 250 тыс. рублей в месяц.

Хорошо отработал наш подмо-сковый лагерь «Заря» – 2-ой год подряд он является победителем городского смотра-конкурса Московской федерации профсоюзов среди детских оздоровительных лагерей.

Хотелось бы отметить: **из 20 победителей, только наш ДОЛ «Заря», принадлежит предприятию обрабатывающей промышленности, производящему гражданскую продукцию** - фабрике «Парижская коммуна», остальные – МИД РФ, ОАО «РЖД», предприятиям топливно-энергетического и оборонного комплекса.

Затраты в отчетном периоде составили 15,0 млн. рублей.

В 2016 году в ДОЛ «Заря», в соответствии с договором с Метрополитеном, отдохнули около 1000 воспитанников. К сожалению, детей наших сотрудников было всего 12 человек.

Учитывая это обстоятельство и сложность финансового положения, мы приняли решение остановить деятельность ДОЛ «Заря» с 2017 года.

Неоценим вклад имущественного блока – блока-донора. Общая выручка в 2016 году составила 850 млн. рублей – 10,5% прирост (произошел за счет выручки от МФК, которая составила 194,8 млн. рублей при 118 млн. рублей в 2015 году, темп роста – 64%). Резко выросла выручка от эксплуатации – 88 млн. рублей (5 лет назад было 30 млн. рублей), увеличение на 19,3 млн. рублей по сравнению с 2015 годом (в том числе по МФК – 24,5 млн. рублей). Затраты на содержание и обслуживание имущественного комплекса ЗАО «МОФ «Парижская коммуна» и дочерних предприятий – 111 млн. рублей, против 92 млн. рублей в предыдущем периоде. По МФК было направлено на доведение готовности помещений и инженерного обеспечения – 32 млн. рублей (при 78 млн. рублей в предыдущем периоде).

К сожалению, **очень непросто складывается ситуация со сдачей в аренду офисных площадей.** Несмотря на принимаемые меры, на сегодняшний день в МФК остаются не освоенными около 2,0 тыс. кв. м. и почти 14,7% площади при 2,1% в 2015 году и 0,5% в 2014 году по фабрике «Парижская коммуна». Хотя в 2016 году на фабрике «Парижская коммуна» было сдано в аренду 2,6 тыс. кв. м, недополучение дохода в отчетном году составило около 100 млн. рублей.

Несмотря на вышеизложенное, мы продолжаем работу по оформлению рекламных носителей, подготовке к реконструкции и отделке входной зоны в ТЦ «Кожевники» со стороны Кожевнической улицы.

Значительно лучше ситуация на дочерних предприятиях в регионах и складском комплексе «Котляково», где в настоящее время нет свободных площадей. Главная задача, стоящая перед имущественным комплексом – активнее работать по заполнению свободных площадей, удерживать арендаторов и максимально обеспечить рост доходов от аренды и эксплуатационных услуг.

Подведем итог. В целом по 2016 году общая выручка – 2 млрд. 959 млн. рублей, темп роста – 21% или 507 млн. рублей. По ЗАО «МОФ «Парижская коммуна» общая выручка 1 млрд. 840 млн. рублей, темп роста 138%. Доля фабрики во всей группе составляет 62%, **она увеличилась по сравнению с предыдущим периодом.** Налоговая нагрузка 358

млн. рублей, рост 9,3 млн. рублей или 2,7%. Кроме того, оплата процентов за пользование кредитами составила около 240 млн. рублей. Все это накладывает отпечаток на финансовые результаты 2016 года.

В ноябре 2016 года Правительство Москвы определило новую кадастровую стоимость МФК и отменило мораторий на принятые ранее решения Росреестра по строению № 1 (Кожевническая улица, дом 7). Налоговая нагрузка по МФК составила около 50 млн. рублей, а по строению № 1 – 100 млн. рублей. Итого 150 млн. рублей только на два объекта недвижимости.

Это очень тяжелая нагрузка. Поэтому мы считаем одной из главных задач, которые нужно решить в 2017 году – пересмотр завышенной кадастровой стоимости объектов на Комиссии по спорным вопросам при Росреестре и при необходимости в суде.

Вместе с тем у нас есть всё, чтобы добиться более высоких финансово-экономических показателей.

И наши положительные результаты не остались незамеченными. В феврале 2016 года в соответствии с **Приказом Минпромторга РФ ЗАО МОФ «Парижская коммуна» включили в перечень предприятий, оказывающих существенное влияние на отрасли промышленности и торговли.** Серьезный статус, имидж, авторитет. За счет этого я надеюсь, нам удастся снизить кадастровую стоимость. Единицы предприятий по стране имеют такой статус, а для нас это не только имиджевая, но и политическая составляющая. Обратите внимание, что в Замоскворечье практически не осталось ни одного предприятия, даже кондитерская фабрика «Рот Фронт» закрывается. Для нас этот статус чрезвычайно важен.

Находиться в центре Москвы и заниматься реальным производством, соблюдая все требования по экологии и по использованию земли без политической поддержки крайне сложно.

В ноябре прошедшего года ЗАО МОФ «Парижская коммуна» стала лауреатом ежегодной национальной премии Минпромторга России «ТОП-10 2016 года» среди российских производителей продукции легкой промышленности в номинации обувь за внедрение современных технологий и разработку перспективных моделей обуви с различными свойствами.

По итогам конкурса-рейтинга российских организаций индустрии детских товаров 2016 года «Сделано для детства» ЗАО МОФ «Парижская коммуна» вошла в число победителей, заняв 6 место в рейтинге.

За успешную деятельность в производственной сфере города Москвы в номинации «Легкая промышленность: производство обуви» **ЗАО МОФ «Парижская коммуна» получила диплом победителя ежегодного конкурса «Лидер промышленности – 2016».**

Летом 2016 года ЗАО МОФ «Парижская коммуна» получила диплом Всероссийской организации качества на детскую обувь с верхом из натуральной кожи и текстильных материалов торговой марки «Элегами», качество которой соответствует высшему уровню, установленному Программой «Российское качество». Весной предприятие было удостоено национальной премии в сфере товаров и услуг для детей **«Золотой медвежонок» в номинации «Лучшая обувь».**

Это результат нашего с вами труда. Нам ни перед кем не стыдно за такие результаты! Мы успешно завершили предшествующий 95-летнему юбилею фабрики год. **Девиз нового года – отметить юбилей лучшими показателями. Все для этого есть! Спасибо вам и коллективам ваших подразделений за самоотверженный труд, за веру в наше будущее. Желаем вам и вашим близким здоровья, счастья, благополучия и больших успехов в нашей совместной работе.**