Тематическое приложение к еженедельнику «Экономика и жизнь» № 21

ЭКОНОМИКА И ЖИЗНЬ

Легкая промышленность

Конец непрозрачного рынка

С середины 90-х годов состояние нашей легкой промышленности неизменно оценивалось как критическое. Несмотря на то, что в конце 80-х — начале 90-х годов государство вложило в ее техническое перевооружение около 2 млрд долларов США, в начале перестройки отрасль оказалась вне сферы внимания федеральных властей. Это положило начало формированию непрозрачного, неконкурентоспособного и нецивилизованного рынка челноков и карго-перевозок.

Выживать в таких условиях приватизированным предприятиям отрасли было очень тяжело. Последовали их массовые банкротства, ликвидации. Завезенное в страну оборудование перепродавалось в Турцию и Китай, где в свою очередь начинался бум развития текстильной и легкой промышленности.

Правда, так поступали далеко не все. Зарождавшееся отраслевое бизнес-сообщество начало использовать технику по назначению, внедрять в производство новые технологии, благодаря чему многим предприятиям удалось выстоять. Но отечественная продукция еще долгие годы игнорировалась на внутреннем потребительском рынке, а ее производители безуспешно пытались достучаться до федерального правительства со своими проблемами.

Сейчас ситуация заметно изменилась. Сегодня темпы роста производства в легкой промышленности — самые высокие среди всех отечественных обрабатывающих отраслей. Российский рынок продукции текстильной и легкой промышленности уступает сегодня лишь рынку продовольствия. Объем продаж тканей, одежды, обуви и других товаров отрасли в 2006 году составил 1,4 трлн. рублей. При этом росло как отечественное производство, так и официальный импорт, однако гораздо большими темпами рос нелегальный импорт.

Суммарный объем продаж отечественной продукции в 2006 году составил порядка 250 млрд рублей.

Импорт в Россию товаров и изделий легкой промышленности согласно официальной таможенной отчетности в 2005 году составил 3,3 млрд долларов, в 2006 году — 5,2 млрд.

Рост на 159,2% объясняется тем, что теперь многие челноки, прежде незаконопослушные, стали выходить из тени и торговать цивилизованно. Это почти на 2 млрд долларов увеличило налогооблагаемую базу, что позволило получить дополнительно 15,4 млрд рублей в виде НДС и пошлины.

Зарплата в среднем по отрасли за 2006 год увеличилась на 20—30%.

Легкая промышленность идет на подъем

«ДЛЯ ЧЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ РОССИЙСКОЙ И ИМПОРТНОЙ ПРОДУКЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ТЕКСТИЛЬЩИКАМ НЕОБХОДИМО СОЗДАТЬ РАВНЫЕ С КОНКУРЕНТАМИ УСЛОВИЯ. ТОЛЬКО В ЭТОМ СЛУЧАЕ НАШИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ СУМЕЮТ ЗАНЯТЬ ДОСТОЙНОЕ МЕСТО НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ!» — ТАКОВО МНЕНИЕ НАЧАЛЬНИКА ОТДЕЛА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ МИНПРОМЭНЕРГО РОССИИ **СЕРГЕЯ ШУМИЛИНА.**

ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА

Сергей Михайлович Шумилин родился в 1949 году. В 1978 году окончил Московский текстильный институт им. Косыгина. Трудовую деятельность начал на Дедовском производственном объединении, где прошел путь от мастера до главного инженера технических тканей. С 1983 по 1989 гг. занимал пост заместителя, а затем начальника Управления развития хлопчатобумажной промышленности Минлегпрома СССР. В 1989—1995 гг. — генеральный директор СП «Совамтекстиль», в 1995—2001гг. — вице-президент ОАО «Концерн «Ростекстиль», в 2001—2003 гг. — заместитель генерального директора ЗАО «Гута-Текстиль». В 2003—2004 гг. возглавлял Департамент промышленной и инновационной политики в легкой промышленности Минпромнауки России. С 2004 г. является начальником отдела промышленной политики в легкой промышленности Минпромэнерго России.

Сергей Михайлович, чем стимулированы позитивные метаморфозы, происходящие в отрасли?

— В последние годы федеральное правительство уделяет поддержке легкой промышленности особое внимание: одобрен План мероприятий по развитию легкой промышленности на 2006—2008 годы. Такое внимание государства уже привело к реальным результатам. По темпам роста производства легкая промышленность в 2006 году опередила все обрабатывающие отрасли экономики России, в I квартале 2007 года рост продолжился. При этом отечественная продукция на складах не залеживается.

Какие конкретно меры поддержки отрасли оказались наиболее действенными и каковы самые актуальные задачи на ближайшую перспективу?

— Уже 18 месяцев действует постановление правительства об отмене ввозных пошлин практически на все виды технологического оборудования для легкой и текстильной промышленности. Ближайшая задача нашего министерства — добиться действия этой преференции на постоянной основе.

Другая серьезная льгота: теперь предприятиям отрасли, погашающим кредиты в российских банках, с 10% кредитной ставки государство субсидирует половину. Это приводит размеры процентных ставок к уровню среднеевропейских и способствует экономии затрат, что в конечном итоге приводит к снижению себестоимости продукции.

Серьезное значение для отрасли имеет таможенно-тарифное регулирование, и прежде всего вопросы снижения таможенных пошлин на ввозимое сырье. Мы планируем выйти в правительство с предложением о введении нулевой ставки пошлины на ввозимые сырьевые ресурсы, аналоги которых в России не производятся. Работа ведется совместно с Минсельхозом РФ, но многое сегодня зависит от отраслевых общественных организаций, от предприятий, которые должны инициировать свои предложения. Кроме того, растет поступление в страну импорта, и со временем нам предстоит рассматривать вопросы снятия пошлин на отдельные виды товаров, производить которые мы не успеваем. Здесь тоже потребуются расчеты, обоснования, и мы будем советоваться по этим вопросам с производителями, с общественными организациями.

Может ли сегодня наша отечественная продукция успешно конкурировать с импортной?

— Честную конкуренцию мы не проиграем, даже с учетом того, что обновляемость нашего технологического оборудования значительно ниже, чем в Европе. Но легальным производителям трудно конкурировать с челноками, с карго-перевозчиками, с незаконным производством. Задача формирования рынка товаров из продукции исключительно отечественного производства не ставится. В ряде направлений мировые производители преуспели настолько, что нам уже невозможно соответствовать им ни по ассортименту, ни по качеству. Но по другим направлениям, чтобы их у себя развивать, России следует принять должные заградительные меры. Наша реальная конкурентоспособная ниша — 45—50% рынка, включая спецпоставки и техническую группу тканей. Тогда наш потребитель будет иметь возможность выбора: приобрести ему, к примеру, доброкачественный костюм за 3000 либо за 30 000 рублей.

Но пока цивилизованного, открытого, конкурентоспособного рынка товаров легкой промышленности в России нет, наша цель — вывести его прозрачность на уровень порядка 80%. Это будет очень достойный показатель, потому что стопроцентной прозрачности рынка нет ни в одной стране мира. Легальный импорт нам будет легче детально анализировать, и с учетом этого планировать перспективное развитие нашей легкой промышленности. Но для честной конкуренции российской и импортной продукции нам необходимы равные условия и достойное место на потребительском рынке. Поэтому мы — за импорт цивилизованный.

В Россию в 2006 году официально завезено 11 млн пар женских сапог. Почему в эту нишу так активно устремляется и легальный, и нелегальный бизнес?

— Уже 18 месяцев в стране по предложению «Национального обувного союза действует Постановление Правительства РФ «О снижении ввозных пошлин на кожаную обувь». Разве это повлекло снижение розничных цен? Сняли 15% пошлины — и соответственно в рознице покупатели стали платить на 15% меньше?! Увы, цены только растут. Сегодня средняя декларированная ввозная цена на женские сапоги составляет… 17 долларов США. С учетом ввозной пошлины, НДС, всех затрат на реализацию, транспорт, в общей сложности стоимость пары модельных сапог хорошего качества составит 54—56 долларов. А в магазине нижний ценовой предел гораздо более скромных сапог — не ниже 2600 рублей. И государство при этом вместо пополнения бюджета несет фактические убытки!

Не разумнее ли нам в такой ситуации обратить внимание на отечественное обувное производство? Сегодня в обувную отрасль пришел реальный бизнес, люди, которые вкладывают свои деньги и при правильной организации производства и сбыта получают доход. Если им не мешать, они разовьются и будут конкурентоспособны. А пока у нас продолжает оставаться высокой доля незаконного производства и ввоза товаров легкой промышленности.

Что предпринято для борьбы с незаконным производством и контрафактным ввозом продукции?

— Приказом Минпромэнерго России создана Межведомственная рабочая группа для координации деятельности федеральных органов исполнительной власти по пресечению незаконного производства, реализации и ввоза товаров легкой промышленности на территорию Российской Федерации.

В ее работе принимают участие ответственные работники различных ведомств — Министерства внутренних дел, Федеральной таможенной службы, Минздравсоцразвития, а также представители практически всех общественных организаций отрасли. В этом году нам предстоит подготовить для рассмотрения на уровне Председателя Правительства несколько вопросов, касающихся борьбы с незаконно произведенной и незаконно ввезенной продукцией. Планируется рассмотреть возможности внесения изменений в Таможенный и Налоговый кодексы, так как в этих документах пока еще есть «узкие» места.

Похоже, сегодня внимание целого ряда заинтересованных ведомств обращено к проблемам отрасли и отечественного потребительского рынка.

— Да, и в этой связи уместно упомянуть недавно принятый Закон «О рынках». Пожалуй, самая заинтересованная в его разработке сторона — наша промышленность. Если торговля на рынках будет организована в соответствии с этим документом, то порядка, цивилизованности, удобства для покупателей будет существенно больше.

И есть другой закон, под условным названием «О торговле», также очень важный для нашей отрасли, над разработкой концепции которого в настоящее время работает Минэкономразвития России. Мнение Минпромэнерго России о том, как этот закон должен работать, чтобы поднять производство, было бы небесполезным. Увы, представитель нашего министерства пока не включен в состав рабочей группы, занимающейся этим проектом. Нет там и представителей легкой промышленности. А ведь сегодня предприятия отрасли занимаются не только производством, но и сбытом своей продукции, имеют свои торговые фирмы, сети, магазины. И у них, и у нас для работы над этим проектом есть знания и необходимый опыт.

Статистика по производству тканей в России по годам

Наименование, млн кв. м	1990	1998	2006
Тканей всего	8423,0	1394,0	2805,0
Хлопчатобумажные	5624,0	1088,0	2128,7
Шерстяные	466,0	40,3	28,6
Льняные	603,0	68,4	130,8
Шелковые	1051,0	110,9	136,6
Нетканые материалы типа тканей	680,3	86,6	297,6

Сегодня многие предприниматели остро ощущают сложившийся в отрасли дефицит профессиональных рабочих кадров.

— Ничего исключительного в этом нет. В легкой промышленности всегда работали заозвные кадры. При каждом предприятии было профессионально-техническое училище, и к этому нам еще предстоит вернуться. У государства сегодня есть четкая иммиграционная политика, и если бизнесмену не хватает рабочей силы, она найдется в Узбекистане, Молдавии, Украине. Но, в свою очередь, работодатель обязан создавать для этого цивилизованные условия: платить приемлемую зарплату, решать социальные вопросы. Необходимо отрегулировать законодательным путем, чтобы уровень зарплаты и тарифная ставка определялись соответственно квалификации, но независимо от национальности и гражданства.

Другое дело, что новейшая современная техника требует привлечения профессионалов нового типа, умеющих работать на электронном и компьютерном оборудовании. Но с такими специалистами при определенной зарплате дефицита у нас не будет.

Подобный оптимизм воодушевляет.

— Действительно, люди уже настроены по-другому. Они поверили в стабильность экономической ситуации, в реальные зарплаты. Оплата труда в легкой промышленности еще достаточно низкая, но темпы ее роста высокие.

Перспективы роста

■ *С учетом отложенного спроса и роста доходов населения потребность в товарах текстильной и легкой промышленности в ближайшее время будет прирастать не менее интенсивно, чем в предыдущий период.*
По экспертным оценкам, к 2010 году емкость рынка этих товаров увеличится по сравнению с 2006 годом в 1,9 раза и составит 2,9 трлн рублей.
(По данным ИТКОР)

■ *В легкой промышленности каждый рубль, вложенный в производство, оборачивается в течение года четыре-пять—восемь, а то и более раз.*

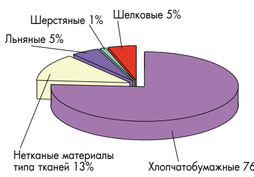
■ *О перспективности легпрома свидетельствует и мировая практика: после Второй мировой войны на базе отрасли возрождались Япония и Германия, ей своим сегодняшним расцветом во многом обязаны современные Турция и Китай.*

■ *В 2006 году индекс промышленного производства составил: по текстильной и швейной продукции — 111,8, по обуви и коже — 116,7.*
64% предприятий легкой промышленности закончили 2006 год с прибылью. Их суммарная прибыль при этом составила 6 млрд рублей.
Предприятия отрасли пополнили свои оборотные средства на 10—15%. В техническое перевооружение и модернизацию отрасли вложено 4,4 млрд рублей. Завезено около 100 тысяч единиц технологического оборудования.

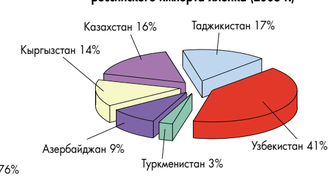
■ *В бюджете на 2008—2010 гг., одобренном правительством и представленном на чтение в Государственную Думу, запланировано трехкратное увеличение поддержки легкой промышленности. Во-первых, это увеличение суммы на субсидирование процентных ставок по сырью со 100 млн до 200 млн. Во-вторых, введение еще одного направления поддержки в размере 100 млн рублей на субсидирование процентных ставок по кредитам при закупке технологического оборудования.*
Тем, кто приобретет технологическое оборудование за рубежом или в нашей стране на кредит, полученный в российском банке, будет предоставлена субсидия на возмещение процентной ставки по этому кредиту.
Кроме того, предприятия легкой промышленности имеют возможность получать поддержку при поставке продукции на экспорт.

■ *1 трлн 400 млрд рублей — оценочный рынок товаров легкой промышленности 2006 года. Автомобильный рынок сегодня оценивается примерно в 600 млрд рублей.*

Структура производства тканей в РФ в 2006 г.



География российского импорта хлопка (2006 г.)



Производство нетканых материалов типа тканей в РФ

По данным Росстата

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

■ **Текстильная промышленность является подотраслью легкой промышленности — комплексной отрасли, включающей в себя более чем 20 подотраслей. В свою очередь, текстильная промышленность включает в себя первичную обработку текстильного сырья, производство всех видов пряжи, ниток, тканей, трикотажа, текстильной галантереи, ковров, нетканых материалов и других изделий из волокнистого сырья.**

■ **Выпуск тканей из шерсти — еще недавно это была одна из наших ведущих подотраслей — из года в год неуклонно сокращается. В 2006 году выпущено всего по 40 см шерстяной ткани на каждого россиянина. И этот показатель продолжает падать. Так, индекс производства в I квартале 2007 года к уровню 2006 года — 99,2. Главная причина — закрытие предприятий-производителей как в Москве — одном из ведущих в стране центров по выпуску шерстяных тканей, так и в других регионах России.**

■ **Из года в год наблюдается снижение показателей выпуска трикотажных изделий. Объясняется это невозможностью конкурировать как с нелегально произведенной, так и незаконно ввезенной продукцией. Нелегально произведенный товар по стоимости с учетом теневых схем производства и сбыта в рознице имеет гораздо более низкую цену. Незаконный импорт также не позволяет формироваться здоровой конкуренции. Привезти, минуя таможню, чемодан женских платьев по 10 долларов и продать по 200 долларов гораздо проще и выгоднее. Доход от подобных схем чрезвычайно высок. Честный бизнес конкурировать с этим не в состоянии.**

■ **Самый высокий темп роста среди предприятий легкой промышленности — в кожевенно-обувной подотрасли. Индекс роста производства кожи, изделий из кожи и обуви в I квартале 2007 года по отношению к кварталу минувшего составил 118,7%. В январе—марте 2007 года выпуск продукции в этом сегменте увеличен по всем позициям: производство натуральных кож — на 28,5%, кожгалантерейных товаров — на 27, производство обуви — на 14%. По подходам к организации бизнеса и созданию брендов это одна из наиболее перспективных подотраслей легпрома.**

«ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»
Тематическое приложение является составной частью еженедельника «Экономика и жизнь»
№ 21, май 2007 г., рег. № 1065
Учредитель и издатель ЗАО «Издательский дом «Экономическая газета»
Директор Дирекции специальных проектов Ольга ИРЗУН, коммерческий директор Олег КРИЧЕВСКИЙ.
Ответственные за проект: Людмила ЗАСЛАВСКАЯ, Татьяна РОЩИНА.

Материалы номера подготовили: Людмила ЗАСЛАВСКАЯ, Ирина ОВЕЧКИНА, Татьяна РОЩИНА.
Арт-директор Александр КИМ, дизайнер Александра ГУСЕВА, обработка изображений — Владимир ЕФРЕМОВ.

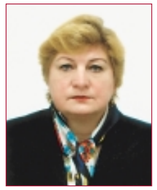
Адрес редакции: **125319, Москва, ул. Черняховского, д. 16;**
тел. редакции: **(495) 152-86-89, 152 -86-91;**
факс: **(495)152-86-25.**
E-mail: *dsp@ekonomika.ru*; www. akdi.ru, www.ideg.ru

Номер сверстан в Дизайн-центре ИД «Экономическая газета».
Подписан в печать 18.05.2007.
Отпечатан в типографии ООО ИД «Медиа-Пресса»,
г. Москва, ул. «Правды», 24.
Заказ № 71183. Общий тираж изданий ИД «ЭГ» 1 200 000 экз.

Продукции отрасли — отлаженный сбыт

РАЗВИТИЕ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НЕМЫСЛИМО БЕЗ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ, ЭФФЕКТИВНОГО СБЫТА ПРОДУКЦИИ. ОБ ЭТОМ РАССКАЗЫВАЕТ НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ СФЕРЫ ВНУТРЕННЕЙ ТОРГОВЛИ И ПЛАТНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ТОРГОВЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, К.Э.Н. **НАДЕЖДА КУЗНЕЦОВА.**

Надежда Николаевна, Вы занимаетесь сферой внутренней торговли. Как эта направленность вашей работы перекликается с проблемами легкой промышленности?



— Период рыночных реформ поразному сказался на развитии этих отраслей, но легкая промышленность и торговля, безусловно, тесно взаимосвязаны. Через сферу торговли, розничные и оптовые сети реализуется фактически вся продукция легкой промышленности страны. Однако логистические сети в последние годы развивались у нас недостаточно интенсивно, и это являлось существенным тормозом для реализации продукции этой отрасли.

Рыночные реформы способствовали динамичному развитию сферы торговли, что нельзя сказать о легкой промышленности, которая оказалась в очень тяжелом положении. Однако в последнее время наблюдается тенденция к увеличению доли потребительских расходов наших граждан, что, безусловно, влияет и на развитие легкой промышленности. На потребительские расходы (покупку товаров, оплату услуг) сегодня уходит более 70% денежных расходов россиян. Значительному росту оборота розничной торговли способствует наблюдавшееся в последнее время замедление роста цен на потребительские товары, рост объемов товаров отечественного производства и поставок товаров по импорту.

Каковы предпочтения наших сограждан?

— Рост доходов при снижении инфляционного давления привел к наращиванию объемов и изменению ассортимента структуры в покупке товаров в пользу более дорогих и качественных. Существенное влияние на формирование российского рынка торговли по-прежнему оказывает импорт. Доля его возросла.

Серьезное значение для отечественных производителей имеет не только современная организация производства, но и отлаженный сбыт…

— Значительную долю оборота розничной торговли в настоящее время формируют рынки. При этом наблюдается серьезная тенденция к снижению в розничном товарообороте доли рыночной торговли. Если в 1995 г. она составляла более 25%, в настоящее время составляет менее 20%.

Рыночные торговые площадки сегодня нашим производителям доступнее. Куда сложнее им пробиться со своей продукцией в сетевые структуры…

— Пока мы отстаем от многих стран мира как раз по обеспечению товарами через эти структуры. Темпы роста сетевой торговли создают дополнительные возможности расширения рынка, дают значительный положительный эффект, повышают прозрачность торговых операций, вывод из тени товарооборота. У производителей появляется возможность увеличения объемов реализации произведенных товаров, расширения географии сбыта. Но для входа отечественного производителя в торговые сети нередко создаются экономические и финансовые препоны. Поэтому один из самых важных, стоящих сегодня на повестке дня в нашем министерстве вопросов — взаимоотношения отечественных производителей и торговых сетей. Свою политику в этом направлении мы формируем совместно с Федеральной антимонопольной службой и иными ведомствами.

Как повлияет вступивший в силу с 11 апреля 2007 года Закон о розничных рынках на реализацию продукции легкой промышленности?

— Там, где рынки не перерегистрируются своевременно в управляющие рынком компании и будут закрыты, реализация этих изделий окажется попросту заблокирован. Допускать этого нельзя, и МЭРТ проводит работу с субъектами Российской Федерации по разъяснению положений указанного закона. Достоинством же этого документа является то, что он дает возможность принятия целого ряда нормативных правовых актов в рамках его реализации непосредственно субъектам Федерации.

Справедливо будет отметить беспрецедентность этого документа и по срокам разработки — всего за месяц, и по тому вниманию, которое уделяют ему Правительство и Администрация Президента.

— Комиссия, рассматривающая ход его реализации, собирается еженедельно. На одном из очередных заседаний, которое проводил Михаил Фрадков, обсуждались меры, необходимые для того, чтобы реализация этого Закона не привела к закрытию рынков и ликвидации рабочих мест, а также не лишила наших граждан тех или иных товаров, прежде всего легкой промышленности. Правительство также поручило нашему министерству совместно с Минпромэнерго РФ разработать план мер компенсационного характера, позволяющих в случае закрытия каких-то рынков обеспечить население необходимыми товарами.

Как сегодня идет работа над законом «О торговле»?

— Это название — условное. Возможно, будущий закон будет называться «Об основах торговой деятельности». Над ним трудится рабочая группа в составе 35 человек — представители бизнес-сообществ, федеральных ведомств, департаментов министерства, субъектов Российской Федерации. Срок представления в Правительство Российской Федерации его Концепции — 20 июня 2007 года.

Какие задачи в этой связи видятся Вам наиболее сложными?

— Глобальным является вопрос разграничения полномочий между федеральным центром, субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями в части регулирования торговли в целом, а также розничной и оптовой ее составляющих, в частности.

СТАТИСТИКА

- *Наибольшую долю в структуре продаж по России в 2006 году составили швейные изделия — 6,1%.*
- *На покупку одежды граждане с высоким уровнем дохода сегодня тратят в 9—13 раз больше, чем граждане с низким уровнем.*
- *В структуре расходов на непродовольственные товары основную долю 33% составляют расходы на покупку одежды, обуви, белья, тканей, радио- и телеаппаратуры, предметов для отдыха и т.д.*
- *Роль рынков в обеспечении населения отдельными группами товаров по-прежнему велика: по швейным изделиям 63%, по трикотажным — 60%, меховым — 60%, обуви — 56%, чулочно-носочным изделиям — 45,7%, ковровым — 25%.*

ТУЛЬСКОЕ ООО «ТАРИНА» СЕГОДНЯ СПЕЦИАЛИЗИРУЕТСЯ НА ИЗГОТОВЛЕНИИ ФОРМЕННОЙ ОДЕЖДЫ И ПРИЗНАНО ЛУЧШИМ В ОБЛАСТИ ПРЕДПРИЯТИЕМ ЭТОЙ СФЕРЫ. КОЛЛЕКТИВ ВЫСОКОПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ, СФОРМИРОВАН ИЗ ОПЫТНЫХ РАБОТНИЦ ЗАКРЫВШЕЙСЯ ДВА ГОДА НАЗАД МЕСТНОЙ ФАБРИКИ «ЧАЙКА». В СЕГОДНЯШНЕМ АССОРТИМЕНТЕ ШВЕЙНИЦ — РАЗНООБРАЗНАЯ ФОРМЕННАЯ ОДЕЖДА ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО ПЕРСОНАЛА, ДЛЯ РАБОТНИКОВ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ И ДАЖЕ ШКОЛЬНАЯ ФОРМА.

Tarina
Made in Russia

ищет партнеров

Швейное предприятие «Тарина» ищет стабильных заказчиков на изготовление спецодежды медицинского назначения, форменной одежды для работников общественного питания, для лиц технических профессий, а также на изготовление школьной формы. Выпуск продукции возможен в объемах от 1500 до 5000 единиц изделий в месяц. Посредникам не обращаться.

У предприятия — своя интересная предыстория, и его учредители — Ирина Пученкина (директор) и Татьяна Пыльнова надеются, что она еще будет иметь свое позитивное продолжение. Несколько лет назад «Тарина» выпускала малыми сериями оригинальные женские трикотажные изделия, пользовавшиеся популярностью не только в Туле, но также далеко за ее пределами. Работы талантливой художницы Ларисы Галкиной привлекали к стенду «Тарины» посетителей федеральных оптовых ярмарок «Текстильлегпрома» на ВВЦ. Подтверждением успеха были дипломы и благодарственные письма организаторов смотра…

Но вскоре потоки турецкого и низкокачественного китайского трикотажа, дешевой, с поддельными этикетками известных фирм продукции начали вытеснять с российского потребительского рынка отечественных производителей. Сказалось это и на деятельности «Тарины». Тогда и было принято стратегическое решение: взять в банке кредит и переориентировать свою деятельность на оказание услуг по изготовлению форменной одежды. В тот же период происходит ликвидация местной швейной фабрики, и опытные швеи, проработавшие на предприятии более двадцати лет, оказываются не у дел. «Мы пригласили этих работниц, и так сформировался наш коллектив — слаженная, единая команда, — рассказывает Ирина Юрьевна.— Сегодня нам удается успешно работать на давальческом сырье, оказывать услуги по договору подряда ряду крупным московских компаний. Но останавливаться на достигнутом нельзя, и у нас появилась потребность вывести свое предприятие на иной качественный уровень: перейти от выполнения услуг к работе с серьезными заказчиками. Мы готовы к сотрудничеству и очень надеемся на интересные творческие предложения».

300025, Тула, ул. Оружейная, д. 54.
Тел./факс (4872) 33-11-79.
E-mail: TarinaTula@bk.ru

Зеленый свет отечественным товаропроизводителям!

О ПРОБЛЕМАХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКОГО СОЮЗА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ТЕКСТИЛЬНОЙ И ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ В ТЕКСТИЛЬНОЙ И ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ РФ, К.Э.Н. **БОРИС ФОМИН**.

Борис Михайлович, многие российские швейные предприятия отказываются от использования тканей отечественных производителей, которые якобы не подходят для современного импортного оборудования. Это предубеждение?

— В какой-то степени — да. В России сегодня производится 2,8 млрд кв. метров тканей. Практически все они находят потребителей на российском рынке. Но в условиях международной интеграции и разделения труда производитель вырабатывает продукцию, которая ему выгодна, в производстве которой накоплен наибольший опыт. Недостаток ассортимента тканей восполняется закупками у зарубежных фирм. И это естественно.

У нас немало предприятий, которые при всех сложностях производителей текстиля в России внедряют современные технологии, меняют устаревшее оборудование, разрабатывают новый ассортимент, занимаются колористикой, ведутся основательные маркетинговые исследования рынка. По такому пути сегодня идут ЗАО «Трехгорная мануфактура», ОАО «Шуйские ситцы», ЗАО «Чайковский текстиль», ОАО «Родники-текстиль», ЗАО «Донецкая мануфактура—М» и многие другие.

Отношение нашего населения к товарам отечественного производства стало меняться. Люди поняли, что наша продукция отвечает требованием безопасности, не наносит ущерба здоровью.

Подобную тенденцию следовало бы поддерживать и развивать…

— Увы, отечественная продукция продается преимущественно на рынках. В сетевые магазины нас почти не пускают. А если кому-то из производителей повезет, чтобы войти в сети, надо проинвестировать развитие торговых площадей и 70 дней им не будут платить за поставленную туда продукцию. Немногие «счастливчики», имеющие договоры с престижными сетями, могут неожиданно оказаться в совершенно бесправном и безвыходном положении. Известная текстильная компания поставляла постельное белье для ИКЕИ. Нашили миллион комплектов, так как условиями договора предусматривался двухмесячный запас продукции. Но партнеры неожиданно отказались от заказа и потребовали срочной замены ассортимента. А внутреннего рынка сбыта для реализации внезапно возникшего запаса на тот момент у предприятия не было: оно всецело работало на поставки в ИКЕЮ!

В марте с.г. в рамках XXVIII Федеральной оптовой ярмарки «Текстильлегпром» двумя комитетами Торгово-промышленной палаты РФ мы провели заседание круглого стола с приглашением представителей крупных торговых сетей, Минэкономразвития и Минпромэнерго России на тему «О формировании национального рынка продукции текстильной и легкой промышленности и развитии товаропроводящей сети. Совершенствование нормативно-правового регулирования потребительского рынка». Отечественные производители продукции отрасли поставили вопрос о необходимости законодательного закрепления приоритета торговли российскими товарами, разработки на федеральном уровне подходов, исключающих дискриминацию отечественных товаропроизводителей. Надеемся, эти позиции удастся законодательно закрепить в разрабатываемом Минэкономразвития России федеральном законе «О торговле». Тем не менее мы благодарны представителям торговых сетей — участникам заседания круглого стола, которые вместе с руководителями наших фабрик обсуждают приемлемые пути решения вопросов продвижения отечественных товаров на российский рынок.

Более 60% товаров завезено в Россию с нарушением законодательства. Их происхождение якобы коммерческая тайна. Но происхождение товара должно отслеживаться по всем официальным документам, предъявляемым и налоговым службам и Росторгинспекции.

Вступление в ВТО заставит нас навести порядок с ввозом товаров на таможенную территорию Российской Федерации?

— Но ведь нам необходимо не только модернизировать действующие предприятия, но и создать в отрасли новые современные производства.

— Наше правительство сегодня предпринимает серьезные шаги, облегчающие этот процесс. Мы изучали ситуацию с производством текстиля, одежды и обуви в других странах, и с учетом этого ставили соответствующие вопросы перед законодательными и исполнительными органами власти и перед Президентом Российской Федерации. Лично мне дважды удалось присутствовать на встрече бизнеса с Владимиром Путиным. И главное, чего удалось добиться бизнес-сообществу отрасли, это сломать сложившийся стереотип отношения к нашей промышленности, доказать, что этот сектор экономики нужен хозяйственному комплексу и населению, нужен стране.

Уже дважды положение дел в отрасли рассматривалось на заседании Правительства Российской Федерации. И наши предприятия стали получать конкретную, ощутимую поддержку. Это освобождение от ввозных таможенных пошлин всего технологического оборудования, комплектующих и частей к нему, субсидирование процентных ставок по кредитам, предоставляемым на закупку сырья и материалов. В этом нас серьезно поддержали Минпромэнерго и Минэкономразвития России. Существенную помощь стали оказывать предприятиям отрасли органы законодательной и исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Это не замедлило сказаться на результатах работы отрасли.

В бюджете на 2008—2010 годы правительство предусмотрело увеличение в два раза размера средств на субсидирование процентных ставок по кредитам на закупку сырья и материалов, а также выделило часть средств на эти же цели по кредитам на техническое перевооружение предприятий, на закупку прогрессивного технологического оборудования. Это, безусловно, будет способствовать закреплению положительной динамики в работе отрасли, однако не решит проблемы притока инвестиций в необходимых объемах.

Каждому ли предприятию по силам взять кредит?

— Вопрос резонный. Процентные ставки по кредитам в коммерческих банках, даже с учетом субсидирования, выше кредитных ставок в экономически развитых странах и обременительны для наших предприятий. Уверен: модернизация текстильной и легкой промышленности должна стать для нашей страны Национальным проектом. Этой отраслью промышленностью необходимо заниматься так же, как и здравоохранением, жилищем, образованием… Ресурсы для этого в стране имеются. Сегодня доля налоговых поступлений в бюджеты всех уровней от текстильной и легкой промышленности составляет всего 0,20% (17,0 млрд рублей). Так не пора ли вникнуть в этот выразительный показатель? Не лучше ли эти средства оставить в распоряжении предприятий и направить на создание конкурентоспособных производств?

Не затрагивая интересов территорий, можно было бы освободить предприятия от НДС и налога на прибыль в той его части, которая направляется в федеральный бюджет. Там сегодня достаточно резервов и без наших отчислений. На мой взгляд, эти предложения корреспондируются с теми направлениями, которые высказаны В.В.Путиным в Послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию РФ.

Известно, что за рубежом поддержка этой отрасли государством дает свои, весьма ощутимые результаты.

— Ярким примером позитивной отдачи от таких подходов является Китай, где любое новое производство освобождается от выплат в бюджет на пять лет.

У нас же пока экономические условия для конкуренции с китайскими производителями не созданы. Положение необходимо менять. Иначе отечественные производители и дальше будут утрачивать свои позиции на внутреннем рынке. Уже сегодня мы должны иметь возможность выпускать высокотехнологичную, конкурентоспособную продукцию. И у нас есть предприниматели, готовые этим заниматься. Но они зажаты налоговыми тисками, дорогими кредитами и тарифами естественных монополий.

Вы пытались повлиять на эту ситуацию?

— Разумеется. И ряд вопросов бизнес-сообществу отрасли удалось решить. Наши предложения находили поддержку в министерствах, ТПП РФ, Федеральной таможенной службе. Однако не все удается решить сразу.

Наша задача — сохранение и преумножение уже имеющегося потенциала. И развитие отрасли сегодня — налицо. Когда мне сообщают, что какая-то фабрика закрылась, я называю новое предприятие, которое открылось. Нередко инициативу берут на себя люди, по своему прежнему профессиональному опыту далекие от текстильного, швейного или обувного профиля, но они успешно справляются со своим новым делом. Так появились «Фабрика нетканых материалов «Весь мир» в Подольском районе Подмосковья. Другой пример — предприятие «Термопол» в Москве. Руководят им три компаньона. Один окончил текстильный институт, двое других — Бауманский. Производство отличное, и работают здорово! Начинали с нуля, а теперь на их продукцию спрос колоссальный. А в Елабужской экономической зоне группа молодых бизнесменов строит фабрику по производству махровых изделий. Еще один достойный пример — акционерное общество «Московский шелк». Строит корпус общей площадью 48 тыс. кв. м. Предприятие производит шелковые, льняные и смесовые ткани. Выпускают здесь и швейные изделия. Наглядный пример диверсификации бизнеса, когда, не забывая своего прямого предназначения — исторически сложившегося производства, хозяин предусмотрел задел на будущее, базу для инвестиций. И таких предприятий — множество.

Статистика свидетельствует о росте производства чулочно-носочных изделий, хотя закрыты многие фабрики, выпускающие эту продукцию. В то же время рост объемов — на 140%! Это за счет создания новых предприятий. Люди, никогда прежде не работавшие в этом бизнесе, покупают оборудование, ставят итальянские автоматы и выпускают продукцию, отвечающую современным требованиям. Поэтому сегодня уже очевидно, что российской текстильной и легкой промышленности предстоит жить и развиваться, а мы своими усилиями будем всецело поддерживать ее сподвижников, пропагандировать прогрессивную инициативу, отстаивать интересы отраслевого сообщества в органах власти.

К СВЕДЕНИЮ

Российские текстильные предприятия в поставляют на экспорт, в том числе страны дальнего зарубежья, более 17% хлопчатобумажных, 15% шерстяных, 47% льняных и 8,5% шелковых тканей.

Ивановский текстиль — это бренд, который можно и нужно развивать

ИВАНОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ЯВЛЯЕТСЯ РЕГИОНОМ, ГДЕ СОСРЕДОТОЧЕНО 2/3 РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ ПО ВЫПУСКУ ХЛОПЧАТОБУМАЖНЫХ ТКАНЕЙ. О ТОМ, КАКОВЫ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕКСТИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РЕГИОНЕ, РАССКАЗЫВАЕТ ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ, РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПЛЕКСА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ **ДМИТРИЙ МИХЕЕВ**

Каковы конкурентные преимущества текстильных компаний региона? Какие механизмы можно и нужно задействовать для повышения их инвестиционной привлекательности?

— В числе конкурентных преимуществ можно назвать: техническое перевооружение и модернизация текстильного производства на ряде предприятий; замыкание технологической цепочки «сырье — готовая продукция» в рамках нескольких крупных промышленных структур (особенно показателен пример ОАО «ХБК «Шуйские ситцы», ООО «Тейковская мануфактура», ООО «Родники-текстиль»), что обусловлено концентрацией текстильного производства на предприятиях, объединенных в ФПГ, холдинги и ассоциации, крупнейшими из которых являются: ООО «Ассоциация предприятий «ТДЛ»; ОАО ХБК «Шуйские ситцы»; ОАО «Альянс «Русский текстиль»; ОАО Корпорация «Нордтекс»; ЗАО «Мега»; ООО ПГ «Роско». Многие из указанных холдингов успешно функционируют на мировом рынке, экспортируя свою продукцию в страны ЕС. Кроме этого к преимуществам можно отнести: расширение ассортимента готовых тканей со спецсвойствами (огнеупорные, влаго- и маслостойкие и др.); развитие швейного производства как следствие диверсификации текстильного бизнеса; восстановление системы профтехобразования и ее реформирование; развитие логистических сетей, отраслевых торговых комплексов, торговых и складских терминалов и концентрация оптово-розничной торговли текстильной продукцией на территории Ивановской области; наличие инновационного потенциала и кадров, которые могут обеспечить внедрение существующих инноваций в производство (вплоть до нанотехнологий).

Все это свидетельствует о достаточно устойчивых конкурентных позициях ивановских текстильщиков.

Дмитрий Владимирович, какие проблемы отрасли актуальны для предприятий вашего региона?

— Ключевой на сегодняшний день является проблема технического перевооружения и модернизации производства. Процесс обновления технической базы идет крайне медленно. Доля оборудования со сроком службы более 15 лет в общей возрастной структуре парка составляет не менее 80%, притом что иностранные производители продукции легкой промышленности заменяют основные виды оборудования не реже чем раз в пять — семь лет. Например, Китай за последние 15 лет на 82% обновил парк прядильного оборудования и на 100% — ткацкого, в Турции эти показатели еще выше — 84 и 100%.

Поскольку основные фонды подавляющего большинства предприятий морально и физически устарели и не пригодны для выпуска современных видов качественной продукции, в ассортименте выпускаемых тканей преобладают ткани с низкой долей добавленной стоимости, структура ассортимента готовых тканей, выпускаемых текстильными предприятиями Ивановской области, более чем на 90% состоит из тканей ситцевой, бязевой и марлевой групп. Относительным плюсом является то, что весь объем российского производства тканей марлевой группы покрывается производителями только Ивановской области. Выросла доля широкополотенных тканей, их удельный вес в общем объеме выпуска составляет более 30%.

По-прежнему весьма неустойчиво финансовое положение текстильных предприятий. Доля убыточных компаний легкой промышленности региона в 2005 году составляла около 62,7% против 36,5% в среднем по обрабатывающим отраслям индустрии. При этом рентабельность в отрасли остается крайне низкой. В 2006 году ситуация осталась прежней.

Слабые финансовые потоки, генерируемые предприятиями отрасли, являются одним из основных препятствий для инвестиций и модернизации производства. Объем инвестиций в основной капитал в 2005 году составил 11,2 млрд рублей, в 2006 году— 14,1 млрд рублей. На долю текстильного и швейного производства из этих сумм приходится 5%. К 2008 году общий объем инвестиций в основной капитал, по прогнозной оценке, достигнет 17,4 млрд рублей, или 135,7% к уровню 2004 года.

Не способствует росту инвестиционной привлекательности отрасли и проблема банкротства предприятий. В настоящее время в процедурах банкротства находились 22 текстильных предприятия.

Также весьма критичны для развития отрасли проблемы подготовки и переподготовки рабочих кадров, отсутствие концептуальной основы и стратегии развития текстильной промышленности на перспективу.

Учитывая отмечаемый сейчас специалистами подъем легкой промышленности, сможет ли Ивановский текстильный кластер стать одной из точек роста новой экономики?

— Ивановская область имеет все возможности стать центром реализации проекта модернизации отрасли, поскольку по-прежнему остается лидирующей по концентрации текстильных предприятий и выпуску текстильной продукции. Но без значительной реорганизации, без инвестирования в новое оборудование она не станет конкурентоспособной.

Одним из условий успешной конкуренции с зарубежным текстилем является расширение ассортимента, внедрение смесовых групп, выпускаемых на основе продуктов нефтепереработки, оснащение предприятий отрасли современным

оборудованием, позволяющим гибко реагировать на изменения потребительского спроса.

Сравнительный расчет показывает, что только за счет замены устаревшего оборудования на новое, высокотехнологичное зарубежных фирм производительность труда возрастает в 8—10 раз, заработная плата — в 3—4 раза, бюджетная эффективность от налоговых поступлений из расчета на одного работающего в год — более чем в 20 раз.

Формирование текстильного кластера Ивановской области, включающего элементы инноваций и использование бренда, должен стать пилотным проектом модернизации отечественной текстильной промышленности на основе интеграции с предприятиями нефтегазового комплекса.

В текстильный кластер кроме существующих предприятий и организаций области должны войти новые производства, объекты инфраструктуры, научные и образовательные учреждения.

В январе текущего года Правительством Ивановской области был подготовлен и направлен в Правительство РФ рабочий проект постановления Правительства РФ «О мерах по развитию текстильной промышленности РФ и формированию в Ивановской области кластера конкурентоспособного текстильного производства».

Основные шаги в направлении развития текстильного кластера Ивановской области еще предстоит сделать. Необходимо отметить, что за рубежом накоплен значительный опыт по проведению региональной промышленной политики, ориентированной на кластеры. Региональные кластеры активно работают в Западной Европе, в частности, в Англии, Норвегии, Швеции, Финляндии, Дании, Германии, Швейцарии и ряде других европейских государств.

Как Вы оцениваете предпринятые государством и запланированные шаги по поддержке отрасли?

— На наш взгляд, сегодня наступает такое время, когда государство и правительство впервые за постсоветские годы серьезно занялись проблемами отрасли, так как легкая промышленность играет существенную роль в обеспечении национальной безопасности страны.

В настоящее время подписано соглашение с Минэкономразвития России о сотрудничестве в реализации научно-исследовательской работы по теме: «Разработка Стратегии и программы развития кластера текстильной промышленности Ивановской области», согласно которому Минэкономразвития РФ и Правительством Ивановской области будет проводиться работа по реализации данного проекта. С нашей стороны уже объявлен конкурс на право заключения государственного контракта на подготовку указанного проекта, идет прием заявок.

У отечественного текстильного бизнеса есть все шансы, чтобы выстоять в конкурентной борьбе.

ДЛЯ СПРАВКИ

На протяжении нескольких последних лет ивановские текстильщики имеют положительные темпы роста объемов производства и удерживают выпуск готовых тканей на уровне 1600 млн метров в год, в то время как в других регионах идет тенденция к снижению объемов. Сегодня в текстильной промышленности области занято около 50 тысяч человек, на ее долю приходится более 25% общего объема промышленной продукции и свыше 30% отгруженной продукции предприятий. С деятельностью предприятий легкой промышленности связана жизнь около 1/6 части населения Ивановской области. Таким образом, текстильная отрасль социально значима для региона.

К СВЕДЕНИЮ

С марта 2006 года при Правительстве Ивановской области действует Межведомственный совет по размещению производительных сил и инвестиций на территории Ивановской области, 1/5 из рассмотренных проектов — проекты создания новых текстильных производств. Уже одобрен ряд инвестиционных проектов, которые будут реализовываться с 2007 года, в том числе:

ОАО «ХБК «Шуйские ситцы»:

— установка швейного оборудования фирмы «АКАБ». Объем инвестиций 242,8 млн руб. Объем государственной поддержки — 8,2 млн руб. (2006—2009 г.г.);

— установка двух печатных машин в отделочном производстве. Объем инвестиций — 39,9 млн руб. Объем государственной поддержки — 1,9 млн руб. (2006—2010 г.г.);

— организация производства выпуска пряжи и готовых хлопчатобумажных тканей шириной 220 см. Объем инвестиций — 1268,6 млн руб.

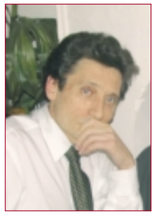
ООО «РОСКО-новые текстильные технологии» — строительство прядильной фабрики и размещение прядильного оборудования. Объем инвестиций — 433,5 млн руб. Объем государственной поддержки — 33,9 млн руб. ЗАО «Кинешемская прядильно-ткацкая фабрика» — установка линии для производства медицинской марли. Объем инвестиций — 27,0 млн рубй. Объем государственной поддержки — 4,65 млн руб.

ОАО «Объединенная промышленная текстильная компания» — модернизация прядильно-ткацкого производства ОАО «Шаговец». Объем инвестиций — 59,5 млн руб.

Развитие кластеров — задача государственного масштаба

О НЕОБХОДИМОСТИ СОЗДАНИЯ ТЕКСТИЛЬНОГО КЛАСТЕРА В ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ ГОВОРЯТ МНОГО. ПОНЯТНО, ЧТО БЕЗ СЕРЬЕЗНОЙ ПОДДЕРЖКИ ГОСУДАРСТВА ЗДЕСЬ НЕ ОБОЙТИСЬ. РУКОВОДИТЕЛИ КРУПНЫХ ТЕКСТИЛЬНЫХ КОМПАНИЙ КАК НИКТО ДРУГОЙ ЗНАЮТ ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛИ ИЗНУТРИ И ИМЕЮТ СВОЕ ВИДЕНИЕ СИТУАЦИИ. ИМ И СЛОВО.

Сергей ЖУКОВ,
председатель совета директоров ЗАО «Кинешемская прядильно-ткацкая фабрика»:

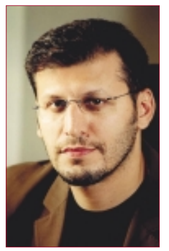


«Сейчас необходим перевод отрасли в палату «интенсивной терапии». Такой «палатой» может быть только текстильный кластер, основанный на принципах налогообложения, аналогичных налогообложению сельхозпроизводителей».

Государство за последние 15 лет загнало российскую легкую промышленность, и в частности текстильную отрасль, в «реанимационную палату». «Реанимационная палата» — это выражение Германа Грефа на встрече с ивановскими текстильщиками после его ознакомительной поездки по области в апреле 2007 года. — Авт.) Не только тем, что открыло свои «гавани» — то есть рынки массовой флотилии челноков с китайскими товарами. И не только тем, что отгородилось от требований по замене оборудования высоким барьером процентных ставок (в 3—5 раз выше, чем в странах-конкурентах). Эти проблемы как раз знакомы большинству отраслей промышленности России. Главная вина бывших госчиновников в том, что под надуманными предлогами о неконкурентоспособности отрасли в холодной России (в том числе из-за отсутствия собственной сырьевой базы) они просто упустили из виду, что почти все другие страны — участники мирового рынка предоставляют преференции своим производителям-текстильщикам, сравнимые с дотациями сельхозпроизводителям. В результате сейчас необходим перевод отрасли в палату «интенсивной терапии» (также выражение Германа Грефа). Такой «палатой» может быть только текстильный кластер, основанный на принципах налогообложения, аналогичных налогообложению сельхозпроизводителей. И это — возвращение в общемировую тенденция, а не противоречие с ней. В данном случае подравнивание текстильщиков под другие отрасли (например, автопром) некорректно и некомпетентно.

Что же касается отсутствия сырьевой базы, то хлопок — такой же биржевой товар, как нефть или газ, только с неизмеримо большими возможностями по транспортировке. И тем же китайским производителям он достается даже дороже, чем нам! А холода российские не минус для отрасли, а плюс: почти все крупные комбинаты имеют собственные котельные, которые приносят дополнительную доходность, отапливая других потребителей и население. Чего по определению лишены наши конкуренты из теплых стран. Так что к соревнованию в ВТО можно успеть подготовиться. Но только если тренер (государство) даст возможность планомерно, т.е. системно, «накачать мускулы», а не прятаться, как сейчас делает большинство предприятий, по темным закоулкам, «накачивая себя запрещенными в цивилизованном мире стероидами» — различными схемами по уклонению от налогов. Доходит до абсурда: чтобы платить ЕСН по ставке малого предпринимательства (или как сельхозпроизводители!), крупнейшие комбинаты разбиваются на десятки малых предприятий. Какой инвестор заинтересуется такими нагромождениями? А без него переоснащение предприятий в современные, отвечающие мировым стандартам производства невозможно. Не только за счет высоких процентных ставок (кстати, государство должно решить, что оно все-таки больше хочет: укреплять банковскую систему или поднимать промышленность). Существующей залоговой массы у предприятий не хватает для полного перевооружения. Этот порочный круг без текстильного кластера не разорвать.

Аркадий ЗЛАТКИН,
президент Ассоциации независимых текстильных предприятий «ТДЛ»:



«Фактически все наше движение к повышению конкурентоспособности бизнеса было интуитивным строительством текстильного кластера».

Мы сознательно заполняли пробелы на пути от сырья до потребителя. Так появились современные отделочные производства на фабрике «Красная Талка» и Большой Костромской Льняной Мануфактуре, собственные дизайн-студии, серьезное производство домашнего текстиля разных ценовых категорий под собственными брендами…

В последние годы мы предприняли крупные инвестиции в логистический бизнес и строительство системы сбыта. Это в первую очередь два крупнейших проекта, очень важных для развития инфраструктуры нашего региона: Логистический центр «ТДЛ Терминал», оснащенный самой современной системой управления мирового производителя Logistics Vision III WMS, и Всероссийский отраслевой текстильный комплекс «ТекстильПрофи-Иваново» — один из крупнейших в России. Замечу, что во многих других странах, например в Турции, такие стратегические центры сбыта, как «ТекстильПрофи-Иваново», строит государство, чтобы стимулировать развитие отрасли. У нас же все ложится на самих текстильщиков.

Можно ли то, что мы создали, назвать кластером? И да, и нет. Потому что кластер без государственной поддержки не существует нигде, даже в США, где власть так старательно дистанцируется от бизнеса. А уж в Европе, и тем более в развивающихся странах, правительства вкладывают огромные средства в строительство и формирование кластеров, предоставляют им налоговые и таможенные льготы, обеспечивают благоприятную кредитную атмосферу. Что же заставляет правительства многих стран тратить огромные ресурсы на «выращивание» кластеров?

Великий экономист, отец кластерной теории Майкл Портер утверждает, что чем больше развиты кластеры в отдельной стране, тем выше в этой стране уровень жизни населения и конкурентоспособность компаний. Для России наша отрасль — стратегическая.

Я очень надеюсь, что совместное решение руководства нашей области и Правительства России о формировании в Иванове текстильного кластера будет успешно реализовано. Причем с учетом огромного опыта ивановских текстильщиков и с их непосредственным участием. Мы готовы к этой работе.

И мало ее просто «поддержать». Полумерами не обойтись. Необходимы кардинальные перемены, принципиальные решения, переход к высокотехнологичному производству. Только тогда мы будем действительно конкурентоспособны.

Дмитрий СИГАНОВ,
председатель правления Промышленной группы «РОСКО»:

«Мы надеемся, что кластер станет отправной точкой повышения инвестиционной привлекательности всего региона, а отрасль получит дополнительные инвестиционные ресурсы».

Если говорить о кластере как о совокупности предприятий одной отрасли и смежных с ней отраслей, расположенных на определенной компактной территории, то текстильный кластер в Ивановской области существует испокон веков.

В регионе расположены предприятия, в совокупности производящие более 70% российского текстиля. Кроме того, множество швейных производств, предприятия химической промышленности, изготавливающие текстильную химию, текстильное машиностроение, текстильная академия, учреждения профобразования и т.д.

Текстиль, с одной стороны, — отрасль, отличающаяся высокой оборачиваемостью, что неизбежно должно привлекать инвесторов. С другой стороны, производственные мощности у большинства предприятий оснащены морально и физически изношенным оборудованием. Как следствие этого — очень большая трудо- и энергоемкость предприятий.

Проблема технического перевооружения стоит перед всеми российскими текстильными компаниями. Каждый решает ее по-своему. Промышленная группа «РОСКО» начала перевооружение с отделочного производства, закупив тканепечатные итальянские машины. В 2006 — 2007 гг. мы полностью заменили советское прядильное оборудование на новое швейцарское (фирма «РИТЕР»), установив его во вновь построенное здание фабрики. На очереди ткачество.

Формализация кластера позволила бы законодательно закрепить формы поддержки отрасли государством. Это может быть и инвестиционное кредитование, и предоставление гарантий перед банками, и компенсация процентных ставок, и государственный лизинг, а также предоставление определенных преференций в сфере налогообложения и таможенного регулирования.

Ввоз сырья по НДС льготирует, например, Турция — один из основных конкурентов на рынке. Также в связи с большой трудоемкостью необходимо льготирование по ЕСН, как это сделано в США.

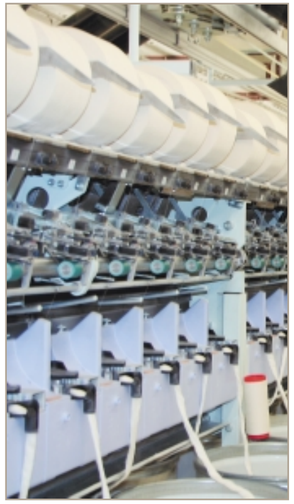
В сфере налогообложения целесообразно предоставление льгот по НДС и ввозным пошлинам на технологическое оборудование, а также на хлопководство. В сфере таможенного регулирования нужно поставить жесткий барьер так называемому «серому» импорту.

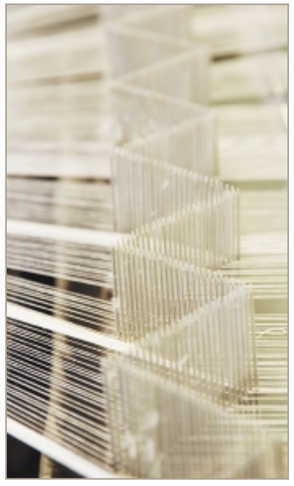
Ни для кого не секрет, что бурное развитие текстиля в Турции и Китае стало возможным благодаря системе государственного лизинга и кредитования. Так, может, и нам не стоит изобретать велосипед и искать собственный путь. Если создание кластера позволит закрепить вышеперечисленные предложения, текстильная отрасль России сможет в кратчайшие сроки выйти на совершенно другой уровень технологий.

Например, у нашей компании есть инвестиционный план на сумму более 100 млн долларов. Однако реализовать его самостоятельно мы сможем в лучшем случае за 7 лет. При создании кластера и господдержке — за 2—3 года. В этом случае ивановские текстильщики смогут серьезно потеснить иностранных конкурентов. Ведь текстиль России изначально имеет преимущества перед азиатскими производителями. Это и логистическая составляющая, и кадровый и энергетический потенциал. Мы обязаны этим воспользоваться.

Мы надеемся, что кластер станет отправной точкой повышения инвестиционной привлекательности всего региона, а отрасль получит дополнительные инвестиционные ресурсы.

Новые возможности — новые задачи





Пора объединяться

На конференции «Инвестиционная привлекательность текстильной отрасли», которая прошла 12 апреля в г. Шуя Ивановской области, было принято решение о создании Союза работников текстильной промышленности Ивановской области. Предложение было поддержано начальником отдела промышленной политики в легкой промышленности Минпромэнерго Сергеем Шумилиным и председателем Совета директоров ОАО «Ивановское текстильное объединение» Павлом Коньковым. В конференции приняли участие представители правительства области, депутат Госдумы Михаил Бабич, сенатор Юрий Смирнов, руководство и депутаты Ивановской облдумы, чиновники Минпромэнерго РФ, директора и владельцы текстильных предприятий региона. Уже сформирован оргкомитет, который займется созданием новой организации текстильщиков.

Кластер повысит конкурентоспособность

Основным итогом визита министра экономического развития РФ **Германа Грефа** в Ивановскую область, состоявшегося 13 апреля, стало подписание соглашения с губернатором области **Михаилом Менем** о создании текстильного кластера. Создание кластера, по мнению министра, будет способствовать техническому перевооружению текстильной отрасли и повышению ее конкурентоспособности не только на российском рынке. Герман Греф высоко оценил действия руководства области по организации кластера и отстаиванию интересов текстильщиков. С созданием кластера, считает министр, ситуация в текстильной промышленности Ивановской области в течение 5 лет изменится кардинально. Министр также отметил, что в бюджете на 2008—2010 годы предусмотрено по 300 млн рублей на субсидирование процентной ставки по кредитам, которыми будут пользоваться предприятия легкой промышленности.

Отвечая на вопрос о проблемах, связанных со вступлением в ВТО, Греф ответил: «Никаких мер по защите отечественного производителя приниматься не будет. Главная защита — собственная конкурентоспособность. К тому же мы должны помнить не только о производителе, но и о потребителе, у которого должен быть выбор. Что действительно убивает текстиль, так это «черный» и «серый» импорт. Мы будем помогать текстильщикам, борясь с этим явлением, создавая условия для предоставления долгосрочных кредитов; помогать с маркетингом и сбытом, установлением разумных таможенных пошлин на ввоз импортного оборудования».

ОЭЗ регионального значения

Начальник отдела промышленной политики в легкой промышленности Минпромэнерго Сергей Шумилин сообщил на конференции, что «в настоящее время на федеральном уровне рассматривается вопрос выделения средств на субсидирование процентных ставок по кредитам не только на приобретение сырья и материалов, но и на закупку оборудования для нужд технического перевооружения текстильных предприятий».

«В трехлетнем финансовом плане страны на субсидирование процентных ставок по кредитам на приобретение сырья и материалов, а также на закупку технологического оборудования для предприятий отрасли суммарно заложено около 1 млрд рублей», — подчеркнул С. Шумилин.

В свою очередь губернатор Ивановской области Михаил Мень поблагодарил представителей федеральных властей за поддержку и выразил надежду на понимание проблем отрасли на государственном уровне: «Мы надеемся, что преференции, которые, несмотря на сложный для текстильной отрасли период, удалось получить от государства текстильщикам (освобождение от ввозных пошлин на технологическое оборудование, субсидирование процентных ставок по кредитам на приобретение сырья и оборудования) — это лишь начало процесса возрождения отечественного текстиля. Возможно, уже в ближайшее время областное правительство и дума начнут разработку закона об особых экономических зонах регионального уровня. По существу, он будет копией Федерального закона об ОЭЗ: с обязательной защитой инвестпроектов и налоговыми преференциями».

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

Совокупный оборот предприятий легкой промышленности региона составил 11,9 млрд руб., что на 18,7% выше, чем в 2005 году. Выручка от реализации товаров, продукции, услуг текстильных предприятий Ивановской области за 2006 год по сравнению с 2005 годом увеличилась в среднем более чем на 25%.

За оборудованием — в Центр поставок

В Ивановской области будет создан Центр поставок и обслуживания текстильного оборудования. Это идея была предложена на конференции в г. Шуя директором по продажам региона СНГ фирмы «Шлафхорст» Карлам-Хайнцем Мольхам. Намерение открыть подобный центр есть у фирмы «Тексима», которая является официальным представителем «Шлафхорст» в России. Начальник отдела промышленной политики в легкой промышленности Минпромэнерго России Сергей Шумилин отметил, что ивановский центр может заниматься не только поставками оборудования, но и его обслуживанием, монтажом.

Есть работа — нужно жилье

Уже сейчас ведущим предприятиям текстильной отрасли приходится привлекать сотрудников из других регионов, а в будущем этот процесс, по прогнозам, только усилится. Поэтому проблему кадров надо решать уже сегодня. Председатель совета директоров ООО «ЮНИСТАИЛ ХОЛДИНГ» Василий Гущин, выступая на конференции, предложил начать строительство общежитий для рабочих уже сейчас. Он обратился к представителям власти с предложением помочь решить эту проблему с помощью строительства общежитий гостиничного типа по схеме муниципального или областного облигационного займа.

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

Ивановская область — регион, где сосредоточено 2/3 российских производственных мощностей по выпуску хлопчатобумажных тканей. С деятельностью предприятий легкой промышленности связана жизнь около 1/6 части населения Ивановской области. Предприятия текстильной промышленности области ежегодно перерабатывают более 120 тыс. тонн хлопка и выпускают около 110 тыс. тонн пряжи — это 40% общероссийского объема пряжи.

Еще одно предложение Василия Гущина было связано со снижением порога участия в проектах российского инвестиционного фонда до 50 млн рублей. На сегодняшний день, чтобы получить деньги из Инвестиционного фонда, необходимо представить проект не менее чем на 5 млрд рублей — но таких масштабных проектов в данной отрасли просто не может быть. Начальник отдела промышленной политики в легкой промышленности Минпромэнерго России Сергей Шумилин поддержал это предложение.

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

В 2006 году инвестиции в текстильную отрасль Ивановской области составили 4,4 млрд рублей, в 2007 году, согласно прогнозу, эта цифра составит 5,8 млрд рублей. Но при этом ежегодно обновляется лишь 3—4% оборудования. Тогда как в развитых странах эта цифра составляет 14—15%. То есть парк оборудования полностью меняется за 6—7 лет.

Объявлен конкурс

Уже в ближайшее время состоится конкурс на разработку концепции текстильного кластера, на эти цели выделено 45 миллионов рублей — половину суммы оплатят федеральные власти, остальное — из регионального бюджета. Обсуждение концепции текстильного кластера на заседании Правительства РФ запланировано на декабрь 2007 года. Герман Греф сообщил, что к реализации проекта по созданию кластера будут подключены и Федеральный инвестиционный фонд, и Российский банк развития.

КТО В СССР НЕ ЗНАЛ, ЧТО ГОРОД ИВАНОВО СЛАВИТСЯ НЕ ТОЛЬКО НЕВЕСТАМИ, НО И СВОИМИ ТЕКСТИЛЬНЫМИ ТРАДИЦИЯМИ? ДАВНО НЕТ СОВЕТСКОГО СОЮЗА, А ИВАНОВСКИЕ ТЕКСТИЛЬЩИКИ, ПЕРЕЖИВ ВМЕСТЕ СО СТРАНОЙ ГОДЫ УПАДКА, СУМЕЛИ ВОЗРОДИТЬ ПРОИЗВОДСТВО И ВЕРНУТЬ БЫЛУЮ СЛАВУ. СПЕЦИАЛИСТЫ НАЗЫВАЮТ ОАО «ИВАНОВСКОЕ ТЕКСТИЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ» ОДНОЙ ИЗ САМЫХ УСПЕШНО РАЗВИВАЮЩИХСЯ КОМПАНИЙ ОТРАСЛИ.

Будущее — за инвестициями

12 апреля в г. Шуя Ивановской области в рамках конференции «Инвестиционная привлекательность текстильной отрасли» после реконструкции торжественно открылась Шуйско-Тезинская фабрика, входящая в состав ОАО «Ивановское текстильное объединение». На открытии присутствовали губернатор Ивановской области Михаил Александрович Мень, председатель Ивановской областной думы Андрей Владимирович Назаров, депутат Государственной Думы Михаил Викторович Бабич, член Совета Федерации Федерального Собрания РФ Юрий Валентинович Смирнов и другие почетные гости.

Председатель Совета директоров ОАО «Ивановское текстильное объединение» Павел Алексеевич Коньков и генеральный директор Дмитрий Анатольевич Куликов провели экскурсию по фабрике, демонстрируя новое прядильное оборудование.

О том, чем живет сегодня объединение, о проблемах и задачах компании и Ивановского текстильного сообщества рассказывает председатель Совета директоров ОАО «ИТО» **Павел Алексеевич Коньков**. В разговоре также приняли участие: начальник отдела промышленной политики в легкой промышленности Минпромэнерго России **Сергей Михайлович Шумилин**, директор федерального государственного унитарного предприятия «Производственно-коммерческий центр» **Олег Вячеславович Кащеев**.

Павел Алексеевич, с чего все начиналось? Если оглянуться назад, какие события в жизни предприятия можно назвать ключевыми?

П. КОНЬКОВ:

— «Ивановское текстильное объединение» зарождалось в конце прошлого века. Первые заработанные деньги вложили в производство и приобрели Колобовскую ткацкую фабрику, затем присоединили Шуйско-Тезинскую фабрику, затем — Зиновьевскую мануфактуру. Сегодня мы управляем прядильно-ткацким комплексом, состоящим из двух фабрик, а на паях с другими текстильными холдингами Ивановской области — отделочными фабриками. Таким образом, сформировалось предприятие полного цикла: от прядения до переработки.

Сегодня Ивановское текстильное объединение — один из лидеров текстильной отрасли России. Предприятие интенсивно развивается, планомерно ведется обновление производственного парка. Полностью переоборудована Шуйско-Тезинская прядильная фабрика — сегодня это современное производство, оснащенное передовыми технологиями, современным импортным оборудованием.

Каковы Ваши планы по развитию объединения, какой стратегии снижения рисков Вы придерживаетесь?

П. КОНЬКОВ: — В ближайших планах компании — строительство новой швейной фабрики с автоматическими импортными линиями по пошиву постельных комплектов. Но мы планируем серьезно увеличить долю готовых изделий, а значит, и прибыльность. Что, в свою очередь, позволит развиваться не только предприятию, но и области в целом. По нашим прогнозам, в ближайшие три года объединение получит рост по всем показателям не менее чем в два раза.

Что касается рисков — в рыночной экономике они есть всегда. Основная стратегия — это вертикальная интеграция бизнеса. Производство требует финансирования независимо от спроса на продукцию, поэтому мы решили, не увеличивая его размеров, сформировать его так, чтобы независимо от волн спроса иметь возможность реализовать продукцию.

Что даст объединению переоборудование и автоматизация предприятий?

П. КОНЬКОВ: — К автоматизации подталкивает жесткая конкуренция на рынке труда. В идеале в производстве не должно быть человека. В результате перевооружения производства увеличилась зона обслуживания, компания решила острейшую проблему нехватки кадров, было проведено обучение персонала, повысилась их квалификация. Следствием будет улучшение качества продукции, ну и, конечно, постепенный рост зарплаты.

С. ШУМИЛИН:

— Если говорить о правильном ведении хозяйства, то парк оборудования предприятий должен обновляться — пусть не на 100% но каждые 7—8 лет. Первое, что мы попросили показать на новой фабрике, это чесальные машины. Чесальное оборудование — сердце прядильного производства. Сегодня они спокойно работают при производительности 90 кг ленты в час, КПД — 99%. Чем меньше человек вмешивается в технологический процесс, тем выше эффективность и выше качество. Производительность труда на обновленном производстве возросла в разы.

О. КАЩЕЕВ:

— Производить пряжу и суровье не только в России, но и во многих странах некоторое время назад было невыгодно. Именно поэтому в Ивановской области прядильные фабрики закрывались. Сегодня внедрение нового высокотехнологичного оборудования делает прядение выгодным. Переоснащение решило вопрос рентабельности и прибыльности. Сегодня строятся новые фабрики, модернизируются производства, ставят роботизированные и автоматизированные комплексы по пошиву постельного белья. Это инновативность экономики и мостик к ивановскому текстильному кластеру.

Создание ивановского текстильного кластера сейчас бурно обсуждается. Что Вы думаете по этому поводу?

П. КОНЬКОВ: — Как таковой кластер в Ивановской области уже существует. Сегодня значительно выросли швейные мощности, стал развиваться модный бизнес.

Ивановская область — это уже бренд в области текстиля. Я уже говорил, что некоторые текстильные фабрики находятся в общей собственности. Мы не только конкурируем, но и сотрудничаем.

Губернатор Ивановской области Михаил Мень совершенно по-новому сформулировал роль государства в части поддержки текстильной отрасли. Большой упор сделан именно на инвестиционную деятельность. Мы считаем, что это правильно. Для нас огромное облегчение четко и ясно понимать основные требования и стратегию региональной власти в отношении развития текстиля. Мы готовы предпринимать реальные действия и активно участвовать в реализации этой стратегии.

С. ШУМИЛИН: — Кластер должен объединить весь бизнес. Я считаю, что в Иваново может производиться не полтора млрд кв. метров тканей, а 4—5 млрд. Ивановская область должна стать центром текстильной промышленности, где бы изучали проблемы текстильного бизнеса (в том числе и покупательский спрос — например, какие ткани, какие расцветки востребованы) и работали со швейниками всей России. Должен быть живой диалог между швейным и текстильным бизнесом России, потому что ткань— это сырье, это готовый продукт для текстильщиков, но не для потребителей.

Самое главное в кластере — не ошибиться с ассортиментом. Ведь наши уважаемые зарубежные партнеры поставят любое оборудование — и ткацкое, и прядильное, и отделочное, но заказывать будем мы. Если мы закажем не то оборудование, остановимся не на том ассортименте, это будет нашей ошибкой.

Когда будет широкий ассортимент тканей, будет и маневренность у текстильного бизнеса. Мода — дама капризная. Мы должны вложить в кластер маневренную технологию, чтобы предоставить возможность бизнесу своевременно реагировать на изменения спроса. Если мощности в текстиле будут использоваться на 70—80%, а 20—30% будут готовиться для ассортиментных изменений, это будет реальной политикой уменьшения степени рисков практически до нуля.

О. КАЩЕЕВ: — Ивановский кластер сложился исторически, кластер — это партнерство государства и бизнеса. Государство должно создать необходимые условия для его развития. Предприятия в кластерах функционируют в рамках жесткой конкуренции, и это ускоряет перевооружение и инновационные процессы. Мировой опыт свидетельствует, что производительность труда предприятий, работающих в кластерах, на 20—30% больше, чем на традиционных аналогичных предприятиях. Пример ивановского текстильного кластера, убежден, будет свидетельствовать о том же.

Какие плюсы и минусы вхождения в ВТО Вы видите для отрасли, компании?

П. КОНЬКОВ: — Реальных угроз я не вижу. Если сегодня государство обеспечит нам цивилизованные границы и рынок, то никаких оснований полагать, что мы проиграем в конкуренции Китаю, Пакистану, Турции, нет, особенно в текстиле. Практически мы уже сейчас в ВТО.

С. ШУМИЛИН: — Объективно ВТО — это организация экспортеров. Все защищают своего производителя, и мы научимся. Например, если Китай продает своим производителям хлопок за 500 долларов при мировой цене 1230 долларов за тонну, то мы имеем право возбудить расследование и запретить ввоз товара из хлопка, так как он дотируется государством. В рамках единой системы ВТО будет больше порядка.

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

- *Ежегодные объемы производства ОАО «Ивановское текстильное объединение» составляют более 80 млн кв. метров готовых легких и средних тканей(более 200 тыс. кв. метров в сутки). В масштабах региона это более 6%, в оссии— более 4% от общего объема выпуска хлопчатобумажных тканей.*
- *Динамика производства за последние годы (в млн кв. м):*

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

Переоборудование Шуйско-Тезинской фабрики, начатое в сентябре 2006 года, обошлось в 160 млн рублей. На предприятии было заменено все приготовительное оборудование и почти половина ткацкого. Установлены новые станки производства компаний «Трюлер» (Германия), «Шлафхорст» (Германия) и Saurer (Чешская Республика). Руководство Ивановского текстильного объединения рассчитывает, что проект окупится за пять лет.

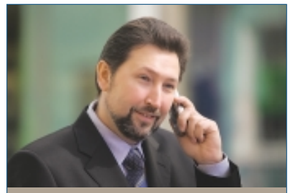
«Монолит»ная экспансия

ИСТОРИЯ ТЕКСТИЛЬНОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ «МОНОЛИТ» НАЧИНАЕТСЯ С 1992 ГОДА. ЗА ПЯТНАДЦАТЬ ЛЕТ, ПРОШЕДШИХ С МОМЕНТА ОСНОВАНИЯ, НЕБОЛЬШАЯ ФИРМА ПРЕВРАТИЛАСЬ В КРУПНОЕ ТОРГОВО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ. СЕГОДНЯ «МОНОЛИТ» — ЭТО ХОЛДИНГ, ОБЪЕДИНЯЮЩИЙ ПЯТЬ ШВЕЙНЫХ ФАБРИК И ДВА ЦЕХА НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ И УКРАИНЫ, ТРИ КРУПНЕЙШИХ ОТРАСЛЕВЫХ ТОРГОВЫХ КОМПЛЕКСА ТЕКСТИЛЬНОЙ И ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ПОДМОСКОВЬЕ, РОСТОВЕ-НА-ДОНУ И ИВАНОВЕ, 33 ФИЛИАЛА В РАЗЛИЧНЫХ РЕГИОНАХ СТРАНЫ. ТЕПЕРЬ В ЭТОТ ВНУШИТЕЛЬНЫЙ РЯД ВЛИЛСЯ ЕЩЕ ОДИН НОВИЧОК — БУТИК-ОТЕЛЬ «ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ», НЕДАВНО ОТКРЫВШИЙСЯ В ПОСЕЛКЕ ОКТЯБРЬСКИЙ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ. ВОЗГЛАВЛЯЕТ ТЕКСТИЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «МОНОЛИТ» **СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ ЛУКЬЯНОВ**.

www.monolittex.ru

Рабочего и колхозницу одели в «Монолите»

Компания «Монолит» известна своими громкими акциями по сохранению российских ценностей. В 1998 году «Монолит» направил свои силы на спасение памятника «Рабочий и колхозница» скульптора Веры Мухиной. Была сшита самая большая в мире униформа: комбинезон для рабочего и сарафан для колхозницы. Поддержку и содействие фирме «Монолит» при спасении памятника оказали многие деятели культуры: И. Мирошниченко, И. Скляр, В. Лановой, В. Зельдин, Б. Хмельницкий и многие другие.
В 1999 году на светлое Христово Воскресение компания «Монолит» организовала акцию по одеванию купола Московского планетария. Огромный купол затянули красным шелком с вышитыми вензелями ХВ. За это мероприятие «Монолит» получил благодарность лично от Патриарха Всея Руси Алексия Второго. В акции также приняли участие многие известные личности: М. Арбатова, С. Крылов, Ю. Антонов, Л. Рубальская и многие другие.



ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА

Лукьянов Сергей Николаевич родился 27 февраля1961 г. в городе Пенза. В1982 г. окончил Донецкое высшее военно-политическое училище инженерных войск и войск связи, затем Гуманитарную академию Министерства обороны РФ, Высшую школу корпоративного управления Академии народного хозяйства при Правительстве РФ, Экономическую академию AFW. С 1992 г. — генеральный директор ООО «Объединенный оптовый склад»; с 1998 г. — генеральный директор ООО ПКО «Монолит»; с 2002 г. — председатель Совета директоров Текстильного объединения «Монолит»; с 2003 г. — председатель Совета директоров ЗАО «ТекстильТрофи». Профессор, академик Академии проблем безопасности, обороны и правоохранительства, член Президиума Московского областного союза промышленников и предпринимателей (работодателей) (МОСПП).

Сергей Николаевич, как возникла идея открыть отель?

— Гостиничный бизнес не является нашим профильным направлением. Идея строительства гостиницы была продиктована необходимостью создать комфортные условия для проживания наших партнеров, в том числе иностранных. Гостиница строилась из расчета, что основными ее клиентами будут представители текстильных компаний, приезжающие в Москву по делам. Хотя ее услугами могут воспользоваться не только наши партнеры и клиенты, но и гости Москвы и Подмосковья. Место под строительство гостиницы было выбрано рядом с торговым комплексом «ТекстильПрофи», владельцем которого является наше Текстильное объединение. Бутик-отель открылся 1 марта. Уже есть гости и есть заказы. Мы надеемся, что всем проживающим в гостинице понравится — там есть все, что необходимо для отдыха и делового общения.

Недавно компания приобрела пятую фабрику. Приобретение сделано на привлеченные или собственные средства?

— Действительно, в феврале мы приобрели на конкурсных торгах пятую фабрику — ОАО «Крамо». Предприятие находится в Украине, в городе Красный Луч Луганской области.

Для покупки контрольного пакета акций — а это 65,7% — были привлечены собственные средства в размере 670 тыс. долларов и средства инвесторов.

Уже в ближайшее время, в марте — апреле 2007 года, наше объединение планирует выделить на развитие ОАО «Крамо» около миллиона долларов, которые будут направлены на модернизацию оборудования и другие цели.

Каковы планы компании по территориальной экспансии? Какие предприятия и регионы интересуют в первую очередь?

— В настоящее время в России — в Подмосковье (пос. Октябрьский), в Иванове и Ростове-на-Дону — успешно работают текстильные отраслевые торгово-выставочные комплексы «ТекстильПрофи». В 2007 году мы намерены привлечь около 30 млн долларов под строительство еще трех аналогичных комплексов в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Новосибирске. Сейчас Текстильное объединение «Монолит» ведет переговоры о приобретении земельных участков под строительство отраслевых текстильных комплексов. В планы нашего объединения входит не только строительство торгово-выставочных комплексов, но и расширение рынков сбыта продукции. Имея развитую сеть представительств и филиалов, мы планируем дополнительно привлекать к сотрудничеству крупные региональные текстильные компании и предлагать им стать уполномоченными дилерами Текстильного объединения «Монолит».

В последнее время открыто несколько крупных фирменных магазинов в городах Щербинке, Пензе, Иванове, Ангарске, имеющих форматы торговых центров продажи текстиля. Все они рентабельны. Основная их задача — популяризация нашей торговой марки домашнего текстиля «Мона Лиза».

НАША СПРАВКА

«ТекстильПрофи» (пос. Октябрьский Московской области) — это оптово-торговый комплекс товаров легкой и текстильной промышленности общей площадью 120 тыс. кв. м, в котором представлен весь спектр продукции этого направления: домашний текстиль, женская, мужская и детская одежда, белье, ткани, швейная фурнитура, обувь, домашний текстиль, швейное оборудование, а также сопутствующие товары и услуги. Идеология отраслевых комплексов текстильного объединения «Монолит» — концентрация фирм и товаров в одном месте, что создает благоприятные условия для оптовых и розничных покупателей. Клиенты и партнеры ценят «ТекстильПрофи» не только за возможность отправки товара в любую точку страны, но и за помощь в решении всех возникающих при этом таможенных и погрузочно-транспортных вопросов, за быстроту и точность сделок, а также надежность компании и гибкость политики руководства. Еще два аналогичных комплекса компания «Монолит» открыла в гг. Иванове и Ростове-на-Дону. Торговые марки «Мона Лиза» (производство домашнего текстиля), «Монолюкс» (швейная фурнитура) и «Тюль» (тюль, портьера) уже завоевали известность и популярность на российском текстильном рынке. Подразделение «Монолит-спецодежда» поставляет спецодежду и униформу крупнейшим российским компаниям в нефтяной, газовой промышленности, МВД, МЧС, для железнодорожников и медицинских работников.

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

■ *В состав Текстильного объединения «Монолит» входят **5 фабрик**: ОАО «Швея» (г. Курск), ООО ПО «АШФ» (г. Ангарск), ЗАО «Юность» (г. Кирсанов), ОАО «Крамо» (Украина, г. Красный Луч), Льговская швейная фабрика (г. Льгов) и 2 швейных цеха (г. Щербенка и пос. Октябрьский, Московская область). Текстильное объединение «Монолит» является владельцем торговых марок домашнего текстиля — «Мона Лиза», «На Здоровье!», «Соня», «Лизочка», «Тюль», «Elizabed», спецодежды — «Монолит», швейной фурнитуры «Monolux».*

Темпы развития объединения будут постоянно наращиваться. Для этого имеются все необходимые условия: материальная база, профессиональные кадры и четкая стратегия развития.

Помимо основного направления деятельности, «Монолит» развивает складской бизнес (в том числе сдача складов в аренду). В связи с чем возникла необходимость расширения деятельности в этом направлении? Насколько весомым является доход от складского бизнеса в структуре доходов «Монолита»?

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

На 1 марта 2007 года объем инвестиций под строительство гостиницы составил 5,1 млн долларов. Из них 2 млн долларов — заемные и 3,1 млн долларов собственные средства. Отель представляет собой здание оригинальной конструкции. Внутренний интерьер (стиль — эклектика) располагает гостей к общению и отдыху. В гостинице имеются 29 номеров различной комфортности, ресторан с хорошей кухней, бар, конференц-зал на 50—70 человек, фитнес-зал, сауна, бильярдная.

— Складской бизнес — неотъемлемая часть объединения «Монолит». Мы предполагаем его расширять, поскольку спрос на складские услуги, особенно в Московском регионе, неуклонно растет. Сейчас доля складского бизнеса составляет около 7,2%. У нас есть план развития этого бизнеса, и мы целенаправленно работаем над его реализацией.

Собираетесь ли Вы увеличивать долю экспорта? Как это отразится на доходах компании?

— Товарооборот компании с зарубежными партнерами в 2006 году составил 1,5% (1 млн долларов). В 2007 году объединение планирует увеличить товарооборот до 2,7% (2,5 млн долларов).

Предназначение фабрики «Крамо», о приобретении которой я говорил ранее, как раз и состоит в том, чтобы увеличить долю экспорта. Реализация продукции позволит, по нашим расчетам, серьезно ее повысить, так как изделия домашнего текстиля будут реализовываться частично на юге России, в Украине и других странах.

Объем экспорта (в млн долл. США)	2005 г.	2006 г.
Украина	1	0,86
Белоруссия	0,15	0,17
Казахстан	0,1	0,2

Как реализуется франчайзинговая программа компании? Каковы Ваши планы по расширению франчайзинга?

— Работа по подготовке к запуску франчайзинговой программы заняла довольно много времени. Мы отнеслись к этому очень серьезно. Были проведены масштабные маркетинговые исследования рынка розничной торговли текстилем, изучен отечественный и зарубежный опыт известных франчайзинговых сетей, оценена целесообразность применения франчайзинга для нашей компании.

В итоге были определены оптимальные параметры франчайзинговой системы, подходы к продвижению франшизы, необходимые корректировки в работе головной компании, юридические аспекты сотрудничества.

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

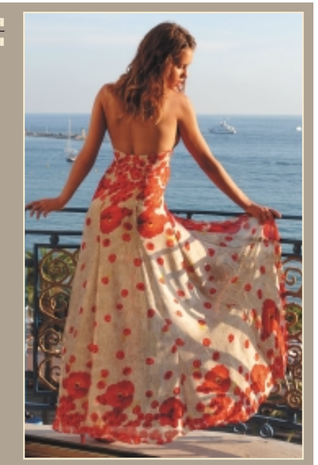
Товарооборот Текстильного объединения «Монолит» составил:
■ *2005 год — 46 млн долларов;*
■ *2006 год — 66,5 млн долларов;*
■ *2007 год — 93 млн долларов (план).*
Доля компании «Монолит» на российском текстильном рынке составила в 2006 году около 5%.

С начала 2007 года подписаны первые договоры и открыты франчайзинговые магазины «Мона Лиза» в Москве, Новосибирске, Кустанае (Казахстан), Тюмени. Готовятся к подписанию еще несколько договоров. Торговая марка «Мона Лиза» достаточно известна в России и ближнем зарубежье, поэтому заявок поступает много — приходится выбирать. Мы планируем открыть магазины «Мона Лиза» во всех городах России и СНГ, где знают и любят нашу продукцию, в том числе и там, где уже есть наши представительства.

«ВЕМИНА» — бренд элегантности

ДОМ МОДЫ "ВЕМИНА"

КРЕАТИВНАЯ МОДНАЯ ПРОДУКЦИЯ ПОД МАРКОЙ «ВЕМИНА» ЗАВОЕВАЛА ПРИЗНАНИЕ НЕ ТОЛЬКО В НАШЕЙ СТРАНЕ, НО И ДАЛЕКО ЗА ЕЕ ПРЕДЕЛАМИ. ЭЛЕГАНТНОСТЬ, ИЗЫСКАННОСТЬ, МНОГООБРАЗИЕ ОРИГИНАЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ ЗАВОРАЖИВАЮТ ЗРИТЕЛЕЙ НА САМЫХ ПРЕСТИЖНЫХ МИРОВЫХ ПОДИУМАХ — «НЕДЕЛЯХ МОДЫ» В МОСКВЕ, МИЛАНЕ, МАЙАМИ, ОЦЕНИВАЮТСЯ ВЫСШИМИ НАГРАДАМИ НА НАЦИОНАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНКУРСАХ И ВСЕГДА ПОСЛЕ ПОКАЗОВ ПЕРСПЕКТИВНЫХ МОДЕЛЕЙ, КОТОРЫЕ ЕЩЕ ТОЛЬКО ПРЕДСТОИТ ОТШИВАТЬ, ПУБЛИКА СТРЕМИТСЯ ПРИОБРЕСТИ ИХ НЕМЕДЛЕННО, ПОТОМУ ЧТО, КАК ПРАВИЛО, КАЖДАЯ ПОБЫВАВШАЯ НА ДЕФИЛЕ ЖЕНЩИНА УЖЕ НЕ МЫСЛИТ СЕБЯ ВНЕ ЭТОЙ ПРИТЯГАТЕЛЬНОЙ МАРКИ.
ДО НЕДАВНЕГО ВРЕМЕНИ ОДЕЖДА, СОЗДАВАЕМАЯ ПОД БРЕНДОМ «ВЕМИНА», ПОЗИЦИОНИРОВАЛАСЬ В КЛАССЕ ЛЮКС, С ЭФФЕКТНОЙ ФОРМУЛИРОВКОЙ: «РОСКОШЬ НА КАЖДЫЙ ДЕНЬ».
ТЕПЕРЬ НАРЯДУ С ЭТИМ НАПРАВЛЕНИЕМ ПОЯВИЛОСЬ ВТОРОЕ — ПРОМЫШЛЕННОЕ. О НОВОЙ, СУЩЕСТВУЮЩЕЙ НЕМНОГИМ БОЛЕЕ ГОДА СЕРИЙНОЙ ЛИНИИ «ВЕМИНА-СИТИ» И СВЯЗАННЫХ С ЕЕ ПРОДВИЖЕНИЕМ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПРОЕКТАХ РАССКАЗЫВАЕТ ОСНОВАТЕЛЬ И ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ ДОМА МОДЫ «ВЕМИНА» ***ЕЛИЗАВЕТА РОМАНЮК.***



Елизавета Аркадьевна, прежде всего объясните, как Вам удается столь масштабно завоевывать публику своим креативным воображением?

— Не отступая от тенденций моды, я всегда привношу в них нечто особенное, свое. Другая отличительная особенность деятельности нашей компании — многоплановость направлений и многообразие ассортимента. Мы выпускаем одежду обширного диапазона, но не подиумную, элитажную, а для жизни. Предпочтение отдается не авангардным направлениям, а классике в широком диапазоне. Стремимся охватить спектр запросов современной женщины во всем их многообразии. Для успешного подбора гардероба все коллекции подаются в нескольких блоках: «Офис», «Город», «Отдых», «Вечер», «Коктейль». И достичь желаемого имиджа в с нашей помощью несложно: важно лишь продуманно комбинировать то, что мы предлагаем.

От высокой моды вы перешли к выпуску одежды промышленными тиражами. В чем преимущества «Вемины-сити»?

— Марки класса люкс — неизбежно дорогие. Новая линия позиционирована в демократичном ценовом сегменте. При этом удается сохранять все плюсы первого направления: разнообразие моделей, коллекционность, размерный ряд, цветовую палитру… Все соответствует современным трендам. Только ткани используются более экономичные.

Запуская в производство новую линию, компания просчитывала свои приоритеты?

— Главное наше преимущество в том, что вся продукция марки «Вемина» отличается проработанными конструкциями и безупречной посадкой. Но если в первой линии нет одежды выше 46 размера, в «Вемине-сити» выдерживается диапазон 42—56. К линии «Вемина-Сити» и возможностям, воплощенным в этом производстве, мы готовились долгие годы — инвестировали средства в производственную базу, особое внимание уделяли подготовке профессиональных кадров.

В первый же день работы на последней федеральной выставке «Текстильлегпром» на стенде «Вемины» зарегистрировалось много посетителей, причем не только из Москвы и Подмосковья, но также из Волгограда, Краснодара, Сургута, Тюмени и других регионов. Действия оптовиков имеют соответствующее продолжение?

— В полной мере судить об отдаче рано. Но процесс заключения контрактов идет достаточно активно. Летняя коллекция этого года поступала на склад блоками, и практически вся была расписана по заказчикам. Но если появятся дополнительные заявки, будем ее дошивать. Кстати, 12 июля у нас пройдет презентация коллекции «Осень-зима 2007—2008» для оптовиков. Подробности на нашем сайте.

Сотрудничающие с компанией оптовики, в числе факторов, выгодно отличающих вашу компанию, отмечают гибкие условия работы…

— Мы всегда стараемся всячески учитывать их интересы. К тому же серьезно относимся к информационной поддержке: обеспечиваем их рекламой, нашими буклетами и каталогами. Работает информационный сайт. Планируем развивать телевизионную и радиорекламу.

Намерение участвовать в сентябрьской выставке по франчайзингу в «Экспоцентре» приоткрывает планы компании на перспективу?

— Мы предполагаем позиционировать наш бренд в новом направлении bay brend, с целью продвижения в густонаселенные регионы европейской территории России, а также на Урал и в Западную Сибирь. Готовы представлять заинтересованным в подобном сотрудничестве юридическим лицам проект дизайна своего магазина и полный пакет документации, чтобы создать отдельные франчайзинговые магазины или целую сеть.

Не беспокоит возможный отход от фирменного стиля и подходов к обслуживанию покупателей при неизбежной отдаленности будущих магазинов?

— Наши консультанты будут читать лекции — здесь или на выезде. Сверхзадачи мы не ставим. Всем, кто последует нашим деловым рекомендациям, работать будет несложно. На выбор будут предлагаться 2—3 дизайна интерьера. У нас уже есть магазин-образец в Москве по адресу: ул. Марксистская, д. 7.

Фактор отдаленности продаж будет учитываться в разработке моделей?

— С учетом продажи в регионах эксклюзивность идей видится несколько умеренное. Вообще рынок одежды сегодня — нелегкий. Время актуальности креативной модели может оказаться чересчур коротким. И если коллекцию не продать в сезон, то она может застопориться. Поэтому мы отдаем предпочтение не авангардным направлениям, а классике в широком диапазоне.

Кого Вы предпочли бы видеть в качестве региональных партнеров?

— Такие же стабильные и успешные фирмы, как наша. Сохранится и сотрудничество с мелкими оптовиками, которыми мы весьма дорожим.

В марте компании была вручена еще одна высокая награда — «Национальная премия за достижения и заслуги в области текстильной и легкой промышленности».

— Это стало полной неожиданностью. Видимо, существует какая-то комиссия, которая наблюдала за деятельностью нашей компании. Огромное им спасибо за то, что так высоко оценили наш труд!

ООО «ВЕМИНА»
Отдел оптовых продаж:
г. Москва, ул. 1-я Мишиностроения, д.16.
Тел. 8 (499) 764-1229.

Фирменный магазин линии «Вемина-сити»
Тел. 8 (495) 911-1000.
www.vemina.ru
E-mail: vemin@online.ru

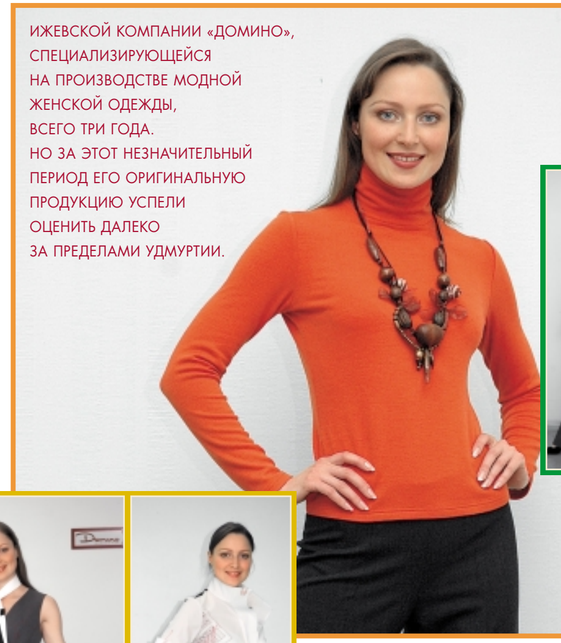
ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА

Основательница и генеральный директор предприятия ***Галина МУХАМЕТШИНА*** *по первой специальности — инженер-системотехник. В переломный для страны период освоила профессию бухгалтера. Окончила факультет международных стандартов финансовой отчетности Российской академии госслужбы при Президенте РФ. В послужном списке — работа старшим инженером в Физико-техническом институте АН, должность финансового директора в двух крупных удмуртских пищевых предприятиях, успешный опыт внедрения на промышленных производствах системы управленческого учета и планирования на базе программных продуктов компании Microsoft.*

Domino
moda and style

для стильных женщин

ИЖЕВСКОЙ КОМПАНИИ «ДОМИНО», СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩЕЙСЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕ МОДНОЙ ЖЕНСКОЙ ОДЕЖДЫ, ВСЕГО ТРИ ГОДА. НО ЗА ЭТОТ НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ПЕРИОД ЕГО ОРИГИНАЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ УСПЕЛИ ОЦЕНИТЬ ДАЛЕКО ЗА ПРЕДЕЛАМИ УДМУРТИИ.



Галина Сергеевна, создание модного бизнеса, да еще с нуля, задача и смелая, и достаточно сложная. Что Вас на это подвигло?

— Пристрастие к красивой одежде и обида за свою родину, которая превратилась в коллективного потребителя европейских стоков продукции, произведенной в Турции и Китае. У нас еще многими все отечественное воспринимается как некачественное и непрестижное. Но российские женщины шьют не хуже. Есть много талантливейших мастериц, способных создавать не просто качественную и стильную одежду, а произведения дизайнерского искусства. Только их необходимо поддержать. На своем производстве я организовала новые рабочие места для талантливых женщин, и мы стали создавать модную одежду. Так моим главным делом стал швейный бизнес. Но если в прежние проекты, над которыми я работала, инвестировались чужие средства, в этот я вкладываю свои. И мы смогли за относительно короткий срок добиться реального успеха. Продукция наша сегодня востребована. Мы делаем стильную классическую одежду, которая позволяет успешно пополнить свой гардероб и составить практичные комплекты. У «Домино» появилось немало постоянных покупателей. Причем многие предпочли наши магазины бутикам.

С какими трудностями Вы столкнулись на новом поприще?

— Главная наша проблема — нехватка средств. Производство наше пока небольшое, и мы не в силах обеспечить востребованные сегодня на рынке объемы выпускаемой продукции. Своих ресурсов уже не хватает, а суммы полученных кредитов достигли критических показателей: погашение процентных ставок серьезно сказывается на себестоимости продукции. Развитие предприятия без дополнительных денежных вливаний идет недостаточными темпами. Поэтому мы ищем инвестора.

Эта задача актуальна сегодня для многих швейников. Хорошо было бы привлечь в отрасль частные инвестиции крупных корпораций. Деньги, необходимые для развития наших предприятий, крупным холдингам могут показаться даже незначительными. Думаю, вернуть вложенные средства они смогут достаточно быстро. И есть еще один привлекательный момент: внедряя в своем бизнесе развитую культуру учета, планирования, контроля качества, они перенесут эти подходы и на предприятия нашей отрасли

У Вас, похоже, тоже уже сформировалось полномасштабное и объективное видение проблем этой швейников...

— Некоторые из них — просто серьезные недоработки. К примеру, удивило отсутствие методических рекомендаций: по системам управленческого учета, мотиваций, планирования и бюджетирования, а также по правилам определения трудоемкости. Предлагаемые материалы далеки от практики либо устарели. В ЦНИИ швейной промышленности я приобрела более десяти отнюдь не дешевых методических пособий. Но потребовался совокупный «коллективный мозг» нескольких опытных специалистов, чтобы путем проб и ошибок разработать на их основе свою систему. А как быть тысячам других небольших предприятий? Вот и работают кто интуитивно, кто вслепую...

На поверхности и куда более сложные вопросы. Зарплата в легкой промышленности — одна из самых низких, что привело к оттоку молодых кадров. На портниху и швею учиться идут менее охотно, чем на парикмахера, где нет конкуренции с западным продуктом. И это несмотря на то, что проблема женской безработицы стоит сегодня очень серьезно, особенно в нашем регионе. Поэтому необходима государственная программа развития предприятий, использующих женский труд. Без этого будет невозможна реализация программы «Материнство и детство». Ведь для счастливого детства необходима счастливая мать.

Многое, как известно, познается в сравнении. Оказывается, правительство Турции оплачивает своим фирмам до 70% заявленных расходов, затраченных на участие в выставках за пределами своей страны. Не потому ли турецкими товарами сегодня завален весь мир? Была бы очень уместна аналогичная поддержка со стороны российского государства, хотя бы в вопросе продвижения нашей продукции на внутреннем рынке. Ведь даже для участия в столичных выставках нам приходится выкраивать деньги с огромными усилиями.

Тем не менее участие в выставках приносит вашей компании успех.

— Исключительно в смотрах федерального уровня. Региональные отдачи не дают. По сути это скорее ярмарки, где основная цель предприятий — больше распродать, а посетителей — дешевле купить. А вот мартовская выставка «Текстильлегпром» в «Крокус-сити» принесла успех серьезный — появились хорошие партнерские предложения по продвижению нашей продукции в Москве и регионах.

Площадка в «Крокус-сити» понравилась нам гораздо больше, чем на ВВЦ. Она показалась интереснее с точки зрения разделения по сегментам рынка. И нам было чему поучиться у других участников, соседей по стенду.

Известно, что в первый же день смотра вашей компании удалось произвести впечатление своим дефиле.

— Там мы впервые показали нашу новую коллекцию для деловых женщин «Квартальный отчет». Она состоит из сорока, сочетаемых между собой изделий: разнообразных жакетов, юбок, брюк, блузок, жилетов. Разумеется, был продемонстрирован шутливый, подиумный вариант. Линия для продажи менее экстравагантная. Но общая идея, конструктивные линии, стильные детали, пусть не такие яркие и броские, как на подиуме, остаются. Идея коллекции принадлежит нашему ведущему дизайнеру Светлане Семеновой.

Она выдержана в классическом стиле и вместе с тем очень веселая, креативная. Жесткие линии в конструкциях, оборки, напоминающие скомканную бумагу, сочетаются с конструктивом мягким, позволяющим чувствовать в этом себя комфортно. Разнообразны варианты расположения модных сегодня принтов на белых блузках смотрятся очень современно. Мы возвращаем забытую юбку в складку, но опять-таки в слиянии жесткой и мягкой форм. Подобное «сочетание несочетаемого» дает оригинальный стильный эффект. А ломаные линии строчки на лацканах пиджаков, совмещаемые с плавными, создают впечатление непредсказуемости.

Эта коллекция привлекла к вам активное внимание оптовиков из Москвы и других регионов.

— Запросили всё и в больших объемах. Договорились, что всю продукцию будем поставлять через оптовый склад в Москве, которого на тот момент еще не было. Также в столице открывается наш шоу-рум, где будет представлен весь выпускаемый ассортимент. У нас разработаны еще две оригинальные коллекции, также для работающих женщин: «Линия комфорта» — теплая зимняя одежда и летняя — льняная с яркими дополнениями из хлопка. Опыт показывает, что мы опережаем модные тенденции примерно на сезон. Поэтому работаем над этой коллекцией с перспективой на лето следующего года.

ЗАО «ДОМИНО» ищет инвестора, заинтересованного в развитии легкой промышленности и в создании хорошего российского бренда одежды. Готовы представить убедительные обоснования и расчеты, доказывающие перспективность проекта.

ЗАО «Домино»:
426073, Удмуртия, Ижевск,
ул. Молодежная, д.111,
БЦ «Метеор».
E-mail: domino-mail@mail.ru
www. mododomino.ru

Трансформация классной одежды

www.unistyle.info

ЧЕРНОЕ ПЛАТЬИЦЕ, ФАРТУК — ТЕМНЫЙ ПО БУДНЯМ, БЕЛЫЙ В ПРАЗДНИКИ. ВСЕ ОДИНАКОВО, ВСЕ КАК У ВСЕХ. ШКОЛЬНАЯ ФОРМА СОВЕТСКОГО ОБРАЗЦА НЕ МЕНЯЛАСЬ ДЕСЯТИЛЕТИЯМИ.

Любовь КЕЗИНА,
руководитель Департамента образования города Москвы:

— В Московских школах нет обязательной школьной формы. Тем не менее совет школы может принять решение о ее введении. Конечно с согласия родителей и учащихся. Все больше столичных школ, гимназий, лицеев пользуется этим правом. Тем более что современная школьная форма совсем не похожа на ту, которую носили мамы и папы сегодняшних учеников. Отечественные, в том числе и московские, производители изготавливают красивую и удобную форму на любой вкус и из современных и экологичных материалов. Я думаю, что лучше всего форму смогут оценить сами дети: если она им нравится и они носят ее с удовольствием — значит, она имеет право появится в стенах школах.

БЛИЦ-ОПРОС

ДЕТИ.

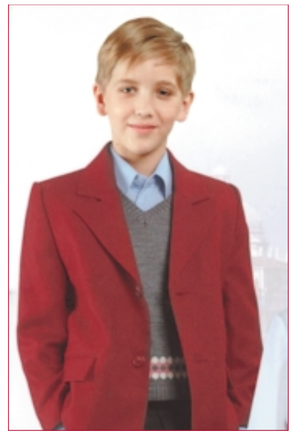
Специалистами компании «Юнистайл» был проведен опрос среди учеников. Детей разных возрастов попросили ответить на вопрос: «Для чего нужна школьная форма?»

Большинство первоклашек ответили: «Чтобы знали, что ты школьник».

- *Восьмилетки уверены, что форма позволяет им «выглядеть лучше».*
- *В девять лет многие ученики считают, что она нужна, «чтобы ребята не завидовали друг другу, так как не все могут носить дорогую одежду».*
- *Десятилетние полагают, что с помощью формы «можно отличить учеников разных школ».*
- *Те, кому исполнилось одиннадцать, не сомневаются, что это «красиво, удобно и солидно».*
- *Двенадцатилетние уверены, что «она дисциплинирует».*
- *По мнению тринадцатилетних «школьная форма — это лицо школы в городе, на конкурсах».*

Сейчас, издалека, воспринимается где-то даже трогательно, а тогда казалось — скучища. Как хотелось хоть как-то «усовершенствовать», прикрасить, чем-то выделиться... Подбирались воротнички с вышивкой, к крылышкам фартуков пристрачивалось кружево, укорачивалось платье... Форма с плиссированной юбкой — это был высший шик. Но такую еще надо было «достать». Пришли другие времена. В новой стране возникли новые порядки. После отмены формы в некоторые школы даже заходить было жутковато — вытянутые толстовки с черепами и милыми беззубыми рокерами, обдуманно приспущенные «реперские» джинсы, в которых при желании можно было бы легко разместить полпачки памперсов, а то и ситцевые сарафанчики, больше смахивающие на банные халатики. Учителя хватались за голову, массовые СМИ разворачивали пространные дискуссии на тему: «Нужна ли школьная форма? И если нужна, то какая?» Минобразования взывал к дизайнерам и отвергал все новые варианты единой универсальной формы для всех...

Период шатаний и разброда, к счастью, благополучно завершается. Постепенно все — и учителя, и родители, да и сами дети осознали, что буйство красок и фасонов — не всегда хорошо. Во всем цивилизованном мире форма — некий признак элитарности учебного заведения, его «особости». К тому же речь теперь идет не об одном унифицированном стандарте. Руководство школы вместе с родителями и учениками могут выбирать из множества вариантов, и вариантов не просто однообразно-типовых. В коллекции для школьников «КЛАССная одежда-2007» компании «Юнистайл» представлено такое разнообразие моделей, что просто глаза разбегаются. Стильные, очень современные вещи, ничего общего не имеющие с той унылой черной формой советских времен. Сарафаны, костюмы с брюками и юбками, жилеты, джемперы и даже капри — девочкам 70-х такое не снилось даже в самых радужных снах. Прелесть каждой модели — в комбинаторности. Почти все костюмы предполагают сочетаемость в разных вариантах. Сегодня пиджак с юбкой, завтра жилет с брюками. Можно менять блузки и водолазки. Еще один плюс — разработчики коллекции не ограничились минимальным набором для мальчиков, как это часто бывает, а представили солидный модельный ряд, в котором можно подобрать комплекты на любой вкус. Мальчишки в костюмах от «Юнистайла» выглядят как юные денди — стильно и элегантно, а девочки — как маленькие бизнес-леди.



БЛИЦ-ОПРОС

РОДИТЕЛИ.

- *Тот же вопрос был задан и родителям учеников. Во многом мнения детей и взрослых совпали — мамы и папы тоже считают, что школьная одежда должна быть красивой и удобной, а главное — безопасной для детского здоровья. Что она дисциплинирует и воспитывает патриотизм по отношению к учебному заведению. Но помимо этого, для родителей существенным критерием при выборе формы является баланс цены и качества. Давая оценку продукции компании «Юнистайл», участники опроса сходились во мнении, что практически все эти факторы учтены в современных коллекциях, поскольку деловая одежда для школы от «Юнистайла» практична, красива, удобна и вполне по карману обычной российской семье.*

«Кĕрĕк»: тепло, комфорт и элегантность

ЗИМЫ НА БОЛЬШЕЙ ЧАСТИ РОССИИ ДОЛГИЕ И ХОЛОДНЫЕ, БЕЗ ПО-НАСТОЯЩЕМУ ТЕПЛОЙ ОДЕЖДЫ НЕ ОБОЙТИСЬ. **МИХАИЛ ИВАНОВИЧ ТАРАСОВ** ЭТО ХОРОШО ПОНИМАЛ, КОГДА В 1987 ГОДУ СОЗДАЛ СВОЙ КООПЕРАТИВ. НАЗВАЛ ЕГО «КЕРЕК», ТАК ПО-ЧУВАШСКИ НАЗЫВАЕТСЯ ДУБЛЕНКА.

Тогда, в 80-х, дубленка оставалась труднодостижимой мечтой практически каждого советского человека.

«Керек» должен был помочь этой мечте осуществиться. Здесь в полной мере и проявились административные и организаторские таланты Михаила Ивановича. Была построена производственная база по выделке овчины и пошиву меховых изделий, причем качество было очень высоким, поскольку директор стал применять собственные ноу-хау — фирменные методы пошива.

В этом году у ЗАО «Керек» — юбилей. За эти не самые простые в истории страны двадцать лет многие предприятия возникали и исчезали, не сумев справиться с трудностями. А «Керек» не просто выстоял, сегодня это процветающее предприятие, его изделия знают и ценят не только в родной Чувашии, но и далеко за ее пределами. Во многом это стало возможным благодаря усилиям Михаила Ивановича. Тарасов никогда не сдавался, не пасовал перед трудностями, он и по сей день имеет большой авторитет у всех своих сотрудников. За эти годы «Керек» стал семейным бизнесом, сегодня рядом с Михаилом Ивановичем работают его сын и дочери.

«Кереку» есть чем гордиться, сейчас это одно из лучших предприятий отрасли. Для разработки и запуска в производство нового ассортимента специально создана экспериментальная лаборатория, ежегодно разрабатывается более 30 моделей. На всех этапах производственного цикла — от качественного отборного полуфабриката до пошива — изделие проходит очень тщательный контроль качества, имеет личное клеймо мастера. Для практичности изделия при носке используется пленочное покрытие. Поверхность изделия с таким покрытием хорошо противостоит осадкам, гораздо менее подвержена загрязнению. На легкость и мягкость изделия оно не влияет, придает специфическую «фактурность» его поверхности. Предлагается много других видов отделки: кружево, тесьма, стразы, оригинальная фурнитура. На многих выставках изделия «Керека» отмечались медалями и дипломами.

Михаил Иванович в своем рабочем кабинете

Признание:

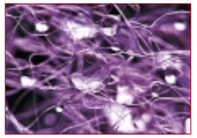
Участие в конкурсе «Всероссийская марка (III тысячелетие). Знак качества XXI века»:

- 2003 год: номинация «Дубленка женская» — Золотой Знак качества;
- 2004 год: «Дубленка женская» — Платиновый Знак качества;
- 2005 год: «Куртка мужская» — Золотой Знак качества;
- 2005 год: «Пальто детское» — Золотой Знак качества.

Президент Союза меховщиков г. Москвы Симонов Е. А. поздравляет и вручает почетную грамоту Тарасову М.И. и Тарасову С.М.

ХОЛЛОФАЙБЕР®

универсальный наполнитель нового века



Речь о ХОЛЛОФАЙБЕРЕ. Сегодня о нем все чаще говорят как об «эволюционном продукте», пришедшем на смену натуральным, поролоновым и синтепоновым материалам. Так что же такое ХОЛЛОФАЙБЕР?

— В макросрезе он представляет собой пустотелые волоски спиралевидной формы, которые, переплетаясь между собой, образуют сильную пружинистую структуру. Его уникальность заключается в расположении волокон: аэродинамическим методом они поставлены вертикально. Эта особенность позволяет ХОЛЛОФАЙБЕРУ в отличие от традиционных материалов, таких как синтепон, шерсть, ватин, не только моментально восстанавливать свою форму после деформации, но и сохранять ее долгое время. К тому же небезопасный клей, используемый, допустим, для изготовления поролона, здесь не применяется: легкоплавкие волокна склеивают между собой в процессе термоскрепления при 1500°С. Поэтому стирка или термочистка даже при высоких температурах ему не страшна в отличие от многих синтепоновых материалов, «рассыпающихся» после термической обработки, химчистки, стирки, эксплуатации при низких температурах. Если к этому добавить, что нетканые полотна воздухопроницаемы, гипоаллергенны и обеспечивают уникальные свойства терморегулирования, то становится понятно, почему ХОЛЛОФАЙБЕР вошел в XXI век лидером продаж в своей отрасли.

Нетканые материалы многофункциональны и рекомендуются к применению в качестве наполнителя и утеплителя в многочисленных отраслях современного производства, а также в фильтрующих элементах и кондиционировании.

Завод нетканых материалов

Мировой опыт свидетельствует, что нетканые синтетические полотна — универсальная замена натуральных материалов. Теперь прогрессивный наполнитель производится и в России. Владельцем торговой марки «ХОЛЛОФАЙБЕР» является ООО «Термопол-Москва», созданное в 2004 г.

В 2005г. компания завершила строительство Завода нетканых материалов, современные производственные корпуса которого гармонично вписались в географический и исторический ландшафт административного района Москвы Очаково-Матвеевское. Производственная линия, оснащенная австрийским и германским оборудованием, не имеет аналогов в России и в Европе. Выпускается спектр полотен различной плотности, ширины и высоты.

Завод символизирует переход России в новую технологическую реальность, позволяющую создавать крупные производства в мегаполисах без угрозы экологии.

Офис компании украшен множеством дипломов и сертификатов, отзывов партнеров и потребителей. Недавно компания «Термопол-Москва» впервые в России сертифицировала нетканое полотно ХОЛЛОФАЙБЕР по международной классификации «Эко-Текс Стандарт 100» 1-й категории (Oeko-Tex Standard 100 — экологическая безопасность, позволяющая использовать наполнитель даже в продукции для новорожденных!).

А также получила престижный знак «Confidence in textiles» («Доверие к текстилю»), помогающий защищаться от пиратов, пытающихся использовать зарегистрированную торговую марку ХОЛЛОФАЙБЕР.

ХОЛЛОФАЙБЕР в ассортименте

Оказывается, каждый вид нетканого материала производится по индивидуальной рецептуре, в зависимости от отрасли, потребляющей ХОЛЛОФАЙБЕР.

Интерес для швейной и текстильной промышленности представляет, в первую очередь ХОЛЛОФАЙБЕР СОФТ. Такое полотно идеально для пошива утепленной и верхней одежды, туристского и спортивного снаряжения.

ХОЛЛОФАЙБЕР МЕДИУМ особенно интересен для изготовителей мебели, потому как сочетает в себе мягкость натурального пуха с долговечностью синтетического волокна.

ХОЛЛОФАЙБЕР ХАРД — жесткое нетканое полотно. Эффективно в применении в сильно нагруженных элементах мягкой мебели. Является экологически чистым заменителем токсичного и недолговечного поролона при изготовлении ортопедических матрацев, салонов автомобилей.

Сергей МАХОВ,
технический директор компании «Термопол»

ДЛЯ СПРАВКИ

Эко–Текс Стандарт 100 — всемирно известная экологическая марка текстильных изделий, прошедших проверку на содержание вредных веществ. Проверенные по критериям Эко–Текс Стандарта 100 текстильные изделия гарантируют, что они не содержат никаких субстанций, которые вредят человеческому здоровью. Международное общество Эко-Текс возникло по совместному решению 12 европейских научно-исследовательских текстильных институтов, чьи представительства находятся в Бельгии, Дании, Англии, Франции, Испании, Португалии, Швеции, Турции, Венгрии, Австрии, США и других странах. Эко–ТЕКС Стандарт 100 был разработан в 1992 году по инициативе австрийских и немецких независимых научно-исследовательских институтов. Предприятие, имеющее сертификат Эко–Текс 100 и выпускающее текстильную продукцию с «эко-этикеткой», заносится в список сертифицированных фирм, что значительно расширяет круг заказчиков и облегчает выход данной продукции на мировой рынок.

Компания ООО «МонисСтиль» — российский производитель детских матрасов с натуральными наполнителями и детских комплектов для новорожденных с наполнителем холлофайбер.
Продажа оптом и в розницу.

МонисСтиль

Тел./факс: (495) 549-3043, 542-3855.
E-mail: postmaster@monisstyle.ru
www.monisstyle.ru

Выставки, проводимые Messe Frankfurt в Германии и других странах

Выставки в Германии

collectione — **17 – 20 июня 2007**
Международная выставка предметов потребления для среднего и крупного бизнеса

tendence lifestyle — **24 – 28 августа 2007**
Международная выставка высококачественных потребительских товаров

heimtextil — **9 – 12 января 2008**
Международная выставка домашнего текстиля и тканей для интерьера и мебели

paperworld, beautyworld, christmasworld — **23 – 23 января 2008**
Международная выставка канцтоваров и школьно-письменных принадлежностей / Международная выставка косметики, парфюмерии, аксессуаров для салонов красоты и парикмахерских / Международная выставка елочных игрушек и товаров для проведения праздников

ambiente — **8 – 12 февраля 2008**
Международная выставка посуды и кухонных принадлежностей, подарков и ювелирных изделий, мебели, украшений и осветительных приборов для интерьера

Выставки в мире

interiorlifestyle JAPAN, heimtextil JAPAN, ambiente JAPAN — **6 – 8 июня 2007, Япония**
Международная выставка домашнего текстиля и товаров для дома. Пространство трендов и дизайн интерьера

intertextil SHANGHAI home textiles — **29 – 31 августа 2007, Шанхай**
Международная выставка домашнего текстиля и аксессуаров

interiorlifestyle CHINA — **13 – 16 сентября 2007, Шанхай**
Международная специализированная выставка товаров для дома

interstoff. ASIA essential — **3 – 5 октября 2007 года, Гонконг**
Международная выставка тканей для производства одежды

paperworld CHINA — **13 – 15 ноября 2006, Шанхай**
Международная выставка канцтоваров и школьно-письменных принадлежностей

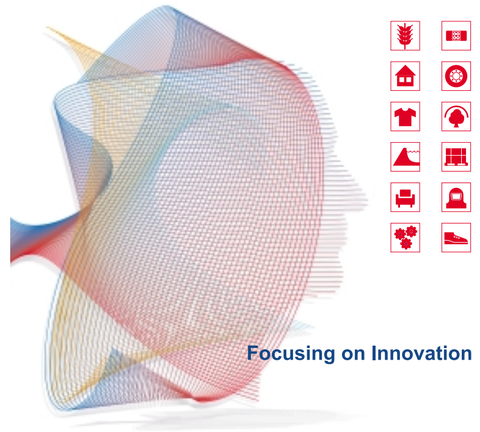
По вопросам организации участия и посещения обращайтесь:
Messe Франкфурт РУС
Представительство в Москве
125167 Россия Москва, Ленинградский проспект, 39А
Тел.: +7 (495) 721-10-57; Факс: +7 (495) 783-23-26
olga.vesna@russia.messefrankfurt.com
www.messefrankfurt.ru; www.messefrankfurt.com

messe frankfurt

Новейшие инновационные разработки в области производства нетканых материалов и технического текстиля

techtextil
ROSSIJA

Международная выставка технического текстиля, нетканых материалов и защитной одежды



Focusing on Innovation

29 – 31 мая 2007
МВЦ "Крокус Экспо", Москва

Messe Франкфурт РУС
125167 Москва, Ленинградский пр-т, д.39а
Тел.: +7 495 721 10 57/58/59
Факс: +7 495 783 23 26
e-mail: techtextil@messefrankfurt.ru
www .messefrankfurt.ru

messe frankfurt

Среди участников **Международной выставки технического текстиля, нетканых материалов и защитной одежды** 100 производителей из Германии, Австрии, Италии, Дании, Финляндии, Франции, Бельгии, Швейцарии, Нидерландов, Словении, Чехии, Белоруссии, Турции, Саудовской Аравии, Тайваня, Индонезии, Китая и конечно же России.

Участники представят двенадцать различных продуктовых групп: научно-исследовательская деятельность; новые технологии, оборудование, технологическая оснастка; тканые материалы, сетки, плетеные изделия; волокна и нити; нетканые материалы; текстиль с покрытием; композитные материалы; технологии поверхностной обработки и уплотнения; специальная и защитная одежда и обувь; средства индивидуальной защиты; ассоциации; специализированная пресса.

Являясь международной, выставка предоставит новейшие технические и научные разработки сильнейших производителей мира.

Немецкая компания DiloGroup, в которую также входят **DiloTemafa, Dilo Spinnbau, DiloMachines** и **DiloSystems,** ведущий поставщик оборудования для нетканых материалов, представит новейшее оборудование и специализированные иглопробивные машины серии DiloLayer и HyperLayer.

Итальянская компания MATEX S.R.L. — один из ведущих европейских производителей оборудования для производства брезента, конвейерных лент, текстиля с покрытием, используемого в производстве одежды и синтетических кож.

На выставке будут представлены такие новинки, как HIGH PRECISION — COATING HEAD SP/62 и WIDE MACHINES — COATING HEAD SP/57. Данное оборудование может быть использовано в производстве полотен большой ширины и обеспечивает высокую точность обработки.

NSC Group — крупный всемирный поставщик чесальных машин Excelle®, преобразователей прочеса, ProDyn®, вытяжных механизмов, иглопробивных машин, мотальных машин и машин продольной разрезки и перемотки рулонов представит новейшие линии по производству нетканых материалов «под ключ» по технологиям иглопробивания, спанлейса, термосоединения, соединения волокон с помощью потока воздуха и химического скрепления. В состав NSC Group входит экспонент Techtexil Rossija 2007 — французская компания Asselin-Thibeau, которая представит на выставке VantageWinder — надежное, высокоэффективное, многофункциональное оборудование, которое позволяет работать с широким спектром нетканых материалов;

The Excelle® — революционное чесальное оборудование широкого спектра применения, обеспечивающее производительность более 450 кг/час/м.

Компания Gulf Glass Fiber Technological Ind. Co. (FIBERTECH) из Саудовской Аравии — ведущий производитель стекловолокна, покрытого политетрафторэтиленом. На выставке Techtextil Rossija 2007 будет представлен бренд FIBERTOP® — ряд продуктов строительного (стекловолокно толщиной 3/4 & 6 микрон) и промышленного назначения (стекловолокно толщиной 6 & 9 микрон).

Австрийская компания Lenzing Fibers — мировой лидер по производству целлюлозных волокон. Продукт Lenzing Viscose® Spundyed — добавит новый уникальный цвет в широкий спектр мира нетканых материалов. Уникальная технология позволяет вводить цветовые пигменты непосредственно в волокна. Компания разработала и готова предложить своим клиентам 9000 цветовых схем. Продукт Lenzing FR® обладает огнеупорными свойствами и обеспечивает все виды термической защиты.

Компания Konus Konex из Словении представит на выставке свой новый продукт — WOOL PRESSED FELTS. Одно из ключевых преимуществ данного материала — более высокие показатели абсорбции. Продукт может быть использован для термо- и звукоизоляции, а также в качестве наполнителя или основы различного назначения.

В рамках выставки Techtextil Rossija 2007 впервые принимает участие компания **«Конфил»** — российский представитель двух крупнейших в мире производителей комплектующих для производства профессиональной одежды, обуви и технических текстильных изделий.

Посетители выставки смогут ознакомиться с новинками, ноу-хау, презентациями новых технологий. Рамочная программа выставки также затронет ряд актуальных тем в области производства и применения нетканых материалов и технического текстиля.

Например, немецкие производители Karl Mayer и Dornier не только представят на своих стендах, но и осветят на конференции новые тенденции в ткачестве и подготовке к ткачеству при производстве технического текстиля.

Арсений Футорян, ведущий специалист отделения ТВВ концерна «Клариант», представит доклад на тему антибактериальной защиты, водомаслоотталкивающих эффектов.

Бончев Александр Николаевич (ген. дир. компании «Термопол»), Иванов Владислав Викторович (КФН, зам. ген. дир. компании «Термопол») расскажут об использовании нетканых полотен ТМ «Холлофайбер» в различных отраслях промышленности РФ.

Есенкова Наталья Петровна, зав. лабораторией, к.т.н. ОАО «Научно-исследовательский институт нетканых материалов» (г. Серпухов) осветит концепцию развития системы превентивно-защитных средств и технологий на основе нетканых сорбентов для предотвращения загрязнения окружающей среды нефтепродуктами.

Докладчики от фирмы Thor (Германия) Вильфрид Акерштафф (директор по продажам), Томас Мюллер (технический директор) и от компании САФИ В. Елизаров расскажут о защитной отделке текстильных материалов.

Презентацию Кнопки и молнии. Инструкция к PRYMенению проведет руководство ООО «КОНФИЛ» (Россия) и представители PRYM FASHION GROUP (Германия).

А немецкая компания LIBA и Союз производителей стекловолокна расскажут об инновационных текстильных материалах на основе стекловолокна.

В этом году впервые Techtextil Rossija 2007 пройдет параллельно с выставкой «Телогрейка», организатором которой выступает компания МВК, и с мероприятиями Российского национального промышленного форума.

Messe Франкфурт РУС
125 167, Москва,
Ленинградский проспект, 39а
Тел. 495 721-10-57 /-58 /-59
Факс 495 783-2326
Heimtextil@messefrankfurt.ru
www.messefrankfurt.ru

messe frankfurt

компании «Юнистайл» со всей России стали почетными гостями на презентации нового бренда компании — «U'LC». Мероприятие проходило в ресторане «Салон де Пари» московского отеля Korston.

U'LC
You'll see
Unistyle Collection

На шоу-показе коллекции торговой марки U'LC «Осень-Зима 2007—2008» было представлено более 100 моделей готового гардероба одежды для детей от 2 до 16 лет: верхнего и легкого ассортимента, трикотажа, а также деловой одежды для школы.

Современная Мэри Поппинс Анастасия Заворотнюк стала лицом нового бренда U'LC российской компании **«Юнистайл»**.

Актриса Анастасия Заворотнюк призналась, что ей приятно присутствовать при рождении новой суперзвезды, и как опытная няня она готова помогать новому бренду расти и развиваться на протяжении первых лет его жизни.

Анастасия Заворотнюк:
— Одежда U'LC преображает детей; дизайнеры с помощью изумительной цветовой гаммы, качественных тканей и современных деталей одежды умело подчеркивают индивидуальные качества мальчишек и девчонок.

«U'LC» — так будут называться монобрендовые магазины фирменной розничной сети, первые из которых откроются уже в мае-июне этого года. В сентябре 2007 г. каждый клиент «U'LC» получит возможность сотрудничества