

## ТЕКСТИЛЬНЫЕ КОМПАНИИ В ИВАНОВСКОМ РЕГИОНЕ: СПЕЦИФИКА АДАПТАЦИИ И ПРОТИВОРЕЧИЯ РАЗВИТИЯ

Е.Е. ИРОДОВА

(Ивановский государственный университет)

Цель данной статьи заключается в рассмотрении акционерных компаний в текстиле в свете исследования факторов успеха и риска; при этом нами обозначены наиболее существенные с точки зрения адаптации предприятий составляющие.

Одним из главных факторов, подчеркивающих специфику рыночной адаптации текстильных предприятий, является "давальчество". Оценка его роли крайне противоречива, однако в условиях крайнего дефицита собственных оборотных средств "давальческие" поставки можно считать своего рода "спасательным кругом" для предприятий – они дают возможность "запустить" предприятия.

В настоящее время в Ивановской области действует 20...25 устойчиво работающих и положительно зарекомендовавших себя на текстильном рынке коммерческих компаний. В их числе: "Мегаполис", Торговый дом "L", "Юлан-Текстиль", "Мануфактура", "Селтекс" и др. Большинство текстильных предприятий области демонстрируют традиционную схему взаимодействия с "давальцами" (ОАО "НИМ", ОАО "ЗИМА", ОАО "МДМ"). Положительным моментом является то, что эта схема позволила загрузить производственные мощности фабрик, исключив остановки и длительные простои, вызванные отсутствием собственных оборотных средств на закупку сырья<sup>1</sup>. Обследование ОАО "НИМ" показало, что доля "давальческих" тканей в общем объеме готовых тканей составила в 1999...2001 гг. 93%, а обследование ОАО "ЗИМА" выявило, что удельный вес выпуска из "давальческого"

сырья в 2001 г. по суровым тканям составлял 75,2%; по готовым тканям – 89,5%.

Положительной тенденцией во взаимоотношениях с "давальцами" является тот факт, что последние становятся акционерами, а по существу – контролирующими собственниками текстильных компаний. Это обстоятельство усиливает заинтересованность "давальцев" в развитии производства. В частности, "Селтекс" и "Мануфактура", являясь ключевыми владельцами "НИМа", выделяют необходимые средства на капитальное строительство и ремонт зданий и сооружений, а также приобретение и монтаж нового оборудования; компания "Роско" финансирует производство и развитие прядильно-ткацкой фабрики им. Ногина и Лежневской мануфактуры; "Техмашсервис" осуществляет финансовое оздоровление Наволокского ХБК и, вероятнее всего, выкупит его. В этой связи специфична сама система внутрифирменного планирования ("давальческое планирование"). Предприятиями реально планируется только выпуск (производственная программа)<sup>2</sup>.

Принципиальную роль в том, что предприятия сумели удержаться "на плаву" сыграли производственно-технологические факторы. Во многом компаниям удалось выжить благодаря тому, что они сумели сохранить производственную базу в условиях, когда в экономике наблюдался всеобщий спад (оборудование поддерживалось в рабочем состоянии, распродаж техники и технологической оснастки не было). На это указывают руководители ОАО "НИМ", ОАО "ЗИМА".

<sup>1</sup> На "НИМе" уровень загрузки производственных мощностей составил к началу 2002г. 99,8%, на "ЗИМе" – 70%. Если учесть, что на "ЗИМе" цеха работали в три смены, этот показатель равнялся 127%.

<sup>2</sup> "Давальческое планирование" реализуется в модели "затраты – выпуск" (выпуск планируется в зависимости от наличия давальческого сырья).

Следует подчеркнуть заслугу механиков ("золотого фонда" предприятий). У тех компаний, которым удалось сохранить кадровый состав механических служб, появилась реальная возможность (в условиях дефицита инвестиционных ресурсов) нормально работать на устаревшем оборудовании и давать показатели сверх установленных норм ("НИМ"). Таким образом, был найден компромиссный вариант развития в переходный период между запуском предприятия и выводом его на режим активного функционирования.

Кроме того, необходимо подчеркнуть особую роль творческих групп. В частности, одной из важнейших причин, позволяющих ОАО "ЗИМА" и ОАО "НИМ" конкурировать на рынке текстиля, является продуманная кадровая политика, нацеленная на сохранение стабильного состава творческой группы (граверы, художники-колористы и т.д.). На большинстве текстильных предприятий области персонал, имеющий соответствующий опыт, был утрачен в ходе массовых сокращений и увольнений.

Существенным фактором, способствующим адаптации предприятий, является изменение структуры производства и выпуска в соответствии с текущими требованиями рынка. Так, "НИМ" предлагает на рынке до 60 рисунков, позволяя потребителю определиться в своих предпочтениях (конкуренты, как правило, предлагают 2...3 рисунка, выбранных с учетом возможностей собственного производства и технологий, а не требований рынка).

Заметную роль в стабилизации конкурентной среды играет сегментация рынка. Текстильные предприятия практикуют специализацию в области стиля и особенностей формирования рисунка. Это позволяет поделить рынок заказчиков между собой и сформировать свой собственный относительно стабильный круг потребителей. В частности, "НИМ" специализируется на сложных и особо модных рисунках (его главным конкурентом являются "Шуйские ситцы"), "ЗИМА" – на белоземельных рисунках, оформлении плательных рисунков ситцевой группы и тяжелых

сатинов одежной группы.

Положительную роль играет тенденция диверсификации производства. В частности, на "НИМе", "ЗИМе" и "МДМ" наряду с основным производством (ткачеством и отделкой) существует непрофильное (швейные цеха ширпотреба). Важнейшую роль в поддержании жизнеспособности предприятий играют интеграционные факторы (в частности, создание холдингов). Первыми "ласточками" текстильного ренессанса стали "Шуйские ситцы" и холдинг "Яковлевский". Они выступили в роли координаторов хозяйственных связей в отношении тех текстильных предприятий, которые в процессе приватизации утратили механизмы коллективного взаимодействия. Холдинг способен обеспечить централизованное финансово-экономическое управление цепочкой технологически связанных предприятий и ограничить разрушительную силу конкуренции (в особенности, ценовой).

В состав ныне действующих холдингов входит не одна, а, по крайней мере, две фабрики, имеющие ткацкое производство и замыкающиеся на общем потребителе своей продукции – отделочном предприятии. Результаты финансово-хозяйственной деятельности холдинга "Шуйские ситцы" свидетельствуют в пользу этого объединения. Вместо трех убыточных предприятий функционирует комбинат. При этом он работает на собственных оборотных средствах, имеет прибыль и полностью отказался от "давальческой схемы". За 2001 г. балансовая прибыль выросла с 218 тыс. руб. до 49227 тыс. руб.; выручка от реализации – с 33051 тыс. руб. до 1099829 тыс. руб. (более чем в 30 раз); оборотные активы – с 150493 тыс. руб. до 301715 тыс. руб.

Наряду с наметившимися положительными тенденциями в развитии текстильных предприятий имеют место факторы риска (означающие вероятность понести убытки в силу неконтролируемого развития целого ряда хозяйственных процессов). Прежде всего, это касается самой финансовой сферы. В частности, о неудовлетворительной работе предприятий свиде-

тельствуют непокрытые убытки прошлых лет, рост кредиторской задолженности, дефицит собственных оборотных средств, низкая ликвидность.

Технико-технологические факторы риска в текстиле связаны с высокой изношенностью производственного парка (главным образом, технологического оборудования и оснастки). В частности, коэффициент износа свидетельствует о том, что основной капитал в ходе эксплуатации утратил более половины своей первоначальной стоимости ("ЗИМА" – 0,8; "МДМ" – 0,7; "НИМ" – 0,6). Коэффициент обновления катастрофически мал у всех без исключения предприятий – это свидетельствует о крайнем дефиците финансовых средств на инвестиционные цели и об отсутствии необходимых воспроизводственных возможностей.

В числе кадровых факторов риска невысокое (как показало обследование Института народно-хозяйственного прогнозирования) качество менеджмента, неэффективная профессионально-квалификационная структура рабочего персонала и постарение трудовых коллективов. Средний возраст рабочих в основном производстве составляет 47 лет. Низкий уровень оплаты труда препятствует притоку молодых кадров (средняя заработная плата на текстильных предприятиях Ивановского региона 1600 руб.). Это ставит под вопрос перспективы развития текстильной отрасли, определяющей специфику региона и являющейся одним из основных источников пополнения местного бюджета.

Многие отечественные предприятия (в силу опутавшей их "давальческой схемы") оказываются не в состоянии реализовать свой коммерческий потенциал, заключающийся в эффективном взаимодействии с рынком (ресурсным, товарным). Это вполне соответствует современной идее о том, что "центры затрат" и "центры прибыли" должны быть четко разделены. "Давальцы" практикуют грабительское перераспределение доходов в свою пользу (предприятия получают не более 5...10 коп. прибыли с 1м ткани, вместо 40...50

коп. при условии самостоятельной реализации).

Сохранение высокой степени зависимости от "давальцев" (в случае возникновения у последних серьезных проблем) может обернуться неблагоприятными последствиями в силу отсутствия у фабрик достаточного объема собственных оборотных средств и утраты навыков рыночного поведения. Отсутствие у предприятий финансовых ресурсов и неумение продавать свою продукцию привели к тому, что ассортиментную политику фабрикам стали диктовать "давальцы". Происходит резкое сокращение ассортимента выпускаемой продукции. Прекращается выпуск сатинов, батистов, сорочечных, вискозных и жаккардовых тканей. Ассортиментный ряд ивановских тканей – это ситцы, бязи, фланели, диагонали (включая саржу), марля, двунитка. В результате возникает такое явление, как примитивизация ассортимента.

В порядке обобщения проведенного анализа следует сделать вывод о том, что текстильные предприятия Ивановского региона находятся в крайне противоречивом положении. С одной стороны, специфика условий хозяйствования такова, что вынуждает предприятия использовать все имеющиеся у них резервы (главным образом, производственно-технологические) и новые возможности для того, чтобы "удержаться на плаву" и закрепить положительный опыт. С другой стороны, особенности современного этапа общей экономической нестабильности и хозяйственной раздробленности создают для текстильных компаний серьезные угрозы (риски). Наиболее показательна в этой связи противоречивая роль "давальческой схемы". Нами раскрыты как положительные, так и негативные аспекты ее воздействия на предприятия. Подчеркивается ее актуальность в переходный период между "запуском" предприятий и выводом их на режим активного функционирования.

В связи с этим, по нашему мнению целесообразно внести ряд следующих предложений. В рамках текстильной отрасли необходимо сделать акцент на перекрест-

ной интеграции, в рамках которой холдинги строились бы не только с учетом производственно-технологических связей, но и общности хозяйственного профиля. В этом случае можно будет добиться не только эффекта сопряженности, но и сдержать разрушительную ценовую конкуренцию. Имеет смысл использовать холдинговую форму для налаживания более тесных связей отрасли с текстильным машиностроением, формируя полный производственный цикл и усиливая взаимные интересы участников.

Следует совместить финансовое оздоровление предприятий с усилением регулирующей роли государства путем конвер-

тации накопленных долгов в акции государства. Целесообразно налаживать более тесные контакты акционерных предприятий с банками, используя при этом организационную специфику корпораций. В частности, следовало бы развернуть банковское кредитование под залог ценных бумаг и добиться целевого использования кредитов. Целесообразно создавать специализированные банки, втягивая их в "орбиту" текстильных холдингов.

Рекомендована кафедрой политической экономики. Поступила 14.10.02.

---