

«Легенда № 47»

Носки под таким артикулом - один из брендов ЛЧПФ, но на возрождённом предприятии ставку делают не только на них

12 июня - День работников лёгкой промышленности

Андрей Кудрин

В конце прошлого года на площадке бывшей Лысьвенской чулочной фабрики возобновилось производство носков. Один из бывших цехов приобрёл пермский предприниматель Олег САСУНОВ (на снимке). Мы поговорили с владельцем фабрики о результатах первого полугодия, об организации ведомственного праздника, о важности товарных знаков и о многом другом.

ПОЛОЖЕНИЕ ОБЯЗЫВАЕТ

- Олег Анатольевич, считаете ли Вы новое производство правопреемником некогда очень мощного предприятия, одного из лучших в стране? От возрождённой ЛЧПФ, как ни крути, ждут многого...

- Хочется быть правопреемником легендарного бренда. Сама марка, о которой знали по всей стране, обязывает: взялся за восстановление - соответствуй. А это бывает не просто, особенно в финансовом плане.

С другой стороны, на помощь всегда готовы прийти бывшие сотрудники фабрики и её инициативные ветераны. Например, так получилось с организацией 80-летия ЛЧПФ. Они проделали огромную работу по подготовке к торжеству, за что я им очень благодарен. Рад, что откликнулось и руководство ЛКДЦ.

Понимаю: людям, у которых с фабрикой связана вся жизнь, очень нужен праздник. Им важно встретиться, что-то вспомнить: «чулочка» же славилась не только производством, но и насыщенной культурной, спортивной и социальной программой.

- Уже чувствуете, что День работников лёгкой промышленности становится Вашим профессиональным праздником?

- Для меня это новый опыт, поэтому пока нет (*смеётся*). Но, думаю, что-то обязательно изменится после того, как отметим этот юбилей.

- Кстати, о взаимодействии с публикой. Детали возрождения ЛЧПФ на слуху, и во многом это заслуга экскурсий, регулярно проходящих на предприятии. Такое направление изначально было частью стратегии по продвижению бренда?

- Супруга профессионально занимается туристическим бизнесом.

Одно из наиболее востребованных на

правлений - туры на промышленные предприятия. Но мы не ожидали, что людям настолько понравится посещать фабрику.

Такая популярность позволяет достигать нескольких целей. Экскурсии важны для детей: они знакомятся с реальным производством. Нужно рассказывать подрастающему поколению, где и как можно работать. А вдруг кто-то из наших гостей вдохновится и поймёт, что производство трикотажа - дело его жизни? Не всем же быть менеджерами или киберспортсменами: нужны и вязальщицы.

Но увидеть, как вяжутся носки, интересно и взрослым. Кроме того, это дополнительный источник дохода: как правило, после посещения фабрики экскурсанты охотно скупают нашу продукцию.

И, конечно, важно вложение в узнаваемость бренда: посетители рассказывают о визите родственникам, друзьям, делятся информацией у себя на страничках в соцсетях.

- В продолжение темы о брендах. Недавно появилась информация о подаче вашей заявки на регистрацию товарных знаков. Насколько важен этот шаг?

- Заявку на регистрацию подали ещё несколько месяцев назад. Зарегистрировали букву «Л» на чёрно-красном фоне, а также марки «Лысьвенский носок» и «ЛЧПФ». Отныне продавать товар под такими брендами можем только мы. Либо кто-то с нашего разрешения.

Это нужно было сделать: о ЛЧПФ знают многие, использовать его символику без регистрации чревато. Вдруг найдётся тот, кто сделает это за нас, а потом предъявит претензии за незаконное использование интеллектуальной собственности?

Есть и другая сторона: борьба с подделками. Например, легендарный 47-й артикул - простейшие чёрные носки. Их вяжут в Подмосковье или Китае, наклеивают узнаваемую этикетку и продают как лысьвенские.

СВОЙ КУРС

- Как обстоят дела на предприятии спустя полгода после старта производства?

- Недавно запустили новые станки, всего сейчас производим продукцию на 80 машинах. Ведём переговоры о поставке новых аппаратов.

Главное - новое оборудование позволит

выпускать носки с рисунками. А это новые возможности, рынки сбыта и потребительская аудитория. Например, уже получаем заказы на трикотаж с логотипами разных компаний.

Сейчас на производстве трудится свыше 20 человек. В ближайшее время планируем формировать вторую смену, нам потребуются помощник мастера и вязальщица.

- Кстати, недавно Вы вернулись из Санкт-Петербурга, где постигали азы на профильных курсах. Что нового узнали, и как это применить на практике?

- Да, это была специализированная учёба для мастеров по наладке станков. Кроме меня там были представители Омска, Екатеринбургa, Санкт-Петербурга и Краснодарa. Недельной учёбы не хватило, чтобы полностью освоить дело производства носков! Если с механической частью процесса и с настройкой оборудования разобраться удалось, всё, что касается программирования, нужно изучать дальше.

- Через несколько месяцев после старта производства обострилась международная обстановка. Введение санкций как-то сказалось?

- Есть определённые нюансы. Например, сделку по поставке станков заключили, когда курс доллара заметно снизился после весенних рекордных значений.

А вот с пряжей ситуация иная. Да, её стоимость привязана к курсу валюты, но у отечественных оптовых поставщиков, у которых мы её закупаем, другой взгляд на ситуацию. Когда стоимость доллара держится в районе 60 рублей, они зафиксировали его на уровне около 80. Получается, у них свой, спекулятивный курс.

- Недавно в составе делегации Пермского края Вы посетили Узбекистан. Воспользовались возможностью договориться о поставках сырья или оборудования?

- На совещании у краевого замминистра промышленности узнал о формировании региональной делегации. С одной стороны, её основной задачей была демонстрация товаров нефтегазовой и химической отраслей. С другой - такие визиты всегда полезны. Организаторы с задачей справились очень хорошо: удалось побывать на текстильных фабриках и хлопководческих хозяйствах.

С точки зрения поставок сырья Узбекистан в последнее время динамично развивается: всё благодаря отмене эм-

барго на экспорт хлопка. Оно существовало ещё со времён Советского Союза из-за того, что на сборе урожая широко использовался детский труд. Недавно удалось избавиться от этой особенности: теперь на полях работают комбайны. Появляются новые фабрики по производству пряжи. С их представителями также удалось встретиться.

СЕТИ, ПРОГНОЗЫ И КОТЯТА

- В любом производстве одна из главных задач - налаживание сбыта. Как обстоят дела с продажами?

- Выстраиваем отношения с торговыми точками в городах Пермского края и соседних регионов: Свердловской и Курганской областей, Башкирии. Но в первую очередь ориентируемся на торговые сети. При сотрудничестве с ними проще планировать стабильность заказов. Наш сегодняшний объём отгрузок - около 30 тыс. пар носков ежемесячно.

- Не пришлось ли пересматривать производственные планы из-за нестабильности в политико-экономической сфере?

- Трудно спрогнозировать что-то в наше время! Расширение производства напрямую зависит от увеличения продаж. Пока значительную долю в сбыте занимает знаменитый носок с артикулом 47. Но находит покупателей и цветной трикотаж.

Планы по расширению ассортимента? С покупкой новых станков и с освоением новых видов пряжи это станет реальностью. Недавно экспериментировали с особым составом пряжи: выглядит словно изделие из шёлка, хотя на деле им не является. Но это совершенно другая ценовая ниша. Пока нет уверенности, что такой продукт будет быстро расходиться.

Есть опыт использования бамбукового волокна. С удовольствием сам ношу такие носки. Но пряжа дорогая: более 10 долларов за килограмм, и носки выходят недешёвыми. Поэтому с подобным товаром не будем работать «на склад» - только по заказу.

Есть мысли и по дальнейшему улучшению оборудования. Например, думаю, как обновить машины для зашивки мыска.

- Вопрос, внезапно волнующий многих: как поживает живой символ фабрики - кот Носок?

- Прекрасно! Он же здесь дома. Вырос, отъелся, нашёл подружку. Я заметил, что к нему приходит чёрная кошечка. Может, скоро и котята появятся - чёрно-рыжие.

ФОТО АВТОРА

