



При создании коллекции весна-лето 2019 года в центре моделирования и технологии начали активно использовать плиты для сквозной перфорации деталей верха обуви и даже практически полностью готовых его узлов (как без подкладки, так и с подкладкой). Сквозные отверстия на коже, как известно, в моде, и они достаточно успешно у нас применялись. Но, как правило, только на небольших деталях отделки (на снимке под заголовком мы видим на пошивочном потоке детскую обувь с белым черезподъемным перфорированным ремешком и мелкими просечками на обстрочке вверху). Для такого приема используются матрицы, специальные резак.

Технология применения плит для сквозной перфорации более сложная, но ее освоение открывает гораздо более широкие возможности улучшения дизайна обуви, ее гигиенических свойств, что чрезвычайно важно, особенно при разработке весенне-летней коллекции. На снимке слева мы видим в руках у технолога Ольги Николаевны МАНЖАЕВОЙ заготовку верха с подкладкой, которая перфорировалась с использованием плиты уже в состроченном виде.

## Сквозное перфорирование заготовки верха обуви по новой технологии для коллекции «Весна-лето 2019 года»

– Благодаря освоению новых технологических приемов с использованием плит, – рассказала заместитель начальника ЦМиТ Валентина Александровна Петрова, – новая весенне-летняя коллекция на 50-60 % состоит из моделей со сквозным перфорированием крупных деталей и узлов верха: и детская, и мужская, и женская. Получилась очень красивая, легкая, по-настоящему летняя коллекция! Интерес к перфорированию был и раньше. Мы искали варианты, как при этом избежать больших затрат. С помощью очень дорогого лазерного оборудования воплотить замысел было бы просто, мы искали более экономичный. Новый ведущий модельер-конструктор Дарья Богомолова как-то в разговоре сказала о возможности нанесения просечек с применением плит. И, поняв сам принцип, мы решили пойти этим путем. Технолог Ольга Манжаева параллельно со



своей обычной текущей работой начала собирать всю информацию о перфорировании с помощью плит во всех доступных источниках, подробнейшим образом ее изучила. Заместитель начальника ЦМиТ по субконтракции Семен Михайлович Кожевников при заказе и приобретении плит посетил зарубежные предприятия, где накоплен опыт по их использованию. Службы главного механика Александра Васильевича Сергеева тоже активно включились в эту работу.

Было закуплено несколько плит с различной конфигурацией просечек, их расположением и размерами. При разработке моделей каждую из приобретенных плит мы старались использовать по максимуму. Первые модели с использованием новой технологии перфорирования выпускались на потоке мастера Светланы Николаевны Селявиной в заготовочном цехе № 4 «Парижской коммуны» и на дочерней фабрике «Калязин-обувь». Ольга Манжаева сняла в Калязине небольшой видеофильм о работе Натальи Юрьевны Борисочкиной, чтобы на ее примере распространить опыт перфорирования верха обуви. На снимке: Наталья БОРИСОЧКИНА с главным механиком Калязинской фабрики Анатолием Юрьевичем ГОРОХОВЫМ.

## РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ И ПРОИЗВОДСТВА

кассовым программным обеспечением «1С: Розница».

Несмотря на различные типы КИСУ, используемые в наших бизнес-структурах, механизмы бесшовной интеграции позволяют избежать повторного ввода данных как в справочники, так и документы товародвижения. То есть на отгрузочный документ «Парижской коммуны» в УПП создается приходный документ в Аксапте в торговом доме. А при отгрузке торгового дома на ПКТ в Паркомторге в «Управлении торговлей» автоматически создается документ прихода.

Одним из аспектов цифровизации является применение искусственного интеллекта при принятии управленческих решений. Развитие системы «1С: Управление торговлей» в Паркомторге планируется именно в этом направлении. Сейчас руководством ПКТ готовятся технические задания на разработку модулей, существенно расширяющих возможности стандартной поставки. Это – «Планирование закупок», «Управление ценообразованием» и «Управление выкладкой». Отмечу, что уже запущенный в эксплуатацию модуль «Управление перемещениями» серьезно сократил время на принятие решений о перемещении товарных позиций в те точки продаж, где конкретный артикул пользуется наибольшим спросом.

Я рассказал о действующих на данный момент системах обмена

данными с нашими партнерами. Теперь речь пойдет о том, куда мы движемся. Следующим этапом развития информационной системы нашего оптового звена может стать перевод работы торгового дома на платформу «1С: Управление торговлей». Потребность перехода на новую систему обусловлена необходимостью унификации номенклатурных справочников между всеми бизнес структурами компании и глобальным каталогом Ассоциации «Юнискан», а так же позволит существенно упростить и удешевить обслуживание и доработку разных программных комплексов построенных на единой платформе.

Важнейшим этапом цифровизации станет планируемая к запуску в июле 2019 года система маркировки и отслеживаемости товаров и общероссийская информационная система Национальный каталог.

Национальный каталог подразумевает создание единого номенклатурного справочника товаров производимых или ввозимых на территорию РФ. Каждая номенклатурная позиция будет содержать информацию по артикулу, размеру и свойствам товара, которым будет присвоен уникальный 14-значный штрих-код NTIN (National Trade Item Number) и предусмотрена возможность загрузки фотографий.

В свою очередь система маркировки позволит отследить пере-

мещения каждой единицы товара по всей товаропроводящей цепочке от выпуска (либо растаможки) до розничного покупателя. Система маркировки основана на присвоении каждой единице товара уникального двумерного кода маркировки. В состав кода маркировки включены и NTIN. Что это даёт для бизнеса?

Во-первых, все участники рынка кроме производителей и импортеров освобождаются от необходимости вести собственные номенклатурные справочники. Они просто будут загружать все необходимые данные, включая фотографии из центрального каталога. И для нас это будет облегчением. Так как проще взаимодействовать с одним каталогом, чем разнородными системами партнеров.

Во-вторых, каждый отгрузочный документ поставщика может быть загружен в учетную систему клиента, то есть входящие документы не надо будет создавать вручную.

В-третьих, отсечение возможности серой растаможки. Ведь товар, не прошедший должного таможенного оформления, не сможет пройти по кассе розничного магазина. Аналогичных систем в мире пока не существует. Россия тут является первопроходцем.

**С.Л. Тарасов,**  
начальник отдела  
информационных  
технологий.



• На дочерней Донской фабрике

## ПРОИЗВОДСТВО РЕЗАКОВ ВОЗРАСТАЕТ ГОД ОТ ГОДА

Дочерняя фабрика ЗАО «Донская обувь» – самая крупная среди предприятий производственной группы ЗАО «Парижская коммуна». Именно здесь сосредоточены подразделения вспомогательного производства для всех фабрик, входящих в состав группы: химический цех по производству клеев, участки: по изготовлению стельчного узла, по печатанию этикеток, по выпуску оснастки и запасных частей для машин и оборудования.

В 2011 году в ремонтно-механическом цехе Донской фабрики был также воссоздан вновь участок по изготовлению резаков для раскройных цехов всей группы фабрик ЗАО «МОФ «Парижская коммуна». Был момент, когда от их выпуска отказались и на «Парижской коммуне» и на Донской, но время показало необходимость собственного производства резаков. Возможность для этого оставалась, так как соответствующее оборудование было законсервировано, сохранено и вновь пригодилось. Правда пришлось докупить: сварочный полуавтомат и инвертор, гибочный стол, магнитную плиту и т.д. Они были поставлены службой главного механика ЗАО «МОФ «Парижская коммуна».

В марте 2011-го были изготовлены первые 295 резаков, и всего в тот год – 6728. В следующем 2012 году было изготовлено почти вдвое больше – 13346. В прошлом 2018 году производство резаков достигло 25,2 тыс. штук с темпом роста по сравнению с предыдущим годом 126,0 %. Поставлена задача – добиться полного самообеспечения резаками раскройных цехов всех фабрик группы.

На снимке сверху: на резачном участке – слесари-ремонтники Александр Иванович Жердев и Владимир Александрович Козлов (в настоящее время работает в пошивочном цехе № 3).



Умелый и талантливый электрогазосварщик Станислав Сергеевич МЕРКУЛОВ – потомственный работник ремонтно-механического цеха дочерней фабрики «Донская обувь» – приступил к работе 9 марта 2011 года – практически во время воссоздания резачного участка. Эта задача была поручена его отцу Сергею Михайловичу Меркулову – опытному и грамотному специалисту в этом деле. Сергей Михайлович работал в РМЦ Донской фабрики с 1977 года, помимо основной профессии слесаря-ремонтника овладел смежными специальностями: электросварщика и гибщика. Сергей Михайлович собрал бригаду из четырех человек и начал обучать их резачному делу.

Как видим, Станислав Сергеевич успешно освоил профессию отца. А с 2017 года в РМЦ трудится уже и его сын (и внук Сергея Михайловича), самый младший представитель фабричной династии Меркуловых Вячеслав Станиславович овладел очень востребованной сейчас профессией строгальщика.

Модельер-конструктор ЦМиТ Ольга Геннадьевна БЕЛОКОНЕВА вместе с главным механиком Александром Васильевичем СЕРГЕЕВЫМ проверяют новые резак на соответствие контуру шаблона (гофру, ножи, просечки).

