

На общем годовом собрании акционеров ЗАО «МОФ «Парижская коммуна»

шей торговли убедительно подтвердили, что мы движемся в правильном направлении, как в отношении предложенного дизайнера (в рамках разрабатываемой концепции брендов «Парижская коммуна», «Топотам», «Элегами»), так и в отношении ценового сегмента.

Серьезным инструментом в расширении ассортимента и повышении

сезона, принять все меры по подготовке коллекции весна-лето 2011-го к 1 июня текущего года, а коллекции осень-зима 2011-го к 1 декабря текущего.

Вторая – ЦМиТ совместно с ООО «ТД «ПК-Заря» и ООО «Паркомторг первый» завершить уточнение ассортиментной матрицы для мужской и

По состоянию на 10.04.2010 г. все клиенты рассчитались с ТД «Заря» за поставленную обувь. В 2009 году выручка составила 257,5 млн. руб. или 127% к уровню 2008 года.

Маржинальный доход вырос на 29 % и составил 42,5 млн. рублей (в 2008 году – 32,9 млн. рублей); прибыль от реализации выросла на 38% и составила 7,2 млн. рублей (в 2008 году – 5,2 млн. рублей).

Итоги работы Торгового дома в 2009 году подготовили хорошую почву для дальнейшего развития оптового звена. В 2010 год объем продаж планируется на уровне почти 700 тыс. пар или 170% к уровню 2009 года.

Во втором полугодии текущего года перед ТД «Заря» поставлена задача заключить договор на поставку 500 тыс. пар. обуви на сезон весна-лето 2011 года, что позволит загрузить имеющиеся мощности и резко снизить риски, связанные с переводом госзаказа на электронные торги.

Объем товарооборота в розничной сети ЗАО МОФ «Парижская коммуна» за 2009 год – 541,1 млн. руб., что составляет 94,4 % от уровня 2008 года. Это связано с экономической ситуацией в стране в 2009 году и полной распродажей неликвидных остатков предыдущих сезонов при минимальной поставке нового товара. В настоящее время розничная сеть состоит из десяти фирменных магазинов в Москве и трех в регионах РФ.

Объем реализации обуви, произведенной предприятиями ЗАО МОФ «Парижская коммуна», в розничной сети в 2009 году равен 147,6 тыс. пар на сумму 162,1

женской коллекций, что сделает производство обуви более доходным и позволит нам поправить стоимостные показатели.

Третья – необходимо повысить КПД разрабатываемых коллекций. На сегодняшний день количество отобранных моделей заказчиком из коллекции составляет цифру близкую к 50%. Считаю, что мы должны выйти как минимум на 70%, уделяя при этом особое внимание экономичности моделей.



Четвертая – обеспечить своевременную в соответствии с графиком, установленным производственным блоком, отработку и внедрение.

Пятая – организовать своевременную поставку материалов и комплектующих строго в соответствии с заявленными показателями.

В отчетном году руководству Торгового дома удалось продолжить и развить работу по оптимизации бизнеса, начатую в 2008 году. Используя уникальную конъюнктуру, возникшую на обувном рынке в результате кризиса, провести серьезные и глубокие преобразования в нашем оптовом звене. А главное – решить коренную функциональную задачу Торгового дома, - стать основным собирателем, аккумулятором коммерческих заказов. По-настоящему стать главным заказчиком для нашего производства.

Количество клиентов Торгового дома за 2009 год увеличилось в 2,2 раза с 125 до 279, в том числе количество региональных клиентов возросло в 2,6 раза, с 86 до 221. В 2009 году были заключены договоры и начата работа с такими сетями, как «Дети», «Магнит», ДМ «Академия», «Мила», «Лаконика», «Кофас-плюс» (г. Минск).

По заказу 2009 года остатки нереализованной обуви составляют 3 тыс. пар или 1,2 % от всего заказа в 2009 года. Остатки обуви прошлых сезонов за 2009 год уменьшились до 3,7 тыс. пар.

В прошедшем году Торговый дом полностью прекратил работать с клиентами на условиях комиссии и реализации. По мелким клиентам перешли на условия сотрудничества со 100% предоплатой.



конкурентоспособности по издержкам является наше традиционное зарубежное сотрудничество по кооперации.

Продолжается работа с итальянскими дизайн-студиями.

Даже в условиях кризиса Центру моделирования и технологии были представлены исключительные условия для развития. Так, численность разработчиков в прошедшем году увеличилась на треть, было приобретено и установлено дополнительное автоматизированное рабочее место для проектирования АСКО-2Д.

Сегодня ЦМиТ обладает достаточной ресурсной базой для развития ассортимента, вместе с тем, в его работе не удалось преодолеть нарушения сроков сдачи коллекций, проведения апробаций и запусков в производство.

В этом году ЦМиТ разработал логистический план, отражающий всю последовательность бизнес-процессов, наложенный на календарь, призванный обеспечить ритмичность. Этот документ должен стать законом для всех. А новая система оплаты труда, внедренная в марте этого года, полагаю, должна сдвинуть этот вопрос с мертвой точки.

В 2009 году мы в целом были обеспечены государственным заказом по МО и МВД. Начиная с 2010 года, аукционы по госзаказу переходят на электронную форму проведения. Очевидно, что это приведет к понижению закупочных цен, а следовательно – снижению рентабельности ассортимента госзаказа. **Безусловно, мы будем продолжать сотрудничество с силовыми структурами по линии госзаказа, но эти обстоятельства показывают, что мы должны еще с большей энергией развивать свой гражданский ассортимент.**

Производство и поставка рабочей обуви в 2009 году сдерживались из-за кризисной ситуации в промышленности. Многие отрасли: газовая, металлургическая, горнорудная, машиностроительная сократили заявки на поставку рабочей обуви почти на 20% или перешли на более дешевую спецобувь.

Несмотря на выше изложенное, у нас было разработано 65 новых моделей и более 700 новых артикулов рабочей обуви. Получено 4 патента на промышленные образцы, 1 патент на полезную модель, 7 свидетельств на научно-исследовательские программы ЭВМ по проекту рабочей обуви.

Это позволило планировать увеличение объема реализации в 2010 года как минимум на 15 процентов.

Завершая подведение итогов работы коммерческого блока, хотел бы выделить приоритетные задачи на 2010 год.

Первая – в связи с выходом на прямые договоры с крупными розничными сетями и изменением сроков поставки им продукции за два месяца до начала



Все вышеперечисленные факты позволили создать основу для дальнейшего развития сети розничных магазинов путем открытия новых торговых площадей и повышения рентабельности существующих исключительно за счет собственных оборотных средств. **Задачи расширения торговой сети и повышения ее рентабельности являются главными на 2010 год.**

Плановые показатели ООО «Паркомторг-первый» на 2010 год следующие. Рост товарооборота до 590,0 млн. руб. или 109,0% к уровню 2009 года. Рост продаж обуви производств ЗАО МОФ «Парижская коммуна» - до 160,0 тыс. пар или 108,4% к уровню 2009 года. Рост прибыли компании 118,6% к уровню 2009 года. Увеличение объемов прямых поставок обуви по импорту и открытие трех новых магазинов.

Справился со своими задачами за 2009 год и ООО «Торговый центр «ПК-Возрождение». Центру удалось не только сохранить всех своих арендаторов, несмотря на кризис на рынке недвижимости, но и выйти на рост товарооборота 102,3%.

В отчетном году имущественный блок подвергся наиболее сильному воздействию кризиса, что было очень чувствительно для всей компании, так как в предыдущие годы блок являлся наиболее устойчивым генератором финансового потока.

В отчетном 2009 году объем выручки от блока составил 583 млн. рублей – 46% от всего объема выручки общества.

Несмотря на сложную экономическую ситуацию, и, как следствие, резкое снижение спроса на сдаваемые в аренду коммерческие площади, в 2009 году имущественному комплексу в Москве и регионах удалось избежать критичного оттока арендаторов, посредством индивидуального подхода к каждой компании.

Ситуация со сдачей площадей в аренду начала меняться к февралю 2010 года. И на 31.03.2010 г. количество свободных площадей уменьшилось и составляет 3,6% от общего



количества площадей, сдаваемых в аренду.

При сохранении текущей нестабильной ситуации на рынке коммерческой недвижимости объем выручки от сдачи в аренду нежилых помещений в 2010 году запланирован в сумме – 606 млн. рублей.

В течение всего отчетного периода активно проводились работы по оформлению земельных имущественных отношений в Москве и на дочерних предприятиях в городах Донском, Калезине, Туле. Выполнен большой комплекс работ с БТИ по уточнению

площадей по адресу: Шлюзовая набережная – 1,2,3,4, Кожевнический проезд д. 1,3; по межеванию квартала по Шлюзовой набережной и в Котлякове; по проведению геодезических работ для разделения земельных участков, получению межевых планов по Пятницкой улице, д. 27; по вновь оформленным договорам аренды земельных участков на Шлюзовой набережной, стр. 1-2 и стр.3; по дополнительному договору аренды земли под строительство МФК по Шлюзовой набережной, д.4/2 и т.д.

В январе 2009 года была завершена регистрация права собственности ЗАО МОФ «Парижская коммуна» на 33 объекта, расположенных в детском оздоровительном городке «Заря».

6 марта 2009 года заключен договор купли-продажи земельного участка с Комитетом по управлению имуществом администрации Солнечногорского муниципального района и 18 июня 2009 года получено свидетельство о государственной регистрации права собственности ЗАО «МОФ «Парижская коммуна» на земельный участок для размещения детского оздоровительного городка «Заря», общей площадью 26,34 га по адресу: Московская обл., Солнечногорский район, сельское поселение Смирновское, в районе деревни Дулепово.

К сожалению, у нас снизились объемы оказания эксплуатационных услуг к уровню 2008 года на 14,3% и составили 31,7 млн. руб.

В текущем году предстоит внимательно рассмотреть создавшуюся ситуацию. Ибо это важно не только с точки зрения получения дохода, но и того, что через год мы должны ответить сами себе на вопрос: готовы ли мы обслуживать МФК класса «А» на Шлюзовой набережной, стр. 4/2.

В 2009 году объем инвестиций на капитальный ремонт и реконструкцию имущественного комплекса ЗАО МОФ «Парижская коммуна» и дочерних предприятий, в связи с необходимостью накопления денежных ресурсов, снизился и составил 11,6 млн. руб.

В 2010 году предстоит освоить 22,8 млн. руб. на проведение ремонтных работ.

В целом сложившаяся ситуация на рынке недвижимости заставляет нас и в дальнейшем осуществлять индивидуальный подход к каждому арендатору, постоянно и активно работать в секторе привлечения новых арендаторов, расширять сферу и объем оказываемых им услуг.

Несмотря на финансово-экономический кризис, в 2009 году активно продолжалась работа по подготовке рабочей документации на строительство многофункционально-

го комплекса по Шлюзовой набережной, д. 4.
14.09.2009 г. было выпущено Распоряжение Правительства Москвы за № 2403-РП, которым утверждается дата ввода Многофункционального комплекса (МФК) в эксплуатацию 31 марта 2012 года.
Параллельно проводились проектные работы по Центру оптовой торговли обувью и дистрибуции, складу и административно-производственному корпусу на территории складского хозяйства в Котлякове.