

Начало нового сезона в розничной торговле особенно наглядно демонстрирует расширение ассортимента нашей продукции, готовность и желание «Парижской коммуны» удовлетворить запросы покупателей на обувь различных видов и предназначений для всех возрастных групп. Наибольшую актуальность в осенне-зимней коллекции в настоящее время имеет школьная обувь, которая впервые, как известно, по обоюдному решению Торгового дома «ПК-«Заря» и Центра моделирования и технологии, была выделена при подготовке к соответствующему сезону 2010-2011 годов в отдельный тематический раздел. Первой в коллекции обувь данного раздела создавалась. Первой была заказана производству, отшита и поставлена торговле. В середине августа открылись школьные ярмарки и сезон активной продажи детской обуви к началу учебного года. А разработка новой коллекции для будущего года, как сообщает руководитель проекта детской обуви ЦМИТ Лариса Павловна СЕВЕРИНА, началась в этом году еще раньше, чем обычно. Мы попросили ее рассказать об этом подробнее.



Блиц-интервью телеканалу «Доверие» дает заведующий нашей торговой площадкой на школьной ярмарке в Манеже Денис Козлов, товаровед фирменного обувного магазина «Парижская коммуна» на «Семеновской».

Начало работы над созданием коллекции опережает ее выход к массовому покупателю практически как минимум на два сезона. Когда открылась городская школьная ярмарка в Манеже, производство еще не начинало шить «весну-лето», а у нас в ЦМИТ в это время шла активная подготовка к «школе» осени-2011. Как только предьявили в июне летнюю коллекцию-2011, сразу стали думать о материалах и фасонах для школьной обуви, работать с кожвенниками, с поставщиками подошвы и фурнитуры.



7-летней Валерии (размер обуви 31-й) купили белые сапожки и белые туфельки с ремешком на школьном каблучке.

Переход от «лета» к «школе» получается, наверное, довольно плавный. Особенно если учесть, что во многих московских школах, где отопление включается рано и работает хорошо, востребована легкая открытая сменная обувь.

Нет, школьная и летняя – это разные коллекции, и при создании их мы руководствуемся, в первую очередь, именно их различием. Когда мы выделили «школу» в особый раздел, то, естественно, к его формированию стали подходить более внимательно, и разница стала особенно очевидна и заметна. С тем, что «сменка» должна быть легкой, не поспорить. А вот открытой такой обуви быть не следует. Даже если в учебном заведении, где очень тепло, мальчики используют, например, обувь с ремешковым верхом, которая хорошо вентилируется, она должна быть, как говорится, глубокой, чтобы классические школьные брюки полностью закрывали носки. Чтобы нога ребенка дышала, можно также успешно применять перфорированную кожу. Эффект ничуть не хуже, чем в обуви с плетеным верхом. Но выглядит более строго. Что и правильно для стилистики ученического костюма. Девичья обувь для школы тоже более закрытая по конструкции, чем летняя - что соответствует ее деловому предназначению, и конечно, более сдержанная по цветовому решению. Мы специально подбираем материалы, которые соответствуют гамме школьных комплектов одежды. Даже для девочек мы здесь не предлагаем моделей ярких тонов, которые есть в летних линейках: красного, розового, оранжевого, желтого и т.п. Разнообразие можно создать за счет различных оттенков синего, бордового, которые традиционно присутствуют в костюме школьницы. При этом обувь вполне может быть очень нарядной и даже изысканной, например, цвет «сливы», «баклажана» вполне

представляет серьезная предварительная подготовка. Так, в текущем году мы собрали и заранее рассмотрели ситуацию с кожматериалами для верха обуви. Мы объехали все кожевенные заводы, с которыми сотрудничаем, совместно со специалистами по снабжению коммерческого отдела. Отобрали образцы материалов. Мы приглашали также к нам на фабрику

взаимоприемлемых решений. Встречи и обсуждения стали практически ежедневными. Взаимодействие - очень тесным. Кстати, в таком постоянном открытом сотрудничестве возросло взаимопонимание, готовность видеть, понимать и учитывать возрастающую нагрузку, трудозатраты друг друга, повысилась взаимная ответственность. Так, например, очень ценно, что Торговый дом заранее сам определяет преемственную часть будущей коллекции, учитывая остатки, которыми уже «накрыта» часть новой модельной сетки. Мы их как бы исключаем на время из работы над новой коллекцией в период первоначального ее формирования.

«Остатки» - слово какое-то нехорошее. Особенно применительно к торговле. Невольно вызывает ассоциацию с товарными нераскупленными остатками. Хотя очевидно, что речь совсем не об этом, а о моделях, которые, наоборот, пользовались повышенным спросом. И поэтому Торговый дом

«обыгрываем» ее в новых материалах, а бывает и модифицируем. В последнее время нередко Торговый дом сообщает, как лучше это сделать в соответствии с пожеланиями покупателей.

Пример можно привести? - Пожалуйста, совсем свежий пример – вчерашний. На одной из моделей «Кэт» (для малышей) по просьбе конкретного клиента Торгового дома решено заменить застежку на черезподъемном ремешке с пряжки, на «велькро».

В прошлый раз в интервью был интересный пример модернизации фасона «Лари». Когда сохранение удобства внутренней формы (то есть лучшего, что было в прежней модели), улучшение конструкции верха и постановка на новую подошву, разработанную вместе с питерскими специалистами, позволило получить новый парадный классический вариант для мальчиков в школьную коллекцию. Это единичный случай сотрудничества?

В последнее время это становится одним из самых продуктивных направлений нашего сотрудничества с партнерами-изготовителями подошв. Так, к примеру, появляются новые проекты совместной разработки с кировским комбинатом «Искож», с ростовчанами... Практика



Продавец Елена Горбатко из магазина «Парижская коммуна» в Марьине.

## НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КОЛЛЕКЦИЙ



Фоторепортаж Емельяна Мараховского

показывает, что когда для наших моделей создается своя подошва с учетом их особенностей, то именно эти образцы и получают, как правило, наибольшее одобрение клиентов-покупателей и соответственно торговли. Дизайн подошв, предлагаемых производителями, не всегда у нас «приживается». А когда рисуем сами, то чаще всего именно эти образцы утверждаются.

Эти подошвы партнеры вправе потом поставлять на другие обувные предприятия?

Нет, они производятся только для «Парижской коммуны».

Речь идет о дизайне ходовой поверхности?

Да, например, очень популярный, можно сказать, знаменитый 113-й фасон идет на подошве «лапки» (там, если туфельку перевернешь, лапочки такие нарисованы). Для фасона колодки «Карина» нашим ЦМИТ совместно с кировским комбинатом разработана сейчас новая подошва, названная «Марина». Утвержден собственный дизайн подошвы для 717-го фасона, который применялся у нас прежде только для стрейчевых высоких девичьих сапожек, а сейчас планируется расширить его использование на демисезонный ассортимент. Есть интересные наработки с петербургскими партнерами для обуви «Кэт» линейки «Первые шаги», но об этом есть смысл поговорить отдельно.

Интервью взяла И. Костик.



Продавец Екатерина Новикова из магазина «Парижская коммуна» на «Белорусской».

уместен в школьной коллекции. В ее моделях используются, конечно, и украшения: банты, пряжки и другая фурнитура, но все это совсем не похоже на летние отделки: яркие, броские, доминирующие. С того времени, как у нас изменился подход к созданию коллекций, разница между летней и школьной обувью стала больше, их несходство существенно углубилось.

Давайте напомним и объясним, в чем суть изменений в подходе к созданию коллекций.

Центр моделирования и технологии работает в постоянном плотном взаимодействии с Торговым домом строго на основе макетного задания, выполнение которого ведется планомерно, упорядоченно. Непосредственной разработке

представителей предприятий, где изготавливается подошва, и сами к ним ездили смотреть, что они могут нам дать. Такое сотрудничество, как известно, осуществляется как с отечественными, так и зарубежными поставщиками. Среди них есть постоянные партнеры – итальянские. Так, мы привезли подошву новых фасонов с трех фирм Италии. Одновременно выстраиваем новые связи, ищем новых поставщиков подошв, например, в Польше. Через дилерскую фирму вышли на турецких изготовителей. Такой широкий круг мы охватили впервые за последние годы. Собран очень богатый материал для дальнейшей работы. Следующим этапом подготовки коллекции стала отборка фасонов и кожи в соответствии с макетным заданием Торгового дома. Непосредственно с его руководством и менеджерами мы определили приоритеты будущей коллекции. Выявили, чего в ней недостает с точки зрения целостности восприятия покупателем, каким видам обуви уделить первостепенное внимание, какие модели должны быть разработаны раньше других, чтобы стать основополагающими для своей линии. Эта аналитическая работа ведется ЦМИТ (очень большая роль в этом деле у нас принадлежит художнику-модельеру Людмиле Вихровой) и Торговым домом «Заря» как по отдельности - методом накопления наблюдений, обобщения, систематизации опыта – каждым в соответствии со своей компетенцией, так и совместным поиском, выработкой

решил их оставить в своем активе и попутно высвободить модельеров для решения более сложных творческих задач. Раньше это, вроде бы, называлось «переходящие модели».

Название «переходящие модели» более точно выражает смысл, но выговаривается дольше. Поэтому, наверно, в современном нашем обиходе прижилось обозначение «остатки». К тому же «переходящие модели» - это не просто подзабытое словосочетание. Никакой термин сам по себе не уйдет. Слова исчезают только вместе с тем, что ими обозначалось. Был такой период, когда переходящие модели использовались мало. Незаслуженно мало. И сейчас возвращение к этой практике мы воспринимаем с одобрением и оптимизмом, и благодарны руководству Торгового дома за то, что в новых будущих коллекциях расширены линейки переходящих моделей. Это приятно для автора как признание творческой удачи - в данном конкретном случае для молодого обувного дизайнера Людмилы Вихровой, а также и всей бригады модельеров, которые работали вместе с ней и воплощали замысел от эскиза до первого опытного образца и внедрения в производство. Но - самое главное! - ценно, что за счет включения переходящих моделей повышается эффективность общей работы. Конечно, совсем в неизменном виде модель редко остается. Чаще всего мы



Продавец Татьяна Герасимова из магазина «Парижская коммуна» в Свиблове.