

нейшего образования, для подготовки и защиты диссертации.

Вернемся к нашим производственным задачам и перспективам на ближайший 2011 год. Как уже говорилось, основную ставку в ассортиментной политике мы делаем на два проекта: гражданская обувь (одновременно с развитием детской здесь намечает-



ся расширение линеек женской и мужской) и рабочая обувь. Это не означает, что деятельность по госзаказу мы оставляем. Если нам удастся выиграть тендер, мы будем развивать и это направление. Для производства это просто «палочка-выручалочка». Но это должно быть не так, как в 2010 году, когда результаты выполнения госзаказа были низкорентабельными. Закупая материалы, размещая заготовки на других предприятиях по кооперации, мы платили «полным рублем» и своевременно, а сами до сих пор еще не все деньги получили. Слишком невыгодно так работать.

Поэтому заниматься госзаказом нам следует только в том случае, если мы выиграем тендер по приемлемой для нас цене. Если нет — ограничимся двумя другими направлениями, сосредоточив свои усилия на них. Правда здесь тоже есть свои сложности. Идет резкое подорожание материалов. Есть информация, что кожматериалы, которые мы используем в работе, выросли в цене от 5 процентов и более, натуральный мех — до 30 процентов. Растут тарифы. Покупательская способность падает. И с учетом всего этого приходится действовать. **Надо создать такие условия для наших клиентов, такой ассортимент, чтобы быть интересными, привлекательными для них. На сегодняшний день у нас сформирована производственная программа по коллекции весна-лето 2011 года. Мы уже начали с ней работать. Причем с очень хорошими темпами роста, составляющими не менее 170 процентов.**

На ближайшее полугодие на основе заказов определена программа по выпуску рабочей обуви, тоже с существенным увеличением относительно уровня прошедшего года — на 40 процентов. Работа предстоит очень большая на всех этапах по увеличению эффективности производства, по обеспечению конкурентоспособности.

Торговый дом приступил к набору заказов на период осень-зима 2011-2012 годов. Надеемся, что задание, которое было сформулировано торговле, она выполнит, ведь это основа всей производственной деятельности, которой занята наибольшая часть работников всего коллектива предприятия.

Переходя к рассмотрению работы коммерческого блока, начнем с торговли. **На сегодняшний день объемы продаж ТД «ПК-«Заря» в прошедшем году составили 175 процентов к уровню 2009-го. Тем-**

пы роста объема продаж на будущий год по гражданскому ассортименту для Торгового дома и ПКТ мы заложили на уровне 157 процентов. Показатель очень высокий. На чем основывается уверенность, что намеченное выполнимо? В первых, сформирован круг клиентов, которых мы, как говорится, «обратили в свою веру». Установились

хорошие заинтересованные партнерские отношения, есть люди, которые стремятся их развивать, есть специалисты и в Торговом доме и в ПКТ, которые настроены совершенствовать наше оптовое и розничное звено. Но им нужна продукция, которая будет востребована,

поставлена в срок, которая будет строго соответствовать образцам. Надо признать, что со сроками мы в этом году потерпели большое фиаско. Наши торговые результаты могли бы быть намного лучше, если бы не задержка, допущенная одним из зарубежных субконтракторов. Нарушение сроков в пределах 30-20 дней привело к тому, что наши клиенты отказались почти от 100 тысяч пар обуви. К тому же, неприятности были не только с нарушением сроков. Вот пример: когда ждали поставку для школьной коллекции, получили — для зимней. Безответственность, неразбериха, бесконтрольность привели к таким результатам. Естественно, виновные руководители и специалисты были наказаны. Но из тех ста тысяч пар, о которых говорилось выше, сегодня на складе осталось 80 тысяч пар. А это — 60 миллионов рублей! Не может наша торговля нормально работать, если не соблюдаются графики поставки, если обнаруживаются отклонения по качеству, по ассортименту.

Торговый дом взаимодействует в настоящее время с очень широким кругом клиентов. Среди них есть представители крупных сетей, которые прекрасно знают



конъюнктуру и от нас ждут наших собственных новых интересных разработок. Они великолепно во всем разбираются, знают не понаслышке что, где и как производится. И почему. Особая группа клиентов — индивидуальные предприниматели (ИП). Свои деньги они приносят в Торговый дом в качестве предоплаты за то, что выбрали и заказали у нас. Для них сроки поставки обуви, ее качество с такими жизненно важными проблемами завязаны, с такими рисками! Нам они поверили, рассчитывая, что здесь не подведут. И можно ли, как вы думаете, им сказать: «вот это мы вам поставим немножко попозже», «а это вообще не получится сделать такого цвета», «а вот это будет с другими блочками или шнурочками», «и вот тут немножечко отличается, но не сильно...»?

Давайте поставим себя на место индивидуального предпринимателя. И мы сразу со всей очевидностью поймем, что все эти «маленькие несоответствия», по существу, не что иное, как обман! Нельзя этого делать! Не имеем мы права

так к людям относиться. А если будем так делать, то от нас просто напросто все отвернутся. И вся наша огромная и сложная работа, например, по ассортименту, проделанная в прошедшем году, окажется совершенно напрасной.

Труд был, действительно, затрачен колоссальный. **Ассортимент и цена — это основа всего. Это то, чем мы можем и способны привлечь клиентов. Сделан мощный шаг вперед — более 1700 моделей на сезон — когда так было!** Я называю это количество только по гражданской обуви, без учета модели рабочей. Половина коллекции — своей собственной разработки, остальное — по кооперации из-за рубежа. Намечалось подготовить коллекцию значительно раньше, чем в предыдущие годы, к 1 дека-



бря, и предоставить ее Торговому дому, чтобы там раньше смогли начать работать с клиентами. Именно к этой дате не вышло, но, хоть и с опозданием в две недели, все равно сделали коллекцию с опережением по сравнению с тем, как было у нас раньше. **Коллекция очень большая, к изготовлению образцов были подключены производственные цеха, которым я очень благодарен за помощь. Чтобы избежать таких проблем в будущем, принято решение о расширении нашей экспериментальной базы не только на «Парижской коммуне», но и на Тульской фабрике, на Донской. Найдено разумное решение, важно только, чтобы решение не оставалось на бумаге, а побыстрее**

воплощалось в жизнь. Потому что 1 июня наступит очень скоро и придет срок «выдать на-гора» новую коллекцию весна-лето 2012 года. И не просто выставить образцы, но, несмотря на широту ассортимента, при подготовке коллекции необходимо учесть все критические замечания и пожелания, высказанные ТД «ПК-«Заря», ПКТ и нашими заказчиками. Если для более успешной работы потребуется новая реорганизация, следует на нее пойти. Хотя в прошедшем году мы расширили штат, пригласили новых руководителей. Продолжить преобразования мы готовы и в новом году, чтобы ассортимент соответствовал всем современным требованиям, чтобы в полной мере отвечал запросам торговли. Чтобы мы могли заработать на этом ассортименте сами и обеспечить возможность заработать на нем своим клиентам. Вот тогда наш альянс будет прочным.

В 2010 году торговая сеть «Паркомторга первого» пополнилась еще тремя новыми фирменными обувными магазинами. По объему реализации ПКТ немного недотягивает до 600 миллионов рублей и должен наращивать товароборот более активно. В наступившем году Торговый дом уже обойдет его по объему реализации.



Фоторепортаж
Емельяна
Мараховского

Необходимо также увеличивать в общем объеме продаж ПКТ долю продукции, произведенной «Парижской коммунью». В 2010 году нами было выпущено 1 миллион 130 тысяч пар обуви, и только 12 процентов от этого количества было реализовано через наши фирменные магазины. Этого, конечно, мало. Объем продаж должен расти. И не просто повышаться в целом за счет ассортимента, набранного со стороны, а, прежде всего, за счет реализации нашего товара, тем более, что гражданский ассортимент у нас значительно расширяется, больше будет выпускаться женской и мужской обуви. Продвижение собственной продукции — вот стратегическая задача фирменной торговли, ее главная цель. В новом году мощности по производству обуви группой предприятий «Парижская коммуна» позволят выпустить 1 миллион 369 тысяч пар. Мы рассчитываем, что доля нашей обуви в продажах ПКТ также увеличится.

Блок управления недвижимостью, как мы его называем, «наш инвестор», в 2010 году обеспечил выручку в объеме около 600 миллионов рублей. Это несколько меньше, чем мы получили за счет обуви — 750 миллионов рублей.

В прошедшем году мы вкладывали средства в реконструкцию наших объектов, в их капитальный ремонт, и это приносит отдачу. **За истекший год ситуация по имущественному блоку улучшилась.** На 1 января 2010 года у нас было не вовлечено около 4 тысяч квадратных метров площадей здесь на «Парижской коммуне», оставались свободными 600 квадратных метров площадей на складской базе в Котлякове, примерно полторы тысячи квадратных метров — на Тульской фабрике и 700 квадратных метров — на Калязинской. На сегодня эти площади вовлечены в действие, и это дает доходы. Кроме того, используются дополнительно к этому еще около трех тысяч высвобожденных и подготовленных для коммерческого найма площадей здесь и на дочерних предприятиях. Как видим, набран хороший темп, и это вселяет надежду, что «инвестор» сохраняет свои функции и значение. Приятно отметить, что **растет доход от оказания эксплуатационных услуг,** он составил за год около 38 миллионов рублей, что выше, чем было в предыдущем году. Пересмотрен ряд контрактов с арендаторами в сторону увеличения ставок арендной платы.

В предстоящем году работа по реконструкции и капитальному ремонту помещений, то есть по укреплению и развитию базы имущественного блока, продолжится, запланировано выделить для этого 60 миллионов рублей. Нам предстоит запустить в действие помещения на 3-4-м этажах второго корпуса. Намечается установка лифтов в нашем торговом центре. Осваивается 4-й этаж ТЦ «Кожевники», там многое еще придется сделать. Объем работы у имущественного блока — колоссальный. Но и выручка от его деятельности является для нас всех серьезной поддержкой.

Масштаб эксплуатационных работ, проводимых имущественным блоком, становится настоль-

ко велик, что заставляет задуматься об укреплении, развитии соответствующих собственных служб, о создании тех подразделений, которых не хватает, чтобы справляться с работой без привлечения сторонних организаций. Это особенно необходимо в связи с перспективами обслуживания нашего нового многофункционального комплекса. Сегодня становится актуальным и выгодным заняться этим вопросом: набрать специалистов, сформировать службу. Завершая разговор о блоке недвижимости, отмечу также, что предстоит решать вопросы, связанные с газификацией в детском оздоровительном лагере в Головке.

Говоря о блоке стратегического развития, отмечу, что продолжается внедрение новых информационных технологий: системы 1С «Управление производством» на «Парижской коммуне» и на дочерних предприятиях, идет адаптация КИСУ «АХАРТА» с системой 1С. Ведется большая работа по проведению конкурсов. В очередной раз успешно завершён аудит системы менеджмента качества на соответствие международным стандартам. Впереди у нас важное событие — 90-летие фабрики, которое наступит менее чем через полтора года. И нам надо готовиться к этой дате.

Рассказывая о функционировании нашего социального блока, хочу сообщить, что в 2010 году были большие финансовые затраты на подготовку детских садов на Севастопольском, на Балаклавском. Все эти объекты успешно работают, занимаясь профильной деятельностью. Так же, как и детский подмосковный лагерь. Несмотря на то, что весной пересматривалась система финансирования оздоровительных лагерей. И большие сложности возникли с выполнением соответствующей городской программы. Нам удалось убедить



Департамент семейной политики включить нас в перечень организаций, которым выделялись городские путевки. Это поддерживало наш лагерь. На сегодня он функционирует, на днях на зимние каникулы туда выехала на отдых группа детей из 250 человек. Я уже упоминал о задачах по газификации лагеря, когда они будут решены, мы представим концепцию развития этой территории площадью 26 гектаров. Продолжает работу столовая, смена ее коллектива пошла на пользу, количество нареканий уменьшилось. Продолжаем финансировать и поддерживать медсанчасть № 6, приобретено оборудование для зубо-врачебного кабинета.

(Продолжение на стр. 4)

