

## Представляем победителей конкурса «Лучший менеджер года»

**Победу в конкурсе по номинации «Лучший по работе с клиентами» считаем достижением всего нашего отдела, потому что каждый член коллектива работает на общий успех. Вопрос о моем участии в конкурсе мы тоже рассматривали коллегиально.**

несмотря на то, что показатели были ниже, чем в предыдущем (докризисном году) почти на 15 процентов. Однако мы и поныне считаем это не поражением, а успехом — нам тогда удалось максимально возможно снизить падение объемов. И произошло это за счет значительной активизации работы с нашими клиентами. Причем мы не считаем это только своей заслугой, частота и интенсивность взаимодействия с клиентами всегда резко возрастают в проблемных ситуациях. А проблема была в том, что они стали обращаться к нам по поводу сокращения объемов своих заказов, а иногда (и не так уж редко, к сожалению) и полностью отказываться от за-

С оптимизмом и опираясь на расчет и прогноз мы планировали 2010-й, надеясь наверстать упущенное. Уже на первый квартал в каждом из месяцев мы наметили рубеж значительно выше, чем было по плану 2009 года. И эти цифры превзошли. Уже по итогам пяти месяцев 2010 года у нас превышение плановых показателей нарастающим итогом было в объеме, равном тому, что был намечен на один только май. В целом по 2010 году фактический объем реализации рабочей обуви превысил плановый почти на две трети (66%), относительно уровня предыдущего года он увеличился на 42 процента — то есть потери кризисного года мы не просто наверстали,

ми поставщиками заготовки (добротной и красивой) вплоть до 90-х годов. Правда прежний опыт был у нас связан с пошивом в Индии заготовки для модельной нарядной обуви (в основном, женской), но, как оказалось, такое сотрудничество вполне возможно и для других видов обуви. Мы благодарны за внимание к нашему делу, за непосредственное и конкретное участие в решении проблем.

Наша готовность искать пути снижения затрат вместе с заказчиками, открыто обсуждая с ними варианты удешевления, укрепили доверие между нами. Были те, кому эта работа помогла лучше уяснить для себя, в чем преимущество нашей рабочей обуви, разработка и производство которой ведется на основе самых актуальных достижений обувной науки. Так, например, металлургический комбинат «Норильский никель» после такого обсуждения

## В поисках возможности снижения затрат мы решались на такие шаги, которые бы были неприемлемы в другой обстановке, так приобрели ценнейший опыт и знания

ключенных договоров. С извинениями, объяснениями, от которых легче не становилось. Всем известно даже просто на примере нашего предприятия, что в производстве, чтобы выжить в кризисной ситуации, нужно минимизировать затраты. Мы старались сократить расходы в 2009 году и, конечно, все остальные производственные тоже. К большому нашему сожалению, они предпочитают экономить на спецодежде и обуви. И вот в такой ситуации мы старались сделать все, что только в наших силах, чтобы сохранить если не заказы в первоначальных объемах, то хотя бы контакты, перспективы дальнейших плодотворных взаимоотношений и сотрудничества. Мы говорили заказчикам примерно следующее: «Нет денег сейчас — это понятно, а у кого они есть? Но давайте посмотрим, как без ущерба качеству сделать обувь для вас дешевле и не хуже той, что вы привыкли брать. Приезжайте, чтобы увидеть наше производство, давайте встретимся, обсудим с разработчиками, над чем нам работать, чтобы наилучшим образом защитить работников ваших производств от неблагоприятных воздействий на ноги». И вопреки всей кризисной обстановке с неполными неделями и всеобщей нервозностью были среди клиентов те, кто откликнулся на наши идеи и предложения по изменению договоров в части использования более доступных материалов, упрощения кроя заготовки, поисков универсальных вариантов конструкций обуви. Наш отдел заметно прибавил обороты в работе с клиентами, и это не могли не замечать в цехах, куда мы приводили заказчиков показывать техпроцессы, а по существу, знакомить с теми, кто производит для них обувь. Это очень сильно замечали наши специалисты-технологи, прежде всего Юлия Бошкарева, Иван Татарчук, мы ведь не только свое, но и их время тратили. Но мы не зря его переводили, мы продуктивно трудились. Хотя результаты в тот год не радовали. Только в январе, марте, августе и сентябре удалось превысить запланированные объемы, а в феврале, апреле и декабре близко подойти к намеченным результатам. Мы не опустили руки и не выпускали из них телефоны, а также сами постоян-

но сделали это с большим превышением. В чем-то опыт кризисного года оказался для нас даже полезным. В поисках возможностей снижения затрат мы решались на то, что сочли бы неприемлемым в другой обстановке. Например, если говорить о материалах, попробовали использовать на некоторых моделях юфтевый спил. И сейчас, когда мы имеем опыт носки, мы можем утверждать, что это оказалось не хуже, чем рабочая обувь из цельной юфти. Мы вынужденно пошли на упрощение конструкции верха и предложили такие образцы, они нашли спрос. И теперь мы знаем точно, в каких случаях это оправ-



данно, в каких невозможно без потери заданных свойств — это ценное знание, **2010 год станет памятным, сказали в отделе, «не только победой в конкурсе, но также юбилеем Татьяны, приходом Саши — сначала на преддипломную практику, а потом на работу. Год будет незабываем для Володи тем, что сын Дмитрий закончил с красным дипломом МИ-ЭПП и поступил в аспирантуру». Когда речь зашла о Диме, Владимир Викторович попросил, если возможно, упомянуть в газете, что они оба — отец и сын — очень благодарны Михаилу Викторовичу Белову за добрые советы и консультации по теме реферата в аспирантуру.**

которое вряд ли было бы получено, если бы обстановка была другой и мы шли по накатанному пути. Преодолевать трудности нашему отделу помогали и технологи, и конструкторы, и снабженцы, и производственники — многие, включая генерального директора Александра Александровича Никитина. Он предложил восстановить прежние коопера-



рабочих основных металлургических профессий материал менять не следует. Более того, в этом году поставка обуви — как мы определяем ее в общем ряду, с большим инженерным содержанием — для норильских металлургов увеличивается в два раза. Это наша победа, и мы шли к ней шесть лет. Вот как терпеливы пути к таким заказчикам. Один-

надцать месяцев наша обувь проходила опытную носку у литейщиков комбината. Ее проверяли на износостойкость под воздействием кислот, щелочей, и все это на фоне высоких температур. Мы довольны результатами, по итогам данной носки есть о чем рассказать клиентам-металлургам других предприятий. Мы работаем сейчас с двумя десятками таких комбинатов на большом российском пространстве от Тихвина до Кемерово.

Наш отдел является самым молодым подразделением предприятия. Он создан в 2003 году. В нашем коллективе — 6 инженеров. Большинство из нас по образованию и первой профессии — технологи. Имея за плечами опыт работы в производстве, мы, придя во вновь созданный отдел, осваивали новую для себя профессию менеджера на очень специфическом рынке. И определенный опыт нами накоплен — ведь даже в кризисный год мы сумели обеспечить нашему производству (прежде всего — дочерней Донской фабрике, с которой мы работаем в прочном хорошем содружестве) возможность стабильно работать, а клиентам получать в срок и надлежащего качества нашу рабочую обувь. Наш коллектив, накопив опыт, уже в состоянии принимать молодежь. И у нас в прошлом году появился первый молодой специалист Александр Ключин. Сначала он проходил у нас преддипломную практику, а по окончании МГУДТ был принят на постоянную работу. Младший наш коллега Александр Сергеевич — по диплому тоже технолог обувного производства, и считаю, это хорошо. Мы уже приглаждаемся к возможности участия нашего отдела в молодежной номинации «Открытие года». Хотя год у нас впереди непростой — идет заметное удорожание натуральных кожевенных материалов и меха. При заключении договоров нам приходится оставлять свободным раздел «Стоимость материалов». Эту позицию придется дополнительно согласовывать в зависимости от движения цен. Это большая дополнительная работа. Но мы работы не боимся. Итоги прошедшего января-2011 всеяют оптимизм — по объему поступления денежных средств плюс к соответствующему периоду прошлого года — 76 процентов.

Департамент образования города Москвы  
Центральное окружное управление образования

ГБОУ СПЕЦИАЛЬНАЯ (КОРРЕКЦИОННАЯ) ШКОЛА-ИНТЕРНАТ № 4  
для детей - сирот и детей, оставшихся без попечения родителей

Мельникова, ул. д. 4  
Москва 109316  
676 03 88; 674 04 85.

№ 43 от 24.02.2010 г.  
Начальнику отдела продаж и организации  
производства рабочей обуви и обуви спецназначения  
ЗАО МОФ «Парижская коммуна»  
Г-ну Хлынову В.В.

Уважаемый Владимир Викторович!

Школа-интернат № 4 для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей выражают сердечную признательность Вам и коллективу Вашего отдела за безвозмездно переданные деньги, на которые была приобретена для нужд наших воспитанников аудио-видео техника.

Также от всей души благодарим за переданные книги Ваших стихов



Красный В.И.

Как известно, премию 25 тысяч рублей, полученную за победу в конкурсе-2010 «Лучший менеджер года», Владимир ХЛЫНОВ отдал детям подшефной школы-интерната № 4.

## ПРОФЕССИОНАЛЬНО, ХАРИЗМАТИЧНО, НА ПОРИСТО

Отдел, возглавляемый Владимиром Викторовичем Хлыновым, ведет работу на рынке рабочей обуви и организует процесс ее производства — от консультаций по конструктивным решениям, материалам, запуску в производство до системы логистики. Деятельность отдела во многом инициируется личным примером начальника. Обладая высоким профессионализмом, напористостью, харизмой, он умеет увлечь, привлечь и убеждать клиентов, работая, не считаясь со временем и расстояниями. Новое направление «Рабочая обувь» приобрело устойчивость и справилось с задачами, несмотря на испытания кризисного года, когда целые отрасли сократили заявки на поставку специальной защитной обуви (газовая, металлургическая, горнорудная, машиностроительная и др.). Отделом была проделана серьезная работа по организации поставок новым потребителям с более устойчивым финансовым положением. За реализацию продукции по этим договорам было получено более 6 миллионов рублей, которые уменьшили потери. Были приняты меры по снижению затрат на оборотные средства. Сокращена дебиторская задолженность на 5 миллионов рублей, при этом достигнута договоренность с потребителями о строгом соблюдении графика платежей. Остатки готовой продукции, благодаря их постоянному вовлечению в товарооборот, уменьшились на 5,5 тыс. пар и приобрели управляемый характер.

Все новые договора (всего 42), заключенные в 2009 году, были построены на системе частичной предоплаты, что значительно снизило риски увеличения дебиторской задолженности.

Для компенсации потерь отделом рабочей обуви разработаны меры по развитию клиентской базы и восстановлению объемов поставки продукции в 2010 году, превышающих показатели докризисного периода. Рекомендую начальника отдела В.В. Хлынова для участия в конкурсе, мы рассматривали показатели первого квартала 2010 года, когда объем поставок возрос относительно уровня аналогичного периода предыдущего года на 123 процента. Результаты всего 2010 года оказались еще более высокими. Увеличился объем заказов и соответствующие производственные потоки, занятые выпуском рабочей обуви получили полную загрузку. Это на деле показывает достижения в работе с клиентами отдела рабочей обуви и лично руководителя коллектива.

Заслуженный работник текстильной и легкой промышленности, сборщик деталей и изделий Анна Васильевна ВОЛОШИНА 30 лет трудится у нас на «Парижской коммуне». Совершенствует свое рабочее мастерство в той профессии, с которой начала свой трудовой путь на фабрике и которой поныне верна. Девятый год с честью носит почетное звание, присвоенное ей в год 80-летия нашего предприятия.

— Очень сильная талантливая работница, — говорит начальник цеха Наталья Дмитриевна Началова, — она ошибок в работе не допускает никогда. Действует настолько красиво, уверенно, ловко — колодка у нее в руке играет. Видеть приятно. Наставница — и по уровню мастерства и по складу характера. На смежной операции рядом с ней — молодой рабочий Иван Гуманов. Анна Васильевна внимательна к нему, старается ненавязчиво и по-дружески подсказать, вовремя заметить и поправить.

