

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



Заказы торговли детского ассортимента убедительно подтвердили, что мы движемся в правильном направлении как в отношении дизайна (в рамках разработанной концепции брендов «Парижская коммуна», «Топотам», «Элегами»), так и в отношении ценового сегмента (группа «средний минус»).

Серьезных успехов мы достигли в разработке ассортимента рабочей и специальной обуви. В отчетном периоде было подготовлено 300 артикулов моделей рабочей обуви с использованием двух новых фасонов, коллекции охотничьей обуви, 15 моделей специальной обуви для силовых структур. Процент внедрения составил 80%.

С удовлетворением можно констатировать, что в этом направлении складывается модель научно-технического сотрудничества по схеме: постановка задачи - создание обуви с заданными защитными свойствами - исследование и разработка с возможностью серийного производства и использованием инновационных технологий и наноматериалов.

Именно рабочую обувь мы рассматриваем как наиболее наукоемкую. ЗАО МОФ «Парижская коммуна» является членом авторитетного международного научно-исследовательского центра «САТРА» (Англия) и имеет возможность исследовать свою продукцию в отношении ее потребительских свойств.

Сегодня это не дань моде, а требование крупнейших наших потребителей.

Отрадно, что мотором этого инновационного направления является группа наших младших коллег, недавних выпускников МГУДТ, аспирантов, возглавляемая заместителем начальника ЦМиТ, доктором технических наук И.Р. Татарчуком.

Научно-технический совет ЗАО МОФ «Парижская коммуна» становится штабом научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, привлекая



к своей деятельности также ведущих ученых и специалистов в области кожевенного и обувного производства. Мы надеемся, что это позволит нам наверстать наше отставание в области использования новых материалов.

Постоянное повышение стоимости натуральных материалов (особенно резкое в этом году) и необходимость обеспечения ценовой конкурентоспособности обуви заставили нас пойти на расширение

ассортимента с применением искусственных материалов как для рабочей обуви, так и для гражданской коллекции весна-лето 2012 года.

Но снижение себестоимости достигнуто не только заменой материалов - это одновременно и результат плодотворной совместной работы модельеров-технологов, менеджеров ООО «Торговый дом «ПК-Заря» и ООО «Паркомторг - первый»

В текущем году им предстоит приложить все силы, чтобы подтянуть долю коллекции, востребованной нашими клиентами до 70%. Это будет реальный вклад в снижение себестоимости продукции.

Разработка ассортимента, отработка технологии - это по существу НИОКР - определяющая инновационность предприятия. К сожалению, мы еще не дошли до того, что-



бы объективно оценивать ее долю в себестоимости. Но уверенно можно сказать, что она будет значительна.

Но эти наработки нам нужны не столько для того, чтобы оформить промышленные образцы, патенты и зафиксировать в баланс нематериальные активы, а в первую очередь - для успешного вхождения на рынок.

С учетом расширения ассортимента, с переходом на мелкосерийное производство резко возрастает нагрузка не только на производственников, но и на коммерческие службы и по своевременной поставке материалов, и по обеспечению их соответствия заданным параметрам - эталону.

На сегодняшний день это узкое место и требует комплекса мер по устранению - возникающих как по субъективным, так и объективным причинам.

Все это непосредственно связано с логистикой, объемом которой в связи с развитием кооперации увеличивается. Доля в структуре себестоимости существенна, а значимость своевременности поставки по сегодняшней жизни ни с чем несопоставима.

Поэтому сложившиеся в 2010 году принципиальные отношения (клиент - ТД «Заря» - ЦМиТ - коммерческие службы - производство - ТД «Заря») с выделением зон ответственности должны дать нам возможность оценить

каждого руководителя и надеяться на успех.

Следующим приоритетным направлением для Общества является оптовая фирменная розничная торговля, работа с корпоративными клиентами по поставке рабочей обуви, участие в тендерах и поставка обуви по госзаказу.

Если в блоке производства обуви мы ограничены мощностями, трудовыми ресурсами, и наша доля в 2010 году в объеме отечествен-

ного производства обуви составляет около 2%, то доля на оптовом розничном обувном рынке у нас около 0,26% (382 млн. пар). На рынке рабочей обуви 2,7% (11 млн. пар, в том числе литьевого метода крепления подошвы - 6,13%, или 4,1 млн. пар). На рынке госзаказа наша доля - около 7,2%.

За каждым направлением закреплено структурное подразделение Общества. Перед всеми поставлено три задачи:

- первое - набор заказов для загрузки мощностей и продвижение этой продукции на рынок;
- второе - поиск рыночной ниши с целью продвижения сторонней продукции, изготовленной по кооперации при условиях обеспечения соответствующего уровня прибыли;
- третье - продвижение торговых марок ЗАО МОФ «Парижская коммуна» с целью повышения их капитализации как нематериальных активов.

Но успех этих направлений возможен лишь при высоком уровне профессионализма, при совместной подготовке коллекции модельерами-технологами с менеджерами по продажам, и самое главное - продвижение на рынке. Исходя из этого, и система стимулирования тех, кто занимается продажами, завязана на объеме оборота.

Если анализировать результаты работы в 2010 году, то по трем направлениям за исключением ГЗ были достигнуты положительные темпы роста.

Наибольшие результаты были достигнуты ТД «Заря». В 2010 году было собрано заказов на 828,6 тыс. пар, то есть в 2,7 раза больше, чем в 2009 г. (308,5 тыс. пар). В этот же период было реализовано 713 тыс. пар, что составило 179% к уровню 2009 года (397,3 тыс. пар). Вы-



ручка составила 464,5 млн. рублей, или 178% к уровню 2009 г. (262 млн. рублей). По итогам года заработана прибыль в сумме 9,6 млн. рублей.

Итоги могли бы быть значительно лучше, если бы не задержка поставки школьно-демисезонного ассортимента (остаток на 60 млн. рублей). Значительное расширение круг клиентов. Количество их достигло - 300, в том числе московские покупатели - 60 организаций и лиц. Развивается сотрудничество

с фирмами Казахстана, Украины и Белоруссии.

Проведенная работа позволила запланировать на 2011 год следующие объемы:

на I полугодие продажа 570 тыс. пар на сумму 250 млн. рублей;

на II полугодие - 580 тыс. пар на сумму 460 млн. рублей, что составляет темп роста около 150% к уров-



ню 2010 года.

К сожалению, не удалось увеличить объем женской и мужской обуви. Это будет одной из главных задач на 2012 год. Не менее важной задачей является увеличение серийности ассортимента, опережающей заказ на производство обуви осенне-зимнего ассортимента, пошиваемого на предприятиях ЗАО МОФ «Парижская коммуна», организация закупки недостающих видов по кооперации и, естественно, ускорение оборачиваемости запасов и возврат денежных средств. Уровень валовой рентабельности не должен быть менее 15%.

Стратегической задачей является выход в 2016-2017 годы, после ввода в эксплуатацию оптового центра, на объем реализации 5-6 млн. пар обуви в год.

По состоянию на 31.12.2010 г. фирменная розничная сеть состоит из 15 фирменных магазинов, в том числе три - в регионах РФ. В течение года было открыто три магазина - в Митине (апрель), Свиблове (июнь) и Кузьминках (октябрь).

Объем товарооборота за 2010 год - 598,4 млн. рублей, что составляет 110,6% к уровню 2009 года (541,1 млн. рублей).

Объем реализованной обуви, произведенной предприятиями ЗАО МОФ «Парижская коммуна» в 2010 году - 159,0 тыс. пар на 171,0 млн. рублей, что составляет 114% в парах и 111% в стоимости от уровня 2009 года.

В 2011 году запланировано увеличение объемов товарооборота до 677,0 млн. рублей (113% к уровню 2010 года), обеспечение темпов роста по продаже обуви «Парижской коммуны» - 115%, привлеченной 110%. Намечается открыть 5 новых фирменных магазинов с учетом внедрения нового фирменного дизайн - проекта.

Основной же задачей станет увеличение объемов продаж обуви, производимой группой предприятий ЗАО МОФ «Парижская коммуна» под торговой маркой Общества

и наращивание объемов прибыли.

В ближайшее время нам предстоит рассмотреть миссию и стратегию развития нашей фирменной торговли.

Темп роста продаж рабочей обуви в 2010 году составляет 134,4% в парах и 173,1% в рублях к уровню предыдущего периода.

На 2011 год запланировано увеличить объем продаж до 330 тыс. пар на сумму 270 млн. рублей или соответственно - на 36% и 35% к уровню 2010 г.

Итоги I квартала подтверждают возможность выполнения планов. Достигнут темп роста 113,4% в парах, 151,5% в рублях. Вместе с тем мы должны использовать имеющиеся свободные производственные мощности с учетом кооперации с индийскими фирмами и продолжить работу по оптимизации и равномерной загрузке Донской обувной фабрики, что является немаловажным фактором повышения эффективности ее работы, увеличения производительности труда и сокращения расхода энергоресурсов.

Третье приоритетное направление деятельности Общества, относительно молодое, обеспечивающее развитие двух предыдущих - это управление недвижимостью, включающее не только сдачу во временное владение и использование (аренду) площадей, но и оказание услуг по их обслуживанию.

В отчетном 2010 году объем выручки от блока составил 596,7 млн. рублей - 39 % от всего объема выручки общества (1 млрд. 540,3 млн. руб.), по сравнению с 2009 годом - 102,3%.

Несмотря на сложную экономическую ситуацию, в том числе в связи со снижением спроса на сдаваемые в аренду коммерческие площади, в 2010 году нашему имущественному комплексу в Москве и регионах удалось сохранить прошлый годний уровень и избежать оттока арендаторов посредством индивидуального подхода к каждой компании.

Для оптимизации производственных процессов в текущем году были дополнительно введены в аренду помещения, ранее использовавшиеся различными службами фабрики общей площадью 2850 кв. метров. И если на 01.01.10 года общий метраж свободных площадей в имущественном комплексе ЗАО МОФ «Парижская коммуна» в Москве составлял 6,5 тыс. кв. метров, то на 01.01.11 года - 2,4 тыс. кв. метров.

Этому в определенной мере способствовали инвестиции в капитальный ремонт и реконструкцию имущественного комплекса ЗАО МОФ «Парижская коммуна» и дочерних предприятий в 2010 году, которые составили 28,8 млн. рублей (рост в 2,5 раза).

На 2011 год планируется получить доход от коммерческого использования недвижимости на 10% выше уровня предыдущего периода. Это позволит выполнить намеченный объем работ по текущему и капитальному ремонту, как в Москве, так и в регионах, в том числе

