

Представляем победителей конкурса «Лучший менеджер года»

БЫСТРОТА ДОСТАВКИ ТОВАРА – НЕСОМНЕННОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Руководитель группы учета складского хозяйства – кто это? Это человек, отвечающий за доставку оплаченного клиентом товара. Понятно всем, что, как только деньги перечислены, каждый стремится как можно быстрее получить то, за что они отданы. В нашем случае это обувь, произведенная на «Парижской коммуне», которую ждут наши оптовые покупатели, чтобы продавать ее в розницу. А я – тот самый руководитель ГУ СХ, специалист, на плечи которого ложится задача перевести товар клиенту со склада Торгового дома «ПК-«Заря» с наименьшими финансовыми и временными затратами.

Узнав об этом, кто-то может представить, как я сажусь за руль автомобиля и везу заказы клиентам маршрутами, ведомыми только мне одной. Это не совсем так. Моя работа – эффективно руководить доставкой, грамотно планировать транспортный и документальный поток, организовать работу водителей, отдела продаж, склада и четко распоряжаться имеющимися транспортом. Дело довольно сложное, интересное и существующее давным-давно. Так, например, еще в Византийской империи логистами были люди, которые разрабатывали план перемещения армии во время военных действий. А в нашей отечественной военной истории есть немало примеров, когда именно дислокация или передислокация определила успех сражения. Вот какие удивительные сравнения приходят на ум, когда задумаешься о сути своей профессии.

В самом начале, когда я начала работать в сбытовой структуре Московского промышленно-торгового обувного объединения «Заря» (выходная торговая база, с 1992 года стала ТОО Торговый дом «ПК-«Заря») в 1987 году, задача наша была много легче. В условиях дефицита детской обуви разговаривать с клиентом по поводу доставки было проще: есть на складе – берите, нет – ждите. Сейчас, когда сформировался рынок поставщиков и производителей детской обуви, у многих клиентов круг поставщиков сложился, и, если хочешь расширить свое влияние, то надо пробиваться и при этом, естественно, демонстрировать свои преимущества относительно конкурентов. Борьба за клиента мы можем не только за счет качества нашей продукции, но также (плюс к тому) четкостью, своевременностью, быстротой доставки товара, что в условиях нынешнего транспортно-го коллапса в Москве совсем непросто.

Многу под руководством управляющего складским хозяйством М.В. Фоломеева были разработаны схемы работы с клиентами и транспортными компаниями, что в условиях

сокращения численности штата и увеличения объема продаж оказалось очень полезно. Нам приходится заниматься одновременно загрузкой машин и новыми заказами, подбирая и формируя партии товара для последующей (а в горячий сезон – практически незамедлительной) отгрузки как в фирменные магазины «Парижской коммуны», так и всем другим нашим клиентам.

ТД «ПК-«Заря» работает, как известно, не только в близлежащих областях, но и в отдаленных регионах России – вплоть до Дальнего Востока. А также, например, – с Беларуссией, Казахстаном. Для многих заказчиков день отсрочки при отправке обуви со склада может вызвать осложнения на остальном маршруте и даже привести к провалу продаж новой коллекции – ведь наш товар сезонный. А это уже очень серьезное испытание партнерских отношений, чего нельзя допускать ни при каких обстоятельствах. «Время – деньги» – именно мы, наверное, как никто другой, хорошо знаем цену и смысл этих слов.

Благодаря грамотному построению схем: склад – транспортная компания – клиент (регион), склад-магазин ПКТ-1, склад-клиент (Москва и область), а также точно выверенным маршрутам и объемам загрузок автомобилей, нам удалось снизить затраты на доставку перевозимого груза (нашей обуви) и увеличить прибыль Торгового дома.

Несомненно, без общего понимания поставленной перед складским хозяйством цели – от оператора погрузочно-разгрузочных работ до руководителя – весь накопленный опыт и сделанные на его основе разработки могли бы быть сведены к нулю. Но благодаря управляющему СХ Фоломееву М.В. и генеральному директору ТД Куренковой Е.В., которые личным примером, своей работой и незамедлительным откликом на возникающие проблемы не дают повода сотрудникам почувствовать себя отрешенными от общего процесса и коллективных задач, мы получаем нужный результат. Как говорит генеральный директор ЗАО «МОФ «Парижская коммуна»: «Опыт прежних достижений, заслуги коллектива – все это нуждается в ежедневном постоянном подтверждении». И я надеюсь, что у нас это получается. В заключение хочется поблагодарить весь коллектив ООО ТД «ПК-«Заря» за оказанную честь представлять его на конкурсе «Менеджер года» и поздравить всех сотрудников группы предпрятий «Парижская коммуна» с 90-летием нашей знаменитой фабрики.

Н.В. АЛЕКСАШИНА



ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ЗАТРАТЫ УДАЛОСЬ ОПТИМИЗИРОВАТЬ

В должности руководителя группы учета складского хозяйства Надежда Васильевна Алексашина работает с 7 октября 2005 года, а трудовую деятельность начала в 1987 году в МПТОО «Заря». За весь период работы внесла большой личный вклад в создание и совершенствование складского бизнес-процесса. В настоящее время он представляет собой важное звено в цепочке оптовой торговли ЗАО «МОФ «Парижская коммуна», от четкости работы которого во многом зависят условия договоров о поставке, получение оплаты. Это дает дополнительные конкурентные возможности Торговому дому при продвижении продукции, позволяет оптимизировать логистические затраты.

Труд руководителя ГУ нередко кажется незаметным, но именно благодаря Н.В. Алексашиной, ее четко организованной работе, судят об уровне сервиса ООО ТД «ПК-«Заря» в плане доставки товара клиентам, дают оценку нашему профессионализму и делают выбор в нашу пользу. Контролируя сотрудников склада и водителей-экспедиторов, Н.В. Алексашина очень умело и правильно действует для снижения риска убытков, предотвращения хаоса в функционировании склада и, в конечном итоге, – для достижения общего хорошего результата.

Несмотря на повышение цен транспортными компаниями за перевозку грузов, в ситуации, когда объем продаж ТД возрос, ей удалось минимизировать издержки по доставке товара. Сравнивая нынешние расходы на транспортные услуги с теми, что были в 2009-2010 годах, в соотношении: оплата ТК доставки (руб.) / объем перевозимого груза (пар), обнаружим экономии в размере 1 рубля за пару, что в целом позволило сократить затраты на 800 000 рублей в год. В 2011 году тенденцию к сокращению издержек по доставке обуви удалось сохранить: при увеличении объема отгрузки на 110 000 пар по сравнению с предыдущим годом транспортные расходы были снижены на 314 000 рублей.

Алексашина Н.В. обладает аналитическим мышлением, ярко выраженными лидерскими качествами и умением руководить сотрудниками не только непосредственно на складе, но и на расстоянии, используя современные средства связи. Имеет способность видеть общую картину, замкнутую цепь, состоящую из пазлов, – выбор маршрутов, управление запасами, формирование заказа, работа с руководителями-экспедиторами и многое другое, необходимое в ее профессии. Считаю, что мы вправе выдвинуть ее на конкурс менеджеров в номинации «Лучший по работе с клиентами».

Е.В. КУРЕНКОВА,
генеральный директор **ОО ТД «ПК-«Заря»**
М.В. ФОЛОМЕЕВ,
управляющий складским хозяйством



В торгово-развлекательном центре VEGAS на 25 км МКАД у Каширского шоссе открылся наш новый магазин ELEGAMI на улице Fashion avenue

Широко и полно, во всем разнообразии здесь представлены коллекции как теплой уличной обуви осенне-зимнего сезона, так и нарядных туфель для девочек и мальчиков



В магазине, открывшемся в середине декабря, перед новогодними каникулами, представлено много праздничной обуви, предназначенной для школьных утренников, посещения театров и концертов, и посетители проявляли к ней не меньший интерес, чем к сапожкам и теплым ботинкам.

Молодые сотрудники нового магазина Анастасия Титова – до этого она работала в центральном фирменном магазине «Парижская коммуна» на Кожевнической улице – и Антон Цыганков (начинающий продавец) старались оказать внимание всем, кто приходил, – взрослым и детям. В «Вегасе» нередко бывает так, что члены одной семьи расходятся по соседним магазинам: мама с дочкой смотрят трикотаж, папа с сыном – обувь.

Рядом с ELEGAMI в центре холла расположен магазин игрушек. И логично предположить, что пока роди-



тели – в обувном, ребяташки – там, где можно поиграть и развлечься. Но, как ни странно, бывает наоборот. 8-й летний Илья пришел в наш обувной магазин один, когда старшие подбирали игрушку на день рождения младшей сестренке Ане, и с увлечением стал разглядывать стенды в мальчиковской половине магазина. Продавец Антон Цыганков показал ему фирменный стопомер, объяснил, как им пользоваться. Вместе они определили, что у Ильи уже 33-й размер, а не 32-й, как он считал сам. Илья еще походил по магазину, а потом ушел и привел папу, и они занялись примеркой ботинок на толстой подошве, а потом и мама с Аней пришли. Илья взял стопомер и со знанием дела стал определять размер обуви у сестры, а затем примерять ей туфельки. Видно было, что для него обувь – очень даже интересный и достойный внимания предмет.

