

ПОЧЕТНАЯ ГРАМОТА ЗА ДОБРОСОВЕСТНЫЙ ТРУД



МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ
И ТОРГОВЛИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

НАГРАЖДАЕТСЯ

КУРКОВ

Федор Николаевич

начальник отдела таможенного оформления
ЗАО «Московская ордена Трудового Красного знамени обувная фабрика «Парижская коммуна», г. Москва

за большой личный вклад, внесенный в развитие текстильной и легкой промышленности, многолетний добросовестный труд, и в связи с профессиональным праздником - Днем работников текстильной и легкой промышленности

Министр



Д.В. Мантуров

Приказ от « 21 » мая 20 13 года № 145а

Поздравляя Федора Николаевича КУРКОВА с вручением правительственной грамоты, наш генеральный директор Александр Александрович НИКИТИН особо отметил, что награжденный является представителем известной фабричной семьи. Старшие ее представители отец Николай Герасимович и мама Вера Владимировна трудились на обувной фабрике «Заря свободы» - филиале МПОО «Заря», для которого «Парижская коммуна» была головным предприятием. Более двух десятилетий Николай Герасимович был заместителем генерального директора по коммерческим вопросам. Старший сын его Федор впервые пришел на «Парижскую коммуна» в 16 лет потрудиться в летние каникулы, затем студентом МТИЛП - на практику. После вуза с дипломом инженера-технолога стал мастером в цехе № 10 и вскоре там же начальником смены, потом зам. начальника 37-го цеха по выпуску особо модной женской обуви. В момент открытия 6-го филиала на Каширском шоссе (фабрики им. Г.В. Муханова) был назначен туда начальником цеха. В последние десятилетия успешно руководит отделом таможенного оформления. В первом полугодии текущего года за счет оптимизации логистических затрат, комбинированной доставки грузов отдел достиг снижения затрат на 550 тысяч рублей.



НА РЕГИОНАЛЬНОЙ ОБУВНОЙ ВЫСТАВКЕ SHOES STAR В ЕКАТЕРИНБУРГЕ

Начало на 1 стр.

Важным доводом в пользу участия в региональной обувной выставке SHOES STAR в Екатеринбурге, дальней поездки на Урал было утверждение сотрудников «Милы» (взаимодействие с этой компанией, начиная с прошлого года, ведется постоянно в режиме on-line) о том, что наступили заметные позитивные подвижки в их работе с нашей обувью. Если прежде, в первые годы сотрудничества с ТД «ПК-«Заря», компания «Мила» сама, как правило, инициировала продажи, предлагая своим клиентам товар московских обувщиков «Парижской коммуны», то сейчас его уже спрашивают их клиенты, интересуются, что готовит ТД «ПК-«Заря» к следующему сезону. Мы попросили генерального директора Торгового дома Елену Владимировну КУРЕНКОВУ поделиться впечатлениями о поездке в Екатеринбург, о выставке SHOES STAR.

- Впечатление хорошее, поездка была нужной и полезной. Прямое открытое взаимодействие с нашими покупателями - это добрая многолетняя историческая традиция и фабрики «Парижская коммуна» и объединения «Заря», его выходной базы и ее преемника, нашего торгового дома. Мы ценим мнения, пожелания, советы партнеров, стараемся их максимально учесть при создании новых коллекций, в том числе и применительно к тем региональным особенностям, которые необходимо знать, когда работаешь с клиентами из отдаленных от нас областей. Так, к примеру, отправляясь на Урал, где сезонные изменения наступают раньше, чем в центральной России, мы, помимо новой весенне-летней коллекции по тематике выставки, взяли с собой и теплую обувь для демонстрации на подиуме во время дефиле. В нем участвовали не только дети, но и молодежь, для показа с участием которой мы тоже привезли несколько образцов. Обувь была хорошо воспринята. Демонстрировали ее с удовольствием. Таким образом, нам удалось представить уральцам и сибирякам наш товар, предназначенный для разных возрастных категорий. И вновь уяснить, что необходимо больше внимания уделять возврату к своим прежним традиционным родовым группам - обуви мужской и женской - это перспективно.

- Среди менеджеров Торгового дома недавно появился специалист, которому поручено вести именно это направление по обуви для взрослых?

- Да, у нас в ТД Алексей Александрович Строганов будет заниматься данным ассортиментом в сотрудничестве с соответствующей конструкторско-технологической группой, которую в центре моделирования возглавляет Марина Николаевна Алексеева.

- Выставка SHOES STAR в Екатеринбурге проходила в начале сентября, в тот момент, когда тематика школьной формы и обуви, подходящей для нее, была, по-видимому, очень актуальна. Как отзывались клиенты о нашей школьной кол-



лекции? Ведь еще три года назад, когда вопрос о необходимости возврата к единой стилистике ученической одежды, не ставился так определенно на правительственном уровне, вами была уже выделена школьная обувь в отдельную линейку в общей осенне-зимней коллекции.

- Практика показала продуктивность такого подхода. Однозначно позитивно все клиенты отзываются о нашей «школе», считают коллекцию очень сильной. Она идет хорошо и в этом году тоже, как и в предыдущем. Нас призывают не снижать темпы, продолжать в том же духе: расширять школьную коллекцию, всемерно ее улучшать, чтобы и впредь интерес к ней не снижался, а только рос. Правда, надо отметить, что все разговоры о школьной форме вертятся, как правило, только вокруг одежды: «фартучки, ленточки, эмблемы и т.п.», и практически никто при этом не связывает со школьным костюмом обувь. Мы это делаем сами, ходим по выставкам, ярмаркам, детским магазинам и смотрим, изучаем, запоминаем цветовую гамму школьной формы, чтобы наша обувь для школьников всему этому максимально соответствовала.

- Сейчас такое разнообразие в подходах к школьному костюму по цвету, фасонам, фактуре тканей, тем более что каждое учебное заведение отдельно от других решает, каким образом одевать детей. Как при этом определиться с обувью?

- Да, школьная форма очень разная, в этом ее сегодняшняя особенность. Но, тем не менее, если много смотреть, думать, сравнивать, то при самом большом многообразии начинаешь



улавливать тенденции. Замечаешь, даже региональные отличия. Например, что предпочитают в южных областях, что - в северных. Но я не хочу приводить примеры и делиться своими наблюдениями, в нынешней остро конкурентной среде этого делать не следует. Лучше мы с учетом того, что увидели и поняли, подготовим новые коллекции.

- Поездка на Урал, встречи с представителями сибирского региона, очевидно, тоже была полезной и с этой точки зрения?

- Всегда хорошо встретиться воочию с теми, кто продает нашу обувь, пообщаться, получше узнать, чего от нас ждут покупатели «на местах». Мы очень тесно взаимодействуем с Уралом, электронная торговля обеспечивает такую возможность. С компанией «Мила» мы взаимодействуем круглосуточно по настоянию наших партнеров. Стираются сложности с несовпадением часовых поясов. Уральцы имеют возможность резервировать обувь, имеющуюся в наличии на нашем складе, в любое удобное для них время. Мы благодарны им за инициативу и, конечно, по достоинству оценили помощь нашего отдела информационных технологий в организации общения с нашим постоянным активным партнером в режиме on-line. И это очень заметно убыстряет все процессы оформления товара и его отгрузки, которая при этом совершается обычно в течение суток. А скорость в нашем деле - существенное конкурентное преимущество.