



## **Пути повышения конкурентоспособности и усиления позиций на рынке национальными компаниями в свете прихода российских и западных сетевых компаний**

Владимир Новиков, к.т.н.

Технический директор компании FIT



- Покупка существующей розничной сети (поглощение)
- Покупка существующих объектов, их модернизация и строительство новых объектов (агрессивное проникновение)
- Освоение новых форматов (форматное проникновение)
- Франчайзинг (мягкое проникновение)
- Создание розничных магазинов с отсутствующим на рынке ассортиментом товаров (ассортиментное проникновение)
- Создание ассоциаций (закупочных союзов) независимых ритейлеров («политизированное» проникновение)



# Способы завоевания конкурентных преимуществ торговой сетью

- Обеспечить возможность проведения централизованной закупочной политики
- Снизить издержки, в том числе на аппарат управления
- Повысить оборачиваемость финансовых ресурсов, благодаря высокотехнологичной логистике
- Обеспечить решение управленческих задач минимальным количеством управленческого персонала
- Оптимально разместить менеджеров на объектах торговой компании
- Вести эффективную ассортиментную политику
- Максимально автоматизировать технологические процессы, обеспечивая единое информационное пространство и актуальность информации, предпочтительно в реальном режиме времени



# Создание эффективной системы управления, как важнейшего (сложно копируемого) конкурентного преимущества

**Эффективная система управления**



**Адекватная модель управления**



**Оптимальная управленческая структура**



## Управлять ассортиментом

- Определять ассортимент
- Определять ассортиментные матрицы для каждого из форматов



## Управлять пополнением запасов магазинов

- Размещать заказы товаров на РЦ или у поставщиков
- Оптимизировать товарные запасы



## Управлять закупками

- Определять состав поставщиков
- Согласовывать условия поставок
- Планировать график поставок
- Оптимизировать логистику поставок



## Управлять продажами

- Организовывать предпродажную подготовку товаров
- Осуществлять выкладку товаров для продажи
- Стимулировать сбыт





Чем больше сконцентрирован менеджмент сети в едином управляющем центре, тем оптимальнее ее управленческая структура.

Условие:

Степень концентрации не должна нарушить реализацию выбранной стратегии.



## **Концептуальные составляющие ИС:**

- **Централизованная архитектура**

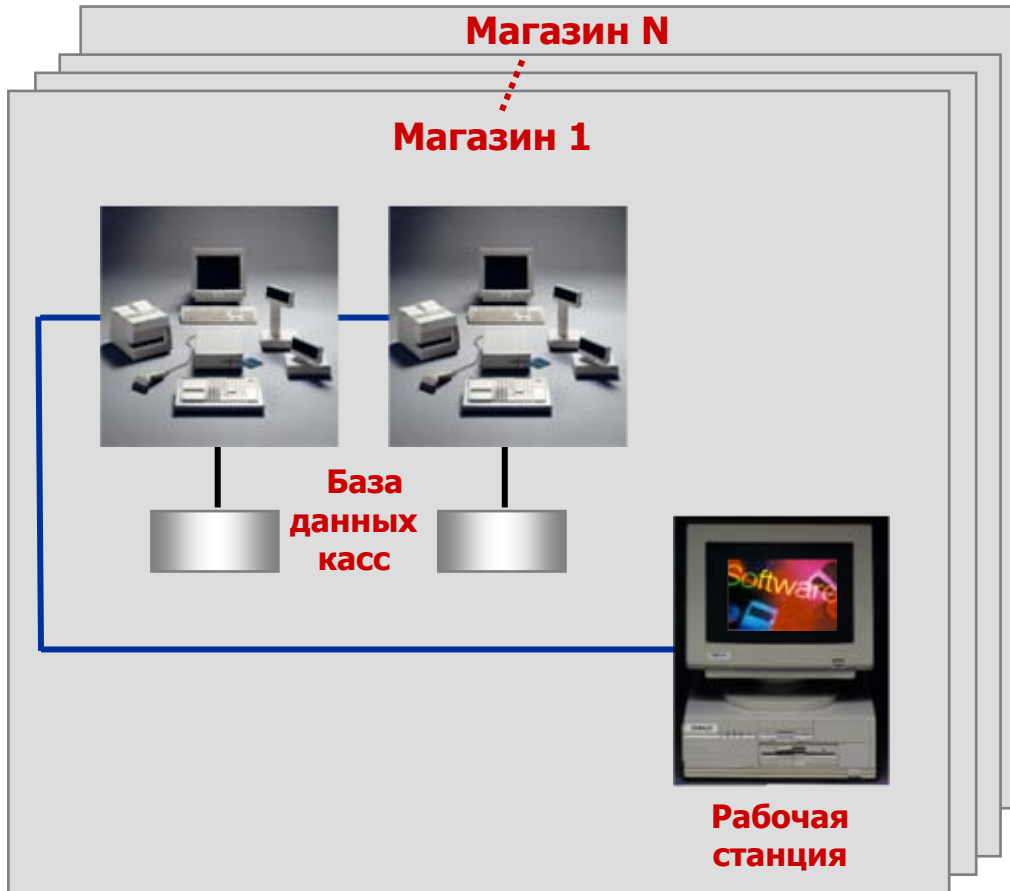
- **Сетевая функциональность**

- **Масштабируемая платформа**





- Непрерывный способ управления
- Высокая актуальность информации на всех объектах, включая офис



## Централизованная архитектура ИС

- Низкая затратность на управленческий персонал и оборудование ИТ
- Распределение функций управления между объектами любым необходимым образом



- Низкое значение совокупной стоимости владения ИС
- Экономия на управленческом персонале
- Повышение управляемости компанией в целом



**Централизованная архитектура ИС соответствует политике снижения издержек**

# Специализированный функционал ИС для управления внутренней логистикой сетевого розничного оператора

- Управление ассортиментом
- Поддержка категорийного менеджмента
- Управление местоположением товаров на РЦ (WMS – Warehouse Management System)
- Управление внутренней цепочкой поставок
- Обеспечение логистической интеграции франчайзинговых подразделений



# Платформа ИС, соответствующая потребностям растущего бизнеса сетевого ритейлера

## Требования:

- **Надежность, отказоустойчивость** →  Системное ПО промышленного класса: ОС UNIX, LINUX, HP-UP и др.
- **Эффективность** →  СУБД транзакционного класса: Oracle, Progress и т.п.
- **Производительность** →  Скоростная обработка больших массивов данных, измеряемых терабайтами (OLAP-технологии)
- **Масштабируемость** →  Любые серверные платформы - от Intel-серверов до кластерных решений на базе RISC-серверов
- **Простота в администрировании** →  Расширенные возможности эффективного удаленного доступа. Вирусостойчивость



**Спасибо за внимание!**

НАШИ КООРДИНАТЫ:

Тел.: +7 /495/ 787.49.40

Факс: +7 /495/ 792.50.78

**WWW.FIT.RU**

