

ВНЕДРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ В ТОРГОВЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Егорова Е.А.

научные руководители: канд. техн. наук Пупков А.Н, Царева О.А.

Сибирский Федеральный Университет

Институт управления бизнес-процессами и экономики

Торговля в Красноярском крае обеспечивает сферу конечного потребления товаров населением общей численностью порядка 2842,4 тыс. человек (данные на 1 января 2013 года). Край занимает лидирующие позиции и имеет большой потенциал для развития торговли.

Сфера торговли обеспечивает занятость около 1/6 населения края (количество занятых в данной отрасли от общего количества занятых в экономике составляет более 16%). Средняя заработная плата в сфере потребительского рынка в крае составляет 25,7 тыс. рублей.

Оборот розничной торговли по Красноярскому краю в 2013 году за период январь-октябрь составил 371,0 млрд. рублей (18,2% соответствующего показателя по СФО), индекс физического объема составил 101,3%.

Увеличение оборота влияет и на рост оборота розничной торговли на душу населения, в 2013 году (январь-октябрь) он составил 130,3 тыс. рублей на человека, это на 7,2% больше, чем за соответствующий период 2012 года (121,56 тыс. рублей), что свидетельствует о повышении удовлетворенности спроса на товары у населения.

Одним из показателей развития инфраструктуры потребительского рынка является обеспеченность населения площадью торговых объектов. Уровень обеспеченности населения торговыми площадями является одним из критериев оценки уровня социально-экономического развития края и качества жизни населения.

Обеспеченность торговыми площадями в 2012 году составила 483,85 кв. метров на 1000 человек при утвержденном нормативе 515,25 кв. метров на 1000 человек.

На территории края действует более 21,5 тыс. торговых объектов (не считая аптек и заправочных станций), причем на долю Красноярска приходится более 6,5 тыс. торговых объектов, а также 46 розничных рынков.

В крае, как и в России просматривается тенденция развития розничной торговли по европейской схеме, то есть по укрупнению розничных торговых сетей. Повсеместно открываются торговые объекты современных форматов и прогрессивных форм обслуживания (гипермаркеты, супермаркеты, магазины-дискаунтеры, магазины формата кэш энд керри, торгово-развлекательные комплексы).

Следует отметить, что с каждым годом все больше товаров в крае реализуется через торговые сети, так как сети являются одним из крупных и современных сегментов рынка, что соответствует стратегии развития торговли. В январе-октябре 2013 года оборот розничной торговли сетей составил около 16% розничного товарооборота в крае.

Для автоматизации торговли прибегают к различному роду системам. Проведем сравнение подобных систем по различным функциям (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнение систем автоматизации торговли

Функции	IBS Trade House	I-MARKT	Бизнес Про	GESTORI Pro
Управление продажами	+	+	+	+
Управление ассортиментом и ценообразованием	-	+	+	+
Документооборот	+	+	-	+
Эффективный контроль	-		+	+
Защита данных	-	+	-	+
Простота использования	+	+	+	+
Снижение трудозатрат на управление и контроль	+	+	+	+
Возможность детального планирования и онлайн-контроля работы	-	-	-	+
Связь между устройствами	+	+	-	+

Как мы видим, система GESTORI Pro отвечает всем предъявленным требованиям.

Остановимся более подробно на ее описании и преимуществах для предприятий торговли.

GESTORI Pro – специализированный программный комплекс управления товародвижением в сетях супер- и гипермаркетов, включая подсистему управления логистикой склада класса WMS (Warehouse Management Systems), учитывающую и определяющую местоположение товаров на распределительных и дистрибьюторских центрах.

В рейтинге "TOP-100: крупнейшие розничные компании России", составленном по итогам 2013 года журналом "Финанс", GESTORI Pro уверенно лидирует по числу пользователей: каждая пятая продуктовая сеть использует эту систему.

Отличительные особенности: масштабируемость, использование платформ разработки промышленного класса, удаленный доступ к базе данных с использованием низкоскоростных каналов. Логично дополняет GESTORI Pro аналитическая OLAP-система DiAna.

Систему GESTORI Pro используют директора, управляющие, маркетологи, аналитики, категорийные менеджеры, закупщики, коммерческие службы, работники склада, финансисты, бухгалтеры, поставщики (могут быть допущены к информации по своей продукции).

GESTORI Pro применяют:

Вид розничной деятельности:

- Торговля

Формат/Тип:

- Гипермаркет
- Супермаркет
- Дискаунтер
- Cash&Carry
- Склад/Распределительный центр/Дистрибьюторский центр

Структура:

- Отдельно стоящий магазин
- Одноформатная сеть
- Мультиформатная сеть

Масштаб:

- Один город/регион
- Несколько городов/регионов (межрегиональная)
- Несколько стран/континентов (интернациональная)

Использование промышленной СУБД делает систему GESTORI Pro устойчивой и практически безотказной. Целостность и непротиворечивость данных гарантируют повышенную надежность, а многоуровневая защита от несанкционированного доступа и механизмы защиты от ошибок пользователей обеспечивают фактически стопроцентную сохранность и достоверность информации.

GESTORI Pro использует интуитивно понятный интерфейс, уменьшая количество ошибок и делая возможным ускоренный ввод данных, а система подсказок облегчает работу начинающим пользователям. Диалог с системой становится максимально простым, благодаря чему сотрудник может сосредоточиться на сути выполняемой работы.

Важную роль в повышении гибкости и надежности системы GESTORI Pro играют административные функции, которые позволяют вводить новых пользователей и наделять их различными уровнями доступа и полномочий, устанавливать динамические товарные ракурсы, а также ракурсы объектов управления и поставщиков.

Деятельность торгового предприятия представляет собой замкнутый цикл: Учет — Анализ — Управление.

В этом непрерывном процессе система GESTORI Pro играет роль инструментального ядра, объединяющего все этапы цикла.

Учет

Система является документоориентированной. Любая товарная операция (заказ, приход, передача внутри предприятия, списание, пересортица и т. д.) сопровождается созданием документа, который позволяет отслеживать действия каждого работника в системе и все изменения, происходящие с товаром, например историю изменения его продажной цены.

Отличительная особенность и несомненное преимущество системы GESTORI Pro — ведение учета в средних закупочных ценах.

Анализ

Система GESTORI Pro обладает широкими аналитическими возможностями для оценки эффективности управленческих воздействий и нововведений. Она позволяет объективно проанализировать работу персонала в организации продаж, оценить состояние запасов, прибыльность деятельности каждого подразделения и всего предприятия в целом, проследить динамику торговли за анализируемый период и др. При этом более сложные аналитические задачи строятся на основе данных, формирующихся в процессе учета в хранилище данных системы GESTORI Pro (Data Warehouse). С его помощью можно дать прогноз предполагаемых продаж и сформировать план закупок, выделить лучшие и худшие по спросу товары, оценить оборачиваемость, проанализировать соответствие заказов и поставок.

Управление

Вся совокупность бизнес-процессов по управлению торговым предприятием в системе GESTORI Pro условно делится на несколько функциональных блоков:

- управление торговым залом;
- управление ассортиментом и ценообразованием;
- управление закупочной деятельностью;

- поддержка категорийного менеджмента;
- управление складом, распределительным или дистрибьюторским центром;
- управление производством;
- управление взаимоотношениями с клиентами (CRM).

Главные задачи системы:

1. Информационная интеграция территориально распределенных магазинов, складов.
2. Полный контроль, учет и анализ всех видов движения товаров в количественном и стоимостном выражении.
3. Оптимизация ценовой и закупочной политики.
4. Результативное управление ассортиментной политикой.
5. Эффективная организация процессов пополнения запасов.
6. Снижение издержек за счет выбора адекватной модели управления бизнес-процессами распределительных центров (РЦ) и дистрибьюторских центров (ДЦ).
7. Ускорение и повышение качества обслуживания покупателей и уровня их лояльности.
8. Увеличение производительности труда и снижение количества ошибок персонала.
9. Защита от недобросовестных действий персонала.

Экономический эффект от использования системы GESTORI Pro:

- возможность существенного снижения логистических издержек;
- минимизация затрат на аппарат управления;
- ускорение оборачиваемости вложенных средств путем оптимизации ценовой и закупочной политики;
- ускорение и повышение качества обслуживания покупателей, повышение их лояльности;
- защита от недобросовестных действий персонала;
- обеспечение минимальной совокупной стоимости владения (TCO) информационной системой за счет существенного снижения затрат на серверное оборудование и обслуживающий ИТ-персонал.

Таким образом, система GESTORI Pro имеет множество преимуществ, также она является самой популярной системой в своем роде. При внедрении данной системы, управление торговлей автоматизируется. С помощью GESTORI Pro у любого магазина и супермаркета есть шансы на развитие и продвижение сети. Еще один немаловажный плюс - данная система внедряется в зависимости от масштаба торгового предприятия, что позволяет существенно экономить ресурсы, т.к. функции данной системы обширны и малым магазинам и предприятиям могут не пригодиться. Учитывая то, как быстро и стремительно в Красноярском крае развивается рынок потребительских услуг, данная система поможет многим организациям в достижении своих целей.