

Содержание:

Image not found or type unknown



ВВЕДЕНИЕ

В современную эпоху бизнеса, сектор розничной торговли получил новый виток жизни со стороны потребительского сообщества. Данный реферат призван рассказать о влиянии системы планирования ресурсов предприятия (ERP) в розничной торговле и проблемы, с которыми сталкиваются секторы розничной торговли при эффективном внедрении программного обеспечения ERP. В ней представлены конкурентные преимущества, которые розничная торговля может последовательно получать от использования ERP-системы в розничном бизнесе. Я решил уделить внимание узкому кругу ведущих поставщиков ERP-решений, таким как SAP, Oracle, Peoplesoft, BAAN, Microsoft Dynamics и т.д., а также их конкурентной применимости и "подводным камням".

Розничная торговля - это продажа товаров конечным пользователям, не для перепродажи, а для использования и потребления покупателем. Розничная сделка находится в конце цепочки поставок. Производители продают большие количественные связи продукции с розничными торговцами, а розничные торговцы продают потребителям небольшие количества этой продукции. Человек, который хочет получить товар для личного пользования, обычно покупает его в розничном магазине или у какого-то другого канала розничного маркетинга. Таким образом, под розничной торговлей понимается продажа товаров или товаров в небольших количествах непосредственно конечным потребителям.

Планирование ресурсов предприятия (ERP) - это интегрированная компьютерная система, используемая для управления внутренними и внешними ресурсами, включая материальные активы, финансовые ресурсы, материалы и кадровые ресурсы. Это архитектура программного обеспечения, целью которой является облегчение потока информации между всеми бизнес-функциями внутри организации и управление взаимосвязями с внешними заинтересованными сторонами. Построенные на централизованной базе данных и обычно использующие общую вычислительную платформу, ERP-системы объединяют все

деловые операции в единую и общеорганизационную системную среду.

ERP И РОЗНИЦА

Системы планирования ресурсов предприятия или системы ERP перешли на программные пакеты, интегрирующие все данные и связанные с ними процессы организации в единую информационную систему (ИС). Система ERP использует центральную базу данных, в которой хранятся все данные, относящиеся к различным модулям системы. Для достижения беспроблемной интеграции система ОНР использует несколько аппаратных и программных компонентов. Пакеты ERP широко используются крупными розничными сетями. Разработанные для облегчения администрирования и оптимизации внутренних бизнес-процессов на предприятии, ERP-пакеты стали конкурентоспособным инструментом для большинства крупных розничных организаций.

Программное обеспечение ERP использует единую базу данных, которая позволяет различным отделам общаться друг с другом посредством обмена информацией. ERP-системы состоят из функциональных компонентов, которые предназначены для взаимодействия с другими модулями, такими как ввод заказов, кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, закупки, дистрибуция и т.д. ERP-системы состоят из различных

такие модули, как ввод заказов, закупки, продажи, финансы, управление внутрикорпоративными ресурсами, DRP (Distribution Resource Planning) и людские ресурсы. Компоненты разработаны таким образом, чтобы работать менее эффективно с остальной частью системы и обеспечивать согласованный пользовательский интерфейс во всей системе.

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

В текущей бизнес-среде розничная торговля сталкивается с двумя основными проблемами, которые угрожают ее прибыльности и долгосрочным перспективам выживания. Двойная проблема заключается в том, что:

- Конкуренция на рынке

Чтобы победить конкурентов, ритейлеры должны понимать потребительский спрос в точке взаимодействия и реагировать на различные вводимые ресурсы в режиме реального времени по всему предприятию. Это требует проактивного подхода со стороны организации розничной торговли, чтобы чувствовать специфические требования потребителя перед другими конкурентами и реагировать на них в режиме реального времени, обеспечивая потребительскую сатисфакцию в процессе.

- Регулирующее давление

Для того чтобы соответствовать нормативным стандартам, предприятия розничной торговли должны обеспечить прозрачность процессов в масштабах всего предприятия, доступ к данным и практически мгновенную отчетность о результатах работы. Однако, потребность в гибкости, эффективности процессов, достоверной информации и отзывчивости очень трудно достичь, учитывая существующий портфель устаревших, выращенных дома и упакованных программных приложений, используемых большинством розничных организаций.

ПРОБЛЕМЫ С ПРИЛОЖЕНИЯМИ ERP В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ СЕК-ТОР

Интеграция различных бизнес-функций является существенной предпосылкой для синхронизации различных видов деятельности, связанных с розничным бизнесом. Ряд крупных розничных сетей по всему миру уже инвестировали в упакованные программные пакеты для интеграции своей основной деятельности. Однако многие ритейлеры до сих пор используют фрагментированные унаследованные программные приложения для управления своими основными бизнес-функциями, что приводит к несколько более низкому уровню эффективности и результативности. Более того, большинство директоров по информационным технологиям (CIO) в секторе розничной торговли считают, что разрывать и заменять существующие информационные системы, управляющие повседневной деятельностью ритейлера, нелегко.

- Устаревшая архитектура

Большинство устаревших корпоративных приложений в розничной торговле имеют устаревшую архитектуру, которая является негибкой и жесткой. Эта негибкость и жесткость представляют собой проблему для эффективности бизнеса.

- Ограниченный масштаб

Большинство устаревших систем были спроектированы для решения специфических задач, и, как следствие, им не хватало корпоративного подхода к решению проблем. Это делает такие системы

в современной бизнес-среде, которая по своей природе является высококонкурентной и высоконагруженной.

- Высокие эксплуатационные расходы

Обслуживание устаревших информационных систем обходится дорого. Затратная составляющая высока, поскольку такие системы больше не используются в промышленности и требуют привлечения специализированного персонала для обслуживания. Более того, стоимость обслуживания устаревших систем продолжает расти с течением времени. Чем старше система в образовании, тем выше связанные с ней затраты на обслуживание, которые несет розничный бизнес.

- Проблемы интеграции и масштабируемости

Программное обеспечение Legacy не позволяет добавлять и интегрировать новые приложения. Это предотвращает масштабирование или интеграцию таких систем с аналогичными системами, используемыми партнерами или партнерами по бизнесу. Такие проблемы интеграции и масштабируемости имеют тенденцию к умножению по мере увеличения размеров и масштабов розничных операций.

- Повышенный риск для бизнеса

Сочетание старых и новых информационных систем делает всю систему восприимчивой к сбоям или авариям. Неоднородность системы является основной причиной риска. Решение заключается в тесной связанной, однородной информационной системе, которая может беспрепятственно интегрироваться с другими такими системами в режиме реального времени, обеспечивая при этом столь необходимую стабильность всей системы.

SWOT-АНАЛИЗ СИСТЕМЫ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

SWOT-анализ, как правило, предназначен для определения сильных и слабых сторон, возможностей и угроз системы. Подробный SWOT-анализ системы Retail ERP

представлен ниже:

Strengths

- Предоставляет предприятию широкий взгляд на рабочий процесс.
- Позволяет интегрировать с системами сотрудников и бизнеса партнёры.
- Помогает в принятии рутинных решений.
- Позволяет оптимизировать бизнес-процессы.

Weaknesses

- Дорогостоящий
- Требуется значительного обучения сотрудников
- Вопросы совместимости с другими/нормативными системами
- Проблемы безопасности

Opportunities

- Бум розничного сектора на развивающихся мировых рынках.
- Розничному сектору не уделяется должного внимания основным ERP-решениям.

Поставщики.

- Высокая эффективность становится критически важной в секторе розничной торговли в связи с тем, что

соревнование по перерезанию горловины и тонкие поля на бумаге...

Threats

- Противодействие глобализации и транснациональному перемещению товаров.
- Растущая сложность таких систем.
- Разделенное мнение по вопросу о возврате инвестиций (ROI) от

такие инструменты.

- Проблемы безопасности, связанные с обменом данными по сети.

КОМПОНЕНТЫ СИСТЕМЫ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

К основным компонентам ERP-системы розничной торговли относится опускание фоллов:

Управление товарами

Она является основным компонентом ERP-системы розничной торговли, которая поддерживает операции по управлению товарами, выполняемые ритейлерами. Этот компонент включает в себя такие виды деятельности, как создание, обслуживание и управление торговой точкой, отслеживание цен на товары, товарные запасы, диф-ферент-продавцов и т.д.

Планирование розничной торговли

Этот элемент ERP-системы позволяет ритейлерам осуществлять как крупномасштабные, так и мелкомасштабные мероприятия по планированию в соответствии с потребностями ситуации. Он фокусируется на различных страт-ги, которые должны быть использованы для того, чтобы помочь розничному магазину в увеличении продаж товаров. Компонент планирования розничной торговли фокусируется на достижении экономии за счет эффекта масштаба и достижении желаемой эффективности за счет увеличения продаж товаров в розничной сети.

Планирование и реализация цепочки поставок

Он обеспечивает поддержку как внутреннего, так и внешнего процесса суперслойной цепи. Она охватывает как планирование, так и исполнительную часть управления цепочками поставок в розничной торговле. Сеть поставок формирует основу розничной деятельности.

Магазинные операции

Этот элемент системы ПОР берет на себя все операции, связанные с функцией управления магазином. Операции магазина являются центральными для розничной сети, так как ритейлеры хранят большую часть своих запасов в магазинах. Более того, операции в магазине уникальны для ERP-систем розничной торговли, так как

другие ERP-пакеты не предлагают такого всеобъемлющего компонента, как операции в магазине, предлагаемые ERP-системой розничной торговли.

Корпоративное управление

Этот компонент направлен на удовлетворение информационных потребностей администрации и, как правило, включает в себя отчеты об управлении процессами и соблюдении требований, требуемые высшим руководством для целей дезактивации. Эта функция включает также другие финансовые отчеты по основным статьям, такие как дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, общая бухгалтерская книга и отчеты об управлении активами.

ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Бизнес последствия ERP-системы для розничной торговли действительно огромны. Пакеты планирования ресурсов предприятия розничной торговли (ERP) помогают предприятиям розничной торговли лучше управлять своей деятельностью по всему миру. ERP-системы розничной торговли предоставляют комплексное решение для большинства информационных процессов в розничной торговле, обеспечивая комплексное решение для стареющего сложного розничного бизнеса. К основным конкурентным преимуществам использования ERP-системы в современной розничной торговле относятся:

- Поддержка графического интерфейса пользователя (GUI).
- Позволяет оптимально использовать ресурсы - Сокращение накладных расходов и запасов.
- Своевременная реакция
- Решение для крупных предприятий
- Интегрированная рабочая среда
- Простая масштабируемость и адаптивность
- Передача знаний между отраслями

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Система планирования ресурсов предприятия (ERP) помогает ритейлерам управлять своим бизнесом эффективно и результативно, обеспечивая интегрированный и согласованный поток информации. Это значительно облегчает задачу отслеживания всех операций. ERP-система розничной торговли позволяет автоматически регистрировать операции в режиме реального времени. Они стали незаменимыми инструментами для выживания и повышения прибыльности в секторе розничной торговли для крупных розничных организаций. ERP система для розничной торговли значительно облегчает управление розничным бизнесом, используя вычислительные мощности, предлагаемые современными информационными системами (IS) интегрированным и последовательным образом.

ИСТОЧНИКИ

1. Сэм Алапати автор, Oracle Database
 1. Том Кайт "Oracle для профессионалов.
2. One Click: Jeff Bezos and the Rise of amazon.com
3. «SAP Business One. Строим эффективный бизнес»