

Технологии дистрибуции и снабжения интеграция информационных систем заказчиков и поставщиков



Какшинский Алексей Леонидович
Генеральный директор
ЭТАЛОН-АВТОМАТИЗАЦИЯ

**Зачем что-то автоматизировать
и интегрировать в области РЭК?**

Миллионы компонентов

Тысячи поставщиков

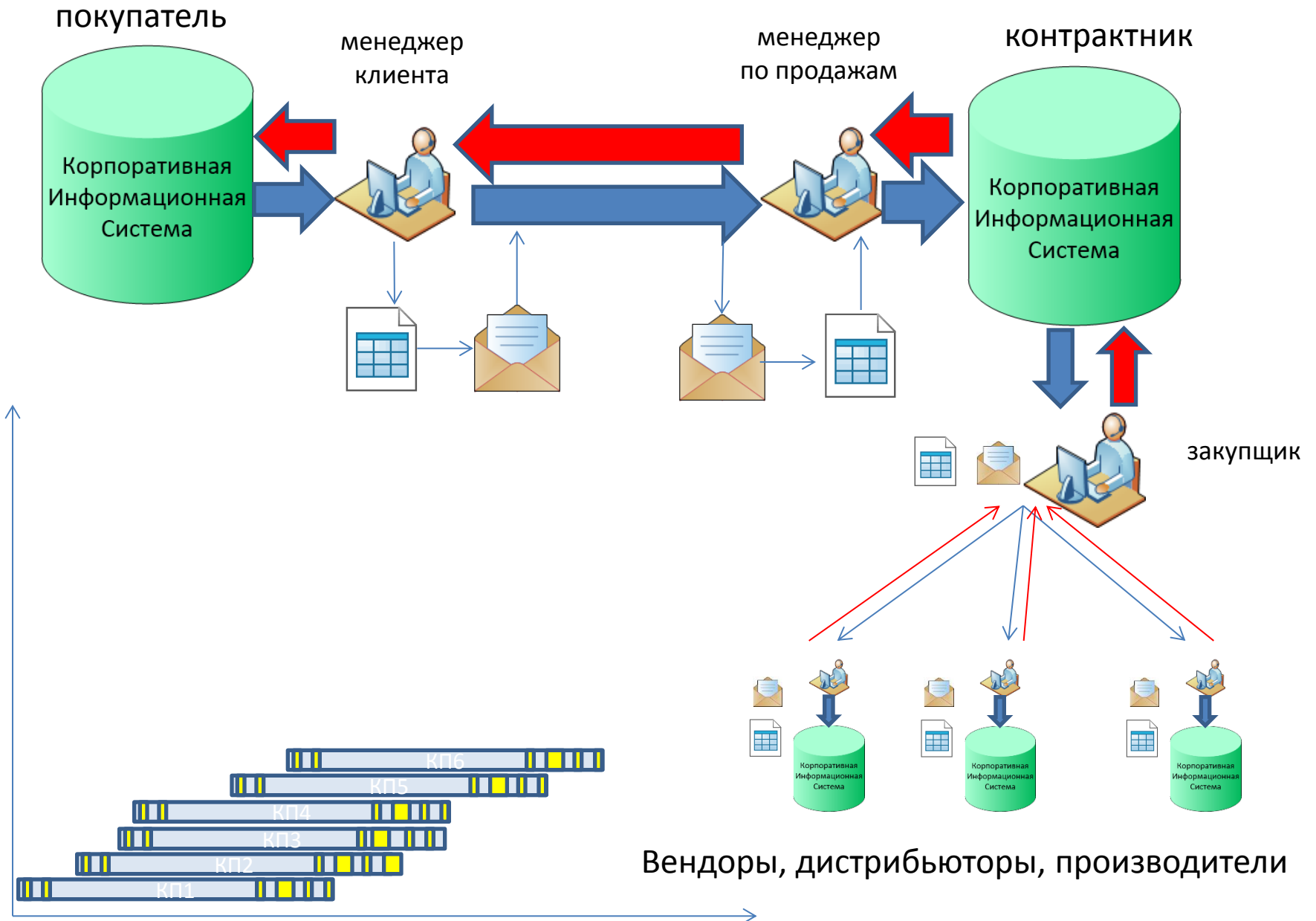
Десятки вариантов поставки

Сотни клиентов =

~1 000 000 000 000

комбинаций

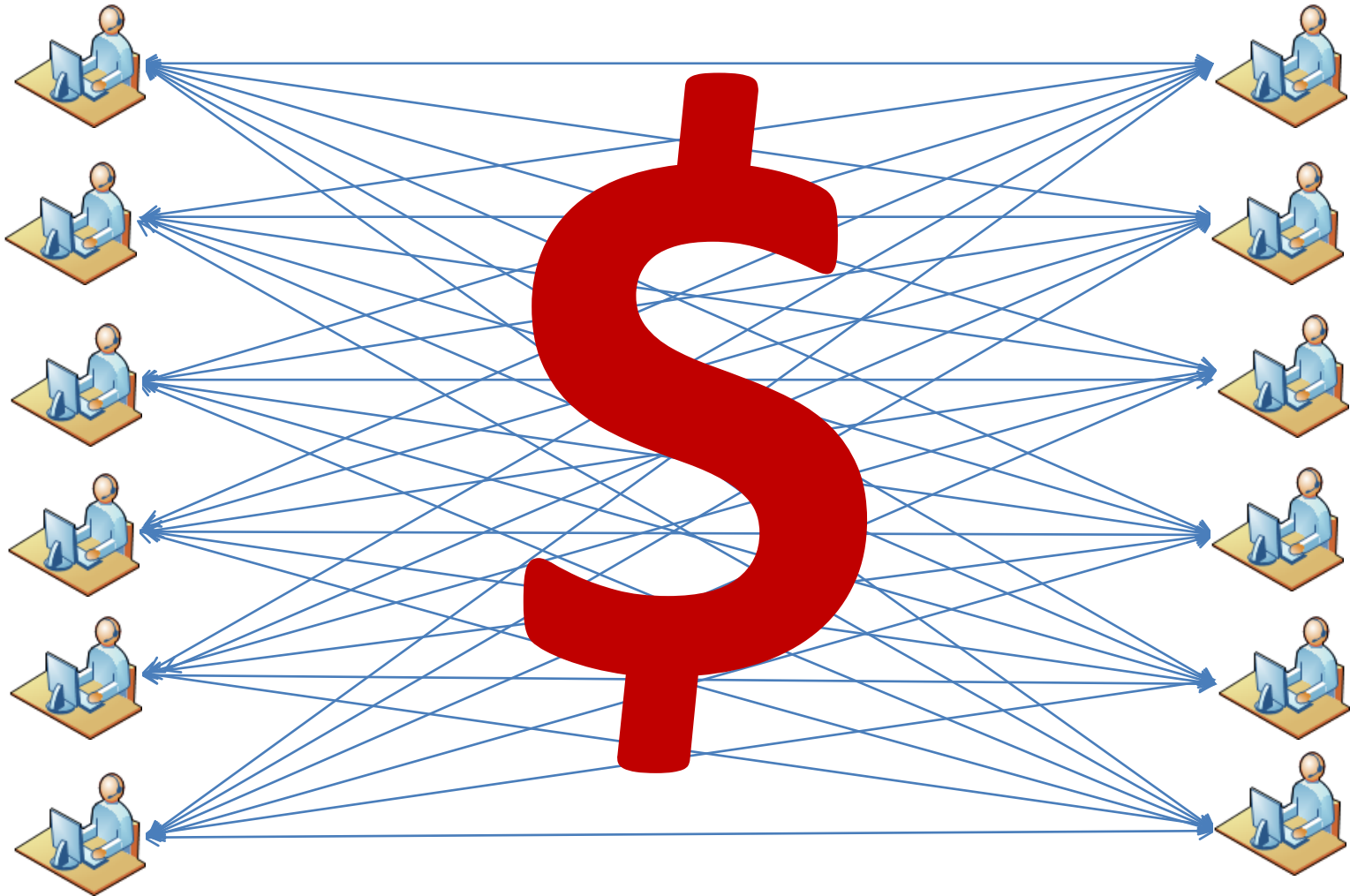
Как есть в большинстве случаев



«каждый с каждым»

покупатели

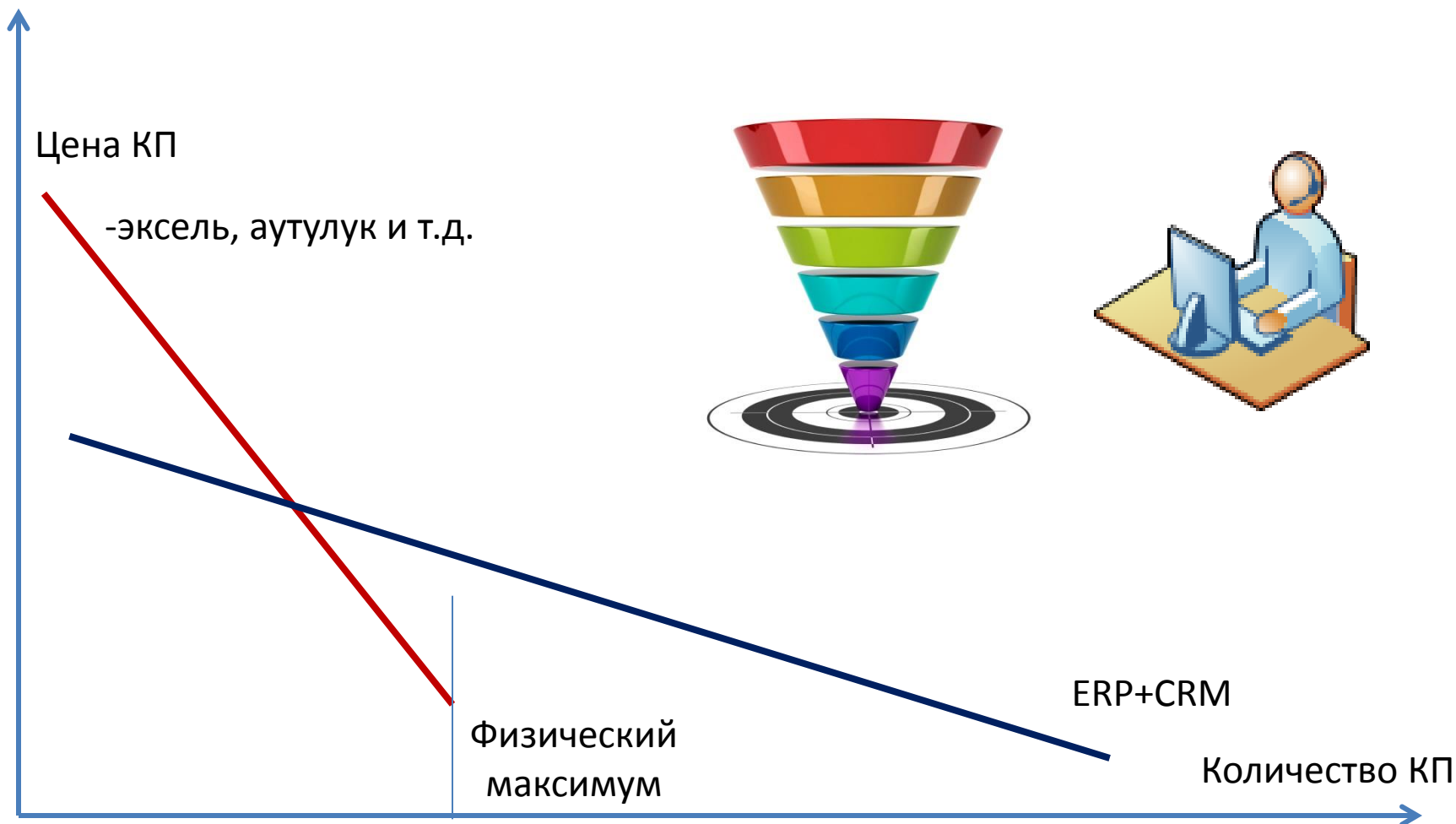
поставщики



Производительность труда

Показатель «Стоимость КП» = Издержки (ЗП + накладные)/количество КП

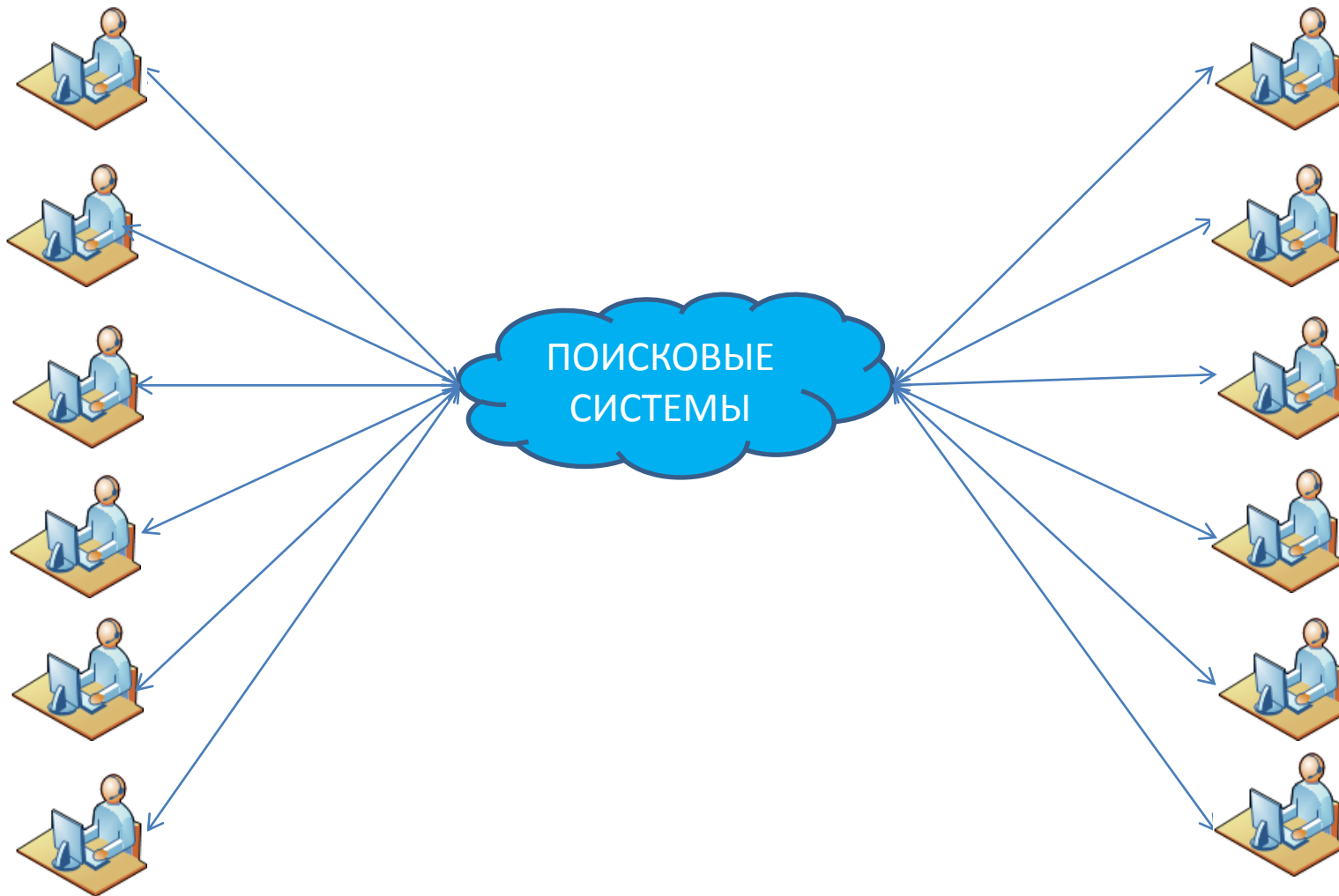
**ЗА НИЗКУЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ СОТРУДНИКОВ ПЛАТИТ...
СОБСТВЕННИК**




«через поисковые системы»

покупатели

поставщики



Пример поискового запроса MAX232DW

Производитель	Наименование и комментарии	Розн.	М.Опт	Опт.	Склад
Texas Instruments Inc	★ MAX232DW Интерфейс RS-232 - [SOIC-16-3.9] описание				внешний склад
Texas Instruments Inc	★ MAX232DWR Интерфейс RS-232 - [SOIC-16-3.9]; Примечания: MAX232, MAX232I описание				внешний склад
Texas Instruments Inc	★ MAX232DWE4 Интерфейс RS-232 - [SOIC-16-3.9] описание				внешний склад
Texas Instruments Inc	★ MAX232DWG4 Интерфейс RS-232 - [SOIC-16-3.9] описание				внешний склад
Texas Instruments Inc	★ MAX232DWRE4 Интерфейс RS-232 - [SOIC-16-3.9] описание				0
Texas Instruments Inc	★ MAX232DWRG4 Интерфейс RS-232 - [SOIC-16-3.9] описание				0

Страниц поиска - 54

Поставщиков - 115

Строк позиций – 683, в среднем 6 позиций на поставщика

Строк без цены вообще – 488, т.е. 71%

От каких количеств «Розн», «М.Опт», «Опт» ?????

как найти оптимальное предложение ?

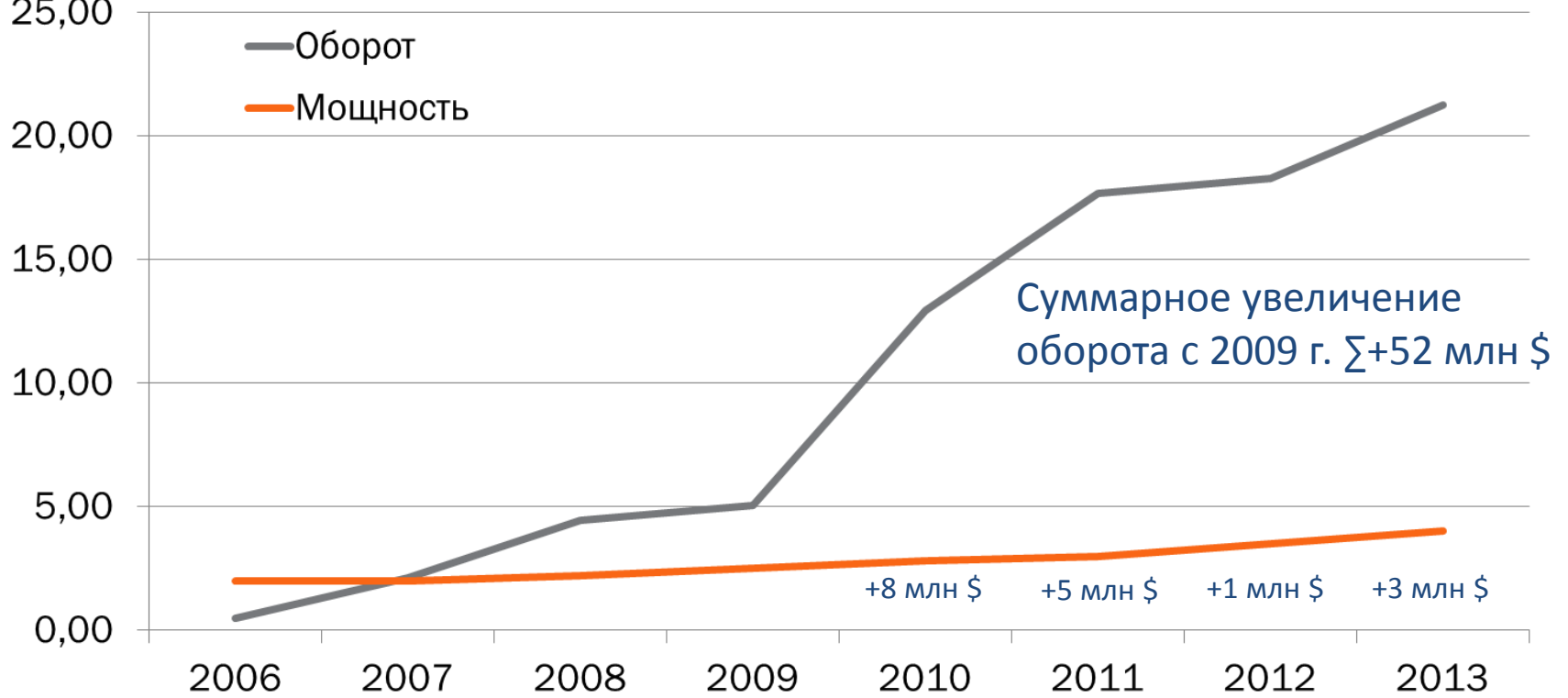
*** НИКАК !!! ***

РОССИЙСКИЕ ПОИСКОВИКИ РЭК



Эффективность инвестиций в автоматизацию 1:100

Млн \$
в год



5\$



10.000 \$



150.000 \$

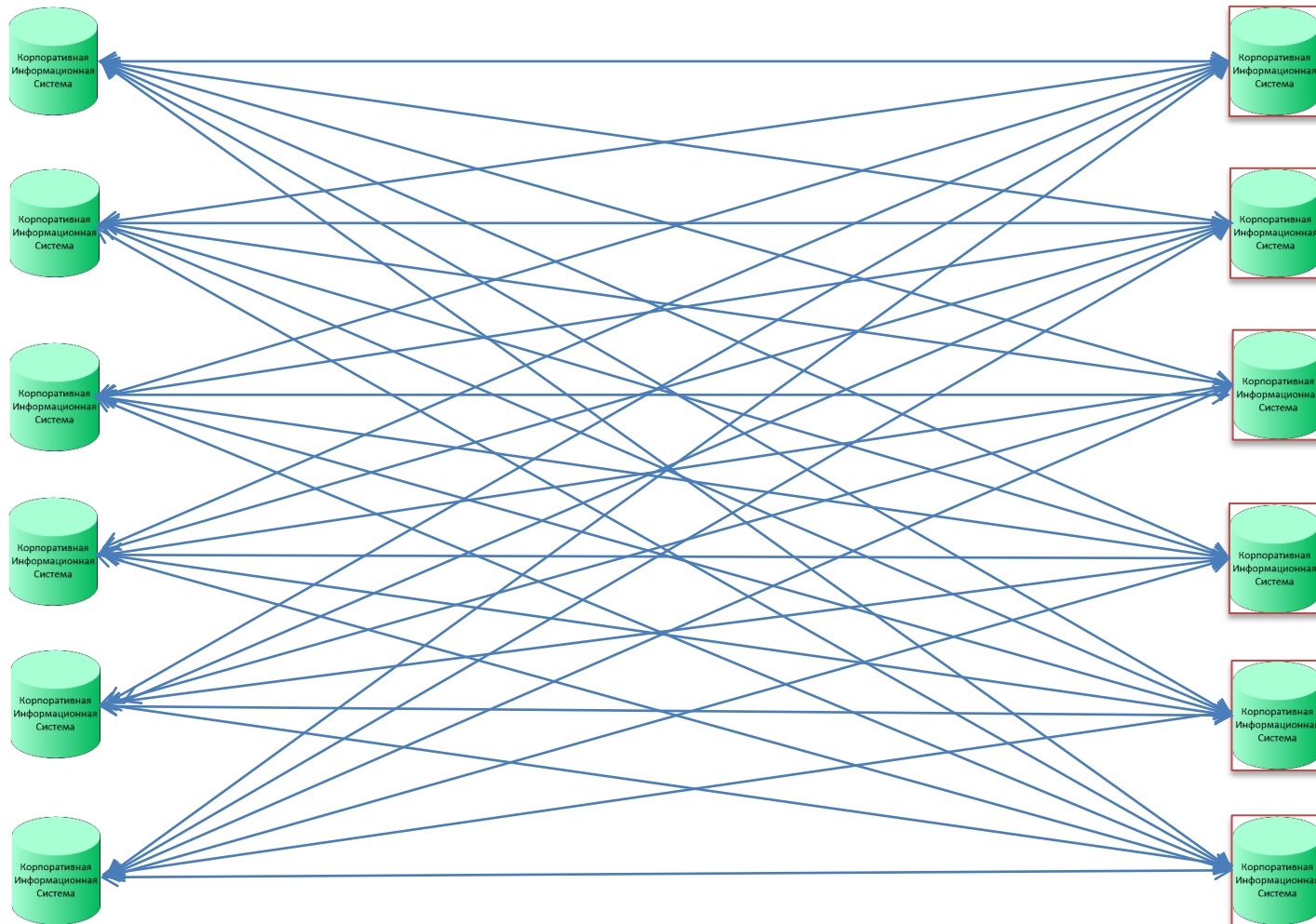
ERP-to-ERP

Вариант №1 – прямые транзакции

покупатели

каждый с каждым

поставщики

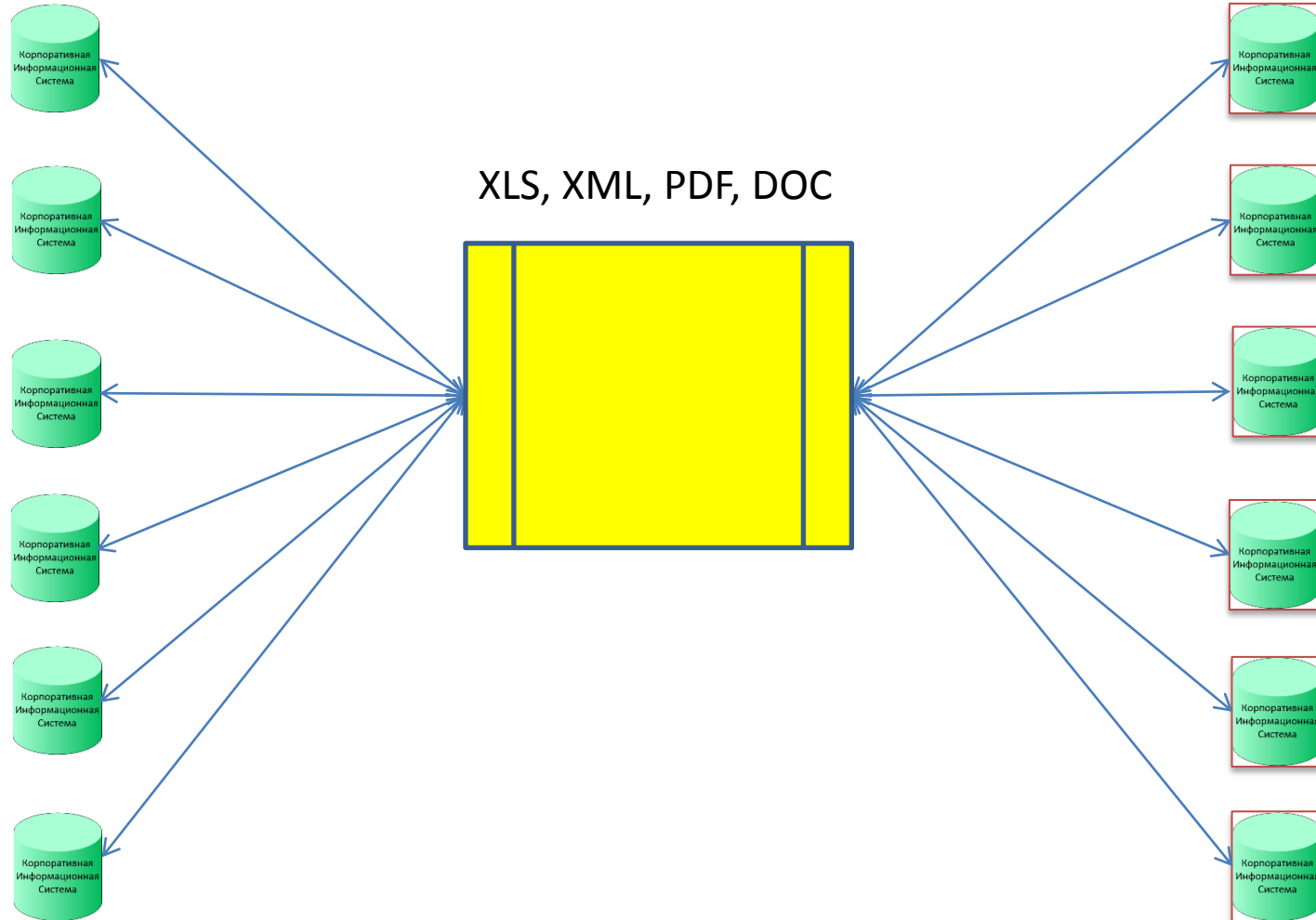


ERP-to-ERP

Вариант №2 – через конвертер данных

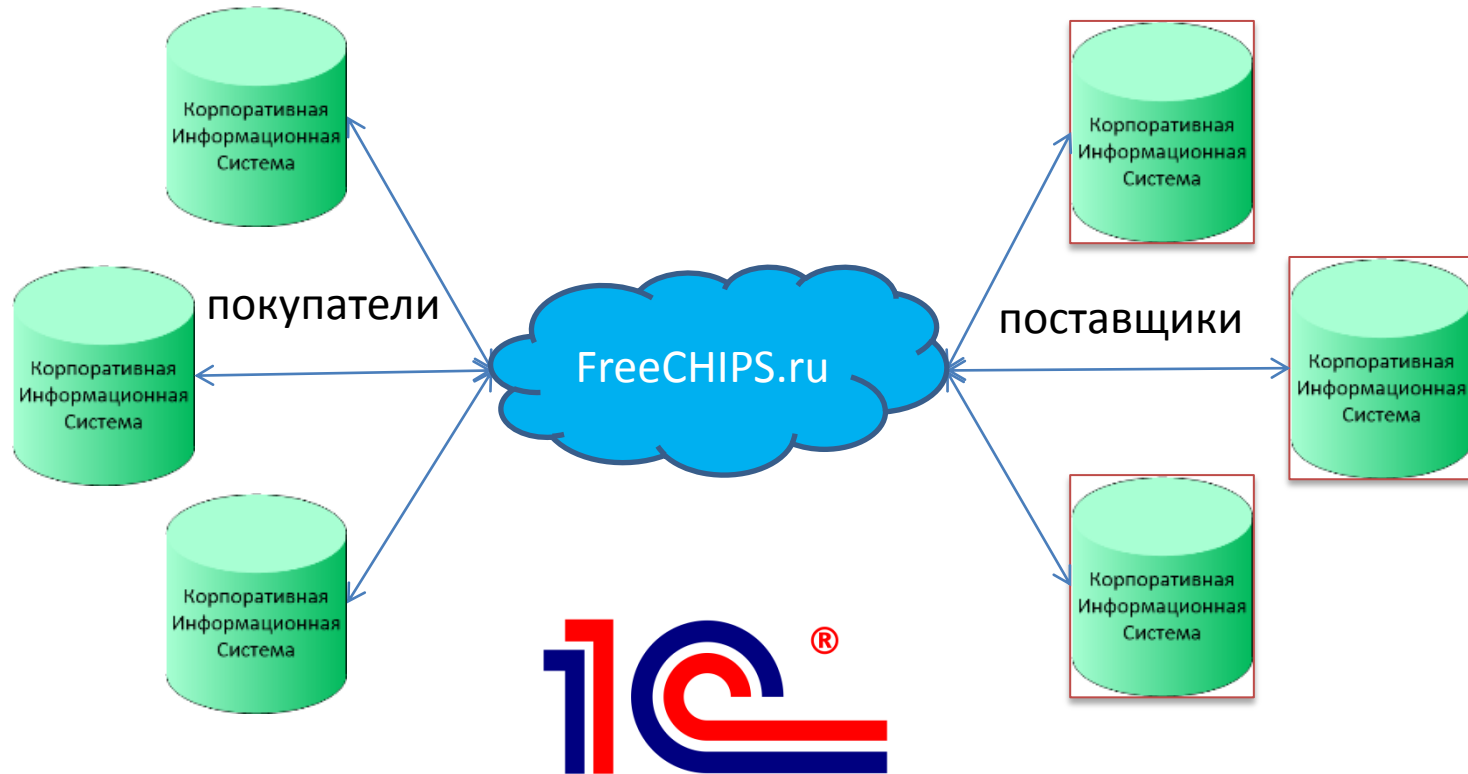
покупатели

поставщики

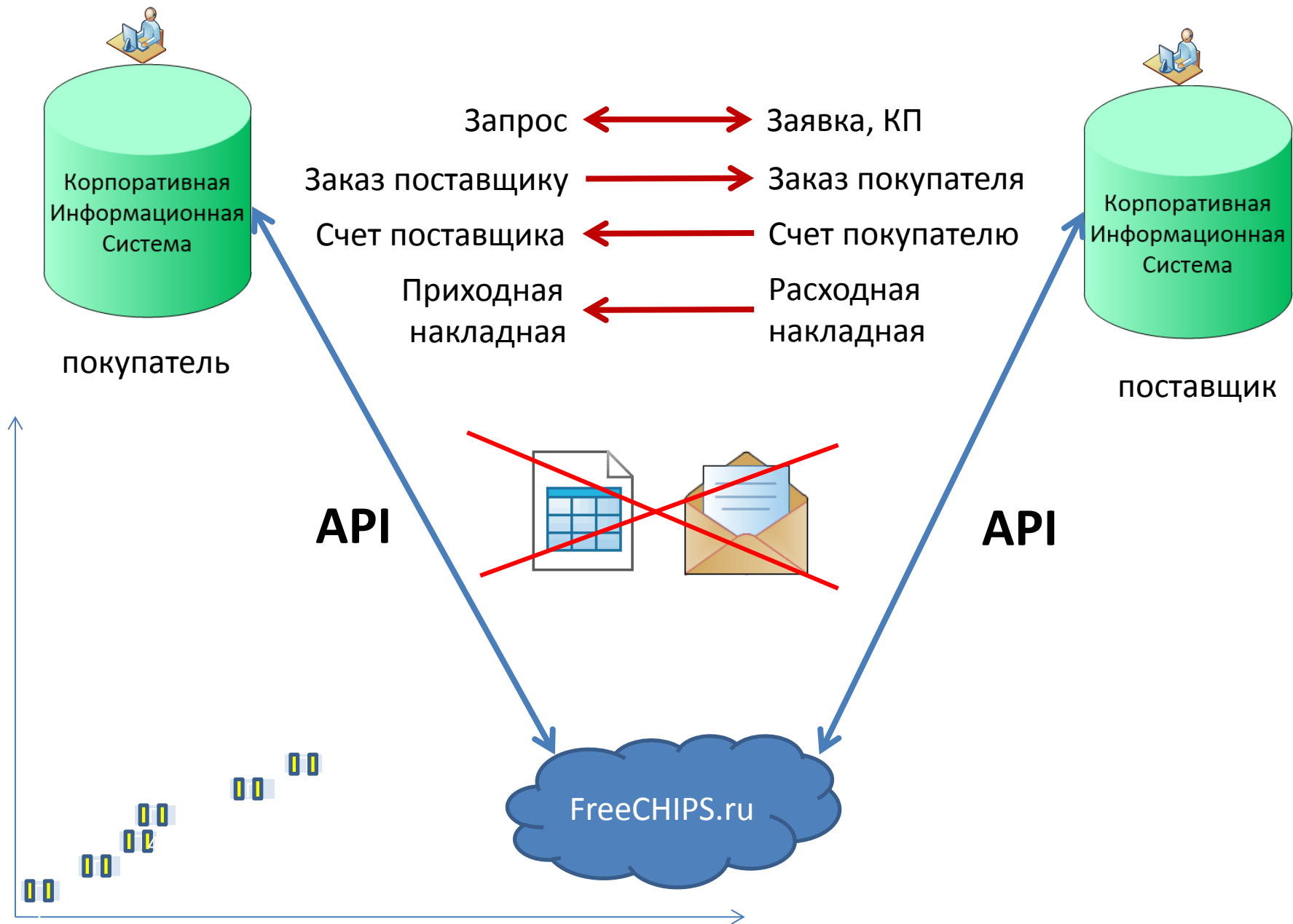


ERP-to-ERP

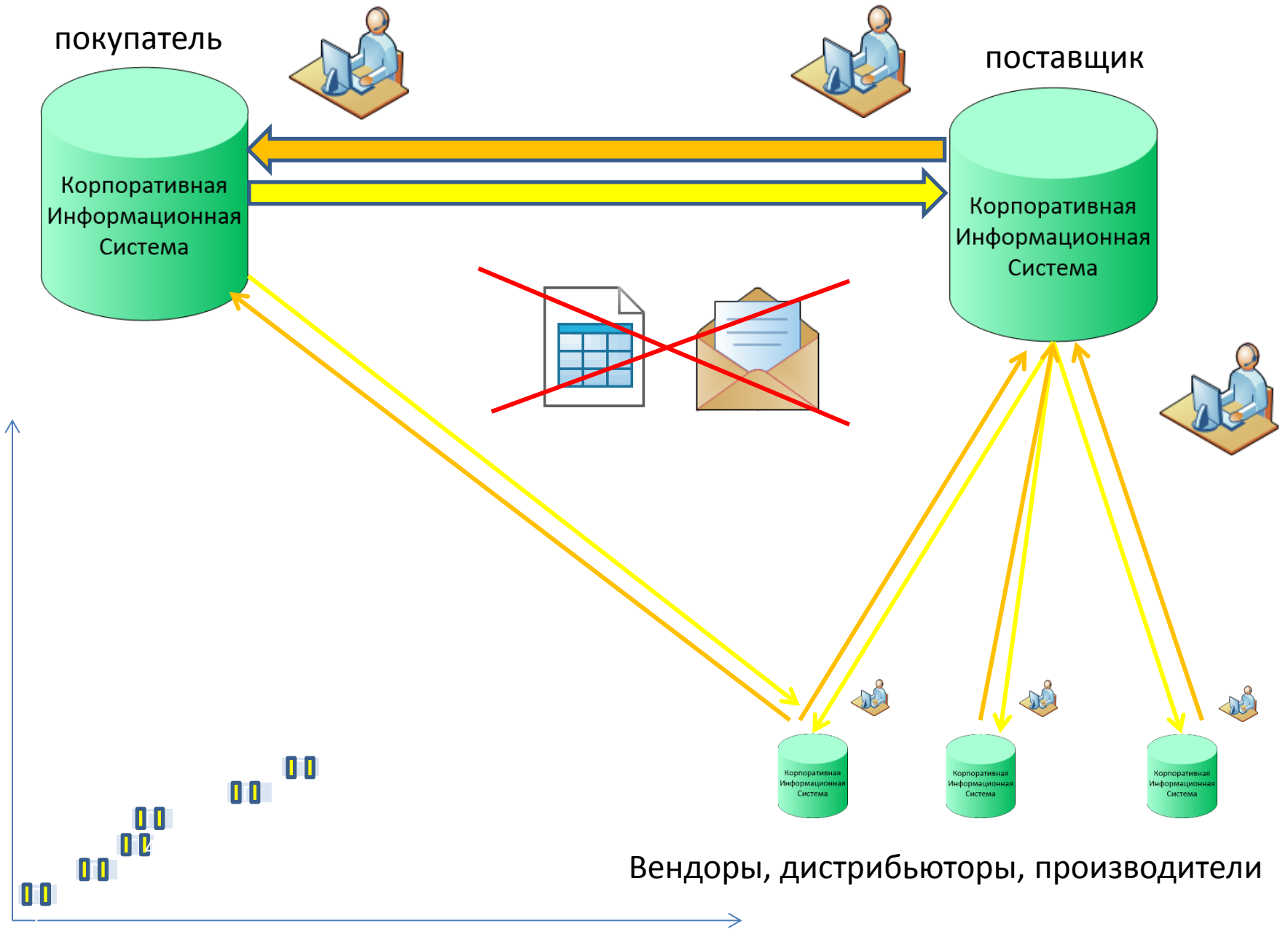
Вариант №3 – через шлюз интеграции



Шлюз посредством API

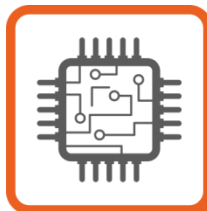


Как должно быть по концепции ТВС



Концепция системы – плотная интеграция с учетными системами вендоров, глобальных дистрибьюторов, онлайн складами стоковых компаний, т.е. поставщиков по всему миру, для моментального получения объективной информации о наличии и ценах.

Для этого создан специальный ресурс, который интегрирован в системы 1С на базе УТ, УПП, УНФ, ERP, КА



FreeCHiPs.ru

гарантия достоверности

Модель – складская дистрибьюция 80/20

Оборот – 1 млрд. руб в год, средняя маржинальность – 20%



Зарплата $10 * 70-100 \text{ т.р} = 700-1000 \text{ т.р}$ в мес, 8,4-12 млн. в год

Налоги, рабочее место и т.д. еще 3-5 млн. в год. Итого - до 15 млн. в год

Казалось бы... 1,5% к стоимости...всего

Но в общей прибыли – это уже издержки порядка 7-10%

ЭЛЕКТРОННЫЙ МАГАЗИН



Как переориентировать клиентов на ЭМ ?

-3%

Из тезисов Александра Гончарова

Важнейшая идея во всем этом — разумная интеграция российских производителей электронных компонентов, дистрибьюторов и производителей аппаратуры.

Автор не призывает поступиться частью прибыли во имя какой-либо идеи, пусть даже самой важной и патриотической. Наоборот. Необходимо найти те формы интеграции, которые позволят приумножить наши доходы в бизнесе. И упаси нас бог тратить свое драгоценное время на просвещение тех, кто задает вопрос: объясните, зачем это все нам и нашей стране нужно? Какой первый шаг? Естественно, создание информационного поля.

Что мы имеем через 16 лет:

Интеграция состоялась для значительной части отрасли. В госкорпорации и холдинги интегрированы производители компонентов, аппаратуры и даже собственные дистрибьюторы компонентов. Предполагаю, что Александр Юрьевич думал о другой интеграции. Только никто ведь не тратил «свое драгоценное время на просвещение тех, кто задает вопрос: зачем это все нам и нашей стране нужно?». Интеграция — это, прежде всего, создание бизнес-сообщества с высоким уровнем доверия и уважения между участниками. Только в результате работы профессионального сообщества может появиться настоящая стратегия развития отрасли. **Но это требует готовности тратить некоторые усилия и ресурсы без расчета на частную выгоду.** (И. Покровский)

АСПЭК

2. ЦЕЛИ И ПРЕДМЕТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Основными целями Ассоциации является:

- координация предпринимательской деятельности своих членов;
- защита и представление интересов членов Ассоциации, работающих в области дистрибуции электронных компонентов;
- содействие построению цивилизованных рыночных отношений в России;
- противодействие незаконным и недобросовестным методам работы на рынке электронных компонентов;
- влияние на выработку представительными и исполнительными органами власти РФ правовой, экономической и социальной политики, отвечающей профессиональным интересам членов Ассоциации, и содействие ее эффективной реализации;
- представление интересов членов Ассоциации в международных организациях.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !



[Apple iPhone 7 Plus 256Gb](#) Новинка

Мобильные телефоны

Смартфон, iOS 10

Экран 5.5", разрешение 1920x1080

Камера 12 МП, автофокус

Память 256 Гб, без слота для карт памяти



Отложить Сравнить

от 85 990 руб.

до 250 000 руб.

Цены 85



[Apple iPhone 7 32Gb](#) Новинка

Мобильные телефоны

Смартфон, iOS 10

Экран 4.7", разрешение 1334x750

Камера 12 МП, автофокус

Память 32 Гб, без слота для карт памяти



Отложить Сравнить

от 55 300 руб.

до 83 500 руб.

Цены 197



[Apple iPhone 7 128Gb](#) Новинка

Мобильные телефоны

Смартфон, iOS 10

Экран 4.7", разрешение 1334x750

Камера 12 МП, автофокус

Память 128 Гб, без слота для карт памяти



Отложить Сравнить

от 63 500 руб.

до 99 899 руб.

Цены 268