

Всероссийское СМИ

«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»

Свидетельство о регистрации Эл №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: akademnova.ru

e-mail: akademnova@mail.ru

Елисеева М.С. Перспективы развития в международном бизнесе компании INDITEX // Академия педагогических идей «Новация». – 2017. – № 06 (июнь). – АРТ 73-эл. – 0,2 п. л. – URL: <http://akademnova.ru/page/875548>

РУБРИКА: МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

УДК 658.64

Елисеева Мария Сергеевна

Первый курс, группа КФ1-5

Научный руководитель: Силантьева Е.А.

Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

г. Москва, Российская Федерация

e-mail: mashaeliseeva33@gmail.com

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ КОМПАНИИ INDITEX

Аннотация: Не у каждой компании получается занимать высокие позиции в индустрии международного бизнеса. Положение зависит от многих аспектов. Прежде всего, должна быть поставлена цель и пути её достижения. В данной статье мы рассмотрим более подробно компанию INDITEX. Её цели, стратегии, а также постараемся увидеть перспективы её развития в международном бизнесе.

Ключевые слова: международный бизнес, компания, прибыль, международные экономические отношения, Inditex, Zara, Bershka.

Всероссийское СМИ

«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»

Свидетельство о регистрации Эл №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: akademnova.ru

e-mail: akademnova@mail.ru

Eliseeva Maria

First course, group KF1-5

Scientific adviser: Silantieva EA

Financial University under the Government of the Russian Federation

Moscow, Russian Federation

PROSPECTS OF DEVELOPMENT IN INTERNATIONAL BUSINESS OF INDITEX

Annotation: Not every company gets to occupy high positions in the international business industry. The situation depends on many aspects. First of all, the goal and the ways of achieving it must be set. In this article, we will take a closer look at INDITEX. Its goals, strategies, and also try to see the prospects for its development in international business.

Keywords: international business, company, profit, international economic relations, Inditex, Zara, Bershka.

Если рассматривать международный бизнес как явление, то можно сказать, что это определенная форма взаимодействия субъектов международных отношений для получения прибыли и выгод. А если с точки зрения процесса, то международный бизнес - это проявления определенного вида взаимодействия субъектов международных отношений, со структурой, своими условиями, правилами поведения, и к тому же результатами, к которым приводит это взаимодействие. Субъектами международных отношений являются участники этого процесса. Основными критериями для участников выступают, прежде всего, мотивация, постановка целей и задач,

наличие стратегии и способности реализовать свои идеи в конкретной сфере международных отношений. Яркими примерами субъектов международных отношений могут выступать физические лица, компании, а также государственные организации.

В данной статье мы рассмотрим компанию INDITEX, её историю, её цели и место на международной арене, а также проанализируем её перспективы развития.

Корпорация INDITEX объединяет более 6750 магазинов в 88 странах под брендами Zara, Oysho, Massimo Dutti, Bershka, Pull and Bear, Zara Home, Stradivarius, Uterque и Lefties. Inditex - крупнейший в мире продавец одежды по выручке. Его чистая прибыль за финансовый год, закончившийся 31 января 2017 г., выросла на 10% до 3,16 млрд евро, оборот - на 12% до 23,31 млрд евро. [4]

Если говорить об основной идее компании INDITEX, то Амансио Ортега с самого начала планировал создавать стильную и модную одежду по доступным ценам. Фактически, это и есть основное «кредо» Inditex. Доступные цены не позволяют нанимать высокооплачиваемых дизайнеров, поэтому в основном происходит копирование главных идей, реализуемых дизайнерами, работающими в Домах высокой моды (Louis Vuitton, Hermes, Prada и многие другие). Помимо этого, для уменьшения издержек обычно используются достаточно недорогие материалы.

Сама одежда, производимая Inditex, не рассчитана на очень долгий срок службы — предполагается, что поносив, скажем, пиджак один год, вы замените его на другой. Одежда шьется с расчетом на небольшой срок использования: ведь предполагается, что вы будете следовать моде, а мода переменчива.

Всероссийское СМИ

«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»

Свидетельство о регистрации ЭЛ №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: akademnova.ru

e-mail: akademnova@mail.ru

Бизнес-модель Inditex характеризуется высокой степенью вертикальной интеграции. Компания участвует во всех этапах моды: проектирование, производство, логистика и распределение в обычные, а также в интернет магазины. Inditex имеет гибкую структуру и ориентированность на клиента во всех сферах своей деятельности.

Ключевым элементом для корпорации является физический и онлайн-магазин, тщательно спроектированное пространство, предназначенное для удобства клиентов. Успех коллекций магазинов заключается в способности дизайнеров компании моментально распознавать и адаптироваться в быстроменяющейся индустрии моды.

Большой плюс компании заключается в том, что в основном магазины расположены на главных улицах городов. И если посетить большинство магазинов, то можно заметить, что витрины большие и достаточно привлекательные для покупателей, как бы заманивающие к себе в магазин. Дизайну и интерьеру присваивается наивысший авторитет. Магазины на главных улицах Мадрида, Нью-Йорка и других мегаполисов выглядят как музеи, как современного искусства, так и исторические, очень захватывающие. Еще одна маленькая особенность: компания Inditex не рекламирует изделия своих брендов. Иными словами, рекламы ZARA, Bershka и т.д. вы не встретите ни в метро, ни в журналах, ни в прочих местах. Те средства, которые компания могла бы потратить на рекламу, она тратит на открытие новых магазинов. Оригинальная стратегия, и весьма успешная. Обратимся к годовому отчёту компании за 2015 год. Чистая прибыль Inditex составила 2,882 миллионов евро. Если посмотреть на предыдущую статистику, то мы заметим, что прибыль с каждым годом растёт, это означает устойчивое положение компании в международном бизнесе. Также растёт

количество сотрудников на 2015 год: оно составляет 152854 человека. Продажи по регионам: 44% Европа (не включая Испанию), 23% Азия и остальной мир, 18% Испания и 15% Америка. [3]

Inditex - крупнейший в мире продавец одежды по выручке. Его чистая прибыль за финансовый год, закончившийся 31 января 2017 г., выросла на 10% до 3,16 млрд евро, оборот - на 12% до 23,31 млрд евро. [4]

Сама компания объясняет свои хорошие показатели гибкой моделью бизнеса, которая позволяет поставлять в магазины дважды в неделю модные предметы одежды. Но некоторые аналитики опасаются, что дело также в том, что Inditex пошел на снижение цен, чтобы наращивать оборот, отмечает WSJ. Валовая рентабельность за 2016-17 финансовый год у Inditex составила 57% - против 57,8% год назад. Это минимальный показатель за последние восемь лет, по данным агентства Bloomberg. [5]

Сам ритейлер связал это с влиянием курсов валют. Из-за валютных колебаний испанская компания потеряла 3 процентных пункта от роста продаж.

Бизнес-модель Inditex основывается на необычном для продавцов одежды решении: выпускать большую часть одежды в Испании, Португалии и других странах, которые близки к ее головному офису, но производство в которых довольно дорого, напоминает Financial Times. Такой подход позволяет Inditex запускать в производство новые модели быстрее конкурентов, зачастую - в течение нескольких недель. Но также такая стратегия делает ритейлера уязвимым для валютных рисков.

За 2016-17 финансовый год сеть магазинов под брендами Inditex выросла на 279 точек - всего 7292 магазина по всему миру под брендами Zara, Pull & Bear, MassimoDutti, Bershka и др. [4]

Всероссийское СМИ

«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»

Свидетельство о регистрации ЭЛ №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: akademnova.ru

e-mail: akademnova@mail.ru

По оценке аналитиков Societe Generale, на онлайн-продажи приходится около 6% выручки Inditex. Этот канал продаж становится все более важным для компании - об этом говорит замедлившаяся экспансия традиционных магазинов в прошлом году. Ритейлер сосредоточен на более крупных и удачно расположенных точках, а функции более мелких магазинов берут на себя онлайн-продажи, отмечает WSJ. [6]

На 2017 г. Inditex запланировала открыть 450-500 магазинов по всему миру при оптимизации 150-200 более мелких. [2]

Россия для Inditex - третий по размеру торговой сети рынок после Испании и Китая. В России на конец января 2017 г. работал 541 магазин под брендами Inditex, по данным отчета компании. За год сеть ритейлера в стране выросла на 56 магазинов, или 11%. [4]

По оценке Euromonitor, Inditex - крупнейший игрок на российском рынке торговли одеждой с долей 2,7% за 2016 г. За ней идет «Спортмастер» (1,7%) и «Глория Джинс» (1,5%). [7]

В заключении хотелось бы сказать, что ключевыми факторами успеха Inditex являются дальновидность, энергия и трудолюбие персонала, работающего в разных сферах: в офисах, где осуществляется управление; в подразделении по разработке товаров; в подразделении по логистике, которое позволило компании выделиться среди конкурентов и, конечно же, в магазинах, где начинается и завершается работа.

Список использованной литературы:

1. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ., 6-е изд. - М.: "Дело Лтд", 2006. -784 с.
2. Компания «Inditex», [Электронный ресурс]
URL: <http://www.inditex.com/>

Всероссийское СМИ

«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»

Свидетельство о регистрации Эл №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: akademnova.ru

e-mail: akademnova@mail.ru

(дата обращения: 16.05.2017)

3. Компания «Inditex». Годовой отчёт за 2015 год, [Электронный ресурс]

URL:

http://www.inditex.com/documents/10279/208409/Inditex_+Annual_Report_2015_web.pdf/d3501c55-8e8f-4936-b8d8-0fc47a543c93

(дата обращения: 16.05.2017)

4. Компания «Inditex». Отчёт за финансовый год, закончившийся 31 января 2017 г , [Электронный ресурс]

URL:

<http://www.inditex.com/documents/10279/236502/Cuentas+anuales+e+informe+de+gesti%C3%B3n+del+grupo+consolidado.pdf/acf7be71-2983-48d9-8da7-81881e616222>

(дата обращения: 20.05.2017)

5. Bloomberg/ Валовая рентабельность за 2016-17 финансовый год у Inditex [Электронный ресурс]

URL: <https://www.bloomberg.com/quote/ITX:SM>

(дата обращения: 23.05.2017)

6. Оценка аналитиков в Societe Generale [Электронный ресурс]

URL: <https://www.societegenerale.com/en/content/ald-trading-update-and-q1-17-results-1>

(дата обращения: 06.06.2017)

7. Оценка Euromonitor International [Электронный ресурс]

URL: <http://www.euromonitor.com/inditex-industria-de-diseno-textil-sa-in-retailing/report> (дата обращения: 01.06.2017)

Дата поступления в редакцию: 11.06.2017 г.

Опубликовано: 14.06.2017 г.

© Академия педагогических идей «Новация», электронный журнал, 2017

© Елисеева М.С., 2017