

# Жорж Александрович КИНИ, президент холдинга Time & Technologies: «Мы готовы развивать бизнес нашего партнера и нести с ним совместные риски»

**Мы продолжаем беседу с президентом холдинга Time & Technologies Жоржем Кини. В текущем номере журнала речь пойдет уже не об истории становления и развития компании, а о дне сегодняшнем и планах на будущее.**



*Сегодня Time & Technologies – это серьезный холдинг. А значит, большой штат, разноплановые задачи... Как у вас построена система управления?*

На сегодняшний день холдинг насчитывает более 160 сотрудников и для эффективного управления необходимы четко выстроенная структура и система управления с обязательным наличием обратной связи, включающая достаточно широкие полномочия сотрудников и подразумевающая высокую степень ответственности за реализацию задач.

Я лично контролирую все основные бизнес-процессы, происходящие внутри холдинга.

**Расскажите немного о своей команде. Кто работает с вами?**

Моя команда – это такие же фанаты своего дела, как и я. Они амбициозны, четко понимают концепцию и стратегию развития бизнеса. Они инициативны и талантливы.

Без преувеличения могу сказать: для членов нашей команды работа в холдинге – это не только профессиональное исполнение своих обязательств, это часть жизни, это их семья.

**С каждым годом растет число розничных партнеров Time & Technologies. Чем привлекает сотрудничество с вами?**

Дело в том, что работать с нами выгодно и удобно. Мы занимаем лидирующее положение на российском часовом рынке. Предлагаем для реализации готовые бизнес-процессы.

Еще одно важнейшее преимущество работы с нами – наш опыт, на основании которого мы готовы развивать бизнес нашего партнера и нести с ним совместные риски.

**Каким вы видите дальнейший путь развития вашей компании?**

Дальнейший путь развития состоит из многозадачности, разбитой на три категории:

- краткосрочная
- среднесрочная
- долгосрочная

Детализируя каждую, отмечу: в краткосрочной программе развития мы предусматриваем брендовым портфолио «закрыть» все нишевые и ценовые категории оптового дивизиона.

Что касается ритейла, в рамках проекта Time Code – это присутствие во всех городах Российской Федерации в качестве флагманских магазинов с целью получения маркетингового анализа, а также грамотного рекламного продвижения продуктов.

В среднесрочной программе стоит задача развития проекта Concept с целью создания федеральной сети магазинов с ценовым предложением средневысоким/высоким. При сохранении философии, установленной ранее: «Часы должны быть модными».

В долгосрочной программе у нас в планах создание и развитие собственного бренда, позиционированного в концепции Lifestyle.

**Как вы оцениваете сегодняшнее состояние российского часового рынка? Ваши прогнозы относительно его развития...**

Как это и должно происходить, российский часовой рынок развивается в соответствии с тенденциями мирового часового рынка. А именно:

- глобализация и интернационализация по присутствию и брендовому портфолио;
- вертикальная интеграция, построение максимально короткой цепочки: производитель – потребитель;
- ужесточение конкуренции, усугубленное на фоне снижения потребительской активности, и как следствие – укрупнение сетей и сокращение количества независимых ритейлеров.

Что касается прогнозов, то это дело неблагодарное. Надо чувствовать рынок и иметь возможность оперативно реагировать на его изменения.



**Time & Technologies**

+7(495)988-00-30

+7(495)987-11-09

[www.timetec.ru](http://www.timetec.ru)