

«Автоматизация торговых объектов потребительской кооперации Алтайского краевого союза потребительских обществ в рамках проекта Центросоюза России по автоматизации кооперативных магазинов на единой IT-платформе»

Инициатор проекта: Центросоюз Российской Федерации
Участники: Алтайский краевой союз потребительских сообществ
Исполнители: Компания «1С-Рарус», группа компаний «Ритейл Сервис»

Барнаул, 2014

Введение

Современные тенденции развития торговли в России диктуют жесткие правила выживания на рынке, где слабые позиции игроков становятся прямым источником «больших неприятностей»: от дополнительных затрат и убытков до полного вытеснения более сильными противниками. Высокие темпы роста и диверсификация торговых услуг, постоянное обновление ассортимента в соответствии с запросами потребителя, экспансия крупных федеральных и региональных игроков на территорию сельских поселений и другие актуальные особенности торгово-рыночных отношений побуждают предпринимательские общества искать способы повышения конкурентоспособности. Формируются новые требования к управлению предприятием, снижению издержек на текущие процессы, повышению мобильности и оперативности принятия решений в ответ на запросы и изменения рынка. По мнению топ-менеджеров российских торговых компаний¹ все более существенным конкурентным преимуществом становятся ИТ-решения, повышающие прозрачность, управляемость и рентабельность основных бизнес-процессов. Не удивительно, что в борьбе за своего клиента организации потребительской кооперации осознали необходимость внедрения автоматизированных систем управления в свой бизнес.

О проекте

В марте 2013 года Центросоюз России представил широкой публике проект по автоматизации кооперативных сельских магазинов на единой ИТ-платформе. Особое внимание в проекте уделяется инновационным ресурсам — достижения научно-технологического развития, доведенные до стадии возможного промышленного применения. Современные научные исследования и разработки, аналитические методы и инструменты в области продовольственной розницы реализованы в программном продукте «1С-Рарус: Торговый комплекс. Продовольственные товары». Передовые способы хранения и передачи информации, обеспечивающие её сохранность и актуальность, а также защиту от несанкционированного доступа нашли своё применение в проекте Центросоюза. Всё это качественным образом обогащает существующий инновационный потенциал потребительской кооперации России.

На сегодняшний день торговые предприятия заинтересованы в получении оперативной и всесторонней информации о результатах своей деятельности. Поэтому создание единой среды для планирования, учета, контроля и анализа бизнес-процессов позволяет эффективно организовать взаимодействие внутри предприятия и во многом упрощает управление ресурсами компании. Данный проект направлен на повышение конкурентоспособности торговой деятельности потребительской кооперации за счёт участия кооперативных организаций системы Центросоюза Российской Федерации в объединенных закупках и использования единого информационного решения. Проект осуществляется при непосредственном софинансировании со стороны Центросоюза Российской Федерации.

¹ исследование SAP совместно с Market-Visio Consulting/Gartner

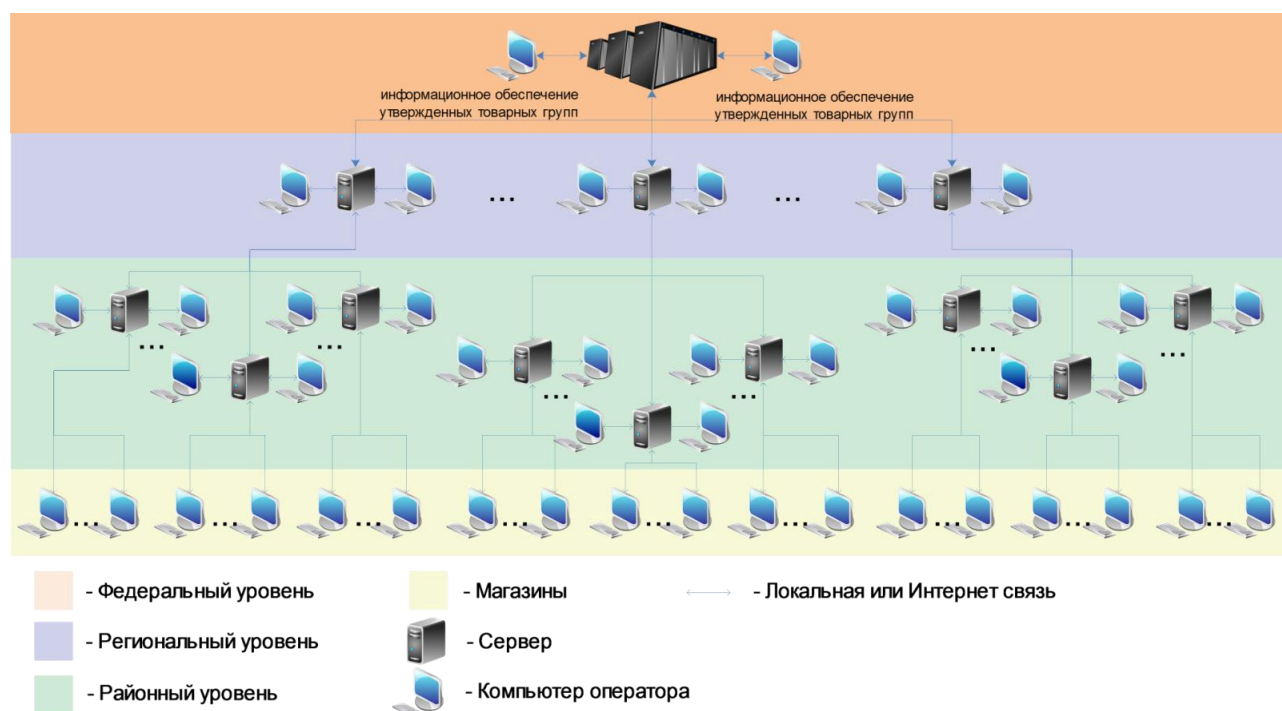


Рис.1 Основные участники проекта автоматизации торговых объектов организаций потребительской кооперации на единой IT-платформе.

В качестве систем автоматизации предприятий потребительской кооперации Центросоюз Российской Федерации выбрал следующие решения:

- для автоматизации работы на кассовом узле – программное обеспечение для управления продажами SET Retail версии Pro (разработчик компания «Кристалл Сервис»);
- для автоматизации работы бэк-офиса - система управления «1С-Рарус: Торговый комплекс. Продовольственные товары».

Предложенная схема автоматизации:



Опыт автоматизации Алтайского краевого потребительского союза

Представители Алтайского краевого потребительского союза задумались о внедрении современных систем управления еще в 2002 году, когда начался процесс автоматизации на предприятиях общественного питания, производственных цехах и торговых точках. На первом этапе было внедрено программное обеспечение в офисе организаций потребительской кооперации: установили бухгалтерские, кадровые и другие программы на платформе 1С, которые в значительной степени помогли хозяйственно-расчетным организациям упорядочить работу с поставщиками, налоговыми органами, Пенсионным фондом, разобраться с безналичными платежами, а так же сделать процесс начисления зарплат предельно прозрачным. Вместе с тем начался процесс автоматизации и торговых предприятий.

- Автоматизация работы на кассе ведет к повышению уровня сервиса в процессе расчета с покупателями. Быстрое обслуживание, быстрый расчет, люди меньше времени проводят в очередях. Магазин – это не только продажи, но еще и товародвижение. Сегодня в Краевой потребительский союз входит 207 хозяйственно-расчетных организаций, большое количество магазинов, предприятий общественного питания и производства. Многие из них неразрывно связаны между собой – производственные цеха поставляют свою продукцию на прилавки магазинов, а также снабжают столовые и кафе. И чтобы увидеть всю картину такого сотрудничества и понять, какие процессы полезны, а какие стоит пересмотреть – нужна автоматизация. Причем автоматизация должна быть комплексной, то есть системы управления должны быть внедрены в большинстве предприятий, - рассказывает Петр Афанасьевич Бухтояров, Председатель Правления Алтайского Краевого потребительского союза.

В сентябре 2013 года Алтайский крайевой союз потребительских обществ подключился к реализации проекта Центросоюза России по автоматизации магазинов в Алтайском крае. На момент начала проекта в крае было полностью автоматизировано 85 магазинов в Алейском ГОРПО, ПО «Алейторг», Поспелихинском райпо, Хабарском райпо, Шипуновском райпо, Усть-Пристанском райпотребсоюзе и других организациях с использованием программных продуктов 1С и кассовых систем Artix.

Реализация проекта по автоматизации организаций потребительской кооперации в Алтайском крае была доверена специалистам ГК «Ритейл Сервис».

- Выбор в пользу ГК «Ритейл Сервис» был сделан по нескольким причинам. Во-первых, у нас уже имеется положительный опыт работы с этой компанией. В 2012 году компания делала проект по автоматизации 6 магазинов «Алейского ГОРПО», руководитель которого остался доволен как процессом внедрения информационных систем, так и последующим техническим сопровождением со стороны компании. «Ритейл Сервис» на рынке Алтайского края более 14 лет, специализируется именно на комплексной автоматизации. Компания проверенная. Практически все вопросы можно решить в течение часа. К тому же для нас важно не только внедрить программные решения на предприятие, но и обучить людей работать с программными продуктами. А так же оперативно получать дальнейшую техническую поддержку. Поэтому мы убедили представителей Центросоюза в нашем намерении реализовывать проект именно с местной компанией, - объясняет Петр Афанасьевич Бухтояров, Председатель Правления Алтайского Краевого потребительского союза.



Рис.2 Основные участники проекта автоматизации торговых объектов организаций потребительской кооперации на единой IT-платформе в Алтайском крае.

В качестве систем автоматизации Алтайский краевой потребительский союз выбрал следующие решения:

- для автоматизации работы на кассовом узле – программный комплекс Artix (разработчик ГК «Ритейл Сервис»);
- для автоматизации работы бэк-офиса - система управления «1С-Рарус: Торговый комплекс. Продовольственные товары».

Группа компаний «Ритейл Сервис» и внедренческий центр «1С-Рарус» совместно продолжают развитие проекта. На текущий момент в рамках данного проекта на программном продукте «1С-Рарус:Торговый комплекс. Продовольственные товары» автоматизировано 35 магазинов в Алейске, Поспелихе, Хабарам и Усть-Пристанни. В ходе проведенной работы достигнуты следующие результаты:

- Автоматизированные магазины переведены в формат самообслуживания, повысилась пропускная способность торговых точек, удалось повысить скорость обслуживания покупателей и, как следствие, сократить время на простой в очередях;
- Упорядочена работа с ассортиментом: благодаря использованию современных аналитических инструментов на базе внедряемого программного продукта оптимизирована товарная матрица – из ассортимента исключены низколиквидные товары; появилась возможность формировать ассортимент для магазинов, в которых пока еще не внедрена автоматизированная система управления;
- Удалось повысить лояльность покупателей благодаря скорости обслуживания и наличию товаров постоянного спроса;
- Сократились товарные запасы и существенно повысилась оборачиваемость товара;
- Снижены закупочные цены за счёт централизации заказов;

- Существенно сократилось время и ресурсы на проведение инвентаризации благодаря современному оборудованию;
- Уменьшилось количество ошибок, совершаемых при обработке информации вручную;
- Реализована возможность продажи товаров в долг благодаря собственной разработке ГК «Ритейл Сервис».

Механизм учета товара, отпускаемого в долг

Отличительной особенностью автоматизации магазинов Алтайского края стало сохранение возможности продажи товаров в долг, которая так востребована в сельских районах. Жители села чаще всего подвержены задержкам зарплат. Поэтому магазины районных потребительских сообществ практиковали продажу в долг на небольшие суммы для постоянных клиентов.

Механизм продажи товара в долг обычно выглядит так: продавцы сельских магазинов, знающие в лицо каждого жителя деревни, записывают в обычную школьную тетрадь дату, наименование и стоимость товара, взятого без оплаты. Предельный размер отпуска продуктов в кредит устанавливается в каждом магазине свой. При этом чек через кассовый аппарат не пробивается, официальное оформление покупки происходило только в день зарплаты должников, когда у них появляются наличные деньги. Это делается на случай ревизии, ведь количество денег в кассе должно всегда совпадать с общей суммой чеков.

Многие руководители кооперативных организаций боялись, что с внедрением автоматизированных систем управления придется забыть о продаже товаров в долг, а значит, потерять значительную долю постоянных покупателей. Однако специалисты «Ритейл Сервис» в процессе автоматизации магазинов сумели реализовать механизм учета товара, отпускаемого в долг, и сделать его более удобным и конкурентоспособным.

В РМК Artix отпуск товаров в долг рассматривается как дополнительный способ оплаты документа. Для идентификации должников используются персональные карты, которые выдаются покупателям. Считывание карты выполняется кассиром при оформлении покупки в долг. Таким образом касса передает в АСТУ информацию о проданных товарах, сумме увеличения долга и покупателе, который приобрел товар. Сумма оплаты "в долг" фиксируется в POS-системе отдельным видом оплаты.

За контроль продажи в долг отвечает специальный модуль РМК Artix:POS, который вызывается при выборе специального типа оплаты.

1. Перед обращением к модулю программа запрашивает ввод карты покупателя.
2. Для идентификации должника модуль обращается к базе данных с целью получения информации о покупателе. Отпуск в долг разрешен только в случае, когда в базе данных присутствуют карта и связанный с этой картой клиент. Номер введенной карты сохраняется в неизменном виде в записи об оплате чека.
3. Можно включить дополнительную проверку кредитного лимита. Максимально допустимая сумма оплаты выгружается из системы товарного учета в справочник карт. При включенной проверке запрашиваемая сумма сравнивается с максимальной, оплата будет разрешена,

Ритейл сервис

Кассир:

Иванов
Иван
Иванович

Клиент:

Яковлева
Анастасия
Владимировна

ЧЕК 00083

ПРОДАЖА В ДОЛГ

СУММА:

184.00 RUR
ОДОВРЕНО

ДАТА 04/03/14

ВРЕМЯ 18:03:55

ПОДПИСЬ КЛИЕНТА

если запрашиваемая сумма не превышает максимальную. Модуль не изменяет сумму кредитного лимита на карте.

4. После завершения работы модуля распечатывается квитанция для подтверждения факта отпуска товара в долг, в которой расписывается покупатель. Квитанция остается у кассира. При возникновении внештатной ситуации, которая приводит к невозможности регистрации покупки в POS-системе, или в случаях, когда покупатель отказался приобретать товар, можно отменить оплату. После отмены оплаты также распечатывается квитанция.
5. РМК Artix:POS допускает совместное использование оплаты в долг с другими типами оплаты, например, часть покупки можно оплатить наличными или при помощи банковской карты, а другую часть зачесть в долг.

Соответствие проекта критериям оценки конкурса

- **новизна, отличие от аналогов (отсутствие аналогов)**

В режиме распределенной работы баз данных система «1С-Рарус:Торговый комплекс. Продовольственные товары» легко управляет предприятием, в составе которого более 100 торговых объектов и более 1500 кассовых аппаратов; по данным на 14 августа 2014 года в системе Центросоюза РФ на решении для продовольственной розницы «1С-Рарус» работает более 1500 торговых объектов потребительской кооперации РФ. Использование отраслевого решения в режиме распределенной базы данных позволяет обеспечить высокий уровень отказоустойчивости всей системы. Использование системы позволяет вести работу по унификации бизнес-процессов и контролировать их исполнение. Централизованная поддержка нормативно-справочной информации в актуальном состоянии позволяет значительно экономить ресурсы как на запуск объектов, так и на анализ данных. Для хранения информации на федеральном уровне было принято решение использовать современные облачные технологии, позволяющие обеспечить круглосуточную доступность из любой точки планеты. Также для оптимизации расходов на общение участников проекта были выбраны альтернативные каналы связи: IP-телефония, Skype и т.д., что позволило существенно сократить затраты на мобильные переговоры.

На сегодняшний день возможность продажи товаров в долг реализована в 2-х программных продуктах для автоматизации бэк-офисной части, при этом на текущий момент согласно отзывам пользователей ПО учет продаж в долг функционирует не совсем корректно, либо механизм продажи в долг является технически сложным для его использования:

<http://forum.microinvest.su/viewtopic.php?p=51387>

<http://client-shop.com/PrepaidDebt.php?param2=33>

Реализованный в РМК Artix:POS модуль учета продажи товаров в долг лишен недостатков некорректного отображения данных в товароучетной системе, потому как учет продажи в долг реализован в виде выбора способа оплаты, а так же имеет простой и удобный механизм расчета покупателя, поскольку номера персональных карт покупателя хранятся в базе данных товароучетной системы продавца, поэтому при осуществлении фиксации долга быстро и без ошибок передаются в товароучетную систему и при условии активированной функции проверки продавец непосредственно в момент проведения платежа в долг может видеть денежный лимит конкретного покупателя. Для исключения финансовых махинаций при регистрации персональной карты покупателя используется паспорт, поэтому в случае утери персональной карты покупателю восстанавливают не только саму карту, но и все «долги» за предыдущие покупки.

- **использование и реализация научной теории**

В программном продукте «1С-Рарус:Торговый комплекс. Продовольственные товары» реализована функция партионного учета, которая является современным стандартом учета. Ведение учета срока годности товаров позволяет свести к минимуму наличие просроченной продукции. Модели партионного учета и технология работы с пересортом товара минимизируют, а зачастую и вообще исключают погрешности учета.

Протоколы обменов между базами ТКПТ и торговыми сетями. Все обмены написаны в формате xml, что является современным требованием прозрачности, скорости и надежности

учетной системы. Обмены с торговым оборудованием реализованы на низком уровне, выражаясь языком программирования.

В соответствии с общепринятыми стандартами и порядками работы с оборудованием, загрузка и прием данных из торгового оборудования может осуществляться в автоматическом и ручном режимах.

Анализ параметров учета продажи товаров в долг является частью проекта OLAP-Анализ Artix: разработка программного комплекса для анализа многомерных данных на основе использования размерностного ХД, интеграции с товароучетной системой и многослойной архитектуры ПО на платформе ОС Linux в рамках индекса критических технологий 15 (Технологии обработки, хранения, передачи и защиты информации) индекса приоритетных направлений 15.2.7.2 (Создание в рамках реализации процессного подхода, регламентированного стандартами ИСО 9000:2000, технологий, повышающих "прозрачность" и управляемость организационно-деловых и производственно-технологических процессов (бизнес-процессов) посредством разработки и использования типовых формализованных электронных моделей, обеспечивающих анализ и реинжиниринг этих процессов).

- **общественная полезность**

Проект направлен на повышение конкурентоспособности организаций потребительской кооперации в условиях жёсткой конкуренции. Система потребительской кооперации является крупным и достаточно опытным субъектом стремительно развивающегося розничного рынка. По мнению экспертов, к 2015 году на нём останется не более 10 федеральных сетей плюс организации, действующие в одной определённой категории. Для повышения конкурентоспособности потребительских обществ необходимы как единые системы автоматизации, объединяющие разобщенные объекты в одну большую сеть, так и ярко выраженные конкурентные преимущества, такие как цена и привычные сельскому покупателю виды оплат. Централизация закупок товаров и логистики позволяет сократить коммерческие издержки, а значит предложить выгодную цену, а реализация автоматизированной продажи в долг позволяет «не потерять» сельского покупателя.

- **самостоятельность разработки**

Со стороны кассового программного обеспечения проект реализован и внедрен специалистами группы компаний «Ритейл Сервис» на базе собственной разработки РМК Artix:POS. Со стороны компании «1С-Рарус» проект поддержан собственной системой управления «1С-Рарус: Торговый комплекс. Продовольственные товары».

- **возможность тиражирования проекта**

Сегодня независимые ритейлеры, опираясь на опыт европейских коллег, объединяются в предпринимательские кооперативы. Они видят свою силу в подходе к решению задач сообща. Как правило, цель консолидации участников – это повышение конкурентоспособности на рынке за счет участия в объединенных закупках и использования единого информационного пространства. В данном проекте свыше 50 организаций потребительской кооперации из 13 регионов страны поддержали инициативу Центросоюза Российской Федерации использовать для автоматизации торговых объектов единое решение «1С-Рарус:Торговый комплекс. Продовольственные товары». Такая практика применима и для других предпринимательских объединений. Роль ИТ-специалистов компаний-автоматизаторов заключается во внедрении основных подсистем тиражного решения для продовольственной розницы, обеспечении регулярных сервисов и технической поддержки специалистов потребительской кооперации. Для дальнейшего развития проекта и удовлетворения массового спроса в квалифицированных сотрудниках розничного магазина компания «1С-Рарус» разработала специальные типовые курсы обучения линейного персонала, на которых ведущие технические специалисты рассказывают об особенностях работы операторов с помощью «1С-Рарус:Торговый комплекс. Продовольственные товары». Используя наработки компании «1С-Рарус», учреждения потребительской кооперации в дальнейшем будут тиражировать информацию, проводя обучение персонала в своих регионах.

Возможность продажи товаров в долг может быть реализована в любом магазине, использующем РМК Artix:POS. В случае уже установленного РМК Artix:POS, необходимо загрузить дополнительный модуль и начать его использование.

- **энергосбережение**

Для реализации проекта достаточно наличия в торговой сети или магазине ПК с установленной системой управления «1С-Рарус: Торговый комплекс. Продовольственные товары» и

POS-терминалов с установленным кассовым ПО Artix. В центральном офисе Краевого потребительского союза и районных потребительских обществах установлены серверные решения с низким энергопотреблением и тепловыделением на базе процессора Intel Core i5-3470. Дополнительная нагрузка на сети электроснабжения из-за подключения вспомогательного оборудования отсутствует.

- **использование открытого кода (свободного ПО)**

Программное обеспечение РМК Artix:POS полностью реализован на свободно распространяемом ПО. Программное обеспечение «1С-Рарус: Торговый комплекс. Продовольственные товары»

	РМК Artix:POS	СУ 1С-Рарус: Торговый комплекс. Продовольственные товары
Платформа / ОС	Linux Ubuntu	Windows
СУБД	MySQL	1С:Предприятие 8.2
Язык программирования	C++	Встроенный язык 1С
Размещение	POS-системы (кассы) торговых объектов Крайпотребсоюза (Алтайский край)	БЭК-офис (ПК операторов, управляющих) торговых объектов Крайпотребсоюза (Алтайский край)

- **экономическая полезность**

Не стоит забывать, что одна из основных целей проекта была предоставить собственникам магазинов современный надёжный инструмент для повышения эффективности деятельности торговых точек. Благодаря программному продукту «1С-Рарус: Торговый комплекс. Продовольственные товары» руководители различного уровня могут получить актуальную информацию о финансовом состоянии их объектов, оперативно определить остатки продукции на складах и сделать необходимый заказ поставщикам, а также корректно сформировать товарную матрицу магазина и сохранить привычную для сельских жителей продажу в долг. Всё это в конечном итоге выражается в повышении производительности труда самого собственника магазина как эффективного менеджера. Также полученные в результате автоматизации конкурентные преимущества позволят сельским магазинам сохранить свою уникальность и «выстоять» перед экспансией крупных региональных и федеральных торговых сетей, а сельским покупателям – оплачивать произведенные в Алтайском крае продукты привычными способами.

Для справки:

Центральный союз потребительских обществ Российской Федерации (Центросоюз России) – некоммерческая организация, которая объединяет потребительские общества регионов Российской Федерации.



ЦЕНТРОСОЮЗ
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ СОЮЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ
ОБЩЕСТВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Центросоюз России осуществляет свою деятельность на федеральном уровне, в том числе в сфере поддержки организаций потребительской кооперации и защиты их интересов.

Сайт Центросоюза РФ: www.rus.coop



Алтайский краевой союз
потребительских обществ

Алтайский краевой союз потребительских обществ — добровольное объединение потребительских обществ, входящих в систему Центросоюза Российской Федерации. Выделился в мае 1915 года из Сибирского союза маслодельных кооперативов. Крайпотребсоюз — негосударственная

многоотраслевая хозяйственная организация. В его состав входит 218 районных, городских, сельских обществ, которые обслуживают 444,6 тысячи человек в 701 населенных пунктах края.

Потребительская кооперация края обладает высоким экономическим потенциалом в торговле, общественном питании, заготовках, производстве. В обществах трудятся около 7 тысяч человек.

Объем розничного товарооборота потребительской кооперации края в 2013 году составил 7339,8 млн. руб., 1002 магазина системы обслуживают более 500 тыс. сельского и городского населения.

Удельный вес розничного товарооборота, включая оборот общественного питания, в совокупном объеме деятельности составляет 79,7%. Кооператорами края принята напряженная программа по развитию розничной торговли. Успешно выполняется проект по переводу магазинов на метод самообслуживания, в настоящее время их - 260 ед., из них 63 с применением штрих-кодирования, открыты 101 специализированных магазина.

Утвержден проект автоматизации более 60 торговых объектов на единой IT-платформе, предусматривающий увеличение розничного товарооборота в них на 120-130 млн. руб.

Сайт Алтайского краевого союза потребительских обществ: <http://akps.ru/>

Информация о проекте автоматизации торговых объектов:

В соответствии с решением 140-го общего Собрания представителей потребительских обществ Российской Федерации Центросоюзом Российской Федерации подготовлен проект автоматизации торговых объектов организаций потребительской кооперации на единой IT-платформе и развития торговли отдельными группами товаров с использованием технологий «обратной франшизы». Проект направлен на повышение конкурентоспособности торговой деятельности потребительской кооперации за счёт участия кооперативных организаций системы Центросоюза Российской Федерации в объединенных закупках и использования единого информационного решения и осуществляется при непосредственном софинансировании со стороны Центросоюза Российской Федерации.



История Группы компаний «1С-Рарус» началась в 1994 году. Сегодня «1С-Рарус» - холдинг, филиалы которого работают в 13 городах России и Украины.

За 18 лет работы на рынке клиентами «1С-Рарус» стали более 100 000 предприятий России и стран СНГ, а также подразделения крупнейших мировых компаний. Специалистами «1С-Рарус» разработано 70 типовых решений для 17 отраслей бизнеса.

«1С-Рарус» - Сертифицированный партнер Microsoft, Золотой партнер Билайн и 1С-Битрикс, член ассоциации Некоммерческого Партнерства Поставщиков Программных Продуктов (НП ППП).

В группе компаний «1С-Рарус» работает более 2 000 сотрудников, большинство из них сертифицированы фирмой «1С». Система менеджмента «1С-Рарус» соответствует международному стандарту качества ISO 9001:2008.

Сайт группы компаний: www.rarus.ru.

Программный продукт «1С-Рарус:Торговый комплекс. Продовольственные товары» - решение для автоматизации управления и учета торговых предприятий любого формата: от небольшого магазина до федеральной сети. Функциональность продукта позволяет управлять основными бизнес-процессами торгового предприятия. Надежность решения подтверждается 12-летним опытом внедрения в крупных торговых сетях.



Группа компаний «Ритейл Сервис» специализируется на проведении комплексной автоматизации предприятий розничной торговли, общественного питания, индустрии гостеприимства, развлекательных комплексов, производственных и других предприятий. Мы работаем по принципу «одного окна» — сделаем все: подберем, привезем и установим технику и программное обеспечение, обучим персонал, запустим предприятие в работу, обеспечим техподдержку и консультирование.

Основные направления деятельности нашей компании:

- Внедрение систем автоматизации (как типовых решений, так и индивидуально разработанных под задачи клиента).
- Проектирование и монтаж структурированных кабельных сетей (СКС) и систем контроля доступа (СКД).
- Продажа офисной техники, торговой техники и оборудования.
- Продажа, аренда и сопровождение программного обеспечения.
- Разработка, продажа, аренда, внедрение и сопровождение специализированного кассового программного обеспечения Artix.
- Продажа, внедрение и сопровождение программных продуктов фирмы 1С.
- Сервисное обслуживание: сопровождение программного обеспечения, техническое обслуживание и ремонт ККТ, POS-терминалов, источников бесперебойного питания и стабилизаторов, торгового и офисного оборудования, обслуживание серверов, сетей, персональных компьютеров и оргтехники, постановка ККТ на учет в ФНС.
- Производство и продажа упаковки, самоклеящихся этикеток, наклеек, стикеров и расходных материалов для кассовых аппаратов, банкоматов, терминалов, весов, принтеров и другой торговой техники, изготовление пластиковых карт.

Группа компаний «Ритейл Сервис» — это:

- известный интегратор ИТ-решений с 14-летним опытом работы на Сибирском рынке ритейла, индустрии отдыха и развлечений, общественного питания, производственных, логистических и других предприятий;
- более 6 000 проектов по внедрению комплексных систем автоматизации различного уровня сложности;
- центральный офис в г.Барнаул и 4 представительства компании в крупных городах на территории Алтайского края, Новосибирской и Кемеровской областей;
- работа по принципу «одного окна» по всем 6 бизнес-направлениям;
- более 200 профессионалов в области автоматизации бизнес-процессов и сервисного обслуживания;
- более 20 партнеров - системных и технологических интеграторов, поставщиков комплексных решений и ИТ оборудования, разработчиков пакетов прикладного программного обеспечения и сервисных провайдеров федерального уровня.

Сайт Группы компаний: <http://rssib.ru/>

С описанием примеров реализации проекта по автоматизации торговых объектов потребкооперации на единой ИТ-платформе можно ознакомиться, перейдя по ссылкам:

- http://www.rus.coop/upload/rk_14_1_16.pdf
- <http://www.rus.coop/the-project-of-automation-of-trade-objects/automanagement.pdf>
- <http://www.rus.coop/the-project-of-automation-of-trade-objects/mentalitet.pdf>
- <http://www.kemcoop42.ru/news/95.html>
- http://www.koenigops.ru/news/?ELEMENT_ID=591
- <http://rarus.ru/press/news/209688/>