

# PRO etail

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ О ТОРГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ

7  
2015



## Эксперимент, который изменит отрасль

Магазины будущего  
в борьбе  
за покупателя

Выбор  
программного  
обеспечения

Бюджетная  
автоматизация:  
новые возможности

Фискальные  
регистраторы:  
время выбирать

**YARUS**<sup>®</sup>  
Рождённый в России.

Yarus поддерживает работу с более чем 20 российскими банками, такими как: Сбербанк России, ВТБ24, Газпромбанк, UCS, Промсвязьбанк.



YARUS  
M2100

Уникальное решение  
для курьера  
интернет-магазина



115280, Москва, Ленинская Слобода, 19, стр. 4  
телефон +7 (495) 787-60-90  
факс +7 (495) 787-60-99  
yarus@yarus.me | www.yarus.me

**Редакция журнала**

Анна Вострикова  
art@pro-retail.ru

Распространение и реклама  
Лилия Левыкина  
reklama@pro-retail.ru

Дизайн и верстка  
Семен Датуншвили

Распространяется на всей  
территории Российской  
Федерации

Журнал PRO Retail  
зарегистрирован Управлением  
Федеральной службы по  
надзору за соблюдением  
законодательства в сфере  
массовых коммуникаций и охране  
культурного наследия по ЦФО.  
Регистрационное свидетельство  
ПИ № ФС77-29063 от 03.08.2007 г.  
Учредитель — ЗАО «ШТРИХ-М».

При использовании материалов  
ссылка на журнал PRO Retail  
обязательна.

art@pro-retail.ru  
www.pro-retail.ru

<b>PRO Новости</b>	<b>2</b>
<b>PRO Эксперимент</b> Эксперимент, который изменит отрасль	<b>4</b>
<b>PRO Интервью</b> «ШТРИХ-М»: новые горизонты	<b>6</b>
<b>PRO Инновации</b> Магазины будущего в борьбе за покупателя	<b>8</b>
<b>PRO Выбор</b> Фискальные регистраторы: время выбирать	<b>11</b>
<b>PRO Выбор</b> Выбор программного обеспечения: от простого к сложному	<b>16</b>
<b>PRO Автоматизацию</b> Революция DATA-сервиса	<b>18</b>
<b>PRO Автоматизацию</b> Бюджетная автоматизация: новые возможности	<b>20</b>
<b>PRO Автоматизацию</b> Экономическая эффективность автоматизации работы розничных сетей	<b>22</b>
<b>PRO Оборудование</b> «Пятерка» за разработку! Новая версия «ШТРИХ-ПРИНТ v.5»	<b>28</b>
<b>PRO Оборудование</b> Yarus M2100 — время нового лидера	<b>30</b>
<b>PRO Новинки</b>	<b>32</b>
<b>PRO Мероприятия</b>	<b>38</b>
<b>PRO Контакты</b>	<b>40</b>

## Поправки Яровой к закону «О торговле» ударят по всем участникам потрeбрынка

Поправки к закону «О торговле», снижающие размер ретробонусов, были приняты в первом чтении под лозунгом поддержки отечественного производителя. По факту он же от них и пострадает, считают эксперты.

19 мая в первом чтении Госдума приняла поправки к закону «О торговле», меняющие правила взаимодействия поставщика и ритейлера. Проект предполагает уменьшение ретробонуса (дополнительного вознаграждения ритейлера со стороны поставщика) с 10% до 3%, сокращение отсрочки платежей до 5-ти дней (если товар скоропортящийся), до 20 дней (срок хранения — до одного месяца), до 35 дней (товары с длительным сроком хранения).

Кроме того, проект предполагает, что поставщик не должен платить за так называемое «продвижение товара» в торговой сети. Под продвижением авторы поправок к закону понимают выгодное расположение на полках, дополнительную рекламу продукта и т.д.

Дискриминационные практики в отношении поставщиков продукции необходимо перенести «в категорию полного запрета», уверены авторы проекта. Иначе ритейлеру может грозить административная ответственность — штрафные санкции до 5 млн. рублей и дисквалификация.

Автор новых положений, депутат Ирина Яровая, полагает, что подобное регулирование отношений защитит поставщиков от неправомерных деяний торговых сетей и сократит «злоупотребления» со стороны ритейла.

«Для нас чрезвычайно важно, чтобы отечественный производитель чувствовал себя защищенным с точки зрения закона», — заявила Яровая на заседании Комитета Госдумы по безопасности и противодействию коррупции.

Производители Яровую поддерживают и призывают бороться с «фальш-маркетингом», который стал популярен

у ритейлеров. Ретробонус для большинства поставщиков превратился в «фактический налог с продаж», который выплачивается автоматически при достижении минимального, практически любого отличного от нуля, объема продаж.

Но ритейлеры считают, что меры, предложенные Яровой, скорее всего, нарушат хрупкий баланс рынка.

В итоге пострадают все: и сети, и поставщики, особенно мелкие и средние, в первую очередь отечественные. Малый и средний производитель будет фактически лишен возможности развивать свои бренды, выводить на рынок новые продукты. В выигрыше могут оказаться только наиболее крупные, в первую очередь транснациональные производители, а также крупнейшие розничные сети, которые и так имеют очень сильные позиции на рынке, считает Кузнецов.

Напомним, ранее ясность и прозрачность во взаимоотношения поставщика и ритейлера пытались внести сами сети, например, с помощью разработанного крупнейшими российскими ассоциациями потребительского рынка Кодекса добросовестных практик. В подписанном комиссией документе сказано, например, что торговая сеть не имеет права задерживать оплату товара, ссылаясь на недостатки в документации (непротпечатанные буквы, нечитаемый текст и так далее).

Отправная точка, с которой начинается отсчет срока положенной оплаты, — момент приема товара. После этого разные категории продуктов, согласно закону «О торговле», должны быть оплачены в разный срок: например, продовольствие со сроком хранения 10 дней должно быть оплачено не позднее, чем через 10 дней после приемки.

Если в документах поставщика замечены неточности, то сообщить о них следует не позднее чем через 5 дней с момента приема. В следующие 5 дней поставщик обязуется поправить недостатки.

Андрей Каяк  
«Деловой квартал»

## Московские бизнесмены потребуют не вводить новый торговый сбор



В Москве завершается сбор подписей против нового торгового сбора.

Его планировали вводить с 1 июля в Москве, Петербурге и Севастополе. Два последних города от сбора отказались. А вот власти столицы уже разработали систему ставок. Они коснутся в основном небольших торговых предприятий — магазинов и киосков. Размер платежей зависит от расположения торговой точки: в центральном округе он самый высокий. Кроме того, стационарный магазин обойдется своему владельцу дешевле временной палатки. К примеру, в центре 240 тыс. руб. в год против 324 тыс. руб. Это объекты площадью до 50 кв. м. Нововведения коснутся около 130 тыс. бизнесменов, причем порядка 15 тыс. с этой нагрузкой не справятся, а более 90 тыс. человек могут остаться без работы.

«Вести FM»

## Депутаты просят расширить список социально значимых продуктов с уточнением наименований

Депутаты челябинского заксобрания намерены обратиться в правительство РФ с просьбой внести изменения в перечень социально значимых продуктов питания, в отношении которых могут устанавливаться предельно допустимые розничные цены.

В результате мониторинга цен было установлено, что действующий список, который включает 24 наименования товаров, не отражает в полной мере «реальный покупательский спрос населения», сообщает пресс-служба заксобрания. Так, например, объем потребления пшеницы значительно уступает объему потребления геркулеса.

Также действующий перечень не содержит конкретные характеристики продовольственных товаров. К примеру, в нем отсутствуют наименования кисломолочных продуктов. Или, например, перечень не соответствует ассортименту магазинов. Так, говядина и свинина, кроме бескостного мяса, практически не представлены в проверенных депутатами магазинах.

В связи с этим челябинские депутаты составили обращение к правительству РФ с просьбой внести изменения в закон «Об основах государственного регулирования торговой деятель-

ности в РФ». Если изменения будут одобрены, то в список войдут говядина, свинина (окорок), баранина (кроме бескостного мяса), куры (кроме куриных окорочков), горбуша мороженая неразделанная, масло сливочное с массовой долей жира 72,5%, масло подсолнечное рафинированное, молоко питьевое с массовой долей жира 2,5%, кефир с массовой долей жира 2,5%, яйца куриные первой категории, сахар-песок, соль поваренная пищевая, чай черный байховый, мука пшеничная высшего сорта, хлеб ржаной, ржано-пшеничный, хлеб и булочные изделия из пшеничной муки, рис шлифованный, геркулес, крупа гречневая (ядрица), макаронные изделия, картофель, капуста белокочанная свежая, лук репчатый, морковь, яблоки.

Напомним, ранее челябинские власти рекомендовали сетям ограничение торговых надбавок на продукты питания первой необходимости. По данным минсельхоза, сейчас надбавки в магазинах не превышают 10%, а некоторые магазины добровольно «заморозили» стоимость некоторых продуктов на несколько месяцев.

Отметим, ФАС предупредила глав субъектов, установивших ограничения, о том, что такие действия недопустимы и нарушают закон о коррупции.

Вероника Мысляева  
«Правда УРФО», «ФедералПресс.Сибирь»

## Владельцы ИП смогут выбрать режим налогообложения в онлайн



Фото ИТАР-ТАСС/TREND

Федеральная налоговая служба предоставил индивидуальным предпринимателям возможность выбора режима налогообложения онлайн. Чтобы не ошибиться в выборе, придется оценить масштаб будущего бизнеса, его затратность и многое другое. Это, указывают в ФНС, можно будет сделать при помощи специального калькулятора, который поможет рассчитать объем налоговых обязательств перед государством.

Вид и размер налогов, а также порядок их уплаты и представления отчетности определяются тем налоговым режимом (системой налогообложения), который выберет предприниматель. Также он сможет отслеживать налоговые обязательства, расчеты с бюджетом, в том числе суммы начисленных и уплаченных налогов, размеры задолженности и переплаты, наличие невыясненных платежей.

Решению этих вопросов также будет способствовать и еще одно новшество от налоговиков: электронный сервис «Личный кабинет налогоплательщика индивидуального предпринимателя». Он уже прошел опытную эксплуатацию и был положительно оценен бизнес-сообществом 20-ти регионов — за два месяца к нему подключились более 9 тысяч индивидуальных предпринимателей.

С помощью личного кабинета представители малого и среднего бизнеса смогут перейти на дистанционное

общение по основным вопросам налогообложения, получать сведения из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей. Также ИП получат возможность сообщать об участии в российских и иностранных организациях, обращаться в налоговый орган за разъяснениями, подавать заявления на прекращение деятельности в качестве ИП, на зачет или возврат излишне уплаченных сумм налогов или о проведении сверки расчетов с бюджетом.

Услуга действительно актуальна, говорит руководитель направления по защите прав предпринимателей центра «Общественная дума» Сергей Варламов. Если работа сервиса будет происходить без сбоев, можно ожидать повышенный спрос на нее со стороны бизнес-сообщества. Уже в период опытной эксплуатации к сервису подключилось довольно большое количество ИП, что демонстрирует его востребованность.

Предлагаемая услуга может помочь ИП, сократив и упростив им общение с представителями налоговой: для смены системы налогообложения, подачи заявлений, получения разъяснений и справок, расчета налогов и задолженностей и т.п. им не нужно будет лично посещать УФНС. Все это можно будет сделать онлайн, не отрывая предпринимателей от основных бизнес-процессов.

В целом это положительная инициатива, соглашается партнер компании «Деловой фарватер» Роман Терехин. Уже на данный момент ФНС предложила много различных услуг в кабинете налогоплательщика. Они охватывают основные вопросы, поэтому пока нет необходимости в добавлении новых услуг. Лучше сейчас следить за работой существующих, чтобы наладить их бесперебойные механизмы.

Анна Королева  
«Expert Online»



Больше тысячи налогоплательщиков приняло участие в эксперименте по применению контрольно-кассовой техники в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 14.07.2014 № 657 «О проведении в 2014-2015 годах эксперимента по применению контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт в целях совершенствования порядка ее регистрации и применения».

# Эксперимент, который изменит отрасль

Инициатором проведения эксперимента стало Министерство финансов России, которое предложило протестировать новую технологию применения контрольно-кассовой техники (ККТ) с функцией передачи через интернет всей информации о расчетах в адрес налоговых органов. Государство уже не раз предлагает серьезные новации, принципиально влияющие на рынок кассовой техники. Большая часть нововведений связана с противодействием мошенникам, стремящимся манипулировать фискальными данными и тем самым уходить от налогов.

Революцией на рынке стало появившееся в 2004 году обязательное требование использовать в России ККТ, оснащенные ЭКЛЗ — электронной контрольной лентой защищенной. Государство получило гарантию, что фискальные данные будут надежно защищены от взлома, а предприниматели навсегда забыли о проблемах, связанных с архивированием и хранением данных, составляющих контрольную ленту. По прошествии 10 лет, с момента вве-

дения ЭКЛЗ, можно сделать вывод, что она свою функцию защиты данных выполняет успешно.

Однако технологии не стоят на месте и появляются новые возможности контроля фискальных данных, причем такие, которые не усложняют жизнь добросовестным предпринимателям, а, наоборот, существенно ее облегчат. Речь идет об интернет-технологиях и о проводимом в настоящее время эксперименте.

Основная идея эксперимента заключается в том, чтобы протестировать технологию, позволяющую передавать фискальную информацию в налоговые органы в режиме онлайн. Многие функции, которые сейчас возложены на владельца ККТ перейдут к Оператору фискальных данных, в задачу которого будет входить принятие информации о проведенной операции от ККТ клиента, сохранение ее, передача в налоговые органы и возвращение обратно пользователю ККТ кода подтверждения.

Покупателю же товара выдается чек, на котором помимо всего прочего напечатан специальный код, с помощью которого можно проверить данные о проведенном платеже на специально созданном для этого интернет ресурсе (его адрес тоже печатается на чеке). Технология позволяет работать кассам и при обрывах связи. В этом случае информация накапливается и передается пакетно, как только передача данных станет вновь возможна.

В экспертном сообществе  
обсуждается и вариант  
получения покупателем  
в будущем только электронного  
чека, представляющего собой  
уникальный номер-идентификатор,  
по которому можно в онлайн-  
режиме получить данные  
о своей покупке

Оператор фискальных данных фактически будет выступать в роли удаленной фискальной памяти ККТ, которую в принципе нельзя будет модифицировать в чью-либо пользу. Нужно будет только обеспечить безопасность данных в момент их передачи от ККТ к Оператору. Современные технологии, реализованные в разработанных «ШТРИХ-М» экспериментальных ККТ, участвующих в эксперименте, позволяют этого добиться.

Для ФНС преимущества новой технологии очевидны - контроль над пользователями кассовой техники существенно упростится. Не нужно будет проводить сравнение отчетных данных с фактическими, упростится сбор статистики, легче будет выявлять подозрительные компании. В долгосрочной же перспективе государство получит сокращение теневого денежного оборота и, как следствие, еще большую декриминализацию торгового бизнеса.

Перед предпринимателями также откроются новые возможности. Во-первых, предполагается существенное упрощение процедуры регистрации кассовой техники. Во-вторых, предполагается, что и стоимость обслуживания ККТ, работающей по новой технологии существенно

снизится. К преимуществам предпринимателей можно отнести и то, что новый уровень прозрачности бизнеса делает взаимоотношения с налоговыми органами в плане контроля за применением ККТ предельно формальным и необременительным для бизнеса. Действительно, контроль идет в онлайн-режиме, и при отсутствии подозрительных операций необходимость детальных проверок отпадает.

Выиграют и конечные потребители. У них появится возможность в любой момент проверить и, при необходимости, восстановить свой чек. Для этого как раз и пригодится тот код подтверждения, который Оператор фискальных данных пересылает обратно на ККТ после обработки и сохранения проведенной транзакции. В экспертном сообществе обсуждается и вариант получения покупателем в будущем только электронного чека, представляющего собой уникальный номер-идентификатор, по которому можно в онлайн-режиме получить данные о своей покупке. В ходе эксперимента покупатели получают номер-идентификатор, напечатанный на классическом, бумажном чеке.

Участие в эксперименте добровольное. Для работы по новой схеме кассы пользователей должны поддерживать защищенную передачу данных по интернет. Именно поэтому к участию в эксперименте привлечены и ведущие производители кассовой-техники, в том числе и компания «ШТРИХ-М».

За шесть месяцев проведения эксперимента подключено более 4 тысяч единиц контрольно-кассовой техники, пробито более 17 млн. кассовых чеков на сумму более 13 млрд. рублей. В эксперименте наряду с традиционными кассовыми аппаратами активно применялись инновационные устройства, такие как планшеты и смартфоны, а также «Web»-кассы.

Оценивала результаты эксперимента специально созданная под эгидой ФНС межведомственная рабочая группа, в которую вошли представители заинтересованных органов исполнительной власти, а также общественных объединений предпринимателей и научных организаций. Среди участников группы генеральный директор компании «ШТРИХ-М» Андрей Журавлев.

В текущей фазе результаты эксперимента отправлены в Правительство России и находятся на рассмотрении. Далее, если результаты эксперимента будут признаны удовлетворительными, начнется большая работа по подготовке соответствующих изменений законодательства, после чего можно будет говорить о наступлении новой эпохи применения кассовой техники в России.



8-800-2004-900

www.cto1.ru

Региональное представительство «ШТРИХ-М»  
в Краснодарском крае и республике Адыгея

## Всё для торговли и общепита

- Проектирование
- Торговое, пищевое, стеллажное, холодильное оборудование
- Кассы, банковское оборудование
- Весы (продажа, ремонт, поверка)
- Системы видеонаблюдения
- Торговая мебель
- Посуда, текстиль, униформа
- Автоматизация бизнеса
- Светодиодные лампы
- Комплексные системы безопасности

Продажа • Обслуживание • Ремонт



Как продолжать оставаться лидером в непростых рыночных условиях? Какие направления развития компании становятся приоритетными? Как рынок реагирует на изменения?

На эти и другие вопросы отвечает генеральный директор компании «ШТРИХ-М» — **Андрей Журавлев.**

## «ШТРИХ-М»: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

### Кризис скорректировал планы развития компании? Многие придется менять?

Для нас, как российского производителя, в текущей экономической ситуации есть как минусы, так и плюсы. С одной стороны, некоторые наши клиенты вынуждены сегодня секвестрировать бюджеты на покупку новой техники. Но, с другой стороны, кризис открывает новые горизонты для тех компаний, которые могут благодаря импортозамещению увеличить свою долю на рынке. В этом отношении мы, как ведущий российский разработчик и производитель современного высокотехнологичного оборудования, имеем определенные преимущества. Хотя рост курса доллара приводит к тому, что норма прибыли становится меньше, но зато растет доля рынка.

В этих условиях мы приняли решение расширяться: покупаем новые производственные площади, сложное и дорогое оборудование для изготовления электроники, наращиваем объемы производства торговой мебели.

Сегодня те, кто занимался исключительно поставкой импортных изделий, вынуждены сокращать свою деятельность. Их место займут отечественные производители, если у них, конечно, хватит для этого сил и ресурсов. Именно поэтому мы сейчас немного затягиваем пояса и все деньги вкладываем в дальнейшее развитие.

### Но ведь и цена комплектующих, которые используются в ваших изделиях, тоже возрастает...

Естественно. Но у нас импортные комплектующие в среднем не превышают 30 – 40 % от стоимости изделия, а у многих наших конкурентов они составляют все 100 %. Поэтому

у нас сегодня появляется новое преимущество, которым надо суметь воспользоваться.

### И что для этого нужно сделать?

В условиях кризиса для импортозамещения есть объективные рыночные предпосылки, но, все же, этот процесс во многом направляется государством. Благодаря этому крупные компании с государственным участием начинают отказываться от импортного оборудования. Это очень большой сегмент рынка. Отказавшись от импорта, они закономерно начинают интересоваться нашей продукцией. Поэтому мы сейчас очень активно участвуем в конкурсах, которые проводят государственные организации и компании с государственным участием. Во многих из них мы выигрываем. Нашими клиентами уже стали РЖД, Сбербанк, ВТБ и многие другие.

### С государством приходится взаимодействовать?

Да, конечно. Например, наша компания участвует в эксперименте ФНС по дистанционному сбору фискальных данных. Мы, как разработчик контрольно-кассовой техники (ККТ), решаем задачу обеспечения ее безопасной и корректной связи с ФНС. Это очень сложная, интересная и перспективная тема. Если все пойдет по плану, то преимущества получат все: и государство в лице ФНС, у которого появятся новые возможности контроля за соблюдением фискального законодательства, и предприниматели, у которых, очевидно, упростится процедура регистрации и обслуживания ККТ, появится новый канал взаимодействия с ФНС, и конечные покупатели, которые в будущем будут получать электронные чеки, и в любой момент смогут проверить их корректность на специальном сайте.



### Какое из направлений деятельности сегодня наиболее приоритетно для компании?

Мы всегда диверсифицируем наше производство, поэтому у нас несколько приоритетных направлений. Среди наиболее перспективных и поэтому важных для нас направлений я могу особо выделить электронное торговое оборудование: фискальные регистраторы, системы кассового самообслуживания, весы, системы штрихкодирования, устройства по приему банковских карт и т.д.

На нашей стороне то,  
что мы российский производитель,  
что у нас есть свои уникальные  
разработки, профессиональный  
коллектив, собственное  
производство

Второе важное направление — это транспортные решения и тахографы. Автоматизация пассажирского транспорта, внедрение систем по продаже проездных билетов через автоматы является чрезвычайно актуальным трендом, и мы сегодня будем стараться максимально активно участвовать в подобных проектах. По тахографам мы уже занимаем около 50 % рынка и планируем увеличивать эту долю и дальше.

Третье важное направление развития — участие в проектах автоматизации городской инфраструктуры. В первую очередь я имею в виду организацию парковочного пространства. Это и классические плоскостные парковки со шлагбаумом, и паркоматы, и велопарковки. У нас уже много таких проектов в Москве, в настоящее время мы автоматизируем парковочную зону в историческом центре Санкт-Петербурга, а всего за 2014 год мы стали работать по теме парковок более чем в десяти крупных городах России — Екатеринбурге, Белгороде, Казане и др.

### Несмотря на то, что банковскими картами в России пользуется с каждым годом все больше людей, многие торговые предприятия не могут с ними работать. Какие вы видите перспективы у этого рыночного сегмента?

Сегодня в нашей стране не более 15 % торговых точек оснащены оборудованием, позволяющим принимать оплату по банковским картам. В ближайшей же перспективе их должно стать 100 %. Очевидно, что это один из самых перспективных рыночных сегментов. Однако в России оборудование по приему карт никто кроме нашей компании не разрабатывает и не производит. Я имею в виду нашу линейку банковских pos-терминалов YARUS, которая сегодня выходит уже в обновленной, модернизированной версии. Все остальные игроки поставляют исключительно импортное оборудование. Поэтому сегодня в нашу пользу складываются сразу несколько факторов — форсированный переход на безналичные платежи со стороны розницы, процесс импортозамещения и переход на отечественное оборудование со стороны российских банков, государственная программа по созданию национальной платежной системы, которая постепенно начинает приобретать реальные черты.

### Среди приоритетных направлений развития электронного торгового оборудования вы упомянули системы SelfServ-Checkout. Насколько эти устройства востребованы российским ритейлом?

Опыт использования систем кассового самообслуживания показал, что эти устройства удобны и позволяют существенным образом оптимизировать организацию кассовой зоны, они сокращают затраты на персонал, помогают бороться с очередями. В условиях постоянного роста конкуренции российские ритейлеры вынуждены искать новые механизмы оптимизации бизнес-процессов, поэтому системы кассового самообслуживания становятся с каждым годом все более востребованными. Срок окупаемости этих систем в России не превышает полутора лет. У нашей компании уже есть очень удачные примеры внедрения этой технологии. Например, в магазинах X5 Retail Group. Оценив экономический эффект, ведущий российский ритейлер начал оснащать новыми устройствами «Перекрестки» и «Карусели», а в ближайший год эту систему кассового самообслуживания можно будет увидеть и в «Пятерочках».

### Насколько актуальны для вас зарубежные рынки?

Страны ближнего зарубежья, особенно Белоруссия и Казахстан для нас очень интересны и мы там активно работаем. Более того, по некоторым параметрам эти рынки оказываются даже более развитыми, чем российские. Например, в Белоруссии уже практически все торговые предприятия могут работать с карточками. Остальные страны СНГ тоже хорошо развиваются, и мы с ними работаем, хотя и в меньших объемах.

Мы всегда диверсифицируем  
наше производство,  
поэтому у нас несколько  
приоритетных направлений.  
Среди наиболее перспективных  
и поэтому важных для нас  
направлений я могу  
особо выделить электронное  
торговое оборудование

Что касается дальнего зарубежья, то у нас есть отдел, который занимается такими продажами, мы всегда участвуем в ведущих международных выставках, представляем на них свои разработки. Для нас очень важно наблюдать себя в сравнении с европейскими конкурентами, понимать, что мы находимся с ними на одном техническом уровне.

### Как вы оцениваете перспективы развития компании на ближайший год?

Очевидно, что 2015 год будет непростым. Однако даже в условиях кризиса, который, безусловно, негативно влияет на рынки, на которых мы работаем, возможности для развития есть. На нашей стороне то, что мы российский производитель, что у нас есть свои уникальные разработки, профессиональный коллектив, собственное производство. Сегодня, конечно, приходится корректировать планы, оптимизировать расходы, но мы, тем не менее, планируем продолжать развитие компании и в новых рыночных реалиях.



Увеличение скорости расчетов на кассовом узле, оптимизация процесса покупки, еще большее внимание к клиенту и создание ему максимально комфортных условий в магазине — этот глобальный тренд развития мирового и российского ритейла невозможен без внедрения новых технологий.

Особое место здесь занимает технология кассового самообслуживания (SelfServ-Checkout), позволяющая вывести торговое предприятие на новые показатели эффективности.

# Магазины будущего в борьбе за покупателя

На вопрос, что вам больше всего не нравится в супер- или гипермаркете, подавляющее большинство покупателей неизменно отвечают — очереди. Разработок, позволяющих бороться с очередями и оптимизировать работу кассового узла, не так много. Тем ценнее оказываются те решения, которые уже показали свою эффективность. К их числу относятся системы самообслуживания или SelfServ-Checkout — одно из наиболее популярных направлений в современном магазине. Эти системы, представляющие собой программно-аппаратный комплекс, который позволяет покупателю самостоятельно, без помощи кассира осуществлять покупку, называют одним из элементов магазина будущего. SelfServ-Checkout уже используют наиболее прогрессивные ритейлеры, которые к сегодняшнему дню накопили положительный опыт их эксплуатации.

Новая технология пока еще распространена довольно ограниченно. Однако те возможности, которые она открывает перед ритейлерами и покупателями, позволяют предполагать, что в будущем SelfServ-Checkout будет использоваться повсеместно, и не один магазин, который действительно думает о своих покупателях, не сможет обойтись без него. Пока же это удел наиболее дальновидных, тех, кто понимают, что в условиях обострения конкуренции, когда кассовая зона становится, действительно, ареной борьбы за покупателя, пренебрегать возможностью современных технологий, как минимум, не рационально.

На российском рынке устройства SelfServ-Checkout появились сравнительно недавно. Наибольший интерес для ритейлеров представляют системы, адаптированные к российским реалиям, которые являются совместными решениями ведущих мировых разработчиков и отечественных системных интеграторов. Система самообслуживания компании NCR, внедрение которой осуществляется компанией «ШТРИХ-М», является примером такого решения.

---

...покупатель самостоятельно сканирует товары, складывает их в пакеты, под которыми находятся контрольные веса, оплачивает покупки...

---

Принцип работы касс самообслуживания предельно прост: покупатель самостоятельно сканирует товары, складывает их в пакеты, под которыми находятся контрольные веса, оплачивает покупки наличными или банковской

картой и довольный уходит из магазина. Простота и понятность касс самообслуживания позволяет покупателю легко сориентироваться в предлагаемой технологии.

Кассы самообслуживания NCR выпускаются в едином конструктиве, как комплекс оборудования для самостоятельно-го сканирования, взвешивания, контроля и оплаты покупок непосредственно покупателем. Все необходимое для работы комплекса оборудование совмещено и удобно расположено в одном корпусе, что позволяет без труда проводить все операции. Благодаря грамотной компоновке всех модулей, инженерам NCR удалось сделать размеры устройства минимальными (сегодня на рынке это самые компактные системы SelfServ-Checkout), что экономит место в торговом зале.

Кассу самообслуживания NCR можно мысленно разделить на три составных части: модуль управления и обработки, модуль приема и обработки наличности, контрольные весы.

Первый модуль, управления и обработки, состоит из 15'' сенсорного монитора для управления кассой; системного блока с мощным процессором для управления всеми процессами, необходимыми для осуществления покупки; аудио-системы для голосового сопровождения действий (подсказок и т.п.); встроенного внутрь корпуса программно-технического комплекса для печати фискальных чеков. На высоте, порядка 2,3 м находится система оповещения, которая дает информацию персоналу магазина об аварийных ситуациях (закончились купюры, чековая лента и т.п.), она же выполняет и роль сигнализации при попытках воровства товара или других противозаконных действиях.

...покупатель может класть всю имеющуюся у него мелочь в монетоприемник не пересчитывая.



Монетоприемник

Второй модуль, приема и обработки наличности, принимает банкноты в любом состоянии и под любым углом, производит проверку подлинности банкнот, имеет встроенную денежную кассету, в которой может храниться до 600 банкнот. Денежная кассета в магазине не вскрывается, принимается и возвращается в банк в опечатанном виде. Каждый терминал инкассируется в среднем не бо-

лее одного раза в неделю. Касса самообслуживания сама выдает сдачу, при этом покупатель может класть всю имеющуюся у него мелочь в монетоприемник не пересчитывая. Устройство само возьмет необходимые монеты для осуществления покупки, а остальное выдаст в виде сдачи. Купюры и монеты, которыми оплачивались покупки, также выдаются на сдачу, что дает возможность реже проводить инкассацию. Это позволяет торговым сетям оптимизировать расходы на инкассацию. Естественно, покупатель может расплатиться и пластиковой картой.



Оплата по картам

Третий модуль, контрольные весы. Принцип контроля покупок прост. Система заранее знает усредненный вес каждого упакованного товара, и при сканировании товара, если покупатель не положит его на контрольную весовую платформу или положит вместо него другой товар, сработает сигнализация, что привлечет внимание работников магазина. Касса самообслуживания оснащается биооптическим сканер/весами NCR 7878, которым присуща высокая скорость сканирования, надежность, защита от перегрузок.

Какие же преимущества открывают кассы самообслуживания? Их достаточно много, но попытаемся выделить самые главные. Во-первых, решение проблемы очередей на кассах и более быстрое обслуживание покупателей. Особенно это важно в пиковые нагрузки, когда магазин испытывает максимальный наплыв покупателей. Как следствие, лояльность покупателей к такому магазину повышается, он получает также и новых лояльных клиентов.

Во-вторых, происходит рост производительности труда кассиров. Возрастает их эффективность, появляется возможность более гибко управлять их графиком работы. Кроме того, с учетом постоянного роста стоимости труда, наличие в магазине дополнительного «кассира» в виде устройства SelfServ-Checkout, которое не требует зарплату и постоянно находится на рабочем месте, превращается в хорошее конкурентное преимущество.

Имеет также значение и сохранение конфиденциальности покупок при пользовании системой самообслуживания. Не секрет, что есть покупатели, которые стесняются открыто выложить на кассовый конвейер, например, средства контрацепции или средство от угрей. Для этой категории клиентов SelfServ-Checkout помогает преодолеть психологический дискомфорт. Исключение фактора

общения с кассиром помогает избежать множества конфликтных ситуаций при продаже товара, исключить ошибки, неизбежно возникающие при ручном вводе кассиром нечитаемого штрих-кода и при выдаче сдачи.

Небольшие размеры и продуманная эргономика дают возможность оптимальным способом организовать пространство в магазине. А применение замкнутого цикла оборота наличных банкнот и монет (recycling), аналогичного тому, который используется в банкоматах, сводит к минимуму риск краж и манипуляций с деньгами и гарантирует высокую степень безопасности.

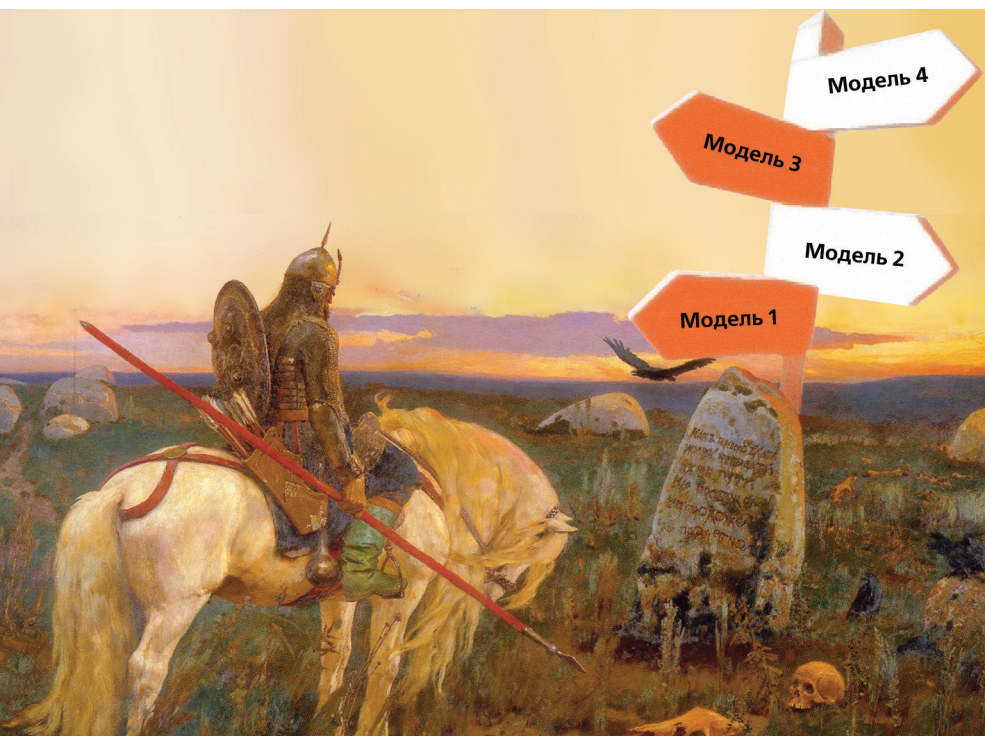
Стоимость установки системы SelfServ-Checkout варьируется от комплектации и от работ, которые нужно проводить при ее внедрении. Ориентировочная стоимость одной системы колеблется в районе 28-33 тыс. долларов. Однако при внедрении системы нужно смотреть не столько на ее стоимость, сколько на окупаемость и дополнительную прибыль при эксплуатации, в том числе и косвенную. Необходимо также учесть такие сложно оцениваемые эффекты, как повышение лояльности покупателей, улучшение имиджа магазина и т.д. В целом, срок окупаемости системы SelfServ-Checkout обычно колеблется от полутора до двух лет.

За последние полтора года компания «ШТРИХ-М» уже установила системы SelfServ-Checkout NCR у ряда ведущих отечественных ритейлеров — X5 Retail Group, «Улыбка Радуги», «Лэнд», «Спар» (7-Я) и другие. Успех пилотных внедрений в X5 способствовал тому, что крупнейший российский ритейлер планирует распространить в 2015 г. опыт внедрения SelfServ-Checkout на все форматы своих магазинов: «Карусель», «Перекресток», «Пятерочка».

Существует множество вариантов организации работы с кассами самообслуживания, но самый распространенный — создание зоны самообслуживания. При грамотной ее планировке, на площади, которую занимают две классические кассы, можно разместить от 4-х до 6-ти касс самообслуживания, которые могут перетягивать на себя более четверти покупательского потока. Например, в магазинах «Глобус» в России, устройства SelfServ-Checkout составляют уже 15 % от общего числа касс, и через них проходят уже около 25 % покупателей.

Нужно очень внимательно подходить к выбору оптимального варианта организации этой зоны, просчитывая все нюансы. В этом могут оказать помощь специалисты компании «ШТРИХ-М» в сотрудничестве с экспертами по интеграции систем SelfServ-Checkout — компанией New Vision Inco (Балтия). Эксперты этой компании обладают очень высокими компетенциями в области обследования торговых предприятий и технологических расчетов, что позволяет принять правильное решение о количестве и месте расположения касс самообслуживания и максимально точно рассчитать срок их окупаемости. Эти расчеты являются обязательными для успешного внедрения систем самообслуживания в магазин, потому что речь идет не о замене кассы на кассу, а о серьезной корректировке бизнес-процессов, организации новой формы обслуживания покупателя. Только в этом случае новые технологии окажутся тем трамплином, с помощью которого торговое предприятие сможет стать тем «магазином будущего», который будет эффективным, инновационным, полным лояльных покупателей и прибыльным.





Проблема выбора кассовой техники, очевидно, одна из самых актуальных для любого торгового предприятия. И дело не только в том, что цена ошибки здесь будет слишком велика.

Приобретая кассовую технику, несоответствующую формату магазина, с лишними или, наоборот, отсутствующими функциями, мы снижаем эффективность всего бизнеса, а в худшем случае можем столкнуться с простым касс, потерей клиентов и, как следствие, недополученной прибылью.

## Фискальные регистраторы: время выбирать

Кассовую технику условно можно разделить на три группы.

Первая группа: автономные кассы. Эти кассы, как видно из названия, созданы для работы в автономном режиме. Т.е. не являются частью автоматизации торгового узла. Данная категория больше подходит для малых торговых точек (рыночная и выездная торговля). Сегодня эти кассы пользуются все меньшей популярностью в связи с отсутствием возможности вести автоматизированный товароучет.

Вторая группа: Автоматизированная Система Печати Документов (АСПД). Это оптимальное решение для организаций и индивидуальных предпринимателей, являющимися налогоплательщиками единого налога на вмененный доход (ЕНВД). По сути это аппарат для печати чеков, но с расширенными функциями. Записи и хранения информации о продажах хранится в Блоке Некорректируемой Памяти (БНП) — аналог Фискальной памяти ККМ.

Третья группа: фискальные регистраторы (ФР). ФР представляет собой чековый принтер с фискальной памятью и электронной контрольной лентой защищенной (ЭКЛЗ), работающий в составе компьютерно-кассовой системы. Основная функция фискального регистратора — контролировать продажи для корректного расчета налогов. Фискальный регистратор работает в составе POS-системы, которая включает в себя компьютер с программным обеспечением для учета продаж и управления регистратором, дополнительное оборудование — сканер штрих-кодов, дисплей покупателя, клавиатура кассира и т.д. На сегодня это одна из самых популярных групп ККТ.

В связи со сложностью и разнообразием функционала выбор фискального регистратора не всегда очевиден, о том, как не ошибиться, делая этот выбор, наш следующий материал.

**Фискальный регистратор (ФР)** можно без преувеличения назвать основой рабочего места кассира. Законодательство о применении ККТ устанавливает обязанность их использования практически во всех сферах деятельности, где необходимо пробивать кассовый чек.

ФР можно подключить к персональному компьютеру и ограничиться только его фискальной функцией. Это будет самый простой вариант его использования. Или же, можно создать на его основе полнофункциональную POS-систему, оснащенную широким спектром периферийного оборудования (сканером штрих-кода, дисплеем покупателя, денежным ящиком и т.п.). Такая система позволит значительно сократить время обслуживания клиентов, обеспечить полноценный учет проведенных операций, а также контроль за работой кассира.

Фискальные регистраторы различаются конструкциями принтера, фискального модуля и программным обеспечением. Эти различия определяют их функционал и, соответственно, цену. В линейке фискальных регистраторов компании «ШТРИХ М» есть модели для торговых и сервисных предприятий любого формата. Однако, чтобы не ошибиться и не приобрести ФР с избыточным или, наоборот, недостаточным функционалом необходимо немного разобраться в их конструктивных особенностях и возможностях.

По способу печати ФР делятся на матричные и с термopечатью. Матричные работают медленнее, но чеки, напечатанные с помощью такого принтера, хранятся дольше, чем чеки, напечатанные на термопринтере. Это важно при покупке товаров с большим гарантийным сроком и в других случаях, когда важно хранить чек несколько лет, а не несколько месяцев или недель.

### Важный критерий при выборе фискального регистратора — ширина чековой ленты

Более популярные фискальные регистраторы с термopечатью работают быстрее, практически бесшумны, в большинстве из них удобно заправлять ленту (используется система EasyLoad) и они не нуждаются в картридже. В фискальных регистраторах «ШТРИХ-М» скорость печати может варьироваться от 7 строк в секунду (при матричной печати) до 250 мм/с у скоростных ФР с термopечатью.

Важный критерий при выборе фискального регистратора — ширина чековой ленты. У фискальных регистраторов производства «ШТРИХ-М» Она может составлять 57, или 80 мм. Сегодня прослеживается тенденция к расширению информации, включаемой в кассовый чек или печатающейся в виде нефискального документа для покупателя. Многие владельцы торговых точек и предприятий сферы услуг размещают на кассовом чеке графические логотипы своего предприятия, элементы рекламы и другую информацию, печатают скидочные купоны, аннотацию товаров и услуг,

условия гарантии, товарные чеки и т.д. Поэтому на рынке преобладают модели с шириной чековой ленты 80 мм и возможностью использования графики. В тоже время, те предприятия, которым это все не нужно и которые желают сэкономить, могут выбрать ФР с лентой в 57 мм.

При выборе фискального регистратора торговое предприятие должно учитывать условия работы кассового узла. Важно оценить пропускную способность торговой точки, необходимость печати подкладных документов, проанализировать сферу применения ФР, а также возможности своего бюджета.

Например, оптово-розничному магазину формата с небольшим потоком покупателей не нужен высокоскоростной фискальный регистратор с автоотрезом, и будет вполне достаточно недорогой модели, обладающей минимальным набором функций. Для продуктовых супермаркетов с большой проходимостью особенно важна большая пропускная способность кассового рабочего места. Поэтому выбираются фискальные регистраторы с высокой скоростью печати и возможностью легко и быстро заменить чековую ленту. Предприятию же формата cash&carry скорее всего потребуются печать подкладных документов.

При выборе ФР необходимо оценить его производителя. Компания-поставщик должна быть одним из ведущих игроков на рынке, обладать большим опытом в разработке фискальных решений. Компания должна предоставлять профессиональную поддержку в интеграции фискального регистратора с вашим кассовым решением. Компания «ШТРИХ-М» всем этим критериям соответствует.

Рассмотрим линейку фискальных регистраторов «ШТРИХ-М» более подробно на предмет того, как они соответствуют потребностям разных типов клиентов.



## ШТРИХ-ФР-ПТК ПРОГРАММНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

# Качество, проверенное временем



■ Функциональный



■ Удобный

- Новая версия проверенного временем фискального регистратора «ШТРИХ-ФР-К»
- Отличная функциональность и высокая производительность
- На базе нового принтера Datscs FP-600 — ресурс печатающей головки и автоматического отрезчика, скорость печати повысились
- Реализована система загрузки чековой ленты EasyLoad



ЭЛВЕС-ФР-К

Итак, представим самый простой вариант: маленькая торговая точка с небольшой проходимостью, рыночная палатка или павильон. Обычно здесь минимальные потребности в автоматизации, дефицит свободных площадей, а от кассовой техники требуется только пробить чек и ничего более. В этом случае можно рекомендовать использовать модель «ЭЛВЕС-ФР-К». Сегодня это самый компактный фискальный регистратор на российском рынке. При ширине рабочей ленты в 57 мм он печатает до 36 символов в каждой строке, чего вполне достаточно для большинства торговых предприятий. Благодаря герметичной необслуживаемой аккумуляторной батарее можно в автономном режиме напечатать около тысячи чеков (при условии, что в каждом из них будет по 4 покупки). Такая возможность позволяет применять «ЭЛВЕС-ФР-К» везде, где нужна мобильность и автономность. Однако и для традиционных покупателей «ЭЛВЕС-ФР-К» – владельцев небольших магазинов (преимущественно non-food сектора) – эти особенности устройства окажутся полезными.



ШТРИХ-ФР-К

Следующая модель «ШТРИХ-ФР-К» подойдет предприятиям, которым нужно более производительное устройство. В отличие от предыдущей модели она уже оснащена автоматическим режущим устройством чековой ленты. В устройстве появилась возможность печати контрольной ленты. Возросла и скорость печати — она составляет 22 строки в секунду. «ШТРИХ-ФР-К» сегодня является одной из самых популярных моделей фискальных регистраторов на российском рынке. Приемлемая цена, хорошие технические параметры, надежный термопринтер Citizen LT-289 — все это сделало «ШТРИХ-ФР-К» чрезвычайно востребованным у клиентов. Устройство использует узкую, экономичную ленту шириной 57 мм, позволяющую печатать 36 символов в строке.

Фискальный регистратор «ШТРИХ-ЛИГТ-ПТК» также предназначен для небольших предприятий малого и среднего бизнеса, но в отличие от предыдущей модели имеет еще большую скорость печати — 50 строк в секунду. При этом он также использует экономичную ленту шириной 57 мм. То есть он рассчитан на наиболее распространенные и недорогие расходные материалы. «ШТРИХ-ЛИГТ-ПТК» может печатать чуть меньшее количество символов в строке, но при этом обладает важным преимуществом — компактностью.



«ШТРИХ-ЛИГТ-ПТК»

Габариты устройства составляют всего 118x205x110 мм., что позволяет экономить торговое пространство, столь ценное для малого бизнеса. Устройство оптимально для эксплуатации на кассовых узлах с ограниченным рабочим пространством. Прочный пластик корпуса устойчив к механическим воздействиям и гарантирует долговечность аппарата. Благодаря системе EasyLoad замена чековой ленты выполняется в считанные секунды: достаточно вложить новый рулон и закрыть крышку. Компоновка «ШТРИХ-ЛИГТ-ПТК» аналогична конструкции фискального регистратора более высокого класса — «ШТРИХ-М-ПТК».

«ШТРИХ-М-ПТК» — высокоскоростной фискальный регистратор, предназначенный для чрезвычайно широкой области применения. Технические параметры позволяют его эксплуатировать и на предприятиях розничной торговли (от магазинов «у дома» до гипермаркетов), в общепите, отелях, на АЗС — во всех сферах бизнеса, где требуются надежная автоматизация и высокая производительность. В печатающий механизм принтера был заложен запас прочности, достаточный для жестких условий эксплуатации в гипермаркетах, где пробитие чека идет практически без остановки. Блок автоматической отрезки с ножом гильотинного типа позволяет выполнять как полную, так и частичную отрезку чека.



ШТРИХ-М-ПТК

Особенность «ШТРИХ-М-ПТК» состоит также и в том, что он может печатать не только на широкой ленте 80 мм, формируя информативные чеки, но и на ленте 57 мм, позволяя экономить на расходных материалах. Широкий выбор шрифтов и печать графических логотипов дают возможность настраивать внешний вид чеков по своему усмотрению. В фискальном регистраторе также реализована быстрая загрузка чековой ленты, занимающая всего несколько секунд. «ШТРИХ-М-ПТК» — мультиинтерфейсный, он может подключаться к ПК как по RS-232, так и по USB, что позволяет высвободить дефицитные COM-порты под иное периферийное оборудование.

Одним из преимуществ устройства является несколько вариантов монтажа: он может устанавливаться как горизонтально, так и для экономии места на кассовом узле фиксироваться крепежными винтами в вертикальном положении и под любым углом наклона.

«ШТРИХ-МИНИ-ФР-К» — еще один представитель производительных (скорость печати 50 строк в секунду), универсальных фискальных регистраторов с термо-печатью, предназначенных для применения в самых разных торговых форматах и способных работать на предельных нагрузках. Он также имеет возможность быстрой загрузки чековой ленты и улучшенную конструкцию отрезчика.

Отличие «ШТРИХ-МИНИ-ФР-К» от других высокопроизводительных моделей небольшие габариты: при весе 2 кг. размер устройства составляет 145,5x190x157 мм. Лаконичный дизайн, позволяет отлично вписаться как в классический интерьер, так и в магазин в стиле hi-tech. Фискальный регистратор работает только с широкой чековой лентой (80 мм) и позволяет разместить на ней максимальное количество информации (50 символов в строке).



ШТРИХ-МИНИ-ФР-К

Устройство можно рекомендовать всем тем, кто использует в своей работе дисконтно-бонусные схемы, кому нужно высокопроизводительное и компактное оборудование.

Отдельную группу клиентов составляют те, кому необходимо печатать на подкладном документе. Обычные фискальные регистраторы с такой задачей справиться не могут. А вот модель «ШТРИХ-950К» такую возможность имеет. Способ печати у этого ФР — матричный, что позволяет сохранять как чеки, так и подкладные документы долгое время. Напомним, что чеки, напечатанные на классических ФР с термопечатью при всех их достоинствах, достаточно быстро выцветают. «ШТРИХ-950К» отличается высокая надежностью широкие возможности по формированию чека.



ШТРИХ-950К

Он использует чековую ленту шириной 69 мм. (скорость печати 7 строк в сек.); формат печати подкладного документа 135,6 мм. (скорость печати 7 строк в сек.). Фискальный регистратор отлично подойдет специализированным магазинам с большим количеством клиентов из числа юридических лиц, которым необходимо оформлять документы, требующие подкладной печати с фискального регистратора.

Многообразие фискальных регистраторов, представленных в линейке компании «ШТРИХ-М» не исчерпывается указанными моделями. Любой клиент, какой бы хозяйственной деятельностью он не занимался, всегда сможет подобрать себе оборудование, максимально полно соответствующее его потребностям. Главное в выборе — определить для себя, каким функционалом должен обладать ФР. Правильный ответ на этот вопрос позволит избежать не нужных трат и приобрести оптимальную модель фискального регистратора.

Сравнительная таблица характеристик

	ЭЛВЕС-ФР-К	ШТРИХ-ФР-К	ШТРИХ-ЛІGHT-ПТК	ШТРИХ-М-ПТК	ШТРИХ-МИНИ-ФР-К	ШТРИХ-КОМБО-ПТК	ШТРИХ-950К
Макс. ширина бумаги, мм	57	57	57	80	80	80	—
Скорость печати, мм/сек	45	75	200	300	150	150	311 символов/сек
Направление печати	Вверх	Вверх	Вверх	Вверх	Вперед	Вверх	Вверх
Тип печати	Термо	Термо	Термо	Термо	Термо	Термо/матричная	Матричная
Автоотрезчик	Нет	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Подкладная печать	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Да



## Мобильный фискальный регистратор

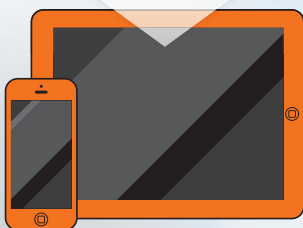


Bluetooth™

Wi-Fi™



Платежные  
PDA



Смартфоны,  
планшетные компьютеры



Терминалы  
сбора данных

- Готовое решение для выездной торговли, дистрибуции, сервисных служб, ЖКХ, курьерской доставки
- Прием наличных и безналичных платежей
- Более 3000 чеков на одной подзарядке
- Печать штрих-кодов
- Ширина ленты – 80 мм
- Интерфейсы RS-232, USB, Bluetooth или Wi-Fi



Большинство ошибок при выборе программного обеспечения для автоматизации торгового предприятия возникают от неправильной оценки собственных потребностей и возможностей.

## Выбор программного обеспечения: от простого к сложному

Универсальных решений по автоматизации, одинаково хорошо подходящих и крупному супермаркету и небольшому павильону быть не может. Казалось бы очевидный тезис. Однако на практике регулярно можно увидеть, как торговые предприятия, либо не используют возможности своего дорогого и многофункционального программного обеспечения (просто потому, что их бизнес этого физически не позволяет), либо, наоборот, теряют прибыль, от того, что система автоматизации, которую они установили, предназначена для более простых объектов. Чтобы подобного не происходило необходимо с самого начала определиться с конечной целью автоматизации, проанализировать свои бизнес-процессы, понять какие из них должны быть автоматизированы. Только после этого можно начинать диалог с системным интегратором, который на основе ваших данных поможет подобрать оптимальное программное обеспечение с учетом текущего состояния бизнеса и перспектив его развития.

Компания «ШТРИХ-М» всегда особое внимание уделяет четкому позиционированию всех своих программных решений. Общий принцип, которому следуют разработчики — от простого к сложному. От бесплатных решений с минимальным функционалом до сложных систем, требующих тонкой настройки; от продуктов, подходящих для небольшого торгового павильона, до систем, рассчитанных на мультиформатные, территориально-распределенные сети.

Если вам больше ничего не нужно,  
то зачем за это платить?

Система автоматизации торгового предприятия представляет собой программно-аппаратный комплекс, в котором традиционно выделяется front-office, состоящий из программного обеспечения и оборудования необходимого для непосредственного обслуживания клиентов, и back-office, состоящий из приложений по финансовому учету, управлению товародвижением, торговой аналитики и т.п. Соответственно, и решения, предлагаемые компанией «ШТРИХ-М», предназначены для автоматизации как front-office, так и back-office.

Посмотрим вначале более детально на фронтальные решения. Здесь принцип от простого к сложному наиболее очевиден. Например, у вас есть точка на рынке, маленький павильон или магазин с небольшим покупательским потоком, вы не планируете использовать дисконтно-бонусные системы или принимать подарочные сертификаты. В этом случае вполне достаточным будет использование бесплатного решения ilexx RTfront 5.0, которое можно совершенно свободно скачать с сайта «ШТРИХ-М». Несмотря на многие ограничения по дополнительному функционалу — это полноценное решение для автоматизации рабочего места кассира. Да, оно предназначено только для осуществления продажи, но, если вам больше ничего не нужно, то зачем за это платить?

Если же стоят более сложные задачи, если планируется работать с дисконтно-бонусными программами, то потребуются и более продвинутое решения на основе семейства программ «ШТРИХ-М: Кассир». Это полнофункциональные front-office решения, которые учитывают специфику работы основных торговых форматов. Поэтому у клиента, устанавливающего «ШТРИХ-М: Кассир», может быть и продовольственный супер- или мини-маркет, и бутик по продаже одежды, магазин DIY или что-либо еще. Тем не менее, и здесь, в зависимости от потребностей бизнеса, клиент может выбрать базовую версию программы, которая имеет ограничения по самостоятельной доработке (например, в ней нельзя создать какую-либо функцию под свои специфические бизнес-процессы) и полную, которая подобную модернизацию поддерживает.

Полная версия поставляется с открытым кодом. Опытный программист в среде «1С», сможет создать в расширенной версии «ШТРИХ-М: Кассир» свою собственную, дополнительную уникальную функцию. Эта возможность очень востребована в торговых сетях, где маркетологи экспериментируют с бонусными программами, придумывают такие их разновидности, которые становятся ноу хау компании. Открытый код позволяет не зависеть от разработчика, а своими силами модернизировать программное обеспечение.

Теперь перейдем к back-office. Продукты для его автоматизации также позиционируются в зависимости от масштаба торгового объекта: от небольшого магазина до сети. Если

самые простые решения предназначены для реализации преимущественно учетных функций, то сложные позволяют гибко управлять бизнес-процессами предприятия.

Самое простое решение, которое предлагается сегодня ритейлерам, — это «ШТРИХ-М: Торговое предприятие 5 (базовая версия)». По сути, оно представляет собой однопользовательскую программу для организации управленческого учета. Здесь есть для этого все необходимое: ведение партионного учета остатков товаров на складе предприятия и в торговых залах; учет товаров в разрезе произвольного количества дополнительных характеристик; реализация основных этапов товародвижения; ведение взаиморасчетов с контрагентами и многое другое. Учетные задачи, которые стоят перед небольшим магазином, с помощью этого программного обеспечения решаются в полном объеме. Есть даже небольшие аналитические возможности. Например, ABC-анализ, аналитика по продажам или итогам инвентаризации.

Однако базовая версия имеет ряд ограничений, как технологических, так и функциональных. Во-первых, с одной информационной базой может работать только один пользователь. Для торговых павильонов, маленьких магазинов, это не представляет никакой проблемы. Но для более крупных торговых предприятий такое ограничение уже не приемлемо. Базовая версия не поддерживает работу по клиент-серверной технологии, которая очень полезна при организации бизнес-процессов в торговых сетях. Из функциональных ограничений можно отметить невозможность ведения учета в разрезе серийных номеров и дополнительных расходов. В базовой версии есть также ограничения по подключаемому оборудованию (например, комплексов этикетирования). Но, еще раз повторим, маленькому магазину это все и не нужно. Указанные ограничения позволяют предлагать действительно бюджетный продукт, покупатель которого не переплачивает за не нужные ему функции.

Если же требуется расширенная отраслевая функциональность, то следует выбирать решения следующего уровня. Для непродуктовой розницы это «ШТРИХ-М: Магазин». Оно также позиционируется для небольших магазинов, но обладает большей гибкостью, и заточено под non-food формат. Особенно удобно работать с этим программным обеспечением магазинам, торгующим одеждой. Здесь есть возможность использовать такие параметры, как «размеры», «характеристики», но при этом нет «срока годности», отсутствует функция подключения весов. То есть излишний для non-food розницы функционал опять-таки не оплачивается.

Тем же, кто работает с продуктовыми товарами, кому этот функционал необходим, могут выбрать решение «ШТРИХ-М: Продуктовый магазин». Здесь будет все, что нужно минимакрету или магазину у дома, включая возможность работы с весами и комплексами этикетирования.

Следующий шаг автоматизации – это переход на полную версию «ШТРИХ-М: Торговое предприятие». Она лишена всех тех ограничений, которые есть у базовой версии. Это универсальный продукт с максимально расширенной функциональностью. Он позволяет работать в любом торговом формате с использованием чрезвычайно широкого спектра торгового оборудования. Для маленьких магазинов функционал этого программного обеспечения будет избыточным, а вот крупные магазины – супер- и гипермаркеты, а также торговые сети смогут в полной мере воспользоваться предоставленными возможностями. Решение поддерживает работу по клиент-серверной технологии, что позволяет создавать магазины, в которых будет присутствовать только front-office, а back-office находится на удаленном сервере. В этом случае «ШТРИХ-М: Торговое предприятие 5» устанавливается в офисе, а «ШТРИХ-М: Кассир 5» в магазинах предприятия. Все, кому нужен только определенный функционал (например, товароучет, бухгалтер, руководитель), получают его удаленно через собственный интерфейс, но работают при этом в одной программе. При этом остается возможность работать и по классической схеме, с установкой «ШТРИХ-М: Торговое предприятие 5» в каждом магазине сети.

Однако и сети бывают разные. Для крупных, территориально-распределенных сетей было разработано специальное решение «ШТРИХ-М: Розничная сеть», учитывающее специфику именно их работы. В отличие от предыдущего решения, здесь присутствует функционал который интересен только крупным игрокам. Например, централизация управления товарными запасами, поддержка работы с ценовыми и ассортиментными матрицами, их редактирование в базе головного офиса или распределительного центра сети. На основе «ШТРИХ-М: Розничная сеть» можно формировать многоуровневую сетевую структуру, выделять head-office, оптимально распределять информационные потоки.

Таким образом, возможностей для автоматизации на основе решений «ШТРИХ-М» очень много. Не сложно заметить, что они представляют собой своеобразный конструктор, разные элементы которого оказываются задействованными в зависимости от потребностей конкретного бизнеса. Однако, анализируя текущее состояние дел на предприятии, не следует забывать и про развитие, укрупнение бизнеса. Возможно, в ближайшем будущем потребуется перейти на следующий по сложности уровень в линейке представленных решений. Поэтому, стоит посмотреть на шаг вперед и, возможно, приобрести программное обеспечение с некоторым перекрытием потребностей по функционалу. Взять его, что называется, «на вырост». Линейка продуктов компании «ШТРИХ-М» позволяет это сделать. Если вставшее на путь автоматизации торговое предприятие понимает, что ему необходимо и здраво оценивает свои возможности, то оно сможет подобрать такое программное обеспечение, которое максимально эффективно решит все поставленные задачи и при этом окажется оптимальным по стоимости.

### Сравнительная таблица

		Маленький магазин (1 ККМ)	Обычный магазин (до 3-х ККМ)	Супермаркет	Региональная сеть	Федеральная сеть
Непродуктовая розница	front-office	Штрих-М: Кассир 5 (базовая)/ilexx (бесплатный)	Штрих-М: Кассир 5 (базовая)/ilexx	Штрих-М: Кассир 5/ilexx	Штрих-М: Кассир 5/ilexx	Штрих-М: Кассир 5/ilexx
	back-office	Штрих-М: Торговое предприятие 5 (базовая)	Штрих-М: Магазин	Штрих-М: Торговое предприятие 5	Штрих-М: Торговое предприятие 5	Штрих-М: Розничная сеть
Продуктовая розница	front-office	Штрих-М: Кассир 5 (базовая)/ilexx (бесплатный)	Штрих-М: Кассир 5 (базовая)/ilexx	Штрих-М: Кассир 5/ilexx	Штрих-М: Кассир 5/ilexx	Штрих-М: Кассир 5/ilexx
	back-office	Штрих-М: Торговое предприятие 5 (базовая)	Штрих-М: Продуктовый магазин	Штрих-М: Торговое предприятие 5	Штрих-М: Торговое предприятие 5	Штрих-М: Розничная сеть



В розничном бизнесе есть большое количество трудоемких операций, которые в буквальном смысле «съедают» человеческие и временные ресурсы. К их числу относится процесс заведения в товарную базу новых позиций.

Кажется, что ничего нового здесь уже придумать нельзя. Однако технология DATA-сервисов позволяет изменить сам принцип организации этого бизнес-процесса.

## Революция DATA-сервиса

Карточки товара, как правило, создаются в трех случаях. Во-первых, когда открывается новый магазин и формируется его ассортимент. Во-вторых, когда торговое предприятие решает провести автоматизацию и его ассортимент заводится в товароучетную систему. И в-третьих, когда в уже автоматизированных, работающих магазинах появляется новая продукция, и ее необходимо ввести в базу и создать новую карточку товара.

Занимаются этим обычно товароведы. У них и так достаточно много должностных обязанностей, и дополнительная нагрузка закономерно приводит к тому, что на более важные дела остается меньше времени. Работают товароведы обычно посменно, и нередко бывает так, что на один и тот же товар сотрудник заводит отдельную карточку, не зная, что его коллега уже эту операцию совершил. Все это приводит к путанице, к дублированию карточек, потом это все вскрывается, начинается наведение порядка, но все равно проблема остается. Карточки зачастую оформляются не по стандартам, выглядят некрасиво, бывают, что плохо читаются.

---

Сотрудник магазина  
берет сканер штрих-кода,  
подносит его к товару, сканирует,  
а дальше создание карточки идет  
в автоматическом режиме

---

Основная идея создания компанией «Штрих-М» DATA-сервиса (его официальное название будет звучать как Data Service) — оптимизировать процесс заведения новых карточек товара, предельно его унифицировать, исключить влияние человеческого фактора.

Для этого было принято решение создать единую базу данных всех присутствующих на российском рынке товаров, которые предлагаются в супер- и гипермаркетах, разместить ее в облаке и создать алгоритм автоматического заполнения карточки и ее передачи в базы клиентов.

Технология работы пользователей сервиса следующая: сотрудник магазина берет сканер штрихкода, подносит его к товару, сканирует, а дальше создание карточки идет в автоматическом режиме. Никаких дополнительных действий производить не надо. При этом вначале, происходит обращение к базе данных пользователя и только в том случае, если в ней сканируемый товар отсутствует, происходит обращение к DATA-сервису. Система находит нужный товар в размещенной в облаке базе данных и создает по шаблону корректную, оформленную по всем правилам карточку товара. Если раньше на заведение одной карточки уходило в среднем 10 минут, то теперь это можно сделать практически мгновенно.

Карточки DATA-сервиса хранятся в базе данных, доступной через интернет. Пользователь регистрируется на сайте [www.soft.shtrih-m.ru](http://www.soft.shtrih-m.ru) и в личном кабинете может приобрести любое количество карточек. После того, как купленные карточки DATA-сервиса превратились в реальные карточки вашего товара, то они, естественно, хранятся уже в базе данных пользователя и в любой момент могут быть отредактированы.

Так как у каждого торгового предприятия индивидуальные требования к оформлению карточек, то в своей базе данных необходимо создать шаблоны. Сделать это достаточно только один раз при начале работы с сервисом. Когда карточка DATA-сервиса попадет в базу клиента, к ней будет применен шаблон и ее реквизиты будут заполнены так, как нужно конкретному предприятию. При этом трудозатраты такого заполнения будут сведены к минимуму.

Заметим, что работа с сервисом абсолютно бесплатна, покупаются только виртуальные карточки. Пользователь может завести на свой счет деньги, и активировать то количество карточек, которое ему нужно. Например, пришло в магазин 50 новых товарных позиций, пользователь покупает 50 карточек, берет сканер и начинает заводить в автоматическом режиме карточки на новый товар. Можно приобрести сразу любое количество карточек и тратить их по мере поступления товара. Для тех магазинов, которые уже давно работают и у которых новые карточки появляются не так часто, расходы на пользование сервисом вообще окажутся минимальными.

Сервис подойдет  
магазину любого размера,  
от мини- до гипермаркета.  
Он поможет существенно  
упростить работу

В настоящее время планируется, что цена карточки будет установлена в размере двух рублей. Если по какой-то причине пользователь карточку удалит, а потом вновь запросит, то система поймет, что эта карточка уже клиентом покупалась, и никаких денег не спишет. Естественно, нет необходимости сразу задействовать все купленные карточки. Деньги будут списываться со счета только по мере активации новых карточек.

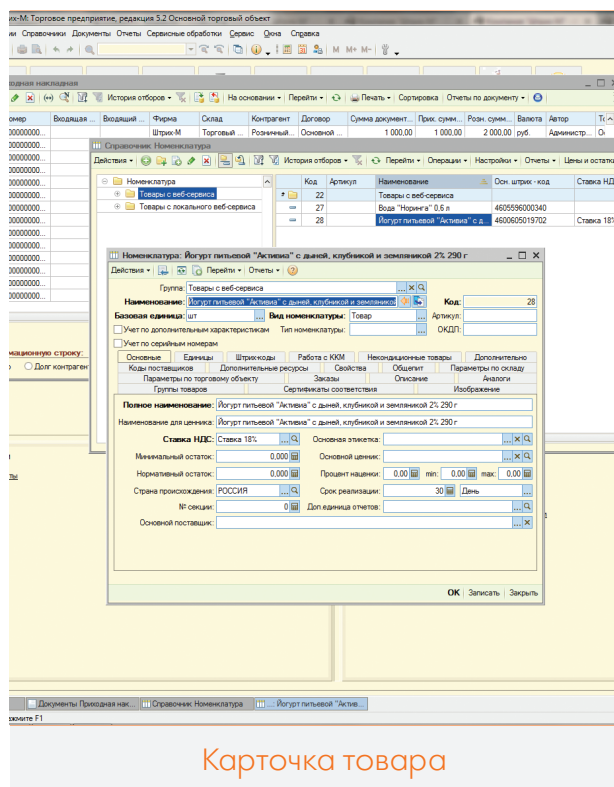
Сервис нельзя позиционировать, как рассчитанный на маленькие или большие торговые предприятия. Магазины любого размера от мини- до гипермаркета он может существенно упростить работу. Что касается ассортимента — то в базе данных находится все, что продается в супер- и гипермаркетах. Специализированный ассортимент (например, автозапчасти или компьютерные комплектующие) не поддерживается.

Наибольшие преимущества от работы с сервисом смогут получить сетевые предприятия торговли. Это определяется спецификой их работы. Дело в том, что, когда разные магазины сети заводят свои карточки товара, неизбежно возникают дубли. В обычной ситуации с этим ничего поделать нельзя. В случае же облачной базы данных, доступ к которой имеют все магазины, ничего страшного в случае подобного дублирования карточек не произойдет. Сколько бы магазинов не пытались завести одинаковые карточки на один и тот же товар, система их все равно будет воспринимать как одну. Естественно для корректного видения учета такая возможность окажется очень полезной.

Благодаря новому сервису существенно упрощается и создание первоначальной базы карточек при покупке автоматизации магазина. Обычно такой магазин уже имеет некоторый товарный запас, который надо с нуля ввести в систему. Обычно этот процесс занимает несколько дней, а, порой, и неделю. Благодаря DATA-сервису, начать полноценно работать можно будет намного раньше.

Для конечного пользователя решение представляет собой программный модуль. Аппаратная составляющая включает сканер штрихкода, но это оборудование и так есть в любом магазине, поэтому никаких дополнительных затрат не потребуется.

Так как сервис для российского рынка новый, не привычный, то каждому пользователю дается возможность попробовать, подходит он ему или нет. Для этого при регистрации каждому новому клиенту будет предоставлена возможность бесплатно получить 50 карточек. Дальше дело за малым — проверить, насколько в реальности тот товар, который продает магазин, присутствует в виртуальной базе данных. В настоящий момент облачная база данных включает информацию о более чем 300 тысяч товаров. Если из десяти товаров клиента девять присутствуют в системе и на них заводятся карточки, то, безусловно, это будет очень хороший результат и можно начинать работать с сервисом на постоянной основе. Хотя и 70% совпадений говорит о востребованности сервиса на предприятии. Кроме того, не следует забывать, что база данных постоянно пополняется и, соответственно, процент совпадений будет неизбежно увеличиваться.



Карточка товара

В настоящее время сервис проходит тестирование на программных продуктах компании «Штрих-М». В ближайшее время для работы с ним будут интегрированы продукты и на основе типовых конфигураций компании «1С». Во всех новых обновлениях ПО от «Штрих-М» в ближайшее время будет предусмотрена возможность работы с DATA-сервисом. Пользователю нужно будет только поставить галочку напротив предложения об активации DATA-сервиса и начать работу.

Новые технологии в ритейле внедряются постепенно, но те возможности, которые они открывают, позволяют получать новые конкурентные преимущества и существенно оптимизировать бизнес-процессы. Data Service является примером таких технологий, которые сегодня делают только первые шаги на российском рынке, но имеют очень хорошую перспективу в ближайшем будущем.



Сегодня, когда российская экономика переживает кризис, вопросы оптимизации расходов становятся как никогда актуальными. Однако и в этих условиях откладывать автоматизацию, которая может вывести бизнес на новые показатели эффективности, будет не дальновидно.

Другое дело, что необходимо найти компромиссное решение, позволяющее добиться поставленных задач в рамках приемлемого бюджета.

# Бюджетная автоматизация: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Однозначного ответа на вопрос, может ли автоматизация быть не дорогой, но при этом эффективной, не существует. Многие зависит от формата торгового предприятия, критериев эффективности, ожидаемых результатов. Однако есть программные продукты, которые позволяют небольшим торговым предприятиям решить основные задачи автоматизации и обойтись при этом минимальными средствами.

Магазины «у дома», небольшие торговые предприятия pop-food формата, павильоны на рынках и торговых центров — все они сегодня вынуждены сокращать бюджеты на автоматизацию. Тенденция последних лет такова, что крупные ритейлеры переходят с дорогого оборудования известных брендов на более дешевые аналоги, которые позволяют им иметь ту же функциональность без потери качества, но серьезно экономить бюджет.

Однако есть и понимание того, что успешно развиваться без автоматизации нельзя, что простого выполнения требований фискального законодательства с помощью автономных касс не достаточно. Что нужны хотя бы минимальные функции учета, чтобы планировать закупки и контролировать расходы, что оптимизация затрат невозможна без четкого понимания всех процессов, которые происходят в магазине.

Традиционно, когда мы говорим о структурной схеме процесса автоматизации торговли, то подразумеваем наличие front- и back-office частей. Первая отвечает за непосредственное обслуживание клиентов (регистрация товаров, начисление бонусов или предоставление скидки, закрытие чека т.п.), вторая за финансовый учет, управление товародвижением, торговую аналитику и т.п.

У небольших торговых предприятий функции front- и back-office нередко совмещены на одном ПК. Как правило, в течение дня такая система работает как front-office (используется штатный интерфейс кассира), а затем (по окончании смены) на это же рабочее место садится товаровед или любой, кто исполняет его функции, и начинает использовать систему для решения задач товароучета. Это, наверное, самый бюджетный вариант автоматизации. Он очень удобен, влечет риск утраты сразу всех данных, но, тем не менее, позволяет худо-бедно обслуживать клиентов и решать минимальные учетные задачи.

---

Успешно развиваться  
без автоматизации нельзя.  
Простого выполнения требований  
фискального законодательства  
не достаточно

---

Но что делать, если бизнес развивается, если торговая точка уже не одна, а их две, три или даже больше? Использовать на каждом объекте подобную совмещенную схему бессмысленно, потому что товаровед на всю эту мини-сеть все равно один. Необходимо такое решение, которое на каждой точке будет предполагать только установку кассы, но при этом все данные будут агрегироваться в едином back-office. Именно в него будут стекаться все отчеты о продажах, именно там можно будет вести учет

по всему предприятию в целом. Одновременно из такого централизованного back-office будет загружаться на отдельные торговые точки товарная номенклатура. По сути это аналог сетевой автоматизации, только для небольших предприятий с географически распределенной структурой. Она позволяет бизнесу расширяться, но при этом управлять им как единым целым. В противном случае у нас будут разрозненные торговые точки с огромными издержками на обеспечение торгового процесса, что дискредитирует саму идею расширения бизнеса.

Реализовать подобную схему работы можно на основе недорогой POS-системы с возможностью выхода в Интернет, позволяющей обмениваться данными с товароучетной back-office системой. Такой программно-аппаратный комплекс позволит работать с удаленными торговыми точками вне зависимости от того, где они физически расположены. Главное — наличие доступа в Интернет для связи с центральным офисом или тем компьютером, который выполняет его функции.

Следующий вопрос, как реализовать эту замечательную схему, чтобы она по цене была интересна для небольших торговых предприятий? Еще два года назад пороговым значением здесь была бы сумма в 100 тыс. руб. Сегодня и она уже кажется многим неподъемной и предприниматели готовы затратить в среднем не более 60 тыс. руб. Именно поэтому разрабатывая программно-аппаратное решение в компании «ШТРИХ-М» ориентировались на эти ожидания потенциальных клиентов.

Новое решение Optima 108 представляет собой портативный pos-компьютер на базе процессора Intel Atom. Система имеет встроенную программируемую клавиатуру с ридером магнитных карт, оборудована всеми необходимыми коммуникационными портами для подключения периферийного оборудования. Кассовая программа «ШТРИХ-М: Кассир miniPOS Win32» уже включена в состав решения Optima 108. Очень важно, что Optima 108 работает под управлением операционной системы WinXP Embedded, что позволяет пользователю устанавливать дополнительные клиентские приложения.

Большое преимущество заключается в том, что кассовая программа «ШТРИХ-М: Кассир miniPOS Win32» является полным аналогом популярной кассовой программы «ШТРИХ-М: Кассир miniPOS». Многие предприниматели уже имели опыт работы с этим ПО. Ко всему прочему, разработчики добавили в образ операционной системы дополнительные программные продукты (файловый менеджер FTPSync и др.) Фактически, клиент получает готовый коробочный продукт. Все что нужно клиенту — это купить GPRS-модем, установить сим-карту любого оператора связи, убедиться, что обеспечен выход в Интернет, настроить схемы обмена данными между front- и back-office, а предустановленный файловый менеджер FTPSync обеспечит загрузку-выгрузку файлов отчетов и справочников в ручном или автоматическом режиме. Пользователю достаточно ознакомиться с написанной простым и понятным языком технической документацией, чтобы самостоятельно подготовить свою торговую точку к работе. Соответственно, необходимость приглашения технического специалиста сведена к минимуму, и это тоже является одним из факторов снижения совокупных затрат на автоматизацию.

Если говорить о back-office составляющей решения, то он может включать локализованный вариант популярной товарно-учетной программы «ШТРИХ-М: Торговое предприятие 5.0», например, «ШТРИХ-М: Продуктовый магазин». Локализация состоит в том, что в предлагаемом программном продукте отсутствует избыточный функционал, который малому предприятию вряд ли когда-либо понадобится. Покупатель не переплачивает за компоненты,

которыми он пользоваться не будет и это тоже позволяет сократить затраты. При этом, естественно, остается возможность подключить полные, не локализованные версии back-office с максимальным функционалом на основе любых программных продуктов «ШТРИХ-М». Если же у клиента уже установлен back-office на основе 1С, то никаких проблем с интеграцией не будет. Обработки для обмена данными с рабочими местами на базе кассового ПО «ШТРИХ-М» включены во все типовые конфигурации от 1С и дополнительных затрат на адаптацию не потребуется.

По сути, предлагаемое решение является своеобразным конструктором. Имеется основа, базовая конфигурация, коробочное программно-аппаратное решение, которое можно как расширить, приобретя полнофункциональные версии ПО так и сузить, если речь идет о клиентах с минимальным бюджетом на автоматизацию. Например, можно приобрести комплект, который состоит из дистрибутива программы «ШТРИХ-М: Кассир miniPOS Win32», ключа защиты Rockey и программируемой клавиатуры с ридером. Приобретая такой комплект, клиент может установить ПО на свой компьютер, подключить к нему программируемую клавиатуру и начать работать. Можно даже ограничиться вариантом, состоящим только из кассовой программы «ШТРИХ-М: Кассир miniPOS Win32» и ключа защиты Rockey без программируемой клавиатуры. Да, работать в этом случае будет не совсем удобно, но затраты на автоматизацию можно будет снизить до минимума.

Таким образом, каждый, исходя из бюджета, может выбрать тот вариант, который ему наиболее подходит. Однако, чтобы вы не выбрали, итоговое решение с точки зрения аппаратной составляющей будет чрезвычайно гибко и масштабируемо. После автоматизации одной торговой точки, установки там кассы и соединении ее через интернет с back-office, точно также можно автоматизировать и другую торговую точку, в любом другом месте. В товарно-учетной программе всего лишь добавляется новый объект и настраиваются пути обмена информацией с новой кассой. При этом количество новых торговых точек роли не играет — алгоритм работы остается прежним. Возможен и программный апгрейд в части количества пользователей учетной программы. Если вы чувствуете, что ваш бизнес будет динамично развиваться, что в back-office будут работать несколько пользователей, то имеет смысл сразу приобрести сетевой ключ для back-office программных продуктов «ШТРИХ-М», допускающих увеличение количества пользователей за счет дополнительных лицензий. На первом этапе не придется переплачивать за большое количество пользователей, но возможность апгрейда однопользовательской версии до многопользовательской будет изначально присутствовать.

Бюджетная автоматизация не требует широкого спектра периферийных устройств. Исключением здесь может являться только сканер штрихкода. Да, теоретически, можно обойтись и без него, но, все же, те преимущества, которые он дает в работе позволяют рекомендовать его даже предприятиям с минимальной автоматизацией. Тем более, что есть чрезвычайно бюджетные модели. Например, линейка сканеров штрихкода марки VIOTEN. Данный бренд специально создавался в качестве альтернативы более дорогому оборудованию для клиентов, имеющих ограниченный бюджет.

Конкуренция приводит к тому, что успешным оказывается только тот, кто рационально использует новые технологии, кто может четко позиционировать себя на рынке, кто понимает свои возможности и потребности и приобретает только то, что, действительно, может сделать бизнес более эффективным. Такие решения, как видите, даже в рамках бюджетной автоматизации существуют. Остается только выбрать.



Статья посвящена вопросам оценки эффективности IT-проектов, предусматривающих автоматизацию бизнеса или его составных частей.

Автор рассказывает, какие показатели больше всего подходят для такой оценки, и на конкретных примерах описывает процедуру расчета экономического эффекта от внедрения IT-систем.

# Экономическая эффективность автоматизации работы розничных сетей

## Показатели эффективности автоматизации бизнес-процессов

Реализация проектов, связанных с внедрением информационных технологий в производственный и управленческий процессы, требует значительных инвестиций. Для обоснования целесообразности осуществления инвестиций необходимо знать факторы успеха и факторы риска таких проектов, соотносить затраты на IT и финансовые результаты — то, ради чего и проводят автоматизацию бизнеса-процессов. Эффект от внедрения информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) должен обеспечивать как минимум улучшение основных параметров финансового состояния предприятия, рост его стоимости, повышение управляемости бизнес-процессов.

Автоматизация розничных сетей в первую очередь направлена на достижение максимальной прозрачности бизнеса.

Экономический эффект от автоматизации бизнеса сложно оценить инвестиционными показателями результативности. IT-проект не связан напрямую с генерацией выручки на предприятии в будущем. Его отдача выражается в достижении дополнительной прибыли за счет возникающих экономических эффектов.

Типичными инвестиционными проектами являются проекты строительства жилых домов, муниципальные проекты, проекты создания высокотехнологичного производства в различных секторах экономики, где конечным резуль-

татом реализации является получение прибыли за счет введения объектов в эксплуатацию или продажи новой продукции. IT-проекты имеют ряд специфических особенностей. Как правило, такой проект никогда напрямую не связан со строительной деятельностью, равно как и не предполагает создания конечного продукта в процессе реализации, поэтому результативность такого рода проектов часто оценивают с помощью инвестиционных показателей, которые не отражают саму суть эффекта от автоматизации.

За рубежом в качестве оптимальной базы для обоснования инвестиций в IT используют концепцию оценки совокупной стоимости владения (Total Cost of Ownership, TCO) информационной системой (ИС). Мероприятия по управлению TCO являются частью плановой работы IT-отделов компаний.

TCO представляет собой ключевой показатель эффективности автоматизации бизнес-процессов, т.к. позволяет оценить совокупные затраты (на оборудование, инструментальные средства, ПО, процессы сопровождения работы ИС), анализировать их, управлять бюджетом для достижения наилучшей отдачи от эксплуатации IT-системы. Таким образом, расчет TCO — это наиболее корректный способ для определения эффективности проектов в IT-отрасли.



Чтобы рассчитать значение совокупной стоимости владения ИС, необходимо определить архитектуру системы и ответить на следующие вопросы:

- Что делает система?
- На какие части она разделена?
- Как эти части взаимодействуют?
- Где эти части размещены?

Таким образом, архитектура информационной системы является логическим построением или моделью, и влияет на совокупную стоимость владения через решения относительно выбора средств реализации проекта (система управления базами данных (СУБД), операционная платформа, телекоммуникационные средства и др.), т.е. через то, что мы называем инфраструктурой ИС. Инфраструктура ИС включает в себя решения не только по программному, но и по организационному обеспечению, а также по аппаратному комплексу. Основным критерием выбора архитектуры и инфраструктуры ИС является минимизация совокупной стоимости владения системой.

Расчет совокупной стоимости владения можно представить следующим образом:

$$TCO = C_{\text{факт } t} + \sum C_{\text{оц}} / (1 + r)^t$$

$C_{\text{факт } t}$  — дисконтированная сумма фактических затрат к моменту  $t$   
 $C_{\text{оц}}$  — интегральные затраты за период  $t$  с учетом потерь и риска,  
 $C_{\text{оц}} = C_{\text{план}} + \text{Процент риска}$   
 $C_{\text{план}}$  — плановые затраты на приобретение ПО, установку, обучение персонала, сопровождение ПО и эксплуатацию, амортизацию и утилизацию (демонтаж)  
 $t$  — период полезной эксплуатации системы  
 $r$  — действующая ставка рефинансирования ЦБ РФ

Совокупная стоимость владения также включает в себя временные затраты сотрудников на самообучение и потери (реальные и возможные) предприятия от сбоев в работе ИТ-системы. TCO представляет собой не просто отдельный интегральный показатель, а целую систему показателей, соответствующих различным статьям расходов.

Экономический эффект проекта по внедрению ИС формируется за счет получения дополнительной прибыли (ДП), возникающей в результате работы системы:

$$ЭФ = ДП - TCO$$

Данный эффект выражается в количественных показателях, т.е. измерим. Он отражает реальную отдачу от автоматизации бизнес-процессов.

## Практический пример 1

Рассчитаем величину экономического эффекта от реализации ИТ-проекта. Суть проекта состоит в автоматизации системы управления розничной торговлей в сети магазинов типа «супермаркет». Необходимо рассчитать экономический эффект, уровень планируемой дополнительной прибыли и TCO.

Срок полезной эксплуатации системы равен пяти годам. Ставка рефинансирования принята равной 9,5%.

Первая часть расчета связана с определением TCO.

Организационная структура управления розничной торговлей состоит двух уровней: непосредственно магазинов и центрального офиса головной компании. Прямые затраты на проект: закупка оборудования, приобретение лицензий, инсталляция ПО, обучение персонала и др.

**Таблица 1. Прямые затраты на проект**

### 36 супермаркетов

Статьи плановых затрат на проект	Кол-во объектов	Сумма (1 объект)	Общая сумма
1 Закупка программного обеспечения (лицензия)	36	150000,00	5 400 000,00
2 Закупка оборудования	36	250000,00	9 000 000,00
3 Работы по инсталляции	36	150000,00	5 400 000,00
4 Затраты на обучение персонала на местах	36	25000,00	900 000,00
<b>Итого</b>			<b>20 700 000,00</b>

### Центральный офис (управляющая компания)

Статьи плановых затрат на проект	Кол-во объектов	Сумма (1 объект)	Общая сумма
1 ПО	1	640 000,00	640 000,00
2 Оборудование	1	350 000,00	350 000,00
3 Инсталляция	1	165 000,00	165 000,00
<b>Итого</b>			<b>1 155 000,00</b>
<b>Всего</b>			<b>21 855 000,00</b>

Развертывание информационной системы управления в крупных компаниях предполагает наличие сервисной службы по ее обслуживанию. Затраты на эти цели включены в статью «сопровождение и техническая поддержка ПО».

Таким образом, плановые затраты на проект составили 21855000,0 руб.

Имея формулу расчета  $C_{oc}$ , получаем:

$$C_{oc} = 21855000,0 + 21855000,0 \times 0,1 = 21855000,0 + 2185500 = 24040500,0 \text{ руб.}$$

Тогда:

$$TCO = 0 + 24040500,0 / (1 + 0,095)^5 = 24040500,0 / 1,00000773 = 24040314,16 \text{ руб.}$$

Вторая часть расчета представляет собой определение уровня дополнительной прибыли, получаемой за счет автоматизации, и собственно расчет экономического эффекта от проекта внедрения. В процессе работы супермаркетов периодически проводятся технологические мероприятия: инвентаризация товаров (не реже одного раза в месяц); ежедневный прием-передача смены; списание товаров с истекшими сроками годности. Опре-

делим уровень потерь (в денежном выражении), приходящийся на бизнес-процессы, связанные с розничной реализацией товара. Вовремя недопоставленный товар в магазин означает, что потенциальный покупатель не увидев необходимый товар на полке обратится в другой магазин за товаром заменителем. Таким образом, продавец лишится части дополнительной выручки. Отсутствие необходимого товара на полке называется аутсток.

**Таблица 2. Годовые потери от списания нереализованных товаров с истекшими сроками годности**

1	Количество магазинов «супермаркет»	36
2	Среднедневная выручка магазина	30 000,00 руб.
3	Общая себестоимость товаров	18 000,00 руб.
4	Усредненная маржа по 1 магазину	12 000,00 руб.
5	Усредненная маржа по 1 магазину/в месяц	372 000,00 руб.
6	Сумма, подлежащая списанию на товары с истекшим сроком годности (5% от прибыли в месяц)	18 600,00 руб.
7	Сумма подлежащая списанию по всем магазинам в месяц	669 600,00 руб.
8	Общие потери прибыли за счет списания товаров со всех магазинов АЗС в год	8 035 200,00 руб.

**Таблица 3. Годовые потери в выручке от своевременно недопоставленного товара (аутсток)**

1	Количество магазинов «супермаркет»	36
2	Среднедневная выручка магазина	30 000,00 руб.
3	Общая себестоимость товаров	18 000,00 руб.
4	Усредненная маржа по 1 магазину	12 000,00 руб.
5	Усредненная маржа по 1 магазину/в месяц	372 000,00 руб.
6	Общая прибыль магазинов в месяц	13 392 000,00 руб.
7	Общая прибыль магазинов в год	160 704 000,00 руб.
8	Общие потери в выручке за счет недопоставок товаров (упущенная выгода)	16 070 400,00 руб.

**Таблица 4. Неправильный бизнес-процесс по работе с поставщиками, ассортиментом, общие потери**

	Кол-во объектов	Потери в год	Потери за 5 лет
Потери от списания товаров с истекшими сроками годности в год «супермаркет»	36	8 035 200,00	40 176 000,00
Потери от своевременно недопоставленного товара (аутсток) в год «супермаркет»	36	16 070 400,00	80 352 000,00
Затраты на штатную единицу бухгалтера 2 человека с налогами на ЗП		964 800,00	4 824 000,00
Высвобождение средств за счет уменьшения стоимости замещения запасов с 75 до 50 тыс. руб.	36	2 160 000,00	10 800 000,00
Высвобождение средств за счет уменьшения количества товароведов		2 170 800,00	10 854 000,00
<b>Итого</b>		<b>29 401 200,00</b>	<b>147 006 000,00</b>

Автоматизация работы супермаркетов позволит устранить эти потери (а устранение потерь означает дополнительную прибыль — ДП). Кроме того, с помощью проекта внедрения автоматизированной системы управления появится возможность высвободить часть персонала товароведов и бухгалтеров.

Поскольку работа любого супермаркета зависит от уровня складских запасов, в процессе автоматизации появится возможность проводить ABC анализ складских запасов на предмет выявления ассортимента продукции, приносящий максимальный доход. Приведен расчет уменьшения стоимости обслуживания складских запасов после внедрения проекта автоматизации.

#### Ежегодные расходы по содержанию запасов одного магазина со складом

Статьи	1 вариант, стоимость, руб.	2 вариант, стоимость, руб.
Хранение	7 500,00	7 500,00
Обработка	7 000,00	7 000,00
Администрирование	2 000,00	2 000,00
Ущерб	5 500,00	5 500,00
Утрата	3 000,00	3 000,00
Устаревание	5 000,00	5 000,00
<b>Итого</b>	<b>30 000,00</b>	<b>30 000,00</b>
<b>Коэффициенты</b>		
Итого/средняя стоимость замещения запасов	30 000/75 000 = 0,4	30 000/50 000 = 0,6
Стоимость капитала (WACC)	0,1	0,1
Налоги	0,04	0,04
Страхование	0,06	0,06
<b>Годовой коэффициент (с)</b>	<b>0,4+0,1+0,04+0,06 = 0,6</b>	<b>0,6+0,1+0,04+0,06=0,8</b>

Годовой коэффициент содержания запасов рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{сод.зап.}} = WACC + K_{\text{налоги}} + K_{\text{страхования}} + K_{\text{замещения запасов}}$$

Стоимость содержания запасов = Стоимость замещения запасов x Ксод. зап. x Период времени x Кол-во объектов.

При уменьшении стоимости замещения запасов с 75000руб. до 50000руб. получим экономический эффект от сокращения потерь на содержание складских запасов. После завершения автоматизации бизнес-процессов в сети супермаркетов устраняться общие потери от неэффективной работы (табл.2,3,4) и появится дополнительная прибыль.

Рассчитаем экономический эффект от реализации проекта:

$$\text{ЭФ} = \text{ДП} - \text{ТСО} = (8035200,0 + 16070400,0 + 964800,0 + 2160000,0 + 2170800,0) \times 5 \text{ лет} - 24040314,7 = 147006000,0 - 24040314,7 = 122965682,3 \text{ руб.}$$

Таким образом, чистый экономический эффект от внедрения ИС в сети супермаркетов составит 122965682,3 руб. за пять лет эксплуатации.

Расчет ТСО — это наиболее  
корректный способ  
для определения эффективности  
проектов в IT-отрасли

## Практический пример 2

Рассмотрим проект автоматизации работы складского распределительного комплекса. Менеджер предполагает, что единовременное финансовое вложение в размере \$5 млн и ежегодные инвестиции в размере \$0,5 млн приведут к уменьшению складских запасов на 5%. Полезный срок использования информационной системы составляет 5 лет. Рассчитаем эффективность проекта. Эффективность долгосрочных инвестиций можно определить с помощью показателя чистой приведенной стоимости (ЧПС):

$$ЧПС = \sum_{t=1}^t C_t / (1+r)^t - C_0$$

$C_t$  — чистый приток наличности (приток минус отток) в момент  $t$   
 $C_0$  — начальные инвестиции  
 $r$  — ставка дисконтирования на момент  $t$

Мы располагаем следующими данными:

- годовая стоимость содержания запасов составляет \$60 млн;
- годовой приток наличности в связи с запасами составляет \$3 млн ( $60 \times 0,05$ );
- ставка дисконтирования составляет 10%.

Решение:

$$ЧПС = \sum C_t / (1+r)^t - C_0 = (3 - 0,5) / (1 + 0,1)^1 + (3 - 0,5) / (1 + 0,1)^2 + (3 - 0,5) / (1 + 0,1)^3 + (3 - 0,5) / (1 + 0,1)^4 + (3 - 0,5) / (1 + 0,1)^5 - 5 = 2,27 + 2,07 + 1,87 + 1,71 + 1,55 - 5 = \$4,48 \text{ млн.}$$

Инвестиции при положительном значении чистой приведенной стоимости являются эффективными. Данный показатель наиболее предпочтителен при отборе проектов для реализации. Проект автоматизации работы складского комплекса является выгодным для компании, поскольку величина экономии денежных средств за счет снижения складских запасов на 5% полностью окупает вложенные инвестиции.

Следует отметить, что автоматизация обеспечивает не только экономический эффект: в ходе предпроектного анализа и на начальной стадии проектирования архитектуры будущей ИС происходит выстраивание бизнес-процессов, осуществляется GAP-анализ бизнес-процессов, исключаются дублирующие функции.

Инфраструктура ИС включает в себя решения не только по программному, но и по организационному обеспечению, а также по аппаратному комплексу. Основным критерием выбора архитектуры и инфраструктуры ИС является минимизация совокупной стоимости владения системой

## Выводы

ТСО является ключевым количественным показателем эффективности автоматизации бизнес-процессов компании, т.к. позволяет оценить совокупные затраты (на оборудование, инструментальные средства (ПО), процессы сопровождения информационных систем, а также действия конечных пользователей), управлять затратами (бюджетом) для достижения наилучшей отдачи от IT-системы. Чистый экономический эффект (ЭФ) от внедрения информационной системы определяется как разница между дополнительной прибылью (ДП), полученной предприятием в результате обусловленного этим внедрением улучшения бизнес-показателей (например, производительности труда и объема продаж), и затратами на внедрение и эксплуатацию информационной системы.

Инвестиционные показатели результативности в ряде случаев не могут отразить эффективность внедрения IT-системы, поскольку IT-проект не генерирует будущие положительные финансовые потоки. В этой связи наиболее предпочтительным при отборе проектов такого рода является расчет экономического эффекта от автоматизации бизнеса. Экономический эффект внедрения ИС определяется с учетом всего ее срока службы.

## Представительство ГК «ШТРИХ-М» в Уральском ФО

Комплексная автоматизация торговли, общепита, складов  
на базе оборудования и программного обеспечения «ШТРИХ-М»

**Внедрение   Сопровождение   Сервис**



### Поставки оборудования «ШТРИХ-М»

Индивидуальный подход к каждому клиенту  
Специальные предложения для партнеров  
Большой выбор оборудования на складе в Екатеринбурге

Хиты продаж  
2015



ШТРИХ-LIGHT-ПТК

ШТРИХ-М-ПТК

Хочешь узнать почему?  
Подробности здесь



### Авторизованный Сервисный Центр «ШТРИХ-М» в УрФО

Техподдержка, сервисное обслуживание, склад ЗИП

Екатеринбург,  
Сибирский тракт, 8 В  
+7 343 216-33-63

Тюмень,  
ул. Дзержинского, 78 А  
+7 3452 45-20-04

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





Главные драйверы изменений в весовом оборудовании — новые запросы клиентов, желающих, чтобы весы были еще более удобными в работе, функциональными и производительными. Появление новых технологий позволяет воплотить в жизнь пожелания заказчиков.

Чтобы идти в ногу со временем, компания «ШТРИХ-М» выпускает обновленную линейку весов — «ШТРИХ-ПРИНТ v.5».

## «Пятерка» за разработку! Новая версия «ШТРИХ-ПРИНТ v.5»

Весы с печатью этикетки, позволяющие автоматизировать продажу весового товара, давно и прочно заняли свое место в торговых предприятиях. В современном магазине такие весы используются при приемке и учете товара, инвентаризации и пересчете, маркировке и фасовке. Весы с печатью этикетки могут использоваться во всех отделах магазина, где продают продукты на вес, в том числе и в зонах самообслуживания. Сегодня они уже умеют не только вычислять стоимость взвешенного и штучного товара, считать количество взвешиваемых изделий, формировать штрихкод и печатать этикетку. Благодаря расширению функций роль весов в информационной системе торгового предприятия возрастает. Весы с печатью этикетки становятся средством полноценного информирования покупателя обо всех характеристиках товара, площадкой для рекламы (товаров, услуг, торговой точки в целом), устройством, формирующим и накапливающим данные о продажах весовых товаров, они могут использоваться также в качестве источника дополнительных данных для противокражных систем в магазинах самообслуживания.

Весы с печатью этикетки должны быть надежными и долговечными, удобными в использовании и при этом обладать высокой производительностью (здесь основными параметрами являются скорость измерения и печати этикетки, а также загрузки данных о товарах во внутреннюю память весов). Все эти параметры можно постоянно улучшать, что и обуславливает появление новых версий уже зарекомендовавшего себя весового оборудования.

Новая версия весов «ШТРИХ-ПРИНТ v.5» имеет множество отличий от предшествующей модели. Полностью изменился корпус весов. Теперь он состоит из двух частей: нижней, представляющей собой литое алюминиевое основание,

и верхней в виде пластмассового кожуха. Встроенная в корпус клавиатура выполнена по усовершенствованной технологии, увеличивающей надежность и тактильный отклик, что делает работу оператора более удобной и эффективной. Благодаря новому корпусу существенно улучшился и внешний вид весов. Новая модель выглядит стильно, поэтому она окажется востребованной в тех торговых предприятиях, где особое внимание уделяют собственному имиджу, где весы, действительно, становятся средством общения с покупателем.

Принтер выдвигается из корпуса — процедура замены ленты стала более быстрой и удобной

Важным изменением в новом корпусе весов стало отсутствие открывающейся грузоприемной платформы для доступа к принтеру. Это позволило упростить конструкцию и снизить нагрузку на весоизмерительный датчик. Принтер теперь выдвигается из соответствующего отсека в корпусе, благодаря чему процедура замены ленты стала более быстрой и удобной.

Принтер, работающий по технологии термопечати, позволяет использовать этикетки длиной до 120 мм и кассовую ленту. На них можно наносить всю необходимую текстовую информацию о товаре для покупателя и кассира,

штрихкоды как для товароучетной системы (EAN13 и др.), так и для информирования покупателя (QR-коды), графические изображения и служебную информацию. Отметим также, что принтер оснащен подсветкой чека и гребенкой для отрыва чековой ленты.



### Встроенный дисплей покупателя

«ШТРИХ-ПРИНТ v.5» оснащен комбинированным графическим семисегментным LCD-дисплеем с LED-подсветкой. Существуют версии весов как с одним, так и с двумя дисплеями (второй дисплей – покупательский). Всего существует четыре конструктивных исполнения весов: торговые — с двусторонним дисплеем на стойке; фасовочные — с дисплеем оператора, встроенным в корпус; торговые — с дисплеями покупателя и оператора, встроенными в корпус; весы самообслуживания с механической клавиатурой покупателя и дисплеем покупателя на стойке.

В «ШТРИХ-ПРИНТ v.5» обновлена и электронная «начинка», расширена до 8 Мб память, увеличены как общий доступный объем хранимой в весах номенклатуры товаров, так и количество информации, хранимой для каждого товара, включая графическую.



### Выдвижной принтер

Полезным нововведением является и реализованная в «ШТРИХ-ПРИНТ v.5» возможность работы с двумя ценовыми базами (цена за 1 кг и цена за 100 г). Возможность использования двух ценовых баз позволит не осуществлять пересчет цен для тех групп товаров, для которых принято использовать ценовую базу за 100 г. Это, безусловно, окажется удобным как для продавца, так и для покупателя.

Еще одно изменение в новой версии весов состоит в том, что жидкостный уровень, необходимый для точной гори-

зонтальной установки, дополнен «электронным уровнем», обеспечивающим корректировку результатов взвешивания при чрезмерном наклоне весов.

К стандартным требованиям магазинов, предъявляемым к весам в последние годы, добавилась и возможность свободной их интеграции в существующую информационную систему магазина. В связи с этим современные модели весов должны обладать широким набором интерфейсов, позволяющим осуществлять их синхронизацию с базой данных товароучетной системы при любой конфигурации сети: проводной, беспроводной, вплоть до осуществления импорта данных при отсутствии компьютера с помощью USB или SD-card накопителя.

Весы «ШТРИХ-ПРИНТ v.5» оснащены всеми необходимыми интерфейсами: RS232, Ethernet, USB-device, USB-host, SD-Card, WiFi. Полезной может оказаться также возможность подключения к весам периферийных устройств (например, сканера штрихкода для выбора товара).



### RS232, Ethernet, USB-device, USB-host

Поставляемое программное обеспечение позволяет реализовать различные варианты интеграции с товароучетными системами, с его помощью можно осуществить «тонкую» настройку весов в зависимости от потребностей торгового предприятия. Отметим, что пакет необходимого программного обеспечения поставляется бесплатно.

Полезным нововведением является и реализованная в «ШТРИХ-ПРИНТ v.5» возможность работы с двумя ценовыми базами (цена за 1 кг и цена за 100 г). Это удобно как для продавца, так и для покупателя

В линейке весов «ШТРИХ-ПРИНТ v.5» всегда можно найти оптимальный вариант, позволяющий справиться с любой задачей, где необходимо взвешивание и печать этикетки. Современный дизайн, компактный эргономичный корпус и клавиатура, отличные технические параметры, современная электроника и надежный печатающий механизм — все это позволяет поставить «ШТРИХ-ПРИНТ v.5» заслуженную «пятерку»!



Два года назад, когда появился YARUS C2100 – первый отечественный мобильный банковский терминал совмещенный с кассой – это произвело революцию на российском рынке.

Однако технологии не стоят на месте. И сегодня пришло время нового поколения YARUS.

# YARUS M2100 — время нового лидера

Долгое время на российском рынке было представлено оборудование по приему банковских карт только от зарубежных производителей. С появлением устройств семейства YARUS ситуация в корне переменялась. Привлекательная цена, современная технология, позволяющая в одном устройстве объединить банковский терминал и полнофункциональный кассовый аппарат, способствовали популярности нового устройства. YARUS позволял помимо стандартных, определенных законодательством фискальных функций полноценно работать с картами и, по сути, заменять собою банковский терминал.

У ритейлеров появился выбор. Ранее единственным вариантом для любого предприятия, которое планировало организовать прием карт, была аренда оборудования для их авторизации у банка. Теперь же, имея собственный банковский терминал, совмещенный с кассой, его собственник мог заключить договор с банком на более привлекательных условиях, получить более низкий процент за операции эквайринга и, главное, не платить банку за аренду оборудования.

Опыт эксплуатации YARUS C2100 оказался положительным, но одновременно были выявлены те направления, по которым можно совершенствовать оборудование.

Новое устройство – YARUS M2100 – представляет собой мобильный банковский POS-терминал, который может принимать к оплате пластиковые карты и инициировать

проведение финансовых транзакций. Он точно также, как и его предшественник, имеет фискальные функции и зарегистрирован в Реестре контрольно-кассовой техники. Как и предыдущая модель, YARUS M2100 поддерживает инновационную систему удаленной и безопасной загрузки банковских ключей. Он также оснащен компактным принтером с отсеком для чековой ленты, жидкокристаллическим экраном и сменным аккумулятором. Отличия от предшественника кроются в деталях, но эти детали, порой, принципиальны. Разработчики постарались взять все лучшее от предыдущей модели и добавить новые «изюминки».

---

Разработка устройств семейства YARUS привела к появлению в России новой схемы организации эквайринга, когда клиент со своим оборудованием заключает с банком договор на более выгодных условиях

---



Во-первых, изменились габариты. Многие клиенты, кто пользуется устройством первого поколения, высказывали пожелания по уменьшению его размеров. Поэтому, создавая YARUS M2100, разработчики компании «ШТРИХ-М» ставили перед собой задачу сделать устройство более компактным. Это им удалось. Больше всего от уменьшения размеров выиграют интернет-магазины и все те, кто осуществляет дистанционную торговлю. Габариты YARUS M2100 позволяют легко держать устройство в руке и не обременять курьера.

При этом функциональность устройства не уменьшилась, а, наоборот, возросла. Важное нововведение, которое облегчит жизнь интернет-магазинам — более надежный канал связи. Напомним, что согласно действующему законодательству продавец интернет-магазина не может, как это было еще недавно, пробить заранее чек и приложить его к покупке. Чек должен пробиваться в течение 5 минут после продажи товара. В этих условиях надежная связь становится жизненно необходимой.

Для решения этой проблемы был разработан 3G GPRS модем поддерживающий работу с двумя сим-картами, переключение между которыми происходит в автоматическом режиме. Кроме того, в YARUS M2100 встроен WI-FI модуль. Ситуация, когда курьер приезжал к клиенту и не мог осуществить транзакцию из-за проблем со связью должна уйти в прошлое.

У нового устройства значительно повысилась автономность по сравнению с предшественником. Аккумуляторные батареи имеют емкость 3000 мАч, что в два раза больше, чем у предыдущей модели. Отметим, что батарея в устройстве съемная и ее легко при необходимости заменить, что называется, «на ходу». Дополнительно к терминалу можно приобрести автомобильный блок питания.

Отдельно следует сказать о возможности использования YARUS M2100 клиентами, которые работают по системе налогообложения ЕНВД. Как известно, законодательство не обязывает их выдавать фискальный чек. Однако сегодняшний тренд явно свидетельствует о том, что все большее количество клиентов желают оплачивать продукты и услуги пластиковой картой. Чтобы их не терять, предприниматель – плательщик ЕНВД – имеет возможность воспользоваться процедурой эквайринга, но без выдачи фискального чека. Для этих целей в YARUS M2100 загружается специальное приложение, которое позволяет провести такую операцию.

**YARUS M2100 работает практически со всеми видами банковских карт, в том числе и с бесконтактными, которые сегодня стремительно набирают популярность —**  
**Visa PayWave, Master Card PayPass**

YARUS M2100 должен оказаться также востребованным в бутиках, салонах красоты, ювелирных магазинах — везде, где важна компактность и одновременно эстетическая привлекательность оборудования. Если торговое или сер-

висное предприятие имеет небольшой покупательский поток, то YARUS M2100 можно просто подключить к персональному компьютеру и работать в режиме фискального регистратора. В этом также проявляется многофункциональность нового устройства.

YARUS M2100 работает практически со всеми видами банковских карт, в том числе и с бесконтактными, которые сегодня стремительно набирают популярность: Visa PayWave, Master Card PayPass. Осуществляется поддержка бесконтактных карт ISO 14443-3/4 (в том числе Mifare Classic, DESfire, Ultralight и др.). Естественно, все чиповые карты также поддерживаются. В принципе, ситуация, когда какая-либо карта клиента не принимается терминалом, практически исключена.

Мы уже говорили, что разработка устройств семейства YARUS привела к появлению в России новой схемы организации эквайринга, когда клиент со своим оборудованием заключает с банком договор на более выгодных (по сравнению с арендой оборудования) условиях. Первым из банков по такой схеме начал работать ВТБ24, а сегодня уже более 20 крупнейших российских банков (Сбербанк, Газпромбанк, UCS (Альфа-Банк), Банк Петрокоммерц, РайффайзенБанк, СМП-Банк, СДМ-Банк, Банк Москвы, Агропромкредит, УБРиР, Уральский капитал, Транскапиталбанк, Объединенный Резервный Банк, Банк Росскийский Капитал) готовы заключать с владельцами YARUS M2100 договора эквайринга. Банки начинают бороться за клиента, стремятся, чтобы он пришел именно к ним со своим терминалом. Для клиента же удобство состоит в том, что он в любой момент, не меняя оборудования, может перезаключить договор с другим банком и продолжить работу. Заметим, что иностранные аналоги оборудования так легко перейти на эквайринг к другому банку не позволяют.



YARUS M2100 | YARUS C2100

Если говорить о дальнейшей эволюции YARUS M2100 то разработчики будут стремиться сделать его еще более удобным для конечного клиента. Так, планируется оснастить оборудование Bluetooth, чтобы можно было интегрировать YARUS, например, с планшетом. Это позволит легко выбирать товары непосредственно с планшета и передавать информацию о заказе сразу на фискальный регистратор. Есть и другие направления развития. Но уже и сегодня YARUS M2100 представляет собой самый инновационный на российском рынке банковский POS-терминал с фискальным исполнением.

## Программно-технический комплекс «ШТРИХ-МИНИ-ПТК»



Подробная информация о товаре и его стоимости  
+7 495 787-60-90 | goods@shtrih-m.ru | www.shtrih-m.ru

Новый фискальный регистратор в лучших традициях!

Программно-технический комплекс «ШТРИХ-МИНИ-ПТК» — это ККМ на основе принтера Citizen CT-S2000.

Данное устройство является новой версией ККМ «ШТРИХ-МИНИ-ФР-К» (на базе принтера Citizen CBM-1000). Сохранив все преимущества старой модели, разработчики и конструктора компании «ШТРИХ-М» создали новую модель, которая успешно и с ростом производительности заменяет своего предшественника.

Ключевой особенностью ПТК «ШТРИХ-МИНИ-ПТК» является выдача чека вперед, а не вверх как на большинстве представленных на рынке ККМ. Это позволяет защитить печатающий механизм от случайного попадания посторонних предметов (например, монет), а электронику устройства от случайного залива жидкости, что является самой распространенной причиной поломки на предприятиях общественного питания.

Компания Citizen — один из ведущих производителей POS-принтеров в мире. По заявленным производителем характеристикам ресурс принтера не менее 100 км чековой ленты и не менее 2 000 000 циклов автоматического отрезчика. Это не менее 5 лет работы при пробитии 1000 чеков в сутки.

## Программно-технический комплекс «ШТРИХ-ФР-ПТК»



Подробная информация о товаре и его стоимости  
+7 495 787-60-90 | goods@shtrih-m.ru | www.shtrih-m.ru

Проверенный временем фискальный регистратор. Обладает отличной функциональностью и высокой производительностью.

Контрольно-кассовая машина «ШТРИХ-ФР-ПТК» — новая версия проверенного временем фискального регистратора «ШТРИХ-ФР-К». «ШТРИХ-ФР-ПТК» обладает отличной функциональностью и высокой производительностью. Отличием от предыдущего исполнения является использование в качестве базы нового принтера Datecs FP-600, в связи с чем все характеристики устройства (ресурс печатающей головки и автоматического отрезчика, скорость печати) повысились. Так же в новом принтере реализована система загрузки чековой ленты EasyLoad, что упрощает использование и повышает эргономику.

На ККМ установлена ЭКЛЗ.

Выполнение операций:

- Учет денежных сумм
- Подсчет суммы сдачи
- Продажа за наличные
- Учет цены тары и упаковки
- Расчет процентной надбавки и скидки
- Формирование отчетных документов
- Подсчет частных итогов
- Подсчет общих итогов
- Продажа в кредит
- Повторение покупки

## Торговые весы «ШТРИХ-СЛИМ-Т»



Новые весы обладают современным дизайном, полным набором функционала и достойной ценой.

Весы «ШТРИХ-Слим-Т» — самые тонкие торговые весы. Корпус весов выполнен из прочного качественного пластика. Имеют встроенный аккумулятор.

Данная модель весов предназначена для взвешивания, фасовки и расчета стоимости товара по измеренному весу и указанной цене за килограмм. Весы могут использоваться в составе автоматизированных систем учета товаров на предприятиях торговли любого формата, точках общественного питания и в фасовочных цехах.

Подробная информация о товаре и его стоимости  
+7 495 787-60-90 | krasnoselski@shtrih-m.ru | www.shtrih-m.ru

## Весы с печатью этикеток «ШТРИХ-ПРИНТ v.5»



Новая версия весов с печатью этикеток. Обновлен механизм заправки этикет-ленты в принтер, теперь достаточно только выдвинуть принтер. Эргономичная клавиатура является частью корпуса, что обеспечивает устойчивость весов при нажатии клавиш оператором.

Добавлены интерфейсы USB, WiFi, SD-card, расширена встроенная память до 8 Мб. Весы поддерживают работу с двумя ценовыми базами — с ценой за 1 кг, и с ценой за 100 г.

В весах с печатью этикеток «ШТРИХ-ПРИНТ v.5» жидкостный уровень, необходимый для точной горизонтальной установки, дополнен «электронным уровнем», обеспечивающим корректировку параметров взвешивания при чрезмерном наклоне весов.

Весы с печатью этикеток «ШТРИХ-ПРИНТ v.5» представлены в четырех конструктивных исполнениях:

- Торговые с двусторонним дисплеем на стойке (М)
- Фасовочные с дисплеем оператора, встроенным в корпус (ФI)
- Торговые с дисплеями покупателя и оператора, встроенными в корпус (ФII)
- Весы самообслуживания с механической клавиатурой покупателя и дисплеем покупателя на стойке (С)

Подробная информация о товаре и его стоимости  
+7 495 787-60-90 | goods@shtrih-m.ru | www.shtrih-m.ru

Подробнее читайте на стр. 26

## Весы с печатью этикетки «ШТРИХ-РС200 СЗ»



Подробная информация о товаре и его стоимости  
+7 495 787-60-90 | goods@shtrih-m.ru | www.shtrih-m.ru

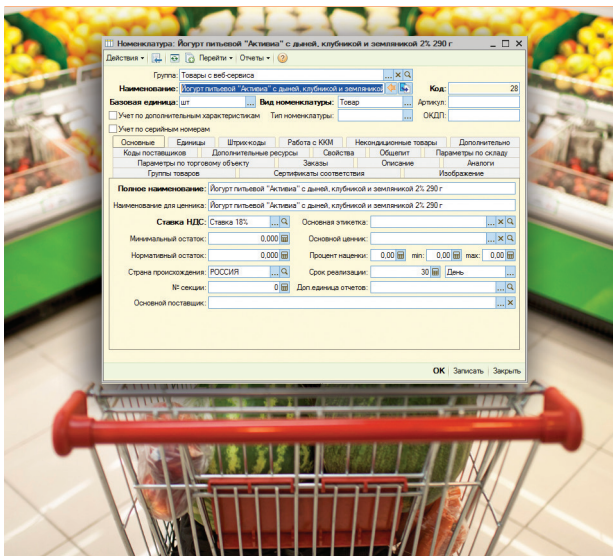
«ШТРИХ-РС200 СЗ» — весы самообслуживания с мультимедийными возможностями и печатью этикеток! На основе сенсорного 15" моноблока компании Flytech, ведущего производителя в области POS-компьютеров.

Отличный инструмент не только для взвешивания, но и для дополнительного заработка на рекламе, которую можно демонстрировать на дополнительном мониторе для покупателя. Весы легко управляются с помощью удаленного доступа.

«ШТРИХ-РС200 СЗ» — специальное исполнение весов для магазинов самообслуживания, где взвешивание и этикетирование весового товара выполняется покупателями самостоятельно. Весы предназначены для установки в отделах замороженных продуктов, овощей, фруктов и кондитерских изделий. Могут так же использоваться как весы для прилавочной торговли и/или фасовочные.

Весы оснащены полноценным специализированным компьютером, что снимает ограничение по количеству PLU. Бесплатное программное обеспечение весов предоставляет пользователям удобный интерфейс и быструю навигацию по каталогу товаров, а большой выбор отчетов помогает оптимизировать работу персонала и вести учет товарных потоков.

## Онлайн сервис «Штрих-М: DataService»



Подробная информация о товаре и его стоимости  
+7 495 787-60-90 | soft@shtrih-m.ru | www.shtrih-m.ru

«Штрих-М: DataService» предназначен для ускорения процесса заполнения справочника товаров в информационной базе.

### Для кого разрабатывается?

Сервис ориентирован на сегмент «Супермаркет», в котором присутствуют продовольственные товары, бытовая химия, товары повседневного спроса и т.п.

### Как работает Штрих-М: DataService?

Поле для сопоставления товаров является штрих-код — это единственное поле, которое позволяет уверенно идентифицировать товар. Передается основная и дополнительная информация о товаре. Вместе с параметрами товара передается и UID. Товар, соответствующий одному штрих-коду в разных базах будет иметь один и тот же UID. Сервис может использоваться в сетевых предприятиях.

### Как пополняется «Штрих-М: DataService»?

База данных пополняется информацией от производителей. Поступающие данные проходят обязательную премодерацию перед переносом в общий доступ.

### Условия распространения

Подписка на сервис лицензируется аналогично платформе «1С:Предприятие»: одна подписка на локальную сеть. Если организация сетевая, то для каждой локальной сети потребуется отдельная подписка.

## Программное обеспечение «ШТРИХ-М: Розничная сеть»



Подробная информация о товаре и его стоимости  
+7 495 787-60-90 | [soft@shtrih-m.ru](mailto:soft@shtrih-m.ru) | [www.shtrih-m.ru](http://www.shtrih-m.ru)

### Функциональные возможности

#### Ведение партионного учета остатков товаров на складах предприятия и в торговых залах:

- по каждому складу ведется учет остатков и стоимости товаров в закупочных ценах, а на розничных складах учет стоимости товаров ведется также и в розничных ценах;
- списание товаров выполняется по одному из методов FIFO, LIFO, по среднему (в зависимости от настроек);
- учет товаров в разрезе произвольного количества дополнительных характеристик.

#### Реализация основных этапов товародвижения:

- поступление товаров от поставщиков, возврат товаров поставщикам;
- перемещение товаров между складами;
- ценообразование и переоценка товаров, включая автоматическую при поступлении товара на склад по новой розничной цене;
- оптовая и розничная реализация товаров, возвраты от покупателей;
- операции комплектации/разуконплектации;
- инвентаризация, оприходование излишков, списание товаров, перевод товаров в некондицию;
- заказы поставщикам, корректировка заказов, формирование заказов по графику;
- опциональный контроль разрешения поставки номенклатуры поставщиком.

#### Учет специфики сетевых предприятий торговли:

- централизация управления товарными запасами;
- поддержка ассортиментных матриц;
- поддержка ценовых матриц;
- запрет на использование номенклатуры;
- редактирование матриц, разрешенной к поставке номенклатуры, прав пользователей и т.п. в базе головного офиса или распределительного центра сети;
- поддержка различных вариантов автоматизации сетей.

## Онлайн сервис «Облачная касса»



Подробная информация о товаре и его стоимости  
+7 495 787-60-90 | [soft@shtrih-m.ru](mailto:soft@shtrih-m.ru) | [www.shtrih-m.ru](http://www.shtrih-m.ru)

«Облачная касса» — это современный инструмент анализа продаж с возможностью доступа из любой точки мира любым удобным способом.

Реальная аналитика в реальном времени: данные поступают напрямую от фискального оборудования в реальном времени.

«Облачная касса» не требует дорогостоящих информационных систем — достаточно кассового оборудования с доступом в Интернет.

Подключиться к ней просто: установить драйвер, зарегистрироваться на портале, присоединить ФР.

Гарантирована полная конфиденциальность информации: никаких персональных данных, регулировка реалистичности данных на Ваше усмотрение.

## Банковский терминал YARUS MPED400



POS-терминал YARUS MPED400 представляет собой интеллектуальный PinPad с гибридным ридером карт.

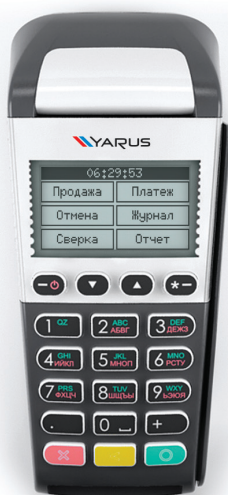
Основное назначение — работа в составе кассовой системы в обычных магазинах. Терминал не имеет интерфейса Ethernet и подключается к кассе только через USB или RS232. Связь с процессинговым центром осуществляется через кассу.

### Особенности

- Процессор: 32 бит
- Память 16Mb Flash, 16Mb SDRam
- Дисплей 160 x 80 Monochrome LCD
- Клавиатура: 16 клавиш (0..9; ↑; ↓; Ввод; Выход; Сброс; Меню; .; +;\*)
- Считыватели: гибридный (защищенная 3-х полосная магнитная головка, смарт-карт ISO 7816)
- Сертификаты EMV L1, EMV L2, PSI PTS 3.SRED, MasterCard TQM
- USB/RS232 (в комплекте два кабеля)
- Опционально:
  - Bluetooth
  - Аккумулятор

Подробная информация о товаре и его стоимости  
+7 495 787-60-90 | yarus@yarus.me | www.yarus.me

## Банковский терминал YARUS M2100



YARUS M2100 — это мобильный банковский POS-терминал с фискальным исполнением, который может принимать к оплате платежные карты и инициировать проведение финансовых транзакций.

В Реестре ККТ как YARUS M2100K.

### Особенности

- Процессор ARM9 180 MHz; 16 Mb Flash; 16 Mb SDRAM; 4 Kb Secure Mem; 160 x 80 Монохромный LCD; питание 7,5 V
- 2 x SAM модули; Термопринтер 58 mm, 75 mm/sec, 384 точки; 3-track Magstripe; ISO7816 Smart Cards
- Бесконтактные карты Visa PayWave, Master Card PayPass
- Поддержка бесконтактных карт ISO 14443-3/4 (в том числе Mifare Classic/ DESfire/Ultralight/Ultralight C/ Plus, SmartMX)
- GPRS/3G Dual Sim; RS232 (до 1 Мб/с)
- Аккумулятор 3000мАч (сменный)
- Опционально:
  - Wi-Fi/Bluetooth
  - USB
  - Автомобильный блок питания

Подробная информация о товаре и его стоимости  
+7 495 787-60-90 | yarus@yarus.me | www.yarus.me

## Защита алкогольной продукции от краж

### CAPSURE™



Подробная информация о товаре и его стоимости  
+7 495 787-60-90 | eas@shtrih-m.ru | www.ibts.ru

Компания «Штрих-М» начала поставки инновационного бутылочного противокражного датчика CAPSURE™ (Капсур), самого надежного на сегодня средства защиты бутылочной продукции от краж в магазинах самообслуживания.

CAPSURE™ надежно крепится на горлышке бутылки и закрывается специальным усиленным магнитным замком с одной или двумя степенями защиты. Для установки датчика не обязательно вынимать бутылку из ящика или упаковочной коробки. Датчик полностью закрывает пробку бутылки, это не дает возможности сливать содержимое в другую тару или выпивать содержимое бутылки в торговом зале. Прочный прозрачный пластик и запатентованная конструкция датчика сильно затрудняет его скрытое быстрое снятие злоумышленником в торговом зале с помощью отвертки, кусачек или, в случае использования двойного замка, магнита.

Снять датчик можно специальным съемником на кассе. При несанкционированном выносе бутылки с датчиком через противокражные ворота магазина сработает акустомангнитная или радиочастотная метка внутри датчика.

Конструкция датчика предусматривает возможность нанесения на него рекламной информации поставщика товара или магазина при производстве или в процессе использования.

## Высший уровень защиты товаров от краж

### Сейферы Century



Подробная информация о товаре и его стоимости  
+7 495 787-60-90 | eas@shtrih-m.ru | www.ibts.ru

Компания «Штрих-М» начала поставки эффективного решения для защиты товаров от краж в розничной торговле — противокражных боксов (сейферов) от одного из лидеров рынка, компании Century.

Сейферы широко применяются для защиты таких товаров, к которым невозможно прикрепить съемную бирку или приклеить противокражную этикетку. По данным исследования The Global Retail Theft Barometer, более 13% товаров в мире защищаются сейферами — косметика и парфюмерия, батарейки, бритвы и лезвия, компакт диски и подобные товары.

Сейфер представляют собой прочную коробку из оргстекла и противокражной меткой внутри. Он закрывается специальным усиленным магнитным замком с одной или двумя степенями защиты. Замки сейферов открываются специальными съемниками на кассе, незаметно разломать сейфер в условиях торгового зала практически невозможно, а при несанкционированном выносе товара в сейфере через противокражные ворота магазина сработает акустомангнитная или радиочастотная метка внутри датчика. Тип противокражной метки выбирается на этапе заказа.

Для размещения товаров в сейферах на вешалках стеллажей используются опциональные крючки.

Производятся различные сейферы, отличающиеся формой и размером.

## Выставка технологий для интернет-торговли ECOM Expo 2015



20-21 мая 2015 года  
Москва, КВЦ «Сокольники», Yarus (стенд D1.4)

Самое массовое событие российской электронной торговли, на котором представлен широчайший спектр новых технологий и сервисов, в том числе разработки компании YARUS. В выставке примет участие более 100 российских и зарубежных компаний.

Будут представлены наиболее интересные технологии для развития интернет-магазинов и многоканальных ритейлеров, новые сервисные предложения, будут проводиться специальные акции только для участников выставки.

Оба дня ECOM Expo в двух конференц-залах проходит бизнес-программа (вход для посетителей выставки — свободный при наличии мест в зале). Выступления посвящены различным технологиям и сервисам: инновационным технологиям, приему платежей, доставке, созданию сайта и т.д.

## Дистанционные сервисы, мобильные решения, карты и платежи 2015 Плас Форум



01-02 июня 2015 года  
Москва, ФОРУМ ХОЛЛ, Yarus (стенд 27)

В ходе конференции и круглых столов выступят признанные эксперты индустрии, которые поделятся собственным опытом, осветят результаты реализации проектов ведущих участников рынка, текущую проблематику и перспективы дальнейшего развития индустрии.

В выставочной части компания YARUS продемонстрирует свои продукты и решения, а также предоставят информацию об успешных реализациях проектов и планах на ближайшее будущее.

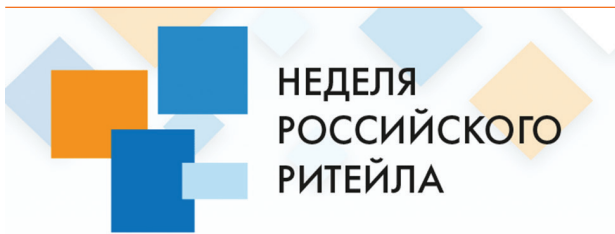
Одни из тем форума:

- Банковский ритейл в современном мире.
- Перспективы развития платежных инструментов в России
- Эмиссионный и эквайринговый бизнес. Новые технологии и бизнес-кейсы
- POS-терминалы — новые технологические тренды, влияние технологий на экономику эквайринга



## Российский ритейл: его состояние, достижения, проблемы и пути развития

### Неделя Российского Ритейла



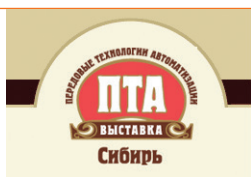
02-06 июня 2015 года  
Москва, Центр международной торговли

Неделя Российского Ритейла станет ежегодным ключевым мероприятием отрасли, на котором будут формироваться основные направления развития сферы розничной торговли, определяться подходы государства к развитию современного ритейла, обсуждаться и решаться проблемы отрасли.

Участников мероприятия ждет обширная и интересная программа. В рамках Недели Российского Ритейла пройдет Форум «Retail Vision. Розничный рынок России – взгляд в будущее!». Выставка RETAIL'S WORLD продемонстрирует современный мир ритейла, его достижения и технологии. Организованные для участников мероприятия инновационные Retail туры позволят познакомиться с передовыми разработками и технологиям в сфере торговли. На Неделе Российского Ритейла будут подведены итоги отраслевого конкурса RUSSIAN RETAIL AWARDS, пройдут другие разноплановые мероприятия.

## Передовые Технологии Автоматизации

### ПТА Сибирь 2015



20-21 мая 2015 года  
Новосибирск, БЦ «Кронос»

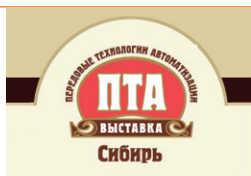
С 20 по 21 мая 2015 года в Новосибирске состоится V Специализированная конференция «АПСС-Сибирь 2015» (Автоматизация: Проекты. Системы. Средства).

Организатором конференции выступает компания «ЭКСПОТРОНИКА». Мероприятие будет проходить в конференц-зале БЦ «Кронос» — самом большом бизнес-центре в Сибирском федеральном округе.

В программе также запланированы круглые столы, презентации, мастер-классы и технические семинары.

## Передовые Технологии Автоматизации

### ПТА Санкт-Петербург 2015



27-28 мая 2015 года  
Санкт-Петербург, конференц-зал «Ассамблея»

Участниками форума станут ведущие российские и зарубежные разработчики, дистрибьюторы и системные интеграторы оборудования и решений для оптимизации расхода ресурсов, обеспечения безопасности зданий, диспетчеризации инженерных систем и эффективного управления предприятием. Тематика мероприятия сфокусирована на снижении издержек и импортозамещении в сфере автоматизации.

Посетителями мероприятия станут руководители и ведущие специалисты проектных организаций, строительных, управляющих, инвестиционных и девелоперских компаний, а также предприятий энергетики, транспорта и других отраслей промышленности Ленинградской области.

115280, Москва, Ленинская Слобода, 19, стр. 4  
Телефон +7 495 787-6090 | Факс +7 495 787-6099  
[www.shtrih-m.ru](http://www.shtrih-m.ru)

- PRO Эксперимент** [fr@shtrih-m.ru](mailto:fr@shtrih-m.ru) доб. 446  
Эксперимент, который изменит отрасль
- PRO Инновации** [gdistr006@shtrih-m.ru](mailto:gdistr006@shtrih-m.ru) доб. 808  
Магазины будущего  
в борьбе за покупателя
- PRO Выбор** [fr@shtrih-m.ru](mailto:fr@shtrih-m.ru) доб. 446  
Фискальные регистраторы:  
время выбирать
- PRO Выбор** [soft@shtrih-m.ru](mailto:soft@shtrih-m.ru) доб. 289  
Выбор программного обеспечения:  
от простого к сложному
- PRO Автоматизацию** [soft@shtrih-m.ru](mailto:soft@shtrih-m.ru) доб. 289  
Революция DATA-сервиса
- PRO Автоматизацию** [ishurygina@ibts.ru](mailto:ishurygina@ibts.ru) +7 495 969-20-76, доб. 683  
Экономическая эффективность  
автоматизации работы розничных сетей
- PRO Оборудование** [scale@shtrih-m.ru](mailto:scale@shtrih-m.ru) доб. 446  
«Пятерка» за разработку!  
Новая версия «ШТРИХ-ПРИНТ v.5»
- PRO Оборудование** [yarus@yarus.me](mailto:yarus@yarus.me) доб. 174  
Yarus M2100 — время нового лидера



# ШТРИХ-ПРИНТ v.5

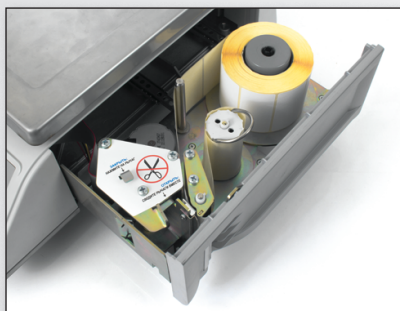
ЛУЧШИЕ В РОССИИ ВЕСЫ С ПЕЧАТЬЮ ЭТИКЕТОК

Новая версия весов с печатью этикеток

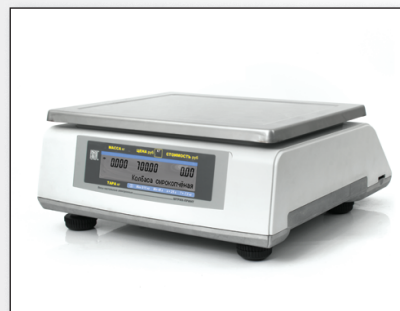
РАЗРАБОТКА  
ПРОИЗВОДСТВО



Пластиковый корпус



Выдвижной принтер



Встроенный дисплей покупателя

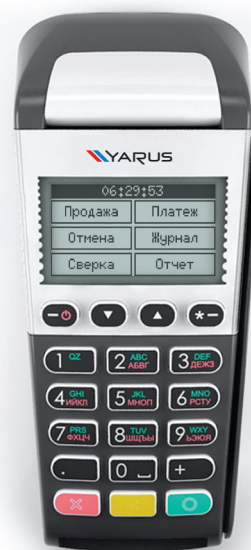
«Национальный безналичный»

**1,6%**

Торговая ставка уступки от банка «ВТБ24»  
всем покупателям POS-терминального  
оборудования «YARUS»  
(без привязки к обороту, счет предприятия в любом банке)



Yarus C2100/TK



Yarus M2100K

**VISA**



Национальная  
Система  
Платежных  
Карт



Smart Pin Pad P2100



Yarus MPED400



115280, Москва, Ленинская Слобода, 19, стр. 4  
телефон +7 (495) 787-60-90  
факс +7 (495) 787-60-99  
yarus@yarus.me | www.yarus.me