

г. Красноярск

«07» июля 2020г.

## Торговая сеть «Командор» при поддержке компании «Первый Бит» ускорила приемку товаров в магазинах на 34%

*Крупнейшая сеть продуктовых магазинов Восточной Сибири "Командор", при поддержке международного интегратора ИТ-решений «Первый Бит», повысила скорость приемки товаров. Мобильное решение на базе платформы 1С ускорило процедуру приема на 34% и сэкономило более 6 500 человеко-часов в месяц.*

Красноярский холдинг «Командор» – это крупнейшая сеть продовольственных магазинов в Восточной Сибири и одна из крупнейших в России. Объединяет супермаркеты «Командор», гипермаркеты «Аллея» и дискаунтеры «Хороший». Компания также производит продукты питания под собственными торговыми марками. Всего в состав холдинга входит более 290 магазинов и 170 цехов в 45 городах Красноярского края, Иркутской области и республик Хакасия и Тыва.

Имея суммарно 400 000 продаж в сутки, «Командор» входит в топ-500 компаний России по выручке по версии РБК, в топ-600 – по объёму реализации продукции по версии RAEX, а также в 100 ведущих ритейлеров страны, согласно INFOLine.

### До автоматизации

Ранее процесс приема товаров был реализован на базе автономных мобильных терминалов сбора данных на Windows CE и Windows Mobile и отдельного ПО на базе 1С на стационарном рабочем месте приемщика. Обмен информацией между ТСД и ПК осуществлялся вручную.

Ситуацию усложняло то, что платформы, на которых были сделаны терминалы, устарели: Microsoft прекратила их поддержку в 2011-м году, 1С – в 2015-м. Из-за этого дорабатывать решение до современных стандартов было сложно и долго, и это не всегда делалось. Например, не было поддержки ЕГАИС, весь акцизный алкоголь вводили в систему поштучно. В процессе работы также регулярно возникали сбои, одни и те же товары приходилось принимать по несколько раз, иногда работа совсем останавливалась. В

результате на выгрузку и загрузку данных, ручной ввод дополнительных параметров и ожидание ответа от системы уходило около трети всего рабочего времени приемщиков. Плюс приходилось периодически подключать других сотрудников – в помощь, либо для устранения возникавших проблем.

Из-за технических сложностей не только время персонала тратилось неэффективно, но и были проблемы с поставками. Каждому магазину «Командора» нужно принимать от 30 до 50 поставок в день, и при такой скорости работы приемщики просто не успевали обрабатывать необходимый объем. Из поставщиков выстраивались очереди, и в конце дня экспедиторы, чьи машины не успели разгрузить, либо оставляли неучтенный товар «под честное слово», либо уезжали вместе с ним. Второе приводило к недопоставкам и снижению товарооборота в итоге.

## Особенности проекта

«Командору» было важно не только решить сегодняшние проблемы, но и получить систему, которая уже соответствует планируемым изменениям в законодательстве и которую легко будет дорабатывать в дальнейшем. Розничная торговля продуктами питания – отрасль с высокой степенью государственного регулирования, в ней часто ужесточаются требования и вводятся новые правила. Игрокам рынка нужно иметь возможность оперативно вносить изменения в бизнес-процессы и их техническое обеспечение. Доработка текущей программы для ТСД занимала 2-3 месяца для каждой группы товаров, на обновление до новой версии по сети также уходило много времени – это не соответствовало потребностям компании.

Поэтому, одним из главных условий проекта со стороны клиента было создание решения на 1С. Такой выбор платформы позволял легко интегрировать новый элемент в текущие учетные системы предприятия и дорабатывать продукт в случае введения новых маркировок силами штатных специалистов.

Также была необходима автоматизация отчетности подразделения. Для быстрорастущей компании важно регулярно анализировать и улучшать процессы, поэтому команде проекта нужно было разработать систему метрик для получения информации о времени, затраченном на каждый тип операции, осуществляемой каждым сотрудником.

## Решение

На базе мобильного клиента для back-office на платформе 1С специалисты «Первого Бита» за 6 месяцев создали и ввели в эксплуатацию решение «Мобильное рабочее место приемщика». Оно работает на новых современных терминалах ChiperLab на Android, которые заменили устаревшие сканеры на Windows. Все операции сотрудники теперь могут выполнять на одном мобильном устройстве, что существенно ускоряет работу. Приложение также синхронизируется с базой магазина в режиме реального времени, что сокращает время на техническое проведение операций и позволяет фиксировать результаты с высокой точностью. Статистические данные передаются в систему Microsoft Power BI, в которой менеджмент «Командора» анализирует информацию.

Решение позволяет принимать товар не только поштучно, но и покоробочно. Поддерживается прием подконтрольного товара и маркированной табачной продукции, есть интеграция с системами «Меркурий» и ЕГАИС. Акцизный алкоголь корректно заносится в

базу за одно сканирование на бутылку, появилась возможность вычеркнуть конкретную марку или перепринять одну SKU.

Также реализована «доверительная приемка», поставщиков и документы можно искать по QR-коду, а возвратные накладные и документы списания оформляются прямо с терминала.

### Эффект от внедрения

В результате создания единого мобильного рабочего места и автоматизации процессов, прием товара стал осуществляться в среднем на 34% быстрее, что сэкономило сети более 6 500 человеко-часов в месяц. Операционные и административные расходы за счет этого сократились на 10%, длительность простоя оборудования – на 20%. Оборачиваемость складских запасов повысилась на 5%.

Клиент также высоко оценил удобство работы с программой и ее соответствие текущим и будущим нуждам сети. «Этот проект – важная веха в развитии ИТ-инфраструктуры нашей компании. Кроме непосредственного сокращения длительности операций и трудозатрат, мы получили решение, которое в принципе меняет философию выстраивания процессов внутри магазина, делает их более мобильными», – сказал руководитель направления проектов «Командора» Василий Королев.

В «Первом Бите» отмечают, что платформа 1С до сих пор недооценена для мобильной разработки. «Мы видим, что продуктовые сети уже поняли, что приложение на той же платформе, что и остальные учетные системы предприятия – один из самых удобных вариантов для бизнеса. Думаю, скоро и организации из других отраслей начнут все чаще делать такой же выбор», – считает Александр Подборский, руководитель проектного центра интегратора.

Генеральный директор  
Торговой сети «Командор»

Шамбир Павел Петрович

Ф.И.О.



Подпись

07.07.2020

Дата

