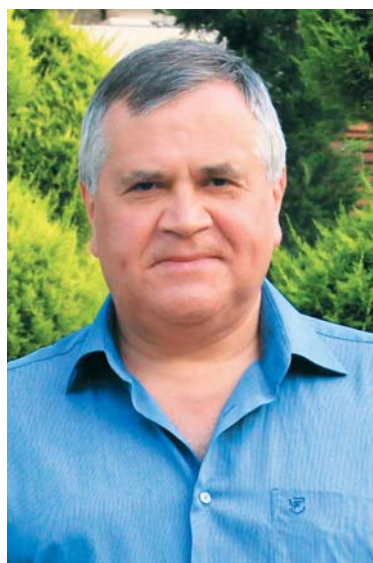


# «Облачная»

## ERP+CRM система\*

Так позиционирует сегодня свой продукт – Систему DeloPro – компания «Ксиком Сервис». Честно говоря, это несколько интригует. Мы все-таки привыкли к мысли, что и ERP, и CRM – системы большие и сложные, причем как во внедрении, так и в эксплуатации. Что же представляет собой система «два в одном»? Об этом мы решили спросить у директора ООО «Ксиком Сервис», к.т.н. Владимира ЛУНИНА.



**ДиЛ:** Система DeloPro известна на рынке давно. Расскажите, пожалуйста, об истории проекта.

**В.Л.:** – В этом году проекту DeloPro исполнилось 15 лет. С 1996 по 2001 г. он развивался на платформе Microsoft. DeloPro 1.0 (1996) была файл-серверным решением, DeloPro 2.0 (1998) – клиент-серверная архитектура с «толстым» клиентом.

Однако с ростом сложности проектов росли проблемы, связанные с ориентацией на платформу MS Windows: дорогостоящая инфраструктура для разработки, внедрения и поддержки пользователей, неэффективное использование времени консультантов (работа на территории клиентов), увеличение в разы бюджета проекта за счет покупки лицензий на ПО Microsoft. Необходимость модернизации IT-инфраструктуры клиентов также удорожала проекты. И в 2001 г. мы пришли к выводу, что необходимо прорывное решение, обеспечивающее проекту конкурентоспособность в долгосрочной перспективе. Стало ясно, что программа должна быть платформенно независимой, ориентироваться на условно-бесплатное ПО, использовать WEB-технологии и позволять дистанционное внедрение и поддержку.

В 2003 г. стартовал пилотный проект кроссплатформенной Системы DeloPro 3.0, в основе которой – 3-уровневая архитектура клиент-сервер с «тонким» клиентом WEB-браузером. Тогда же была разработана низкозатратная технология внедрения, в основу которой положены международные стандарты управления проектами. Благодаря дистанционному доступу консультант теперь может одновременно вести несколько проектов, что позволило сделать бюджет внедрения и стоимость поддержки привлекательными для наших заказчиков.

Система DeloPro 4.0 (2007) является логическим развитием проекта. Оптимизировано ее ядро и методология формирования сложных статистических отчетов, значительно расширен базовый функционал, а использование технологии AJAX сделало более удобной работу с интерфейсом. При этом у всех клиентов поддерживается единая актуальная версия Системы, обновление структуры ядра и функционала происходит эволюционным путем с полной преемственностью бизнес-логики, а переход на новые версии не требует приобретения лицензий и дополнительных работ по внедрению.

Проект DeloPro Online (2009) – предоставление в аренду Системы DeloPro 4.0 по модели SaaS (Software as a Service) – позволяет заказчикам значительно сократить стартовые инвестиции, эксплуатационные издержки и затраты при масштабировании бизнеса. Для создания катастрофоустойчивого решения используются пары физических серверов, устанавливаемые в разных data-центрах. Доступ к базе данных происходит по SSL-протоколу аналогично системам клиент-банк.

На сегодняшний день реализовано 67 проектов внедрения Системы DeloPro 4.0 в компаниях разного масштаба (от 10 до 400 пользователей) в Украине, Молдавии и России. Проект DeloPro успешно развивается.

**ДиЛ:** Что представляет собой сегодня Система DeloPro 4.0? На кого она рассчитана?

**В.Л.:** – Система DeloPro 4.0 – комплексное ERP-решение, в основу которого положены современные концепции ведения бизнеса – CRM, SCM, DCM (управление цепочками спроса), HRM, BPM (управление бизнес-процессами) и электронная коммерция (B2B). Система предназначена для управления продажами, закупками и производством, финансами, маркетингом, проектами, запасами, автотранспортом и доставкой грузов, персоналом и взаимоотношениями с контрагентами, бизнес-процессами и документооборотом. Она содержит электронную почту и органайзер, корпоративный информационный портал, а также средства BI – программируемые дэшборды, карты показателей, многомерные отчеты. С ее помощью можно вести товаро-ведческий учет и ценообразование, налоговый и управленческий учет, бюджетирование и финансовый анализ.

Система ориентирована на малые и средние компании, бизнес которых – дистрибуция и оптовая торговля, сетевая розница, позаказное производство, сервис, управление проектами. Для наших клиентов характерно:

- наличие филиалов и удаленных подразделений;
- корпоративная структура, несколько видов бизнеса;
- широкая номенклатура товаров, экспортно-импортные операции, сложные схемы поставок;
- разветвленная дилерская сеть и торговые представители в регионах;
- команды торговых агентов, мобильная торговля;
- собственная сетевая розница;
- обслуживание торговых сетей и офисов заказчиков;
- доставка товаров с использованием своего или арендованного автотранспорта;
- сложные товароведческий учет, ценообразование и логистика;
- большой товароборот, потребность в эффективном управлении запасами;
- складской учет с фиксацией мест хранения, учет свойств партий товара, сроков годности, сертификатов, отслеживание истории серийных номеров и т.п.

**ДиЛ:** Какие, на Ваш взгляд, ключевые конкурентные преимущества Системы DeloPro 4.0?

**В.Л.:** – Прежде всего, это:

- управление в online территориально-распределенным бизнесом, единая база данных корпорации;
- интегрированные в ERP-систему CRM- и Workflow-системы (бизнес-процессы);
- мощная и гибкая система задания прав доступа пользователей к функциям и объектам ПО;
- функциональная полнота и гибкость при минимальной совокупной стоимости владения (ТСО);
- платформенная независимость (Linux, Windows, Mac);
- открытые коды с возможностью самостоятельно вносить изменения;
- неограниченное число пользователей с уникальными правами;
- неограниченное число компаний, от лица которых ведется учет;
- простота масштабирования – «тонкий» клиент WEB-браузер;
- эволюционный апгрейд – развитие ПО синхронно с развитием бизнеса;
- возможность тотального использования условно-бесплатного ПО;
- минимальные требования к IT-инфраструктуре;
- online-внедрение и поддержка, простота обслуживания и администрирования.

**ДиЛ:** Какие из реализованных проектов наиболее значимы для вас?

**В.Л.:** – Среди наших клиентов можно выделить дочерние компании ведущих мировых производителей – «Роберт Бош Лтд», «Феникс Контакт», «ХЛ Дисплей Украина». Из украинских компаний наиболее известны «Евроизол» (один из лидеров на рынке строительных материалов), ТДС «ОЛДИ» (оптовая торговля стройматериалами), «Онико» (официальный дистрибьютор компании AGFA), «Акрилат-Групп» (импорт-экспорт химической продукции), «Камион-Ойл» (дистрибуция моторных масел), «Самекс» (оптовые продажи канцтоваров, обслуживание офисов), «Тексика» (дистрибуция тканей), «ДМТ-Центр» (дистрибуция медицинской техники), «Энергосталь» (дистрибуция нержавеющей металлопроката).



Есть у нас значимые проекты и в странах СНГ. В 2007 г. мы автоматизировали холдинг «Аквилин-Груп» в Кишиневе (дистрибуция и оптовая торговля продуктами питания, алкогольными напитками и табачными изделиями), в 2010 г. успешно завершен проект автоматизации компании «Прага-Компьютерные системы» в Самаре (производство компьютеров, розничная сеть в городах Поволжья).

**ДиЛ:** Каковы ваши планы на будущее?

**В.Л.:** – Это дальнейшее развитие проекта DeloPro в технологическом и функциональном аспектах. Сегодня «облачные» решения становятся все более популярными, а проект DeloPro – FULL WEB ERP с 2003 г. Мы накопили огромный опыт разработки WEB-приложений с открытыми кодами и намерены реализовать это преимущество. Ведь уже смело можно говорить, что проект DeloPro Online состоялся и становится популярным на рынке. Два года работы показали надежность технологических решений, положенных в его основу. Мы позиционируем проект как очень гибкое специализированное решение для небольших компаний и стартапов. Думаю, что у нашего SaaS-решения большие перспективы.



**Андрей ЖМАЙЛО,**  
руководитель службы IT «Роберт Бош ЛТД»:

– С компанией КСИКОМ СЕРВИС мы работаем с 2005 г. За это время мы внедрили систему DeloPro 4.0 в трех наших структурных подразделениях – сервисном центре по ремонту электроинструментов, Bosch Buderus Thermotechnik, а также Bosch Rexroth Украина. Все задачи, поставленные в рамках проектов внедрения, были успешно решены. Программа показала себя надежной в процессе эксплуатации. Высоко оцениваем квалификацию программистов и консультантов компании и качество выполняемой ими работы.



**Анатолий МИХАЙЛОВ,**  
исполнительный директор «Аквилин-Групп»:

– Сотрудничество с компанией КСИКОМ СЕРВИС позволило автоматизировать управление нашим многопрофильным бизнесом. Уже более 4 лет в системе DeloPro в онлайн работают центральный офис компании, мебельные салоны в Кишиневе, а также филиалы в Кагуле, Бельцах, Камрате и Единцах. Модуль управления дистрибуцией сделал прозрачными операции торговых агентов и обслуживаемых ими 6 тыс. розничных торговых точек, автоматизированы процессы распределительной логистики.