

Интервью провел Борис Жданов

Несколько лет назад, когда система DeloPro прошла «реинкарнацию», специалисты увидели совершенно другой продукт. Новая платформа, новый подход к консалтингу привлек немало клиентов. Для читателей «ComputerWorld/Украина» директор компании «Ксиком Сервис» Владимир Лунин рассказывает об особенностях ERP-проекта DeloPro.

CW: Система DeloPro давно известна на рынке. Ее первая версия вышла еще в 1996 году. Но в 2003 году система вышла под версией 3.0 на совершенно новой платформе. Ознакомьте, пожалуйста, читателей с общей логикой развития проекта DeloPro.

В 1995 году, когда была образована компания «Ксиком Софт», на украинском рынке не было ни одного продукта, который бы удовлетворял потребности малого бизнеса. В 1996 году мы выпустили файл-серверную версию системы DeloPro 1.0, а через год версию 1.5. Система была адресована менеджерам среднего звена, продавцам, закупщикам. Во главу угла была поставлена сделка как центр ответственности и баланс с контрагентом. Это недорогое решение, пользовавшееся популярностью на рынке, предназначалось для управления продажами, закупками и складом. Система постав-

щи дистанционной работы использовались Web-расширения. В этой версии системы появился модуль для учета одноперечдельного сборочного производства и сервиса. Модуль учета кадров продавался как отдельная программа под торговой маркой PersonPro и был (в 1999-2001 годах) лучшим решением на рынке в своем классе (более 200 внедрений на предприятиях различного масштаба).

Однако по мере увеличения сложности реализуемых проектов стала снижаться рентабельность бизнеса «Ксиком Софт». Анализ показал, что ориентация на MS Windows как на единственную платформу ведет проект DeloPro в тупик. Это было связано с необходимостью содержания дорогостоящей инфраструктуры для разработки, внедрения системы DeloPro и ее дальнейшей поддержки. Требовался большой

димо было найти прорывное решение, обеспечивающее максимальную конкурентоспособность в долгосрочной перспективе.

CW: Что в проекте DeloPro означает термин «прорывное решение»?

Стало ясно, что новая версия системы DeloPro должна быть платформенно-независимой, ориентироваться на условно-бесплатное ПО, иметь 3-уровневую архитектуру «клиент-сервер» с тонким клиентом Web-браузером, позволять дистанционное внедрение и поддержку. После глубокого анализа существующих технологий в качестве языка программирования был выбран PHP. Его современное развитие доказало правильность выбора. Было принято решение кардинально изменить инфраструктуру бизнеса, сконцентрировать все усилия на проекте DeloPro, а вспомогательные виды

Владимир Лунин,
 директор компании «Ксиком Сервис»:

«Система DeloPro 4.0 — эффективное решение»

лялась с открытыми кодами, что позволяло самостоятельно дорабатывать программы.

В 1998 году начались продажи клиент-серверной версии DeloPro 2.0. Логика развития системы на этом этапе была связана с переориентацией на решение задач собственника. Еще мало кто понимал, что такое управленческий учет, но все его хотели. Программа была насыщена различными управленческими отчетами, «кубами», использовались OLAP-отчеты. С 1999 по 2001 год с использованием системы DeloPro 2.0-2.5 автоматизировано около 100 предприятий. Для организа-

штат высококвалифицированных специалистов для работ на территории заказчика. Кроме того, выделяемые заказчиками небольшие бюджеты на проекты автоматизации нужно было делить с компанией Microsoft, а стоимость пакета лицензий на серверную ОС и SQL-сервер (с клиентами), ОС рабочих мест с офисными пакетами зачастую превышала его половину. Вследствие ресурсоемкости платформы MS Windows, как правило, возникала необходимость в модернизации существующей ИТ-инфраструктуры клиента. Для дальнейшего развития проекта DeloPro необхо-

дательности отдать на аутсорсинг. Для продвижения и развития проекта в декабре 2001 года была создана компания «Ксиком Сервис», которой были переданы все права на проект и торговую марку DeloPro. Компания «Ксиком Софт» вместе с правами на программу и торговую марку PersonPro была продана корпорации «АМИ».

Перед компанией «Ксиком Сервис» был поставлен ряд задач: создать систему DeloPro 3.0 на новой технологической платформе, разработать технологию внедрения, максимально использующую преиму-

щества платформы, а также выработать новую стратегию продвижения продукта на рынке. В 2003 году вышла бета-версия системы DeloPro 3.0. При ее создании использован большой опыт, накопленный в предыдущие годы. DeloPro 3.0 — это ERP-система, в основу которой положены современные концепции ведения бизнеса: CRM, SCM, HRM, ASP, управление проектами и электронная коммерция. За 2004-2007 гг. реализовано около четырех десятков успешных проектов внедрения системы DeloPro 3.0 в торговых и производственных компаниях, занима-





Внедрение системы DeloPro 4.0 – это инвестиция в инструмент для стратегического управления корпорацией, обеспечивающий прозрачность и управляемость бизнеса для его собственников

для территориально распределенного бизнеса»

ющих лидирующие позиции в своих сегментах рынка.

СМИ Акцент был сделан на платформенную независимость, в чем конкретно это проявилось?

Система DeloPro 3.0 может функционировать на ряде технологических платформ. Операционные системы – Linux, MS Windows, UNIX, MAC OS и другие. Тонкие клиенты – Mozilla 1.5, MS IE 5.0, Orega 8.0 и выше. Серверы приложений – Apache, MS IIS и т.д. СУБД – MySQL, MS SQL Server, Oracle и другие. Первые внедрения DeloPro 3.0 подтвердили преимущества нового проекта.

СМИ С платформой понятно, а как решился вопрос консалтинга?

Для предоставления услуг в области управленческого консалтинга, выполнения работ по внедрению и поддержке пользователей в 2004 году была создана компания «Ксиком Консалтинг». Разработана эффективная и низкокзатратная технология внедрения, в основу которой положены международные стандарты управления проектами. Работы выполняются высококвалифицированными консультантами, имеющими опыт самостоятельного ведения бизнеса. Это обеспечивает

сжатые сроки внедрения при высоком качестве и уровне документирования.

СМИ Сегодня «Ксиком Сервис» предлагает новую версию – DeloPro 4.0. Что нового в этой версии?

В DeloPro 4.0 оптимизированы ядро системы и методология формирования сложных статистических отчетов, что позволило обеспечить эффективное использование ресурсов сервера. Применение технологии AJAX сделало более удобной работу с интерфейсом. Расширен функционал системы – групповые операции с документами,

торговые агенты и торговые точки, средства конфигурирования многопараметрических модельных рядов товаров-сборок и многое другое. В CRM появились дополнительные модули: «Переговоры», «Мероприятия», «Инциденты», «База знаний». Добавлены новые средства Business Intelligence: трехмерные отчеты, модуль «Монитор» (дэшборд), автоматическое бюджетирование.

В базовый комплект поставки включена новая подсистема – «Бизнес-процессы». Для проектирования и моделирования бизнес-процессов используется язык сетей

Петри. Workflow-система содержит графический редактор бизнес-процессов. Все это позволяет детально регламентировать деятельность компании. В комплект включен Репозиторий инструкций выполнения элементарных бизнес-операций. После настройки системы каждому пользователю доступны индивидуальные инструкции в соответствии с его ролью в бизнес-процессах компании.

CW *Каковы условия перехода Ваших клиентов на новую платформу?*

У всех наших клиентов поддерживается единая актуальная версия системы. Обновление структуры ядра и функционала происходит эволюционным путем. Переход на новые версии не требует приобретения новых лицензий и дополнительных работ по внедрению. Обновление системы входит



много механизмов для различного сегментирования и профилирования контрагентов. Аналитический потенциал системы позволяет собственникам, руководителям подразделений и сотрудникам предприятия получать информацию, необходимую для принятия решений. Оценка динамики анализируемых объектов производится с помощью многомерных отчетов. Отчеты о доходности продаж и структуре расходов в разрезе произвольных центров ответственности используются для ABC-анализа. В качестве средств Business Intelligence можно упомянуть настраиваемые индивидуально для каждого пользователя дашборды для мониторинга ключевых показателей деятельности.

CW *Вы отметили, что система DeloPro была переориентирована на решение задач собственника. Какие же выгоды получает собственник, внедрив DeloPro?*

Внедрение системы DeloPro 4.0 — это инвестиция в инструмент для оперативного и стратегического управления корпорацией, обеспечивающий прозрачность, управляемость и эффективность бизнеса для его собственников. Система позволяет оценить реальную стоимость бизнеса, раскрыть структуру активов и пассивов, рассчитать значения ключевых показателей деятельности. Так, использование маржинального дохода и рентабельности в качестве ключевых показателей эффективности центров прибылей позволяет добиться высокой скорости реагирования на запросы клиентов. Клиентоориентированная стратегия ведения бизнеса повышает лояльность клиентов. Оптимизация товарных запасов, оперативное управление дебиторами, налоговая оптимизация корпорации в целом дают возможность снизить затраты на ведение бизнеса.

CW *В чем состоит специфика внедрения и сопровождения DeloPro 4.0?*

В каждом проекте работают два консультанта, один

DeloPro 4.0 – это платформенно-независимая ERP-система, реализованная в 3-уровневой архитектуре с тонким клиентом Web-браузером, позволяющая максимально широко использовать условно-бесплатное ПО, и ориентированная на дистанционное внедрение и поддержку

в стоимость услуг абонентского обслуживания.

CW *На какие категории предприятий ориентирована DeloPro 4.0?*

Система DeloPro 4.0 ориентирована на быстрорастущие малые и средние предприятия. Функционал системы обеспечивает комплексное решение для компаний, бизнес которых — дистрибуция и оптовая торговля. Кроме того, нашими клиентами являются компании, занимающиеся позаказным сборочным производством, проектным бизнесом, а также оказанием сервисных услуг, гарантийным и послегарантийным ремонтом сложной техники. DeloPro 4.0 максимально эффективна для предприятий с территориально распределенной структурой, для корпораций с большим числом юридических лиц (филиалов) и сложными моделями ведения бизнеса. Чем больше предприятие, тем более привлекательна совокупная стоимость владения в расчете на одного пользователя.

Масштабы автоматизируемых нами компаний постоянно растут. Если в 2004-2005 годах в наших проектах охватывалось от 20 до 40 рабочих мест, то в 2006-2007 годах уже от 30 до 120. В настоящее время идет внедрение в компании, где будут работать около 200 пользователей. И это не случайно: растет наше портфолио проектов, а вместе с ним — опыт, что вселяет в потенциальных клиентов уверенность в успехе совместной работы.

CW *Некоторые из упомянутых Вами категорий предприятий имеют территориально распределенную структуру. Как система ее поддерживает?*

Наша система идеально подходит для автоматизации управления предприятиями холдингового типа с территориально распределенными бизнес-единицами. Члены корпорации могут работать в режиме on-line в единой базе данных без репликаций. Доступ пользователей с персональными правами на объекты

и функции системы возможен через сеть Интернет из любой точки земного шара.

Справочники и подход к ценообразованию — общие для всех членов корпорации, а доступ к основным объектам учета: складам, расчетным счетам, категориям товаров, прайс-листам и другим параметрам сделок — задается индивидуально. Прозрачность единого информационного пространства дает возможность эффективно выстраивать сквозные бизнес-процессы и организовывать коллективную работу сотрудников разных бизнес-единиц.

CW *Конкурентная борьба требует скрупулезного анализа бизнес-деятельности. Может ли в этом помочь DeloPro 4.0?*

Система обладает необходимым инструментарием, технологией и функциональными возможностями для реализации CRM-стратегии компании и создания соответствующей системы мотивации персонала. В DeloPro 4.0 имеется

из которых исполняет роль архитектора проекта и осуществляет авторский надзор, а второй — роль внедренца и отвечает за практическую реализацию проекта. Для управления работами по проекту и координации действий его участников с первых дней используются коммуникационные возможности системы: корпоративный портал объявлений, внутренняя почта, система напоминаний и оповещений, органайзер. Все рабочие документы по проекту также передаются через DeloPro 4.0, это ускоряет адаптацию к ней. Дистанционный доступ к базе данных клиента позволяет обеспечить высокую скорость и результативность реакции на запросы клиента. Консультанты всегда доступны для клиентов и могут оказать им действенную помощь. Разработчики могут оперативно модифицировать тексты программы без участия персонала заказчика. Web-сайт регистрации инцидентов (наш Service Desk) дает возможность наладить эффективные коммуникации между пользователями, консультантами и программистами, обеспечивая документирование и контроль процесса поддержки пользователей. Благодаря дистанционному доступу и тщательно отработанной методологии внедрения у консультантов отпадает необходимость проводить много времени на территории заказчика. Это позволяет сделать бюджет внедрения и стоимость поддержки пользователей привлекательными для наших клиентов.

CW Из чего складывается совокупная стоимость владения решением на основе DeloPro 4.0?

Совокупная стоимость владения решением на основе системы DeloPro 4.0 — в своем сегменте рынка. Она определяется, в основном, стоимостью приобретаемого набора функциональных лицензий, работ по внедрению (включая доработки функциональности для учета специфики клиента), сервера (аппаратного) и послегарантийной поддержки пользователей. Базовая стоимость рабочего места (лицензии +

внедрение) зависит от набора приобретаемых функциональных модулей, автоматизируемых бизнес-процессов и заявленного числа пользователей на момент внедрения. В дальнейшем клиент может самостоятельно наращивать число рабочих мест без дополнительной оплаты, поскольку лицензией не ограничивается число пользователей. Лицензия также не ограничивает число субъектов хозяйственной деятельности, от лица которых ведется учет в одной базе данных. Система поставляется с исходными текстами с правом внесения в них изменений. Эволюционный условно-бесплатный апгрейд проводится в рамках поддержки пользователей и не требует дополнительных затрат при переходе на новые версии системы.

Затраты на программно-аппаратное обеспечение, необходимое для функционирования системы DeloPro 4.0, невелики. Система является кросс-платформенной, поэтому позволяет использовать условно-бесплатное ПО на сервере и рабочих местах и не выдвигает дополнительных требований к ИТ-инфраструктуре клиента. Не нужно модернизировать сети и компьютеры на рабочих местах. Необходимо только сервер, требования к мощности которого определяются общим числом пользователей системы и интенсивностью бизнес-транзакций.

Стоимость обслуживания минимальна. Инсталляция, обновления и настройка системы DeloPro 4.0 производятся в одном месте — на сервере. Администрирование системы может осуществляться дистанционно и не требует высокой квалификации. Нет необходимости содержать в удаленных подразделениях персонал для поддержки работоспособности DeloPro.

Стоимость послегарантийной online-поддержки пользователей, включающей эволюционный апгрейд системы, ориентировочно составляет 1% от бюджета проекта в месяц.

CW Каких клиентов Вы можете назвать в качестве репрезентативного внедрения системы DeloPro?

Среди наших клиентов можно выделить дочерние компании ведущих мировых производителей — «Роберт Бош Лтд» (ремонт и гарантийное обслуживание электроинструментов, поставка теплотехнического оборудования) и «Феникс Контракт» (компоненты промышленной автоматизации).

Из киевских компаний наиболее известны «Торгово-строительный дом "ОЛДИ"» (оптовая торговля стройматериалами, сеть строительных супермаркетов), «ОНИКО» (официальный дистрибьютор компании AGFA — материалы и оборудование для рентгенодиагностики, сеть филиалов), «Акрилат-Групп» (импорт-экспорт химической продукции, сеть филиалов), «Белтимпорт» (лидер в поставке элементов приводных систем, сеть филиалов), «Имрад» (электрорадиокомпоненты), «АвисМетиз» (крупный продавец строительного и машиностроительного крепежа, сеть филиалов), «Самекс» (оптовые продажи канцтоваров, обслуживание офисов, сеть магазинов).

В этом году мы успешно завершили наш первый зарубежный проект — в компании «АКВИЛИН-ГРУП» (г. Кишинев, Республика Молдова). Она занимается дистрибуцией и оптовой торговлей продуктами питания, алкогольными напитками и табачными изделиями, имеет сеть филиалов, мобильных торговых точек и торговых представителей.

В настоящее время проходит внедрение системы в других городах Украины. Наиболее интересный и масштабный проект — автоматизация компании «Ньювел» (ТМ «Биомебель»). Это крупнейший в Чернигове и Черниговской области оператор рынка стройматериалов, бытовой техники и мебели. Имеет несколько направлений бизнеса, разветвленную сеть филиалов и магазинов. Завершается проект внедрения в компании «ЭСТ Плюс»

(ТМ «Юнилайт») из Полтавы. Эта компания — крупный дистрибьютор электросветотехнической продукции, имеет сеть филиалов и региональных представителей.

CW Среди названных клиентов есть компании из Молдовы. Расскажите, пожалуйста, о зарубежном направлении Вашего бизнеса.

Технологические возможности системы DeloPro позволяют нам с успехом проводить проекты не только в других городах, но и в других странах. Для этого нам не нужно открывать свои филиалы и представительства. Проект в Молдове мы реализовали за 8 месяцев. За это время была проведена локализация системы для учета особенностей налогового законодательства, а также существенно доработана функциональность для управления сетью торговых представителей и мобильными торговыми точками. За все время реализации проекта наш консультант проработал в Кишиневе всего две недели. Этого было достаточно для успешного запуска компании. Думаю, что и на рынке России мы найдем своих клиентов.

CW Какие ближайшие планы компании «Ксиком» по развитию системы DeloPro 4.0?

В ближайшее время мы планируем доработать модуль планирования и управления проектами, сделать его полнофункциональным. Мне очень нравится слоган «проект — как бизнес, бизнес — как проект», он совершенно точно отражает современные подходы к управлению бизнесом.

По моему убеждению, точно так же, как CRM-система без интеграции с ERP-ядром и связи с товарно-денежным движением — чуть больше, чем записная книжка (информация без анализа), так и PM-система без ERP-ядра и CRM-модуля — всего лишь планирование работ и ресурсов без возможности контроля в режиме реального времени экономики проекта и его фактического исполнения.