

Реалии современного рынка таковы, что об автоматизации управления бизнесом приходится задумываться не только крупным, финансово мощным, но и средним, и даже небольшим компаниям. Автоматизация нужна собственникам предприятия для повышения прозрачности и управляемости бизнеса, эффективного решения стоящих перед ними задач. Без нее предприятие, как машина без дворников в ливень, – далеко не уедет. Хотя не стоит забывать, что программные продукты являются всего лишь инструментом. А стоимость инструмента, по логике вещей, не должна быть выше, чем полученная от его использования выгода. На поверку, «крутые» и дорогие западные системы не всегда отвечают специфике отечественного рынка. А функционально насыщенное и гибкое ПО, обладающее уникальными возможностями для дистанционного управления бизнесом, можно иметь и за сравнительно небольшие деньги.

Современные IT-инструменты позволяют управлять компанией из любой точки Земного шара

Через время и расстояние

Не секрет, что изучая рекламные проспекты софтверных компаний, неподготовленный клиент может просто растеряться: на первый взгляд, большинство предложений кажутся практически одинаковыми – и по функциональности, и по возможностям, и по преимуществам, которые они дают владельцам. Чем же тогда вызвана разница в ценах в разы, если не на порядки?

Чтобы ответить на такой непростой вопрос, надо, очевидно, разобраться, из чего складывается совокупная стоимость владения программой автоматизации (в которой, как положено, стоимость приобретения и внедрения – лишь одна из составляющих).

Первая и самая «явная» часть этого блока – стоимость разработки проекта и приобретения лицензии, которая обычно тем выше, чем больше рабочих мест автоматизируется. К ней добавляется «кругленькая» сумма на оплату лицензионного Windows (Билл Гейтс тоже ведь без хлеба оставаться не должен!) Но это только верхушка айсберга, потому что программу-то надо устанавливать в компьютеры на каждом рабочем месте, а потом еще каким-то образом объединять их в сеть. То есть солидная статья бюджета автоматизации – модернизация аппаратной части.

Следующая задача – обучить пользователей работе с программой – также требует времени и средств, особенно если учесть, что такое обучение далеко не всегда возможно «без отрыва от производства». Понадобится и высококвалифицированный персонал, который будет контролировать работу системы и устранять мелкие неурядицы внутри нее, а также связываться с разработчиками при возникновении более серьезных вопросов.

К тому же бюджету, очевидно, следует отнести и стоимость обновлений программы, которые каждый уважающий себя разработчик предлагает регулярно и настойчиво. А также – хотя об этом редко заходит речь во время проекта – потери в случае простоя, когда в системе обнаружится ошибка, пока разработчики будут ее диагностировать и устранять, а потом еще переустанавливать обновленный продукт на каждом рабочем месте. То есть по факту, заплатив хорошие деньги раз, собственник предприятия должен быть готов к тому, что раскошелиться на поддержание «инструмента» в рабочем состоянии придется постоянно и регулярно.

Если учесть еще и такой нерадостный факт, что, по неофициальным данным, не менее 40% внедренных сложных программных продуктов практически не работают (нельзя же считать полноценной работой схему, когда информация из базы данных выгружается в Excel, проводятся необходимые расчеты, а результаты потом опять вводятся в программу!), неизбежно встает вопрос: а надо ли все это?

Но конкуренция не унимается: «Надо! Иначе просто не выживешь!» На что бизнесмен, как Семен Семеныч в «Бриллиантовой руке», чуть ли не виновато отвечает: «Будем искать!»

А ведь давно известно, что «кто ищет – тот всегда найдет». Можно найти и на украинском рынке доступные по цене комплексные системы управления, которые и все возложенные на них непростые функции будут качественно выполнять, и из бюджета не потянут больше, чем весят. Взять, к примеру, систему управления предприятием DeloPro 3.0, разработанную и внедряемую специалистами компании «Ксиком Сервис». Это комплексное решение, в основу которого положены современные идеологические и технологические концепции ведения бизнеса – CRM (управление взаимоотношениями с контрагентами), SCM (управление цепочками поставок), HRM (управление персоналом), ASP (управление позаказным производством), проектный подход, электронная коммерция и др.



Владимир ЛУНИН

директор
ООО «Ксиком Сервис», к.т.н.

– Наши клиенты – в основном оптовые торговцы и дистрибьюторы, работающие в самых разных секторах рынка – продукты питания, фармацевтика, радиокомпоненты, канцтовары, стройматериалы и др.

Но есть и торговые компании, которые сами занимаются производством. Как правило, они имеют свой автотранспорт,

филиалы, удаленные склады, торговых представителей в регионах, им приходится комплектовать повторяемые поставки к определенным срокам. Один из важнейших факторов, влияющих на работу таких компаний – широчайший, до сотен тысяч наименований ассортимент. Причем есть немало товаров-аналогов, практически одинаковых или очень близких по потребительским характеристикам, есть товары-комплекты, модельные ряды и т.п. А клиент нередко сам не знает точно, что именно ему надо: что-то такое, что подходило бы для моих целей. Такого клиента нужно спозиционировать: подробно опросить и из базы данных подобрать то, что соответствует всем требованиям. Причем сделать это надо очень быстро – ждать несколько часов никто не станет, просто уйдет к конкуренту. То есть одно из главных требований, которые выдвигают наши клиенты – простота и удобство работы с каталогами, с многочисленными потребительскими деревьями товаров. И наша программа дает такие возможности.

Программа предназначена для управления продажами, закупками и позаказным производством, проектами, запасами, автотранспортом и доставкой товаров, финансами и маркетингом, персоналом и взаимоотношениями с контрагентами, документооборотом – всем вместе или в любой удобной для пользователя комплектации. Содержит интегрированные электронную почту и органайзер, интернет-магазин для работы с розницей (B2C), а также поддерживает работу организаций-партнеров в единой базе данных или через портал электронной коммерции (B2B). Автоматизирует оперативный, управленческий, бухгалтерский и налоговый учет, товароведческий учет и ценообразование, проводит подробный анализ хозяйственной деятельности предприятия. Практически DeloPro 3.0 содержит механизмы, позволяющие реализовать различные модели ведения бизнеса и логистики поставок, контролировать соответствие движения документарных и материальных потоков. А также – иметь в удобном для восприятия виде всю необходимую информацию для принятия эффективных управленческих решений и оценки их влияния на финансовые показатели.

Система ориентирована прежде всего на компании, специализирующиеся на оптовой торговле, дистрибуции (конфигурация «Торговля»), сборочном производстве под заказ («Производство-1»), оказании комплексных услуг (системная интеграция), и тех, кто занимается сложным, многооперационным производством, где технология уже называется «позаказное планирование и диспетчеризация» («Производство-2»). Если у вас широкая номенклатура товаров, сложный товароведческий учет, ценообразование и логистика, DeloPro 3.0 может стать настоящей находкой.

В отличие от многих аналогичных IT-продуктов, для работы с DeloPro 3.0 не нужны системные администраторы как технические специалисты – всей необходимой информацией обладает руководитель проекта, а роли и права доступа раздает чаще всего руководитель предприятия (или уполномоченное им лицо). Это не требует специальных знаний, поскольку в процессе внедрения системы специалисты «Ксиком Сервис» передают клиенту очень четкие и подробные инструкции для каждого пользователя программы в соответствии с его правами, функциями и полномочиями.

– Компания «Арго» занимается дистрибуцией продукции фирм NESTLE, MacCoffee, а также широкого ассортимента продуктов питания других производителей на территории Черкасской и Винницкой областей. У нас есть филиалы в Виннице и Умани, нескольких фокусных команд и удаленные склады.

При первой презентации системы DeloPro 3.0 я подумал: «Разводят». Однако внимательное осмысление и почти годовая эксплуатация системы показывают высокую эффективность такого подхода к организации учета и управления бизнесом. Управление запасами на разрозненных складах, закупками для разных филиалов, анализ продаж, дебиторской задолженности выполняются в режиме реального времени. Все, что происходит в любом месте предприятия, можно наблюдать из любой точки земного шара.



Валентин МОРГУН,

директор компании «Арго» (Умань)

DeloPro 3.0 действительно является системой управления жизнью предприятия, охватывающей все сферы его деятельности, а не просто программой учета товаров и денег. Кроме того, силами специалистов «Ксиком Сервис» реализована синхронизация с системой мобильных продаж, которую использует фокусная команда NESTLE. Для анализа и управления продажами есть легко настраиваемые

отчеты, количество, информативность и удобство пользования которыми постоянно растут. Большое удобство для нас – наличие высококвалифицированной онлайн-поддержки, ведь самостоятельно мы не смогли бы содержать программистов такого уровня.

Кроме стандартного набора операций, DeloPro 3.0 изобилует массой «примочек», удобных для пользователей и руководителей, – от внутренней почты и сообщений о предстоящих днях рождения сотрудников до SMS-ок об определенных событиях на предприятии, которые система сама отправляет на нужные телефоны.

Однако система, какой бы хорошей она ни была, сама работать не будет. Потому при принятии решения о внедрении необходимо понимать, что оно требует не только финансовых затрат, но и большого труда со стороны пользователя.

Если это, допустим, торговый представитель, и он должен только посмотреть остатки и зарезервировать товар на складе, в инструкции для него прописано: нажать такую-то кнопку, посмотреть туда-то и сделать то-то. Шаг за шагом – и ничего лишнего. В этом есть и обратная сторона: когда на предприятие приходит новый сотрудник, его не надо долго обучать работе с программой, посылать на специальные курсы – руководитель вручает ему инструкцию (1–2 листочка машинописного текста) и, может быть, раз-другой «репетирует». Буквально за несколько дней навыки новичка отрабатываются до автоматизма!

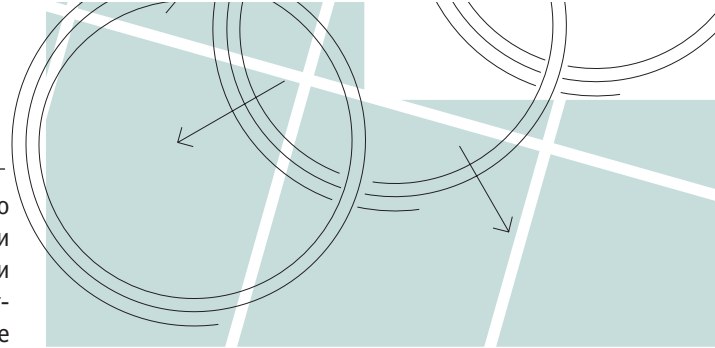
Если уж сравнивать DeloPro 3.0 с «другими хорошими программами», нельзя не отметить еще несколько важных моментов. Прежде всего то, что система DeloPro 3.0 является платформенно независимой – она может работать как в MS Windows, так и в MAC OS, UNIX, LINUX и т.п. – т.е. с условно бесплатным программным обеспечением. В качестве тонкого клиента можно использовать MS IE 5.0, Mozilla 1.5, для сервера приложений – MS IIS, Apache, СУБД – MS SQL, Server, MySQL, Oracle и др.

Применение разработчиками трехуровневой архитектуры клиент-сервер и WEB-технологий дает конечному продукту массу преимуществ. В частности, сама программа устанавливается в одном месте – на сервере. На рабочих местах нет ничего, кроме WEB-браузера. Поэтому определенные требования выдвигаются к вычислительным мощностям только одного компьютера – сервера, к оборудованию на рабочих местах «претензий» практически никаких. Да и количество, и территориальное распределение этих рабочих мест значения (даже на этапе внедрения) не имеет – неограниченное число пользователей могут работать в одной базе данных в режиме on-line одновременно. Каждый входит со своим паролем и логином через WEB-браузер и получает доступ к «положенным» ему по его роли в бизнес-процессах информации, объектам и функциям.

На несколько порядков упрощается задача обслуживания и масштабирования системы, да и выполнение доработок становится максимально быстрым и качественным. Возникающие в процессе последующих внедрений доработки функциональности DeloPro 3.0 включаются в ее обновляемое ядро и сразу становятся доступны всем пользователям (кстати, совершенно бесплатно). Модификация ПО на WEB-сервере клиента (например, в случае исправления ошибок) производится очень быстро, «на лету», без остановки работы пользователя и причинения ему неудобств, связанных с временным монопольным захватом базы данных разработчиками.

Даже «запустить» новый территориально удаленный филиал по своей специфике работы – наладить сбор заявок, обмен информацией с центром, планирование поставок и т.п. – пользователь может самостоятельно в самый короткий срок: организует хороший канал Интернет, создает по имеющейся матрице права и инструкции для новых рабочих мест, передает их по электронной почте, дает ссылки, логины и пароли – и все, можно работать. Аналогичным образом можно организовать дистанционный доступ к базе данных региональных торговых представителей. Собственники предприятия получают возможность контролировать свой бизнес из любой точки Земного шара. Для этого им нужен только доступ в Интернет – т.е. ноутбук и мобильный телефон. И тогда можно, например, отдыхая на Канарах, посмотреть любую интересующую информацию, разместить объявления на информационном портале – и продолжать наслаждаться шумом волн, зная реальное состояние «закромов родины».

Если добавить ко всему, изложенному выше, взвешенную ценовую и лицензионную политику «Ксиком Сервис», отработанную технологию управления внедрением и высокую квалификацию консультантов, становится понятно, что DeloPro 3.0 – серьезный и перспективный игрок на рынке IT-продуктов для бизнеса и для многих предприятий – именно то, чего им не хватает для дальнейшего успешного роста и развития.



Александр СЕДИНКИН,
руководитель IT-отдела
компании ОЛДИ

– Собственники компании ОЛДИ поставили задачу найти и внедрить программу автоматизации, которая позволила бы решить накопившиеся проблемы в учете. Во-первых, создать единое информационное пространство для работы центрального офиса компании, складов и сети строительных супермаркетов (в Киеве и Симферополе), устранить неизбежные потери информации и низкую оперативность ее получения из-за использования нескольких учетных программ. Во-вторых, обеспечить получение в режиме on-line складских остатков и дебиторско-кредиторской задолженности, устранить ошибки логистики при выполнении товарных заявок супермаркетов и поставок под заказ дилерам. В-третьих, получить возможность контролировать маржинальный доход от продажи товаров в различных разрезах (бренды, товарные группы, продавцы, регионы и т.д.) за выбранный период времени с учетом фактических затрат всего цикла логистики.

Со всеми этими задачами система DeloPro 3.0 отлично справилась. Хотелось бы отметить и хорошо продуманную технологию внедрения, следование которой позволило совместными усилиями запустить программу в запланированные сроки, за четыре месяца.

Мнение

EXICOM

«Ксиком Сервис»

тел./факс +38 044 586-26-30

e-mail: soft@xicom.kiev.ua

http://www.delopro.com.ua