

# COMPUTERWORLD **УКРАИНА**

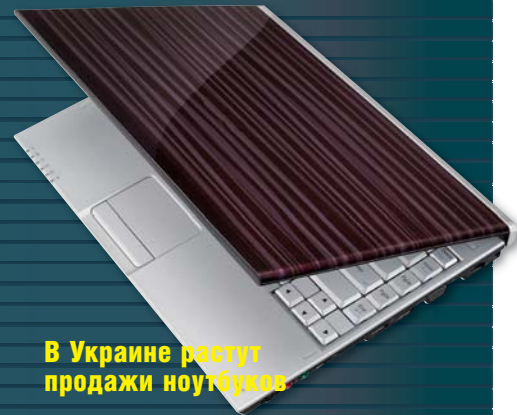
Информационно-аналитический еженедельник [WWW.COMPUTERWORLD.COM.UA](http://WWW.COMPUTERWORLD.COM.UA)

#11 (630) 17 МАРТА 2008 г



Решения «Инталев» на базе «1С» для украинского бизнеса

СТР. 4



В Украине растут продажи ноутбуков

СТР. 18



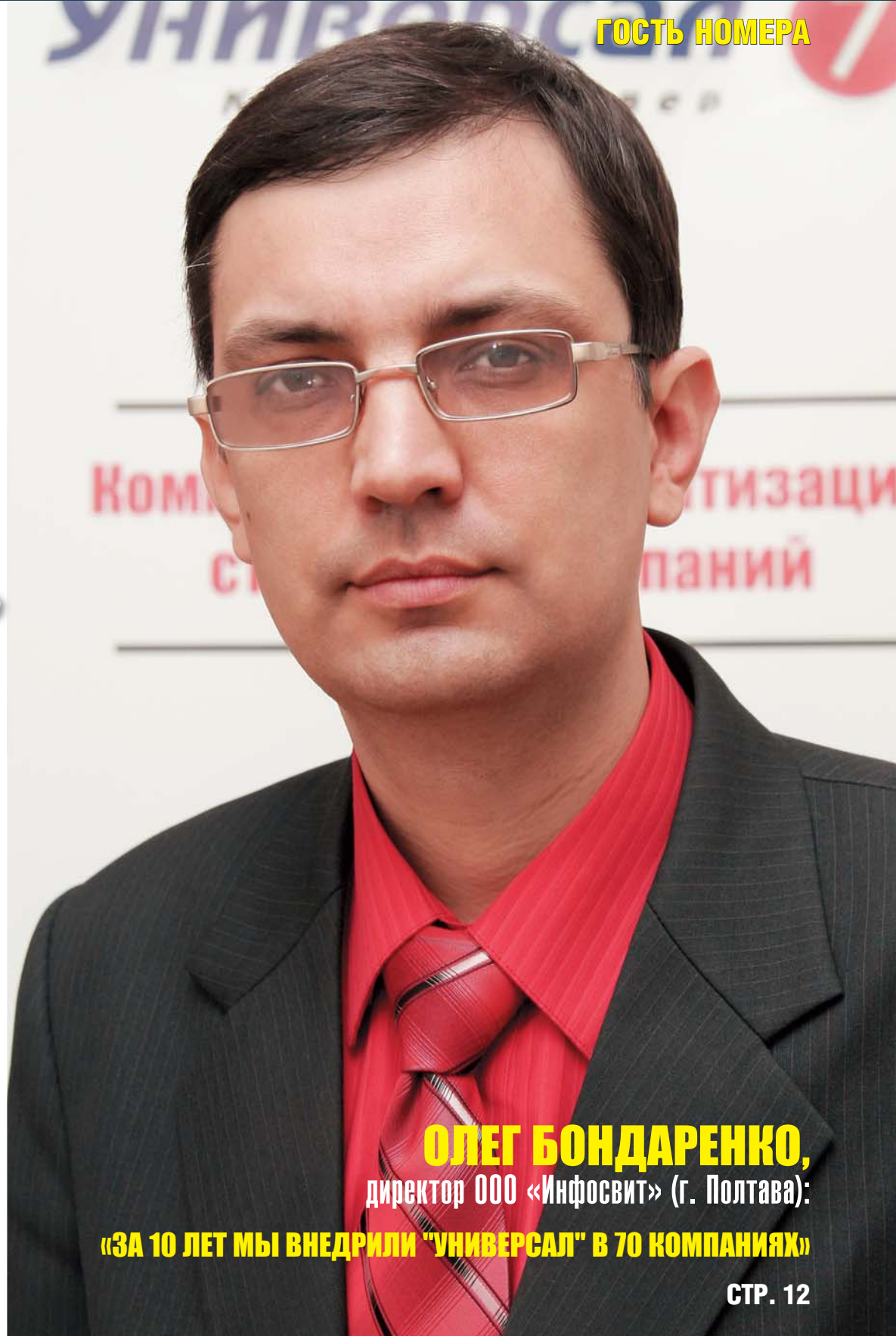
Презентация новых продуктов LG Electronics

СТР. 20

ISSN 1609-8145



9 771609 814008 00011



ГОСТЬ НОМЕРА

**ОЛЕГ БОНДАРЕНКО,**

директор ООО «Инфосвит» (г. Полтава):

«ЗА 10 ЛЕТ МЫ ВНЕДРИЛИ "УНИВЕРСАЛ" В 70 КОМПАНИЯХ»

СТР. 12



**Олег Бондаренко,**  
директор ООО «Инфосвит» (г. Полтава):

**Интервью провел  
Борис Жданов**

*Компания «Инфосвит» хорошо известна в полтавском регионе как один из самых активных игроков на рынке услуг автоматизации предприятий. Используя разработанную компанией «СофтПро» систему «Универсал», за 10 лет она автоматизировала более 70 самых разнообразных компаний — от небольших предприятий до крупных холдингов (заводов), ведущих свой бизнес в разных отраслях. О том, как этого удалось достичь, рассказывает Олег Бондаренко, директор ООО «Инфосвит» (представительство компании «СофтПро» в Полтаве и Полтавской области).*

До создания «Инфосвит» мы занимались автоматизацией отдельных задач, таких как бухгалтерский учет, склады, зарплата и т.д. Как программисты мы имели собственные разработки, позволяющие автоматизировать отдельные бизнес-процессы. Когда же решили организовать фирму, то поняли, что рынку нужно предлагать качественный комплексный продукт. Но самим разработать его наш небольшой коллектив был не в состоянии: это заняло бы массу времени и средств. Поэтому мы решили продвигать на рынке уже готовый продукт, который способен осуществлять полную автоматизацию. Таким продуктом и стал «Универсал».

**CW** Как Вы выбрали программный продукт: каковы были критерии выбора?

До того, как был выбран «Универсал», мы использовали программные продукты других разработчиков, но они не отвечали ни нашим, ни клиентским требованиям — некоторые продукты приходилось на 80% дорабатывать и переписывать под потребности заказчика.

Кредо компании «Инфосвит» — «Мы делаем внедрение "под ключ"». Это значит, что компания разрабатывает, внедряет и поддерживает решение от начала и до конца. Мы продаем не только сами продукты, но и все сопутствующие услуги, поэтому для нас важно, чтобы предлагаемая нами система отвечала и нашим требованиям, и требованиям клиента. А при работе с клиентами главная задача для нас — максимально быстро внедрить предлагаемое решение.

Учитывая потребности заказчиков, мы искали опти-

предложения, он был представлен еще в DOS-версии. Но, сравнивая его с другими продуктами, представленными даже в Windows-версиях, мы пришли к выводу, что по настройкам и возможности быстрого внедрения «Универсал» был самым лучшим продуктом. Поэтому мы и начали сотрудничать с компанией «СофтПро».

Стоит отметить, что название продукта «Универсал» полностью соответствует его возможностям: его можно применять в абсолютной разности областях и удовлетворять всевозможные потребности заказчика.

**CW** Сколько специалистов работает сегодня в Вашей компании?

Коллектив нашей компании насчитывает на сегодняшний день более 10 человек. Компания находится в постоянном развитии, но ее экстенсивный рост сдерживают два фактора. Во-первых, много времени и ресурсов занимает сам процесс внедрения «под ключ», а во-вторых, на рынке труда довольно сложно найти высококвалифицированных специалистов, которые отвечали бы нашим требованиям. Ведь квалифицированный специалист, который может работать в нашей компании, должен не только разбираться в технических особенностях программы, но и хорошо понимать особенности той предметной области, в которой программа будет внедряться. Поэтому мы выдвигаем перед специалистами требования к глубокому знанию области применения программы, например, бухгалтерского учета.

Предъявление к сотрудникам таких требований дало положительный результат — теперь заказчики ценят специалистов нашей компании еще и потому, что они консультируют их не только по возможностям системы, но и по сопутствующим вопросам, касающимся, в частности, законодательства в области бухгалтерского учета.

Такая высокая квалификация специалистов «Инфосвит» позволяет максимально быст-

ро решать поставленные клиентом задачи.

**CW** А сколько внедрений осуществила Ваша компания за 10 лет своей деятельности?

За 10 лет мы внедрили программный продукт «Универсал» примерно в 70 компаниях. С гордостью могу сказать, что за 10 лет лишь несколько клиентов отказались от использования наших решений на основе «Универсала», причем по причинам, не связанным ни от самой системы, ни от нашего решения на ее основе. Отказы были связаны с проблемами самих предприятий. За время нашей деятельности мы не встретили

**Мы занимаемся автоматизацией предприятий любого масштаба, от малого до крупного бизнеса, и способны решать различные по сложности задачи — от автоматизации бухгалтерии до внедрения полноценной ERP-системы**

ни одной компании, которую не устроил «Универсал».

**CW** Давайте подсчитаем: каждый год — порядка семи клиентов, в среднем — менее полутора месяцев на клиента. Весьма впечатляющий темп внедрений! Какие же особенности механизма «Универсала» позволяют осуществлять такое быстрое внедрение?

К таким особенностям, в первую очередь, стоит отнести отработанность функционала «Универсала» и его удобную среду разработки, они в нем очень тщательно продуманы. Все это делает процесс настройки системы предельно понятным и простым.

Так, например, система позволяет с предельной легкостью осуществлять визуальное проектирование, в частности, экранных форм и отчетов. Разработчики «Универсала» создали хорошую технологию «Мастер функций», с помощью которой решаются все вопросы проектирования. Не углубляясь в процесс программирования, можно построить удобный и понятный интерфейс работы с пользователем. Большая часть пожеланий и требований клиента, касающихся интерфейса, решается на месте, у клиента, и не занимает много времени.

**CW** Как осуществляется сопровождение после внедрения системы?

Конечно же, процесс общения с клиентом на самом внедрении не заканчивается. Мы продолжаем консультировать клиента по различным вопросам, связанным с текущим функционированием системы, с адаптацией системы к изменяющимся бизнес-процессам, по вопросам законодательства и т.д. Наши клиенты растут вместе с нами, а мы вместе с ними.

К примеру, у одного из наших клиентов — компании «Автотранс» — на первом этапе внедрения был всего лишь один компьютер, сейчас же компания представля-

ет собой самую крупную сеть АЗС в Полтавской области. Мы со специалистами клиента подстроили систему под территориально распределенную структуру компании, в которой на сегодняшний день задействовано около 50 компьютеров.

**CW** А какие особенности масштабируемости системы позволяют легко сопровождать компанию по мере ее роста?

За счет единой информационной среды и структуры баз, которые создает система «Универсал», никаких ограничений для роста компании нет. Система полностью сопровождает процесс роста компании, как в части увеличения объемов информации и баз данных, так и в изменениях бизнес-процессов. По мере развития «Универсала» и при необходимости версия продукта у клиента легко обновляется, и это никак не сказывается на накопленной информации и не нарушает его деловые процессы.

**CW** Способен ли «Универсал» поддерживать появление нового вида деятельности на предприятии?

При появлении в компании новых видов деятель-

ности возможности системы «Универсал» позволяют легко автоматизировать новые деловые процессы и интегрировать их в установленное программное решение. В системе существует специальное средство — «Универсал-коммуникатор», которое предназначено для решения задач интеграции продукта с другими программными комплексами и осуществления общего учета данных.

Один из наших заказчиков начинал деятельность в торговле, а потом расширил ее до сети АЗС. Простую складскую программу мы перенесли на совершенно другой уровень, осуществив интеграцию «Универсала» с имеющимся

на АЗС техническим комплексом. Затем эта компания открыла кафе, которое также имело свой специализированный программно-технический комплекс, который мы также полностью интегрировали с «Универсалом».

**CW** Что, по Вашему мнению, эффективнее: охват всех бизнес-процессов компании как-либо одним продуктом или использование узкоспециализированных решений, объединенных в единый комплекс?

Эффективность того или иного способа автоматизации бизнес-процессов зависит от потребностей заказчика и возможностей поставщика услуг, поэтому общего правила здесь, я считаю, нет.

Преимуществом системы «Универсал» является возможность автоматизации деятельности компании как комплексно, так и в виде связующего звена между различными программными решениями. «Универсал» легко интегрируется и с технически-аппаратными средствами, и с программными комплексами.

**CW** Расскажите, пожалуйста, о разработках Вашей компании на базе платформы «Универсал».

## «За 10 лет мы внедрили "Универсал" в 70 компаниях»

**CW** Расскажите, пожалуйста, о деятельности Вашей компании.

Компания «Инфосвит» образовалась в 1998г., хотя наши специалисты начали работать на рынке ИТ-услуг гораздо

раньше и имеют солидный опыт в этой сфере деятельности.

Основным направлением бизнеса нашей компании является автоматизация деятельности предприятий. Мы занимаемся автоматизаци-

ей предприятий любого масштаба, от малого до крупного бизнеса, и способны решать различные по сложности задачи — от автоматизации бухгалтерии до внедрения полноценной ERP-системы.

мальное решение и, рассматривая предложения различных компаний, остановили свой выбор на программном продукте «Универсал» от компании «СофтПро». Когда мы рассматривали его в качестве

Компания «Инфосвит» является дилером «Универсала», имеющим право осуществлять самостоятельные разработки. Используя платформу «Универсал» как высокоуровневую среду разработки, мы разрабатываем собственные решения, примером которых может

статусами, например, юридического лица и частного предпринимателя.

Данный продукт хорошо подходит для разных сфер деятельности. Заложенные в нем функционал и инструментарий позволяют легко автоматизировать любую деятельность.

### В процессе выбора вендора мы увидели продукт «Универсал» с уникальными конкурентными преимуществами, профессиональное отношение его разработчика к своему делу и большое желание помочь партнеру. Все это и послужило в пользу выбора компании «СофтПро» – и с ней мы сотрудничаем вот уже 10 лет

служить созданный нами проект по медицине, который позволяет вести всевозможную медицинскую статистику и учеты.

Еще одной самостоятельной разработкой нашей компании является решение для отдела кадров, которое мы совместными усилиями с разработчиками «СофтПро» комплексно дополнили сопутствующими решениями для зарплаты. Есть и другие разработки. Разработки «Инфосвит», осуществленные совместно с «СофтПро», включены в функционал новой, 7-й версии продукта «Универсал», которая уже сегодня продвигается на рынке.

Возможности «Универсала» позволяют реализовать на его основе самостоятельные законченные приложения со специальными функциями. Таким образом, предоставляя возможность создавать наши собственные прикладные решения на ее платформе, система стала нашим орудием производства.

#### СВ: Каков «масштаб» клиентов компании «Инфосвит»?

Круг клиентов, интересующихся «Универсалом», очень широк. Продукт подойдет как для частного предпринимателя, которому необходимо осуществить лишь учет движения материалов и решить основные бизнес-задачи, так и для компаний со сложной распределенной структурой.

«Универсал» используют и клиенты, осуществляющие различные виды деятельности с разными юридическими

#### СВ: В какой отрасли наиболее востребован «Универсал»?

Среди отраслевых клиентов я бы выделил прежде всего производственные предприятия. При выборе программного продукта для своей деятельности мы опирались на интерес наших клиентов именно к автоматизации производственной деятельности. На то время мы не видели более подходящего продукта для этих целей, чем «Универсал».

Также продукт достаточно широко внедрен в торговых и бюджетных предприятиях.

#### СВ: Вы предлагаете клиенту типовые отраслевые решения?

Клиент должен понимать бизнес-логику своего предприятия, а наша миссия – предложить ему механизм для реализации его специфических целей и задач. Несмотря на то, что у нас есть готовые типовые наработки в виде всевозможных отраслевых решений, используемых нами во внедрениях, мы всегда прислушиваемся к клиенту – к его желаниям и потребностям. Мы вместе определяем, что нужно компании, и находим оптимальное решение.

#### СВ: В чем специфика объектов автоматизации полтавского региона, каков там общий уровень автоматизации предприятий?

Рынок полтавского региона в сфере автоматизации бизнес-процессов ориентирован на крупные промышленные центры и постепенно подтягивается к их уровню. Однако

у региональных компаний нет такого финансирования, как у компаний в этих центрах, поэтому развитие в регионе осуществляется медленнее.

На развитие автоматизации местных компаний сильно влияет и понимание руководством ее необходимости. Сегодня собственники пред-

приятий стали более осознанно подходить к вопросу внедрения систем автоматизации, ведь для развития компании управлять процессами бизнеса нужно на более высоком уровне. Они уже понимают, что эффективно контролировать и управлять бизнес-процессами можно только с помощью таких систем, поэтому все охотнее вкладывают в них деньги.

#### СВ: Как изменился клиент за 10 лет деятельности Вашей компании?

Уровень клиентов за это время значительно вырос – они стали более требовательными. Руководители компаний стали более грамотными и ставят перед проектом все более глубокие и четкие задачи. Они стали серьезнее относиться и к выбору системы, анализируя и сравнивая возможности разных продуктов, учитывая их преимущества и недостатки. Такой рост уровня клиентов полезен и для нас: с понимающим клиентом всегда легче и эффективнее работать.

Стоит также отметить, что самые «вредные» (требовательные) клиенты наиболее эффективно заставляют нас продвигать продукт и делать его более качественным.

#### СВ: Существуют ли какие-то барьеры в развитии компаний «Инфосвит»?

Главным сдерживающим фактором в развитии нашей компании является отсутствие на рынке труда подготовленных специалистов,

отвечающих нашим требованиям. Мы уделяем этому вопросу много внимания и находимся в постоянном поиске квалифицированных специалистов. Недостаток кадров сказывается на масштабе деятельности нашей компании, а в условиях развития и роста конкуренции это очень важно.

#### СВ: А как вы находите специалистов?

Найти специалиста, который бы сразу подошел нашей компании, очень сложно, и, как правило, их приходится доучивать до необходимого нам уровня квалификации. Для пополнения штата сотрудников мы занимаемся воспитанием и обучением студентов или же привлекаем уже готовых специалистов и доучиваем их. Компаниям нашего уровня, которые хотят эффективно использовать трудовые и материальные ресурсы, необходимо привлекать специалистов с опытом и знанием процессов автоматизации. Но таких специалистов в стране очень мало, и причина этому – неэффективность подготовки кадров нашими ВУЗами, которые не проводят комплексное обучение, например, и языкам программирования, и бухгалтерскому учету. Поэтому программистам приходится доучиваться, ведь для того чтобы стать хорошим ИТ-специалистом, недостаточно знать только основы программирования, необходимо иметь знания о бухгалтерском учете и других предметных областях. Кроме того, наши сотрудники должны быть самоорганизованными и хорошо понимать клиента.

#### СВ: Каким образом проводится обучение персонала клиента?

Выбор методики обучения индивидуален и зависит от масштаба предприятия. В небольших компаниях обучение персонала осуществляется индивидуально, одновременно с внедрением системы «под ключ» – прямо на рабочем месте. На крупных же предприятиях, с боль-



шим количеством сотрудников, на начальном этапе эффективнее проводить групповые занятия с организацией учебных классов.

#### СВ: Кто со стороны клиента отвечает в Ваших проектах за внедрение?

В небольших компаниях мы чаще всего решаем все вопросы на уровне главных специалистов, отвечающих за внедрение в своем подразделении. В более крупных компаниях общаемся с отделом АСУ. Обсуждая потребности и возможности и анализируя оптимальные пути, мы приходим к общему решению, которое и реализуем в проекте.

#### СВ: Каким образом система «Универсал» позволяет Вашей компании занимать сильные позиции в конкурентной среде: в чем она дает Вам конкурентные преимущества?

В Полтаве достаточно много компаний занимается предоставлением услуг автоматизации предприятий, поэтому конкурентная среда, безусловно, существует.

К основным преимуществам системы «Универсал»

### К основным преимуществам системы «Универсал» стоит отнести быстроту внедрения, широкие возможности расширения и масштабирования и легкую интегрируемость с другими приложениями

стоит отнести быстроту внедрения, широкие возможности расширения и масштабирования и легкую интегрируемость с другими приложениями за счет чрезвычайной гибкости платформы «Универсала».

Важной особенностью продукта является также способность быстрой автоматизации управленческого учета, который уникален на каждом предприятии.

Для пользователей же один из самых важных факторов – легкость работы с программой. Люди, поработавшие в различных системах, отмечают простоту использования «Универсала». Во многих других конкурентных продуктах интерфейс часто перегружен многочисленными функциями, большинство из которых попросту не используются. Интерфейс «Универсала» можно разгрузить от неиспользуемых функций и подстроить индивидуально под каждого пользователя.

Легкость использования и понятный интер-

фейс «Универсала» привели к тому, что значительную долю в распространении продукта занимает «глас народа». Пользователи, полюбившие простоту использования и широкую функциональность системы, советуют ее своим коллегам, а при переходе на другую работу убеждают своих новых руководителей внедрять эту систему.

#### СВ: Известно, что немало бизнес-приложений, предлагаемых на рынке, особенно интересны к переездению аппаратной части. Насколько «Универсал» требователен к ресурсам?

Безусловно, как и для любой системы, мощность компьютера играет далеко не последнюю роль для эффективной работы «Универсала».

Но эта система не столь требовательна к ресурсам, как многие другие продукты, и каких-то специальных требований к аппаратной части не выдвигает.

Такая особенность «Универсала» отобразилась и на практике: однажды один из наших клиентов временно заменил вышедший из строя компьютер менее производительным, который поддерживал лишь Windows 98. Установленный на него «Универсал 5+» заработал, чего не ожидали ни мы, ни разработчики.

#### СВ: Расскажите, пожалуйста, о развитии партнерских отношений с разработчиком – компанией «СофтПро», насколько продвинулись ваши отношения за время сотрудничества?

В процессе выбора вендора мы увидели продукт «Универсал» с уникальными конкурентными преимуществами, профессиональное отношение его разработчика к своему делу и большое желание помочь партнеру. Все это и послужило в пользу выбора компании «СофтПро» –

и с ней мы сотрудничаем вот уже 10 лет.

Отношения наших компаний постоянно развиваются: мы совместно участвуем в выставках и конференциях, часто встречаемся и обсуждаем различные вопросы развития «Универсала». Сейчас наше сотрудничество вышло на качественно новый уровень – теперь мы занимаемся совместными разработками и усовершенствованием функционала «Универсала».

Кроме указанных выше преимуществ, следует отметить еще одно. Это возможность прямого и оперативного общения с разработчиками, минуя каких-либо посредников. В любую минуту разработчики «СофтПро» готовы предоставить нам высококвалифицированную помощь, а наши пожелания касательно возможностей «Универсала» учитываются быстро и оперативно, что положительно влияет на развитие нашего бизнеса.

