

- 1 Программный комплекс «**Универсал**»: 1-я версия — 1992 г., последняя 5.5 — 2005 г. Распространение: самостоятельно — средние и крупные предприятия, через дилеров — малые, средние и крупные.
- 2 **ООО «СофтПро»**, 04080, Киев, ул. Фрунзе, 19/21.
Тел.: (044) 417-51-65, 417-22-44.
www.wgsoftpro.com, info@wgsoftpro.com.
Разработка и внедрение программного обеспечения для управления предприятием.
Дата создания компании — 1992 г.
- 3 ПК «Универсал» 5: PRO предназначен для автоматизации учетных, аналитических, а также управленческих функций средних и крупных предприятий любых сфер деятельности и форм собственности.
В едином информационном пространстве решаются задачи оперативного, производственного, бухгалтерского учета, организации документооборота, управления взаимоотношениями с клиентами, реализуются функции управленческого учета.
С функциональной точки зрения комплекс строится из совокупности контуров (контур — условная логическая единица, решающая задачу автоматизации одного или нескольких связанных бизнес-процессов на предприятии). В поставляемую систему могут быть включены контуры: Управление запасами, Учет услуг, Управление взаимоотношениями с клиентами, Управление производством, Бухгалтерский и налоговый учет, Отдел кадров, Управление внутренними процессами, Управленческий учет, Поддержка территориально-распределенных компаний, Администрирование, а также любые другие, разрабатываемые по заданию заказчика.
Различаются два типовых варианта поставки и ценообразования: «Бизнес» (для предприятий торговли и сферы услуг) и «Гранд» (для производственных предприятий).
- 4 Высокая степень адаптивности — платформа «Универсал» в очень сжатые сроки позволяет реализовать специфику абсолютно любых индивидуальных бизнес-процессов предприятия. Единая политика развития — изменениям при этом подвергаются только настроечная часть, «ядро» комплекса остается неизменным, что позволяет проводить «СофтПро» единую для всех клиентов политику развития и обновления комплекса.
Высокая степень масштабируемости — архитектура комплекса позволяет разворачивать его мощности от небольшого файл-серверного варианта до многоуровневой системы индустриального масштаба с распределенной базой данных и доступом к ней через Интернет.
Учет особенностей украинского рынка — работая на рынке с 1992 г., «СофтПро» имеет опыт и предлагает продукт, учитывающий все особенности бизнеса национальных компаний. При этом по украинским ценам обеспечивается качество и возможности западных продуктов.
- 5 Собственная открытая среда разработки «Универсал-Дизайнер», позволяющая проектировать практически любые ресурсы комплекса: структуру базы данных, бизнес-правила, интерфейс пользователя, печатные и отчетные формы, управлять доступом к информации и др. Различается несколько уровней проектирования.
6 «Пользователь». Может быть предоставлен пользователю, позволяет в допустимых администратором пределах проектировать персональный интерфейс при помощи элементарных визуальных средств настройки.
6 «Администратор». Доступен пользователю с соответствующими правами. Проектирование ведется при помощи встроенных средств: редактор макроязыка, интерактивный мастер функций (более 300 высокоуровневых функций, адаптированных для автоматизации бизнес-процессов), мощное средство проектирования интерфейса и отчетов srFormBuilder. Позволяет решить до 90% задач. Требуется знание основ СУБД и предметной области.
6 «Разработчик». Предыдущие возможности дополнены возможностью писать низкоуровневый программный код — как клиентский, так и серверный (Xbase-макросы, SQL-скрипты и пр.). Обеспечивается решение любых задач. Требуется уверенные навыки программирования СУБД.
- 6 Сервер: Microsoft Windows NT/2000/2003, Novell Netware, Linux.
Типовые аппаратные мощности: для 10 пользователей — Pentium-IV 2,4 ГГц, ОЗУ 1 Гб, HDD с 7200 rpm; для 100 пользователей — 1-2 x Xeon 3.0 ГГц, ОЗУ 2 Гб, RAID SCSI/SATA.
Клиент: Microsoft Windows 2000/XP (для GUI-интерфейса), любая ОС с Web-браузером, поддерживающим Javascript (для Web-интерфейса). Типовая конфигурация: процессор 500 МГц, ОЗУ 128 Мб, 200 Мб на диске, VGA 800x600.
- 7 Презентации, демонстрационные материалы, организация экскурсий на автоматизированные предприятия. Создание контрольного примера. Пробная версия (для небольших предприятий).
- 8 Стартовая стоимость лицензии — 600 USD на 1 рабочее место (автоматизация отдельных процессов), средняя стоимость лицензии — 1800 USD на 1 рабочее место (комплексная автоматизация).
Проект комплексной автоматизации дистрибьюторской компании на 25 рабочих мест: средняя стоимость (с учетом сервера баз данных и лицензий) — 45 000 USD, срок реализации — приблизительно 6 месяцев. При работе «под ключ» в цену входит предварительная адаптация, внедрение и заказчика, обучение персонала и ИТ, стоимость сервера баз данных, доступ к ресурсам обновлений системы (1 год). Цена варьируется исходя из наличия территориально-распределенных подразделений, количества «однотипных» рабочих мест.
- 9 **Украинская автомобильная корпорация** (автосервис) — комплексная автоматизация (около 15 подразделений).
Запорожская атомная станция (энергетика) — интегрированное внедрение: управление договорами, финансовое управление, юридическая служба, учет ОС.
ООО «Деловой Стиль» (дистрибьюторская деятельность) — комплексная автоматизация: управление закупками, складом, продажами, анализ, бухгалтерский учет и пр.
СК «Крайна» (страхование) — учет договоров страхования, бухгалтерский учет, управленческие финансами, Web-доступ филиалов компании.
ООО МИККО — полиграфия (комплексная автоматизация).
- 10 Всего — более 2000 рабочих мест, в 2005 г. — около 400.

«УНИВЕРСАЛЬНЫЙ» МЕХАНИЗМ ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАКУПОК В ТОРГОВЛЕ

Практика показывает, что такая классическая задача, являющаяся подзадачей контуров логистики и управления цепочками поставок, в каждой конкретной реализации имеет свои особенности. Ее решение представляет собой поиск золотой середины при решении двух вопросов: максимальное удовлетворение потребности клиентов с одной стороны и минимизация складских запасов и транспортных расходов — с другой. В каждом конкретном случае на первое место выходит реализация алгоритма расчета потребности в товарах, не формализуемая стандартами MRP и MRP-II.

Приведем примеры.
Вариант 1. Суть процедуры планирования заключается в последовательном переборе всей номенклатуры товаров, определении наличия заказов по каждому из них. Далее определяется возможность удовлетворения этих заказов за счет имеющихся складских запасов, далее — за счет товаров, уже заказанных у поставщиков. И только после этого происходит формирование заявок поставщикам на недостающее количество товаров. Схема хорошо работает при поставках «под заказ», если покупатель готов ждать. Однако в современном бизнесе этот подход приводит к потере компаний-пользователем системы одного из конкурентных преимуществ. Зачастую покупатель готов платить больше конкурентам, но получать товар сразу. Избежать потери клиента можно, научившись оптимальным образом планировать частоту и объемы заказов поставщикам.

Вариант 2. Здесь рассмотрим алгоритм планирования закупок, реализованный в составе программного комплекса «Универсал» на одном крупном оптовом торговом предприятии. Отметим, что приведенный алгоритм применяет частный практический случай реализации ABC/XYZ анализа.

Ассортимент товаров насчитывает более 10 тысяч номенклатурных единиц, распределенных по брендам (поставщикам), далее — по видам, типам, качественным характеристикам. Политика фирмы нацелена на максимальное удовлетворение потребности клиентов, среди которых есть несколько крупных VIP-покупателей, основная масса стабильных покупателей, большая (количественно) группа покупателей непостоянных.

Планирование закупок начинается с расчета рейтинга товара. Под рейтингом здесь понимается отношение количества проданного товара к общему количеству продаж. Специальный отчет за указанный интервал дат рассчитывает рейтинг как для каждого товара, так и для групп каждого уровня, в которые он входит. Результат сортируется в порядке убывания рейтинга.

Вторая часть отчета — «горизонтальный» анализ продажи каждого товара, отражающий динамику продаж. Рассчитывается количество (или сумма) продаж за выбранный интервал (неделя, месяц, квартал), а также процент этих продаж от общего объема продаж за указанный интервал дат. Дополнительно рассчитывается средняя продажа каждого товара.

Далее рейтинг товара используется в расчетном документе «Заявки поставщикам». Здесь рейтинг товаров используется для формирования объема неснижаемого складского остатка по каждой позиции. Самые продаваемые товары (составляющие 40% от общего числа продаж группы) заказываются на 3-4 месяца вперед, чтобы на складе при любых обстоятельствах был их остаток. Непопулярные товары, находящиеся в конце списка, заказываются на 1 месяц вперед.

Вообще же количество товара, заказываемое у поставщика, зависит от: текущего количества товара на складе, количества товара «в пути», неснижаемого складского остатка, объема реализации за аналогичный предыдущий период, объема неудовлетворенных заказов клиентов и, возможно, многих других величин.

Вариант 3. ...Мы могли бы продолжать перечисление подобных методов, реализованных на платформе «Универсал», однако здесь остановимся и сделаем вывод, основанный на многолетнем опыте внедрения продукта.

Ясно, что создание универсального математического аппарата, рассчитывающего объемы заказов, возможно лишь на уровне конструктора.

Конкретный алгоритм расчета, его настройка всегда будут осуществляться специалистами каждой конкретной компании исходя из особенностей их бизнеса. А вот при программной реализации этого алгоритма в выигрыше окажется информационная система с более высокой степенью адаптивности. «Универсал» обладает этим качеством.

программный комплекс
Универсал 5[®]
Клиент/Сервер



Технологии корпоративного управления
с 1992 года...

- Управление запасами
- Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM)
- Управление ценообразованием
- Управление персоналом
- Управление продажами
- Управление внутренними процессами
- Управление производством
- Управленческий учет (BSC, ABC/XYZ, OLAP)
- Бухгалтерский и налоговый учет
- Трехуровневая архитектура
- Мощная среда проектирования
- Полный Web-доступ к данным
- Системная интеграция

SOFTPRO[®]
workgroup info@wgsoftpro.com
www.wgsoftpro.com

1. ПРОДУКТ 2. КОМПАНИЯ 3. ОПИСАНИЕ 4. ОТЛИЧИЯ 5. АДАПТАЦИЯ 6. ПЛАТФОРМА 7. ОЗНАКОМЛЕНИЕ 8. СТОИМОСТЬ 9. ЗАКАЗЧИКИ 10. ВНЕДРЕНИЯ