

# Комплексное решение "ПОД КЛЮЧ"

Алексей Карножицкий об особенностях отраслевого решения "Универсал" и людях, которые его создали

— Алексей, расскажите об истории создания СофтПро.

— Сначала это был просто творческий коллектив. Четыре человека, каждый из которых решал свои задачи и, в определенной степени, был независим. Через два года работы мы решили оформиться юридически, что позволило создать дееспособную команду. Так в 1992 году появилась компания СофтПро. Мы начинали работать с Ялтинским мясокомбинатом, Полтавским хладопромом, Харьковским хладопромом, Киевским заводом шампанских вин, Днепропетровским винзаводом. А по-настоящему нас объединил первый контракт, когда мы поняли, что в одиночку никто из нас его не сможет сделать. А все вместе мы с ним успешно справились.

## Алексей Карножицкий

Генеральный директор компании СофтПро

Родился 29 марта 1964 года в г. Харькове.

### Учеба:

1981-1987 гг. - учился в Харьковском политехническом институте, специальность: "Динамика полета и управление космическими летательными аппаратами и баллистическими ракетами".

### Работа:

1987-1990 гг. - работал на заводе НПО "Электроприбор" (ныне "Хартрон") в должности техника, потом инженера. Участие в пусках РКК "Буран-Энергия".

1990-1992 гг. - занимался частным предпринимательством.

В 1992 г. стал одним из учредителей компании и заместителем директора компании СофтПро.

С 1993г. - генеральный директор компании СофтПро.

**Семейное положение** - женат, воспитывает дочь.



Вначале 90-х ежегодно к Новому году все обесценивалось примерно в десять раз. Кроме того, товары, которыми организации оплачивали наши услуги, мы не всегда могли успешно реализовать. Поэтому в 1993 г. было принято решение больше не работать по бартеру. Мы просто начали зарабатывать деньги, разрабатывая программное обеспечение, которое было предназначено для автоматизации учета и различных бизнес-процессов. Мы начинали с программного обеспечения для бухгалтерского учета, но брались за разработку всего, что попросят. Со временем, когда счет наших клиентов пошел на десятки, возникла необходимость создания универсального ядра программы, которое позволило бы нам быстро настраиваться под те или иные задачи клиентов.

— **Так появился "Универсал"?**

— Совершенно верно. В первую очередь, мы обеспечили самих себя надежной программной платформой для быстрых и эффективных внедрений на предприятиях самых различных сфер деятельности. Со временем эта платформа стала настолько жизнеспособной, что теперь уже наши партнеры создают на ее основе интереснейшие прикладные решения для самых различных областей применения.

Конечно, это все не сразу возникло. За 15 лет существования продукта он прошел "всего" до 5-й версии. Точнее - до "5+". "Пятерка" существует уже более 7-ми лет и за эти годы стала достаточно совершенным продуктом, поэтому и появился плюс. Сегодня, начитавшись умных книжек по маркетингу, я понимаю, что мы обязаны были за это время сделать 12 версию. Мы же объявили о выпуске новой версии в начале следующего года. По определенным причинам версия этого продукта будет иметь номер 7. Это будет действительно технологически принципиально новая система. Не умаляя достоинств пятой версии, жизненный цикл которой будет продолжаться, скажу, что продукт будет достойным ее наследником и найдет свое применение на рынке крупных и очень крупных систем, где счет пользователей идет на сотни.

— **Ну а какие качественные рубежи прошел "Универсал" за 15 лет существования?**

— Назову несколько "вех" из истории становления нашего продукта.

Это появление первого тиражируемого варианта в 1995 году. Другими словами, мы смогли создать жизнеспособное ядро программы, готовое к использованию практически на любом предприятии. В нем, естественно, были реализованы задачи бухучета, элементы оперативного, производственного и управленческого учетов. Но мы могли быстро развернуть систему и адаптировать к потребностям клиента, не меняя само ядро.

Упомяну важные технологические моменты, пройденные нами в конце 90-х. Это перевод системы на клиент/серверную архитектуру и появление рабочих мест, работающих под Windows. Притом, первое время мы обеспечивали их одновременную работу вместе со старыми DOS рабочими местами, с которыми наши пользователи не спешили расставаться. Такого плавного перехода не обеспечивал ни один из поставщиков аналогичного ПО.

Важным моментом в развитии компании явилось внедрение системы качества. Произошло это на рубеже 2000 годов. Мы создали жизнеспособную систему регистрации обновлений "Универсала". Она обеспечивает прохождение всего жизненного цикла каждого обновления от момента постановки проблемы, ее решения, тестирования, и до момента выпуска обновления в свет: помещения на наш сайт и ежемесячной рассылки диска нашим клиентам.

Ну и конечно, важным моментом в развитии продукта стало выделение в отдельное направление создание отраслевых решений. За годы нашей работы в той или иной отрасли возникает определенное количество наработок, шаблонов, а иногда и наших ноу-хау. Несмотря на яркую индивидуальность каждого последующего проекта, мы привносим в него многое из нашего опыта.

— **Таким образом появилось решение для страхования?**

— Да, так произошло и с отраслевым решением для страховых компаний. Началось с то-

го, что 3 года назад нас выбрала СК "Краина". По их техническому заданию мы автоматизировали большинство бизнес-процессов компании. В одной системе увязали работу отделов страхования, бухгалтерии, руководства. Затем предоставили филиалам web-доступ к корпоративной базе. Решили задачи автоматизации бюджетирования. Естественно, нам было намного проще предлагать наши услуги, когда к нам обратилась компания "Авионика", а затем "ФинЭкс". Начатый в "Краине" продукт лег в основу их решений, в него были привнесены новые возможности. Стоит сказать, что по мере выполнения новых проектов происходит развитие решения и в итоге выигрывают все клиенты, в том числе и завершившие стадию активного внедрения.

Мы действительно создали комплексный продукт, который обслуживает практически все службы в страховой компании. Назову лишь глобальные предметы автоматизации. Это управление договорами страхования и перестрахования, бухгалтерский учет, бюджетирование, финансовый анализ, урегулирование убытков. Кстати, специфика отдела урегулирования убытков очень интересна. Мы сделали программу с применением элементов CRM-технологий. Придумали всякого рода "оповещалки", "предупреждалки", необходимые в процессе работы. Наша программа позволяет описать логику документооборота, то есть набор необходимых документов, правила их движения между службами, контрольные точки прохождения. Система оповещает, к какой дате нужен тот и ли иной документ, предупреждает ответственного менеджера за 2 дня какие у него "горячие точки", что он не успевает сделать.

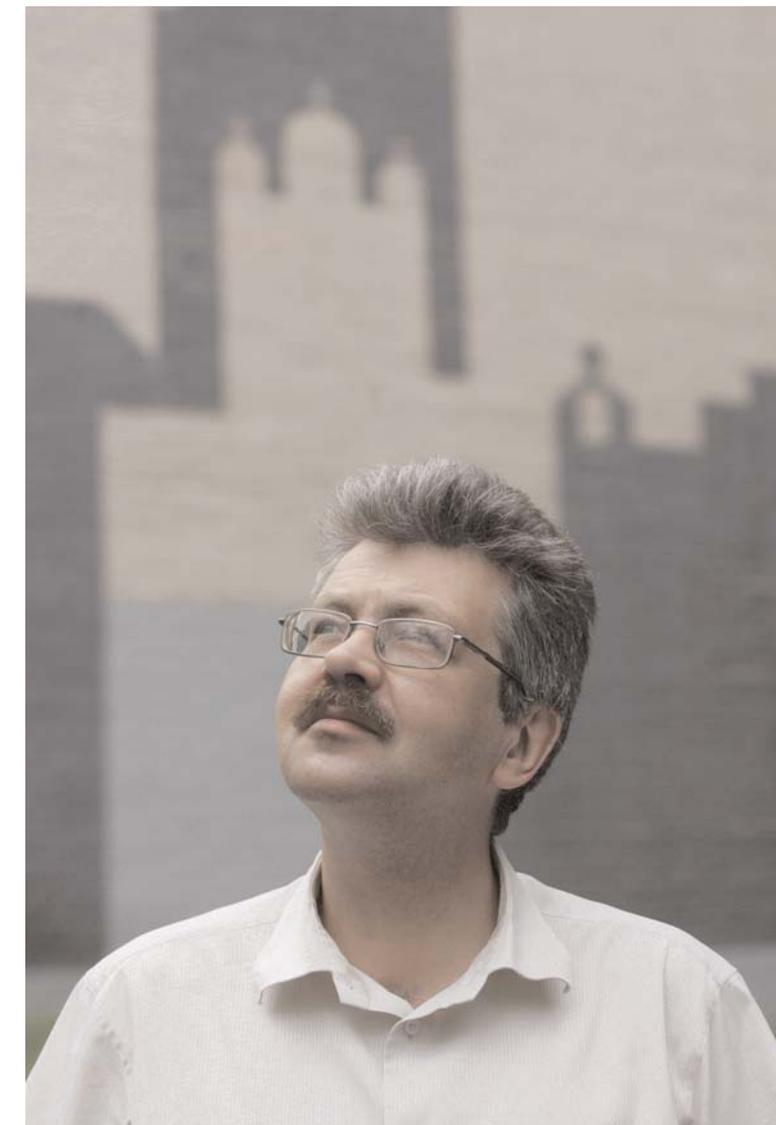
Впрочем, не буду сразу открывать все карты - подробнее о нашем решении для страхования мы расскажем вашим читателям отдельно.

— **Какие преимущества дает система "Универсал" компании, которая ее внедрила?**

— Во-первых, в компаниях, где она уже внедрена, происходит грандиозная ревизия документооборота. Связывая разные службы, заставляя работать с единой базой дан-

## Над чем Вы работаете?

Впереди выпуск Универсал 7, выпуск решения для мобильных устройств (кстати, намеченный на конец этого года), новый релиз Универсал WEB-сервера.





## Какие преимущества дает система "Универсал" компании, которая ее внедрила?

Во-первых, в компаниях, где она уже внедрена, происходит грандиозная ревизия документооборота.

Во-вторых, прозрачность.

В-третьих, уход от двойного ввода данных.

ных, система дает возможность навести полный порядок со всеми документами. Взаимодействие этих служб очень тесное, особенно в страховых компаниях. Были прецеденты, когда мы видели, что бухгалтерия проводит одной проводкой 100 полисов. Это недопустимо. В то же время, когда в отделе продаж уже введена информация, бухгалтер ее анализирует, подтверждает, проводит либо отправляет к ним на согласование. Бухгалтер начинает в определенной степени выполнять функции контролирующего звена. Благодаря "Универсалу" СК "Краина" получила возможность передать в МТСБУ данные по полисам ОСАГО. Возникла только одна небольшая техническая задача - конвертировать данные в формат МТСБУ.

Во-вторых, **прозрачность**. Понятно, что каждая компания индивидуально выстраивает свои бизнес-процессы. Но связь отдела по урегулированию убытков и бухгалтерии очень важна. Только так можно строить планы по выплатам, делать отчеты по резервам. Когда эти два подразделения работают с единой базой данных, их взаимодействие намного облегчается.

В-третьих, **уход от двойного ввода данных**. Это колоссальная экономия человеческого времени.

— **Речь идет о сокращении рабочих мест?**

— Ни в коем случае! Речь идет о *повышении производительности и качественном росте компании*. К примеру, наш немецкий клиент, работающий в сфере логистики, за четыре года работы с нашей системой заявил, что его объем продаж вырос в десять раз, а количество сотрудников не увеличилось. То есть, люди начинают делать то, что раньше никогда не делали. К примеру, анализ количества потерянных звонков. На определенном этапе это не интересует никого вообще.

Далее, компания должна dorasti до финансового планирования, формирования платежного календаря, сбора заявок на оплату, соответствия этих заявок бюджету, и т.д. Это возможно в достаточно высокоорганизо-

ванных компаниях и требует системы высокого уровня.

— **В чем конкурентное преимущество системы "Универсал"?**

— Можно говорить о разных технологических моментах, но, думаю что это не будет интересно читателям вашего журнала. Здесь упомяну два преимущества.

Первое из концептуальной области. Наш продукт - это комплексное решение. Мы действительно добились тесной увязки работы всех служб страховой компании, объединили их в общее информационное пространство.

Второе - мы не продаем продукт отдельно. Мы всегда продаем систему "под ключ", а значит и наш немалый опыт по созданию комплексных систем. И всегда отвечаем за результат. Мы проводим комплекс работ, который связан с первичной настройкой, адаптацией, внедрением, с переносом данных. Мы вовлекаемся в перенос данных каждый раз, а это, в известной степени, конкурентное преимущество, потому, что немногие это делают.

— **Как за пятнадцать лет видоизменилась компания?**

— Мы реструктурировались много раз. У нас сейчас работает 50 человек. А началось все с 4 человек, которые сидели в маленькой комнатке в гостинице "Турист". Самый болезненный для нас шаг, в 1993 г. было взять программистов на работу. Ведь для того, чтобы делать хороший продукт, нужно чувствовать и понимать почерк. Были бесконечные споры о ремесле и искусстве. Потом был бумообразный рост количества людей, что вызвало определенные проблемы. Но нам удалось сформировать корпоративную культуру. Мы начали более осмысленно принимать людей. На сегодняшний день компания хорошо структурирована, у сотрудников есть специализация и достаточный опыт внедрений в той или иной предметной области, в частности - в страховании. К нам относятся, как к компании, способной сделать все, учесть все пожелания заказчика. И мы действительно часто решаем совершенно нестандартные задачи.

— **Чем вы особенно гордитесь?**

— Скажу кратко - я горжусь своей компанией СофтПро и нашим продуктом "Универсал".

А еще, я горжусь тем, что вокруг нас за 15 лет нашего существования сплотился круг приверженцев, людей использующих наш продукт в повседневной работе, вместе с нами развивающих его. Традиционно, наиболее горячие наши поклонники собираются на наш ежегодный тренинг-семинар, посвященный "Универсалу". Каждый раз это для нас очень важный этап. Мы смотрим, чего мы добились, анализируем те вопросы, которые нам задают. Эти люди действительно любят наш продукт, и хотят, что бы он развивался и дальше. И это, пожалуй, наше самое большое достижение.

— **И в завершение - что впереди?**

— Впереди выпуск Универсал 7, выпуск решения для мобильных устройств (кстати, намеченный на конец этого года), новый релиз Универсал WEB-сервера.



ПРОГРАММНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА  
УЧЕТ, АНАЛИЗ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

г. Киев  
Ул. Фрунзе, 19\21, к. 805  
☎ (044) 417 5165, 417 2244

г. Харьков  
пер. Байкальский, 24 этаж  
☎ (057) 732 7709, 732 6888, 732-6561

✉ <http://www.wgsoftpro.com>