

Сплав технологий и функциональности



В мае 2007 года компания «Геликон Про» выпустила на рынок новую версию своего продукта — систему управления предприятием «Капитал CSE». В связи с этим мы решили познакомиться с одним из ведущих производителей программного обеспечения. Наш собеседник, Генеральный директор ЗАО «Геликон Про» Андрей Ключев, любезно согласился ответить на вопросы шеф-редактора журнала «National Business», при этом особо подчеркнув, что готов ответить на любые вопросы, касающиеся компании и продуктов, которые она выпускает.

Система управления предприятием Капитал CSE впервые появилась на рынке информационных систем в 1996 году. С тех пор система постоянно развивалась и совершенствовалась как в функциональном, так и в технологическом плане. В настоящее время вышла версия 4.2, включающая 64 функциональных модуля, объединенных в 14 контуров. Система Капитал CSE успешно работает на десятках российских предприятий различных отраслей и сфер деятельности, количество ежедневно работающих пользователей исчисляется тысячами, и эта цифра постоянно растет.



КАПИТАЛ CSE

— На рынке программ, предназначенных для управления предприятием, жесткая конкуренция. Достаточно вспомнить такие продукты как SAP R/3 или 1С. Каковы перспективы вашего продукта в таких условиях?

Жесткая конкуренция только помогает. Не будь конкуренции, мы бы, а вместе с нами и другие производители программного обеспечения, застряли бы где-нибудь в 90-х годах. Конкуренция же подстегивает, заставляет развивать свои продукты, что мы и делаем уже на протяжении более чем 13 лет. Что касается перспектив... Мой жизненный опыт подсказывает, что свободный рынок во сто крат сложнее, чем это кажется некоторым руководителям, особенно тех компаний, которые стремятся к его монополизации. И подтверждений этому более чем достаточно. Я уверен, что на рынке ERP-систем всегда найдется место нашему продукту, хотя бы потому, что он высокотехнологичен и многофункционален, его отличает низкое значение показателя цена/качество, у него есть свой потребитель, которого по разным причинам не устраивают другие, в том числе упомянутые здесь, программные продукты.

— Чем же система «Капитал CSE» отличается от своих конкурентов? В чем изюминка решения, которое вы предлагаете?

Во-первых, наша система относится к классу ERP. Хотя стандарта на такие системы не существует, мы полагаем, что объем функциональности, реализованный в системе «Капитал CSE», достаточен для полной автоматизации производственного предприятия — холдинга, имеющего территориально распределенную структуру. В системе есть модули, автоматизирующие бизнес-процессы, связанные с производственной, снабженческой и сбытовой деятельностью предприятия. Кроме того, с помощью нашей системы можно автоматизировать управление персоналом, договорной деятельностью, ТОиР, финансами, ну и, конечно же, организовать бухгалтерский, налоговый и управленческий учет.

Во-вторых, мы используем самые передовые информационные технологии для того, чтобы обеспечить работоспособность вышеописанной функциональности в современных условиях. Развитие сетей требует от нас, чтобы система «Капитал CSE», была максимально мобильна. Находясь в любой точке земного шара, руководитель предприятия, имея ноутбук и сотовый телефон, может поработать в системе. Например, запустить модуль «Индикаторы бизнес-процессов» и получить объективную картину о том, как себя «чувствует» бизнес. Или, например, система «Капитал CSE» умеет «подстраиваться» в широких пределах под нарастающую нагрузку со стороны пользователей. Чем больше пользователей у системы, тем больше требуется вычислительных ресурсов — это закон. Вопрос в том, во что обойдется наращивание вычислительной мощности? Если предприятие в основу своей информационной системы заложило одну известную российскую программу, то их ожидает сюрприз: придется менять многопроцессорную платформу, что весьма накладно. Если же, предприятие выбрало наш продукт, то им повезло, они купят пару-тройку обыкновенных рабочих станций, или малых серверов, и присоединят их к вычислительному кластеру Gelios. Затраты будут меньше раз в 20...

— Мне кажется, мы начинаем погружаться в технические детали...

И это неудивительно, ведь мы ведем речь о сложных программно-аппаратных комплексах. Многие руководители предприятия забывают об этом, доверяя автоматизацию своего предприятия непрофильным специалистам. Как правило, на таких предприятиях жуткий бардак в бухгалтерии — одна известная российская программа, выбранная главным бухгалтером: в функциональных подразделениях — локальные программы, написанные местными специалистами или студентами, отработавшими в разное время практику на предприятии и т.д. Такая «информационная система» скорее вредит, чем помогает.

— У компании много успешных внедрений. Хотелось спросить: какой успех вам наиболее дорог? Чем ваша компания особенно гордится?

Как ни странно это звучит, но мы гордимся тем, что систему «Капитал CSE»... боятся. Боятся того, что внедрение системы приведет к прозрачности бизнеса, и те, кому положено, а именно владельцы бизнеса или его топ-менеджеры, увидят то, что старательно скрывается нерадивыми сотрудниками. Конечно же, при внедрении системы нам приходится преодолевать нежелание последних, но это компенсируется той непоколебимой гордостью за себя и свою работу, которую мы испытываем, когда менеджер предприятия имеет возможность принимать управленческое решение с открытыми глазами.

— Какие у компании «Геликон Про» планы на будущее?

В краткосрочной перспективе мы собираемся сертифицировать «Капитал CSE» под операционную систему Microsoft Windows Vista. Для этого практически все готово.

В среднесрочной перспективе мы активно работаем над созданием сети партнеров. В нынешнем году мы планируем подписать партнерские соглашения с компаниями в четырех наиболее перспективных регионах России. К созданию партнерской сети мы готовились долго и очень серьезно, скрупулезно разрабатывали партнерскую программу, внимательно изучали обстановку в наиболее экономически активных регионах России и т.д. Одним словом, мы собираемся бороться за российский рынок ERP вместе со своими партнерами-единомышленниками.

В долгосрочной перспективе наши планы вряд ли отличаются от планов любой коммерческой компании. Если кратко, то это звучит примерно так: быть в лидерах выбранного сегмента рынка.



г. Пермь, ул. Лебедева, 25 В, 3 этаж,
тел. (342) 261-85-99, 261-86-69, 261-84-64,
e-mail: info@gelicon.biz

www.gelicon.biz