

## ПК «Универсал» — 7 лет на Глобинском мясокомбинате. От бухучета до АРМ мобильных клиентов



Об опыте создания КИС предприятия мы беседовали с начальником отдела автоматизации ООО «Глобинский мясокомбинат» Александром Сытником.

**СВ:** Александр, расскажите, пожалуйста, об истории автоматизации Вашего предприятия.

В начале нашей деятельности понятие «автоматизация» практически отсутствовало, велся учет в программе электронных таблиц. Естественно, это не могло продолжаться долго, так как предприятие росло, росли объемы данных. В 2000 году вопрос создания информационной системы стал очень актуальным, и выбор пал на программный комплекс «Универсал» компании «СофтПро». Привлекли несколько моментов. Продукт работал в клиент-серверной архитектуре (что в те времена предлагали далеко не все конкурирующие продукты), а это позволяло нам не задумываться о растущих объемах данных. Второй положительный момент — наличие собственной открытой среды проекти-

рования, уже тогда достаточно развитой. Это гарантировало нам определенную независимость в будущем.

Первоначальные задачи, решаемые в системе, в которой работало всего 5 пользователей, можно отнести к разряду «классики»: бухгалтерский учет, зарплата, склад.

**СВ:** Это можно назвать начальным этапом развития системы. А что было дальше?

После первичного внедрения, проведенного специалистами «СофтПро», некоторое время комплекс просуществовал в таком виде. Однако перед нами стояли задачи автоматизации нашего специфического мясоперерабатывающего производства. Проработав с системой около двух лет, наши ИТ-специалисты взялись за решение этих задач самостоятельно. Средства разработки системы позволяли это сде-

лать. Роль «СофтПро» на этом этапе сводилась к оказанию нам технических консультаций. Очень помогало участие в регламентных семинарах, проводимых разработчиками для ИТ-специалистов.

Мы практически самостоятельно спроектировали необходимые ресурсы системы для автоматизации всего цикла нашего мясоперерабатывающего производства, организации расчета затрат на производство и сбыт, расчета себестоимости продукции. В работу были подключены новые подразделения. К концу 2004 года количество пользователей системы достигло 40, и мы продолжали развитие.

**СВ:** Этот период связан с активным развитием Вашего предприятия. Какие задачи Вы решали на этом этапе?

Рос объем выпускаемой продукции, предприятие расширяло свою торговую сеть, открывало представительства в других городах (на данный момент речь идет об одном или нескольких представительствах в каждой из областей Украины). На очереди стала задача объединения их в общую корпоративную систему. Одной из важнейших задач торгового представительства является удовлетворение заказов своих клиентов. Далее, попав на главное предприятие, эти заказы влияют на формирование плана производства.

Первой технологией сбора этих заказов была следующая. В торговых представительствах производится ввод заказов в нашу собственную учетную программу, далее происходит отправка в центр. Там же, уже в «Универсале», производится импорт этой информации. В соответствии с поступившими заявками производится отгрузка продукции, из «Универсала» же производится экспорт справочников продукции и прайс-листов.

Другая технология обмена данными с филиалами, ведущими хозяйственную деятельность, — система двусторонней репликации данных между головным комплексом и «легким» комплексом «Универсал», установленным в таком филиале. В этом случае последний, кроме учета заявок и отгрузок, реализует функции бухгалтерского и налогового учета. Вся эта информация транспортируется в головной комплекс.

**СВ:** Есть информация о Ваших решениях для online-доступа к корпоративным данным, выполненных совместно с «СофтПро».

Действительно, для решения задач оперативного управления в торговых представительствах недостаточно данных, получаемых в режиме off-line. Чтобы решить данную задачу мы снова обратились в «СофтПро». Для этих целей на платформе нашего головного комплекса «Универсал» их специали-

### СПРАВКА

О развитии КИС предприятия на платформе ПК «Универсал» («СофтПро», Украина).

**Год запуска** — 2000 (5 пользователей).

**Сейчас:**

- Непрерывный цикл работы.
- Локальных пользователей — 200 (90 одновременно работающих).
- Мобильных пользователей — 30.
- Количество филиалов/представительств — 22.
- Документооборот в день — более 2500 шт. (20-50 позиций каждый).
- Объем базы данных — более 25Гб.

Привлечение специалистов «СофтПро» за 7 лет — менее 6 чел.месяцев

тами был создан web-портал, в котором любой авторизованный пользователь может в режиме реального времени получить доступ к ресурсам системы. Для торговых представителей это информация о движении денежных средств, различные сводки о задолженности, движении товаров и т.д. Другой полезной вещью оказалась возможность распечатывать для клиентов бланки первичной документации — расходных и налоговых накладных, хранящихся в центральной базе. К слову, сейчас функционал web-портала развивается нами самостоятельно, без привлечения специалистов «СофтПро».

**CW!** *Сегодня повышенным спросом пользуются решения для мобильных пользователей. Решается ли эта задача у Вас?*

Вы правы, дальнейшее активное развитие торговых представительств определило необходимость создания инструментария

## ДОСЬЕ

ООО «Глобинский мясокомбинат» — одно из передовых высокотехнологизированных предприятий мясной промышленности Украины. Предприятие находится в г. Глобино Полтавской области. Работает на рынке Украины с 1998 года.

Рост объемов производства:

- 1998 г. — 1 тонна мясопродуктов в день;
- 2007 г. — 35 тонн мясопродуктов в день.

для мобильных пользователей. Для повышения уровня сервиса для наших клиентов, а также своевременного планирования производства торговые агенты должны обрабатывать заявки, находясь непосредственно в торговых точках. С этой задачей мы в очередной раз обратились в «СофтПро». На реализацию проекта ушло 2 месяца. В данный момент решение «Универсал Mobile» обеспечивает работу 30 мобильных агентов по сбору заявок клиентов во всех регионах Украины. Заявки, введенные в PDA в режиме реального времени, через каналы сотовой связи поступают в головной офис, где сервер приложений «Универсал-коммуникатор» также в режиме реального времени импортирует их в нашу

главную систему. Заявка получает подтверждение, которое обязательно доставляется агенту.

Кроме того, агент может получать на своем PDA любые отчеты, разработанные администратором системы: акты сверки, дебиторской задолженности по клиентам и т.д. Теперь этот перечень может пополняться нами уже без привлечения «СофтПро». А в ближайших планах — создание аналогичного мобильного приложения для супервайзеров и руководителей представительств.

**CW!** *Как Вы оцениваете адекватность возможностей информационной системы и задач Вашего бизнеса сейчас и в перспективе?*

За 9 лет своего существования наше предприятие увеличило объемы выпускаемой продукции в 35 раз и продолжает развиваться. Меняются и усложняются учетные, аналитические, управленческие задачи. Мы еще ни разу не сталкивались с невозможностью их решения в нашей системе. Своими силами или с привлечением разработчиков «Универсала», но результат всегда достигается. Продукт также непрерывно развивается, причем реально ориентируясь на растущие требования пользователей. Думаю, что система для автоматизации нашего предприятия выбрана вполне удачно.



# ШЕФ НЕ ДІЗНАЄТЬСЯ,



Шеф ніколи не дізнається, що Ви шукаєте роботу чи готові розглядати пропозиції від інших компаній

## Система конфіденційності резюме

Ви зможете:

- обирати, представники яких компаній та рекрутингових агенцій зможуть побачити інформацію про Вас, а яких - ні;
- відкривати своє резюме тільки певному колу роботодавців;
- створювати повністю конфіденційне резюме та надсилати його лише на певні вакансії.

# ЩО ВИ ШУКАЄТЕ РОБОТУ

**HEADHUNTER**  
HEADHUNTER.COM.UA