

expertek 
IBS

информационный
бюллетень

№3 март
2010

ТЕМА НОМЕРА

**Сбытовые
подразделения
Сургутнефтегаза и
Expertek IBS поделились
опытом внедрения IBS GAS**

стр.3 




РЕДАКЦИОННАЯ КОЛОНКА

ОТ РЕДАКТОРА _____ стр. 1 



СОБЫТИЯ

СБЫТОВЫЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ
СУРГУТНЕФТЕГАЗА И
EXPERTEK IBS ПОДЕЛИЛИСЬ
ОПЫТОМ ВНЕДРЕНИЯ IBS GAS _____ стр. 2 

EXPERTEK IBS НА ВЫСТАВКЕ
«АВТОКОМПЛЕКС 2009» _____ стр. 4 


КОМПАНИЯ

ОТ СЕРВИСА ДО
КОНСАЛТИНГА _____ стр. 5 

КОМАНДА

МЫ В ЛИЦАХ _____ стр. 7 

ИНТЕРВЬЮ

НОВЫЙ СОТРУДНИК, ЭТО
ВСЕГДА ИНТЕРЕСНО _____ стр. 8 

УСПЕШНОЕ ВНЕДРЕНИЕ

IBS GAS
ДЛЯ ПЕТРОЛ СИСТЕМ _____ стр. 10 

ПРОДУКТ

IBS TRADE HOUSE.
15 ВЕРСИЯ. _____ стр. 12 

У вас в руках третий номер корпоративного информационного бюллетеня Expertek IBS, где мы освещаем актуальные темы, тенденции и события в области автоматизации торговых предприятий и сетей АЗС. Мы по-прежнему ждем от читателей пожеланий и предложений по совершенствованию бюллетеня, их вы можете отправить на электронный адрес редакции.

Свежий номер открывается заглавным материалом о конференции в Пскове, которая собрала более 40 профессионалов в области автоматизации розничного сбыта нефтепродуктов. Мероприятие прошло в уникальном формате, включающем проведение референс-визита на АЗС с внедренной системой IBS GAS, и дало возможность всем участникам в тесном профессиональном кругу обменяться опытом и обсудить вопросы управления рознично-сбытовыми сетями АЗС.

На страницах нашего издания мы уже традиционно представляем членов нашей команды, потому что уверены, что за брендом компании должны стоять конкретные люди и любой наш клиент вправе знать, в чьи руки он доверяет проект автоматизации. О том, как компания Expertek IBS сохраняет и развивает кадровый потенциал, вы сможете прочитать в специально подготовленном материале этого номера.

Как всегда мы рады разделить успех наших клиентов в рубрике «Успешное внедрение». Здесь мы рассказываем о завершенных проектах, анализируем внедренческий опыт и делимся им с читателями. В этом номере вас ждет описание проекта, реализованного для сети АЗС Петрол Систем. В продуктивном разделе мы подробно остановимся на 15 версии IBS TRADE HOUSE. Специалисты Expertek IBS расскажут о всех дополнениях и новых функциях этой версии.

Розничный бизнес наших клиентов, также как ИТ-сфера, являются крайне динамичными, жизнь не стоит на месте, каждый новый день приносит новые события, поэтому нет сомнений, что уже скоро мы снова встретимся с вами на страницах нашего бюллетеня. А мы с вашей помощью постараемся сделать эту встречу еще более интересной и информативной.

Главный редактор



Конференция в Пскове

22 и 23 сентября 2009 года компания Expertek IBS совместно с компанией IBS и ОАО «Сургутнефтегаз» провела конференцию «Создание и внедрение интегрированной системы рознично-сбытовой сети ОАО «Сургутнефтегаз».



Данная конференция является первым мероприятием, проводимым с целью обсуждения современных тенденций развития интегрированных информационных систем для сетей АЗС на примере ООО «Псковнефтепродукт». Это обмен опытом использования систем автоматизации для увеличения эффективности деятельности сбытовых подразделений ОАО «Сургутнефтегаз».

Местом проведения конференции был выбран бизнес-отель HELIOPARK Old Estate расположенный в исторической части Пскова, недалеко от набережной и старинного Кремля.

В работе конференции приняли участие более сорока специалистов ОАО «Сургутнефтегаз», SAP СНГ, IBS, Expertek IBS и PC Безопасность.

Чсть первым открыть конференцию предоставили Генеральному директору ООО «Псковнефтепродукт» Ю.В. Малешину.

«Начало работы с компанией Expertek IBS было положено в декабре 2006 года, – говорит Ю.В. Малешин, – При выборе мы руководствовались двумя критериями: стоимость решения и уровень профессионализма. Сравнив все предлагаемые альтернативы, мы выбрали профессионализм в качестве определяющего показателя. Сейчас можно с полной уверенностью сказать, что мы не ошиблись в своем выборе. Решение IBS GAS полностью удовлетворяет потребностям нашего бизнеса. Данный проект позволил нам не только создать сеть мирового уровня, но и произвести переоценку кадров.»

Затем с вступительным словом выступил Генеральный директор Expertek IBS А.В.Клопотовский. Он рассказал о структуре группы компании IBS и о дочерней компании Expertek IBS в частности, о направлениях бизнеса Expertek IBS и ключевых продуктах, подробно рассмотрел проекты в бензиновой рознице, а также ответил на вопросы участников встречи. В завершение своей речи Алексей Клопотовский обрисовал дальнейшие планы и перспективы развития компании.

Выступивший вслед за Алексеем Клопотовским начальник аналитического отдела компании Expertek IBS Александр Белов рассказал о современных тенденциях развития интегрированных информационных систем для сетей АЗС на примере ООО «Псковнефтепродукт».

Олег Максин, руководитель группы аналитического отдела Expertek IBS сделал доклад на тему «Решение IBS GAS для автоматизации деятельности АЗС», взяв за основу внедрение данного решения на АЗС «Псковнефтепродукт».

На конференции были рассмотрены современные средства управления реализацией нефтепродуктов, особенности управления ассортиментом товаров и услуг, процессом ценообразования на АЗС, современные тенденции в управлении логистическими процессами в рознично-сбытовых сетях предприятий нефтепродуктообеспечения, вопросы использования аналитических систем для поддержки принятия решений по управлению региональной сетью АЗС, а также опыт и результаты внедрения решения IBS GAS на АЗС «Псковнефтепродукт».



Также в рамках конференции состоялось посещение АЗС №4, в состав которой входит заправка топливом, кафе и продажа сопутствующих товаров. На станции участники конференции могли ознакомиться с особенностями работы решения IBS GAS, адаптированного к работе с разными видами ТРК при помощи собственной разработки компании Expertek IBS – «Универсального программного контроллера».

Участники Конференции отметили высокий уровень представленных докладов, актуальность выносимых на обсуждение вопросов, связанных с управлением рознично-сбытовой сетью АЗС, соответствие представленных программных решений: IBS GAS, IBS Retail Analytic, «Паспорт АЗК», решения компании SAP и технологии «EasyFuel» требованиям российского законодательства и нормативным актам и положениям, принятым в сбытовых дочерних обществах ОАО «Сургутнефтегаз».

Конференция носила прикладную направленность, участники получили уникальную возможность для обмена опытом создания комплексной системы управления сетью АЗС с целью повышения прозрачности и управляемости бизнеса.

По словам генерального директора Псковнефтепродукт, конференция прошла по намеченному плану и послужила катализатором взаимовыгодных партнёрских отношений.

«По итогам конференции, одной из стратегических задач, стоящих перед компанией является дальнейшее расширение работ по внедрению инновационных технологий в деятельность сбытовых подразделений ОАО «Сургутнефтегаз», – сказал А.В. Клопотовский. Также он отметил, что аналогичные научно-практические конференции будут периодически проводиться в других регионах России.



EXPERTEK IBS на выставке «Автокомплекс 2009»

В октябре 2009 года компания Expertek IBS приняла участие в выставке «Автокомплекс 2009» (Автозаправочный комплекс. Автосервис. Гараж и паркинг), проходивший в ЦВК Экспоцентр (г. Москва).

Участие в данном мероприятии стало традицией для нашей компании. Более 8 лет Expertek IBS, неизменно, предлагает вниманию посетителей новейшие разработки в области автоматизации предприятий НПО и торговых компаний.

В этом году в выставке приняло участие 120 фирм из 12 стран, сообщил генеральный директор ООО «АЗС-ЭКСПО» Михаил Цуладзе. На выставочных стендах и открытых площадках было представлено оборудование, технологии и услуги для автоматизации, строительства и успешного развития авто- и газозаправочных комплексов, нефтебаз, паркингов и объектов автосервиса.

На стенде компании все посетители выставки могли ознакомиться с высокотехнологичными решениями, отвечающими потребностям современного бизнеса, такими как:

- Программно-аппаратный комплекс IBS GAS, предназначенный для автоматизации автономных автозаправочных комплексов, сетей АЗС и сбытовых подразделений крупных нефтяных компаний;
- Аналитическая система IBS Retail Analytic, позволяющая формировать обоснованные решения по управлению сбытовыми подразделениями нефтяных компаний на основе обработки информации, получаемой из различных источников;
- Инновационная технология бесконтактной заправки автотранспорта EasyFuel. Данная технология необходима для осуществления заправки с минимальным участием персонала АЗС;
- Система мониторинга текущей деятельности предприятий – «Панель руководителя», позволяющая через Web-браузер отображать оперативные данные деятельности рознично-сбытовых сетей.



Гости нашего стенда могли наблюдать работу данных систем в режиме on-line, а также задавать вопросы квалифицированным сотрудникам по представленным решениям.

Одним из важных моментов работы стенда являлось то, что все представленные решения компании зарекомендовали себя на рынке автоматизации предприятий, занимающихся розничной торговлей нефтепродуктов.

В рамках проведения выставки стенд компании посетило более 150 гостей. Переговоры о

перспективах дальнейшего сотрудничества были проведены с 40 представителями различных организаций. В данных переговорах также были решены актуальные вопросы по реализуемым и перспективным проектам и оговорены объёмы поставок оборудования.

От сервиса до консалтинга

Нам два года. Много это или мало? Для кого-то это просто сухая цифра, но существует много людей, для которых этот факт значит очень много.

Expertek IBS - это работа, а для кого-то это отрезок жизни. Кто-то обзавелся источником дохода, а кому-то работа в компании позволила найти друзей. Время идет, компания усиливает свои позиции на рынке. Её услуги становятся все более востребованными. Есть много планов и задумок.



Наша история.

- 1992 год – основание компании IBS.
- 1994 году в IBS был создан дивизион банковских и торговых систем.
- Начало 1995 года дивизион банковских и торговых систем вышел на рынок систем автоматизации предприятий потребительского рынка со своим программным продуктом IBS Trade.
- 1995 год. На базе программного продукта для торговых предприятий разработано решение для автоматизации предприятий бензиновой розницы – IBS GAS.
- Август 1995 года дивизион банковских и торговых систем внедряет свою первую систему автоматизации АЗС (АЗС “ЛУКОЙЛ”). Начало реализации концепции “дальнейшего развития областей автоматизации обслуживания частных лиц”.
- Август 1996 года дивизион банковских и торговых систем автоматизирует супермаркет “Царицыно” – первый магазин фирменной розничной сети, которую строит мясоперерабатывающий комбинат “Царицыно, и один из лучших магазинов Москвы.
- 24 сентября 1996 года дивизион банковских и торговых систем внедряет автоматизированную систему управления на первой в России МАЗС компании British Petroleum.
- Октябрь 1996 года дивизион банковских и торговых систем сдает в эксплуатацию систему автоматизации сети специализированных магазинов “Центр сантехники”.
- 3 по 7 июня 1997 года в Москве, в павильонах Выставочного комплекса на Красной Пресне, прошла очередная международная выставка “World Food’97”. Дивизион банковских и торговых систем представил на собственном стенде решения по автоматизации торговых предприятий (IBS Trade) и ресторанной деятельности (IBS BaR).
- 28 июня 1997 года дивизион банковских и торговых систем продолжает успешную деятельность по автоматизации предприятий торговли. Среди новых клиентов:
 - “Балко” - супермаркет (600 кв.м.)
 - “АМО” - супермаркет (400 кв.м.)
 - “Атланта” - супермаркет (400 кв.м.)
 - “Мега-Центр-Италия” - супермаркет (1000 кв.м.)
 - “Детский Мир” - торговый центр, магазин детских товаров (22 тыс. кв.м.).
 - “На Семеновской” - торговый дом (800 кв.м.)
 - “Моника” - торговый центр (800 кв.м.)
 - “БОР-М” - супермаркет (800 кв.м.)
 - “Сеть Сервер” - супермаркет (300 кв.м., Петропавловск-Камчатский)

В магазинах установлена комплексная система автоматизации торговых предприятий IBS Trade, известная на рынке как одна из наиболее надежных и многофункциональных.

- Осень 1998 года автоматизация магазина “Детский Мир”. В целом он предусматривает полную автоматизацию расчетно-кассовых узлов на всех этажах Торгового Дома с функцией приема безналичных платежей.

Затем были автоматизированы магазины “Спорт-Сити”, АЗС НК “ЮКОС” в 11 регионах России, “Гастроном Эконом” компании “Планета-Менеджмент-Сервис”, первый в России бутик американского дизайнера Томми Хилфигера, розничная сеть ООО «Мир Увлечений», специализирующейся на торговле семенами, саженцами растений и садовым инвентарем, сеть супермаркетов Spar в Нижнем Новгороде, сеть магазинов «ТАТИ», супермаркет «Новая Заря» и т.д.

Наши услуги.

В настоящий момент Expertek IBS представляет полный спектр IT-решений и услуг для эффективной поддержки и развития бизнеса:

- Консалтинг в торговле и АЗС;
- Разработка и продвижение решений для торговли и АЗС;
- Сервис и сопровождение.

Основными направлениями бизнеса Expertek IBS является автоматизация одиночных и сетевых АЗС и нефтебаз, а также магазинов, сетей магазинов и торговых домов.

Наши решения.

Expertek IBS обладает программными комплексами собственной разработки.

IBS GAS – Решение для автоматизации одиночных и сетевых АЗС, а так же сбытовых подразделений нефтяных компаний.

IBS Trade House – Решение для автоматизации систем управления товародвижением магазинов, сетей магазинов, торговых домов.

IBS Retail Analytic – Аналитическая система для торговых предприятий.

TcasH combo – Тиражируемый продукт для поддержания стабильности бизнеса торговых предприятий.

UniFo – Кассовое программное обеспечение.

Помимо внедрения собственных разработок Expertek IBS также осуществляет поставки, поддержку и сервисное обслуживание программных решений других поставщиков, предоставляет большой ассортимент оборудования и расходных материалов от ведущих мировых производителей, как в составе тиражируемых решений, так и отдельно.

В настоящее время, помимо центрального офиса в Москве, компания располагает филиалом в Санкт-Петербурге. В 40 регионах России компания Expertek IBS представлена через развёрнутую сеть сервисных центров и более 100 партнерских организаций.

**Наши клиенты.**

В бензиновой рознице:

Роснефть (более 500 АЗК с магазинами; 12 регионов РФ)
 British Petroleum (сеть из 56 АЗК с магазинами; г. Москва, МО)
 ТНК-Столица (сеть из 40 АЗК с магазинами; г. Москва, МО)
 Картлэнд (сети МАЗК; г. Москва, г. Уфа)
 Уфаойл-оптан (сеть из 69 АЗС; 10 регионов РФ)
 Сургутнефтегаз (сеть из 60 АЗК с магазинами; г. Псков)
 Сибур Петрокон (сеть АЗК; г. Москва, г. Санкт Петербург)
 Арна Петроллеум (сеть АЗК; Казахстан)
 Фактум Инвест –Татнефть (сеть МАЗК; Москва)
 и т.д.

В торговле:

Ручка.ру (сеть из 26 магазинов; г. Москва, г. Челябинск, г. Екатеринбург)
 Мир Увлечений (сеть из 7 магазинов; г. Москва)
 Царицыно (ТД, г. Москва, г. Ярославль)
 Крестовский (ТЦ, г. Москва)
 Два Капитана (сеть из 4 супермаркетов; г. Москва и МО)
 Лаш Раша (сеть из 35 магазинов по всей России)
 Медведь (сеть из 32 магазинов; г. Нижний Новгород)
 Навигатор (ТД, Московская область)
 Продукт Сервис (сеть из 26 супермаркетов SPAR; г. Нижний Новгород)
 Оптовый Клуб (сеть 60 супермаркетов (АЙМАР); 3 оптомаркета (АРЗАН), Казахстан)
 Bleck Berry (бутик, г. Москва)
 и т.д.

Наши партнёры.

1С, Dell, Datalogic, NCR, SCAN CITY, GateWay, HP, IBM, Metrologic, Merlion, Microsoft, Oracle, RRC Group, SAP, Verysell, Гексагон, Дата Скан, Шарк ID, ECHELON GMBH, Progress Technologies, Штрих-М, RSI, Монт, Топаз-электро и т.д.

Наши победы.

Участие в Международных Форумах "Мир Торговли", с полным спектром IT решений для предприятий торговли. Статус – победитель в номинации "Системная интеграция в области управления АЗС".

Лауреат премии "Золотые Весы" в трех номинациях: "За лучшее решение комплексной автоматизации распределенных сетей магазинов", "За уникальный проект в pop food" и "За Автоматизацию магазинов при АЗС".

"Золотой партнер" Microsoft Business Solutions". Статус подтвержден по результатам оценки количества успешных внедрений, вклада компании в расширение доли рынка решений Microsoft Business Solutions, профессионализма и количества сертифицированных консультантов.

Мы в лицах



Максин Олег Владимирович –
Руководитель группы аналитического отдела Expertek IBS

Образование: Московский авиационный институт, 2002 год, программист
В Группе Компаний IBS работает с 2005 года.

Карьерный путь:
2005 г. – Консультант;
2008 г. – Руководитель группы аналитического отдела.



Потапов Сергей Васильевич –
Руководитель группы отдела развития решений Expertek IBS

Образование: Московский Государственный институт Электроники и Математики
(Технический Университет), 1995 год, математик-инженер.
В Группе Компаний IBS работает с 2003 года.

Карьерный путь:
2003 г. – Программист;
2008 г. – Руководитель группы отдела развития решений.

НОВЫЙ СОТРУДНИК, ЭТО ВСЕГДА ИНТЕРЕСНО

Помимо финансов, информации, связей, любая компания обладает ещё одним немаловажным ресурсом – это сотрудники или кадры компании. Верно подобранные кадры – это 50% успеха любого проекта, поэтому в компании Expertek IBS уделяется большое внимание подбору и адаптации персонала. Не будем забегать вперёд, предлагаю, более подробно, узнать о процессе отбора сотрудников и особенностях работы у Светланы Овчинниковой, HR-менеджера компании Expertek IBS.



Справка:

Овчинникова Светлана Викторовна –
Менеджер по управлению персоналом Expertek IBS

Образование:

МГПИ, 1987 год

В компании IBS работает с 2001 г.

Карьерный путь:

2001 г. – Менеджер по качеству, руководитель группы;

2005 г. – Менеджер по управлению персоналом.

К (корреспондент)

– Ключевым направлением бизнеса компании Expertek IBS является автоматизация торговых предприятий и сетей АЗС, безусловно, данной деятельностью занимаются IT-специалисты. Если говорить о том, как попасть в компанию, то на какие компетенции вы обращаете внимание в первую очередь и каким образом проверяете знания кандидата? Что важнее: личные качества или конкретные знания и опыт?

С (Светлана)

– В компании Expertek IBS очень серьезно подходят к вопросу отбора кандидатов на вакантную должность. Мы принимаем на работу целеустремленных и активных сотрудников. Первое собеседование с кандидатом проводит обычно непосредственный руководитель будущего сотрудника. При этом, безусловно, он обращает внимание на личность соискателя, его культуру общения, образование, карьерные достижения и амбиции. Ведь в первую очередь новый сотрудник станет членом нашего коллектива и нам придётся вести с ним не только совместные проекты, но и общаться в другое время. Наш сотрудник – это прежде всего «лицо» компании. Личные качества кандидата, естественно, имеют большое значение при приеме на работу, и все же, во главу угла при выборе специалиста ставится его основное и дополнительное образование, предыдущий опыт работы и сертификация.

К – При наборе сотрудников, каким ВУЗам отдаётся предпочтение?

С – Учитывая специфику деятельности компании, предпочтение отдаётся выпускникам технических ВУЗов. Сейчас, когда рынок образования переполнен различными высшими учебными заведениями, выбрать какой-то конкретный ВУЗ просто не представляется возможным. У нас работают сотрудники, закончившие классические МФТИ, МВТУ, МАИ, МИЭМ, МИИТ и другие ВУЗы городов России и СССР.

К – Свежие люди – это свежие идеи или свежие проблемы? Как вы решаете задачу адаптации новых сотрудников?

С – Новый сотрудник – это всегда интересно, как с точки зрения бизнеса, так и в человеческом плане. Мы все люди разные, у нас у каждого свои проблемы и радости, свои привычки и свой образ мысли. Когда приходит новый человек, мы стараемся, чтобы он максимально быстро влился в коллектив, а, поскольку, общая атмосфера у нас доброжелательная, то чаще всего уже через неделю он чувствует себя комфортно.

В компании эффективно работает программа адаптации персонала. Проводятся ознакомительная презентация о компании, знакомство с корпоративным кодексом, принятыми в компании нормами и правилами, организационной структурой. Разрабатывается план адаптации сотрудника, который включает в себя обучение нового сотрудника в компании. Данные программы призваны облегчить вхождение новых сотрудников в жизнь компании.

Другой вопрос, как новый сотрудник вольётся в процессы бизнеса. Но это уже зависит и от его профессионализма, трудолюбия, нацеленности на результат и активной жизненной позиции.

К – В основном считается, что IT – это сфера деятельности мужчин. Подтверждает ли это соотношение сотрудников обоих полов в компании?

С – Это ошибочное мнение считать, что в IT компании преобладают мужчины. У нас равенство полов, 50 процентов мужчин и 50 – женщин.

К – Многие сотрудники, стоящие у истоков создания компании, работают в ней до сих пор?

С – В компании 6 человек работают с основания IBS, 12 человек – более десяти лет, а больше половины сотрудников – более пяти лет. Это говорит о стабильности компании и об уверенности сотрудников в своём завтрашнем дне.

К – Кто такие «ключевые люди»? Как их находить и удерживать?

С – «Ключевые люди» – это, скорее всего те, кто обладает глубокой экспертизой в своей области. Можно, конечно, назвать их «незаменимыми», но не хочется. Да, бывает обидно, когда уходят грамотные специалисты, но это естественный процесс. Людям свойственно периодически пытаться что-то изменить в жизни, поменять работу или квартиру. И в этом случае вряд ли стоит удерживать человека. Скорее всего, у него начинается новый этап в жизни, и мы не в праве ему мешать. В большинстве случаев мы предлагаем заняться новым проектом или направлением деятельности, пройти дополнительное обучение и, таким образом, перейти на следующую ступень своей жизни внутри компании. Мы рассматриваем наших сотрудников, как основной актив компании.

К – Что является основой создания позитивного климата в компании?

С – Как и все работающие люди, мы проводим на работе большую часть своего времени. Было бы очень грустно, проводить рабочее время в психологически некомфортной обстановке, с неприятными нам по ряду причин людьми. Умение слушать и говорить, развитие и совершенствование коммуникационных процессов между сотрудниками и руководством, вот основа создания комфортного, позитивного климата в компании.

Как уже говорилось ранее, коллектив у нас устоявшийся, «притёртый» друг к другу. Мы знаем и слабые, и сильные стороны коллег как в бытовом плане, так и профессиональном, поэтому стараемся их учитывать. Взаимопомощь и взаимовыручка при решении и личных, и производственных проблем является для нас естественным делом. Многие, что называется, «дружат семьями», вместе проводят выходные.

За многие годы у нас сложилась традиция совместно отмечать праздники. Традиционные – Новый Год, 23 февраля и 8 марта, а также день рождения Expertek IBS. На праздновании Нового года, кроме подведения итогов по бизнесу, мы особо отмечаем тех сотрудников, у кого в уходящем году произошли изменения в личной жизни: бракосочетание и рождение детей. Ведь нам безразлично, что происходит у наших коллег после окончания рабочего дня.

К – Для многих сотрудников важно, в каких условия необходимо проводить рабочий день? Можете рассказать, как работают ваши сотрудники, как оборудованы офисы?

С – Наш офис является частью офисного комплекса компании IBS и всё, что принято в офисах IBS, принято и у нас. Безусловно, каждый сотрудник обеспечен не только собственным рабочим местом, но и оргтехникой, а также средствами современной связи в объёмах, достаточных для эффективной работы. У нас есть столовая, где можно пообедать, попить чай, отметить день рождения. Кстати, чаепитие в день рождения сотрудников, тоже наша давняя традиция.

К – Существуют ли в компании корпоративные программы?

С – В Компании действуют различные корпоративные программы. Все наши сотрудники и их несовершеннолетние дети имеют медицинскую страховку, у нас есть возможность застраховать своих родственников по льготным программам. Кроме бесплатного медицинского страхования сотрудники компании имеют возможность воспользоваться автострахованием и страхованием имущества по льготной программе. Отсутствует необходимость поиска страховых компаний, в связи с постоянным присутствием страхового консультанта в офисе компании.

В здании компании есть свой медицинский и стоматологический кабинеты.

Наши сотрудники имеют скидки на различные услуги: от доставки театральных билетов до химчистки. И всё это непосредственно в офисе.

Без сомнения, это создаём сотрудникам комфортные условия работы и помогает избежать многих бытовых проблем.

К – Какой, на ваш взгляд, будет социальная политика Компании в будущем?

С – Будущее прогнозировать сложно, особенно сейчас. Время покажет. Но на сегодняшний день в планах компании – сохранить социальный пакет для своих сотрудников в максимальном объёме. Руководство компании не рассматривает затраты на сотрудников как «ненужные издержки», ведь именно люди составляют основу любого производства.

Успешное внедрение IBS GAS для Петрол Систем

Компания Expertek IBS уже более года реализует крупный проект автоматизации сети многотопливных автозаправочных комплексов (МАЗК) ООО «Петрол Систем» на базе программного комплекса IBS GAS - единой системы учета товародвижения и движения топлива, предназначенной для построения автоматизированного управления сбытовой деятельностью предприятий нефтепродуктообеспечения (НПО).



«Петрол Систем» (бренд «PLUS») – оператор рынка нефтепродуктов Центрального и Приволжского федерального округов. Ключевые направления деятельности: оптовая и розничная торговля, консалтинговые услуги, служба доставки топлива, продажа и подбор земельных участков под строительство МАЗК, бизнес-планирование.

Компания владеет сетью ультрасовременных автозаправочных комплексов МАЗК, в состав каждого входит заправка автомобилей топливом и сжиженным газом, заливка омывающей жидкости, экспресс-мойка, магазин сопутствующих товаров, банкомат, автоматы для приёма электронных платежей и услуга доступа в Интернет по технологии Wi-Fi.

Главной задачей проектирования, строительства и автоматизации МАЗК было использование наиболее современных решений и технологий. В целях прозрачности и эффективности бизнеса, руководством компании было принято решение о внедрении тиражируемой автоматизируемой системы управления сетями МАЗК – IBS GAS, как одного из самых результативных и надёжных решений, позволяющего снизить издержки ведения бизнеса при его внедрении за счёт:

- автоматизации полного цикла деятельности МАЗК, оперативного и полного контроля над деятельностью всех подразделений;
- ведение единой информационной базы;
- сохранение инвестиций при масштабировании решения;
- оперативность получения и анализа информации обо всех операциях в системе;
- полный контроль над всеми операциями.

«Один из самых важных вопросов при организации такого вида бизнеса, как реализация нефтепродуктов – это оперативное управление и эффективный контроль текущих процессов. Безусловно, мы понимали, что начиная свою деятельность без специализированной учётной системы, нам не достигнуть стратегических целей, стоящих перед компанией, – говорит Генеральный директор ООО «Петрол Систем» С.Б. Папин. – На тот момент было достаточно много компаний и концепций, которые можно было использовать, но у Expertek IBS есть ряд существенных преимуществ, начиная с прочных позиций на рынке и накопленного опыта в реализации проектов автоматизации предприятий НПО и заканчивая предлагаемым оборудованием и менеджерами, которые умеют работать с клиентом и учитывать его нужды».

После предварительного согласования технического задания, был подписан рамочный договор и 23 сентября 2008 года стартовал проект по внедрению системы управления сетью МАЗК «PLUS».

Архитектура системы автоматизации сети МАЗК «PLUS» включает 2 уровня: центральный офис, расположенный в г. Владимир и 4МАЗК, находящиеся в Ярославской, Владимирской и Ивановской областях.

В период с октября по декабрь 2008 года согласно договору и согласованной спецификации были подписаны дополнительные соглашения на поставку оборудования. В рамках этого этапа в центральный офис был установлен сервер и произведена загрузка системного программного обеспечения, а также установка, настройка и параметризация прикладного программного обеспечения. Параллельно велась работа по обучению персонала МАЗК в учебном классе, организованном на базе офиса компании Expertek IBS.

С мая по июль 2009 года состоялся запуск Центрального офиса и 4 МАЗС – г.Ростов, г.Собинка, г.Суздаль, д.Филино.

Внедрение IBS GAS позволило осуществить централизованное управление сетью МАЗК с полным ведением документооборота. Обмен данными между Центральным офисом и удалёнными МАЗК производится с помощью встроенного модуля «Система передачи новостей», который обеспечивает надёжную и быструю передачу данных по любому из известных каналов связи в автоматическом режиме по заранее настроенному расписанию или по запросам.

На уровне центрального офиса осуществлена интеграция IBS GAS с решением, обеспечивающим бухгалтерский учёт. Это позволило объединить все аспекты деятельности МАЗК в единый технологический цикл (Front Office – Back Office).

На рабочих местах кассиров-операторов МАЗК были установлены программы IBS UniFo и IBS система сопряжения ККМ с ТРК, в задачи которой входит управление топливно-раздаточными колонками и регистрация отпуска нефтепродуктов и товаров.

По результатам автоматизации 4 МАЗК руководством компании «Петрол Систем» было принято решение о дальнейшем тиражировании комплексного решения IBS GAS на 8 МАЗК, запуск которых состоялся в ноябре – декабре 2009 года (п. Выездное, г. Фурманов и 2 МАЗК в н.п. Новая).

К середине 2010 г. специализированное решение для предприятий НПО IBS GAS охватит 13 МАЗК «PLUS» в Ярославской, Владимирской, Ивановской и Нижегородской областях.



IBS Trade House.15 версия.



В 2008 году была закончена разработка 15 версии программного комплекса IBS TRADE HOUSE, предназначенного для автоматизации оперативного учета, анализа и планирования операций в розничной и оптовой торговле, как в формате одиночных магазинов, так и торговой сети. В новой версии представлены свыше 50 новых функций и модулей. У истоков создания 15 версии Trade House стоял Дмитрий Уханов.



Справка:

Уханов Дмитрий Юрьевич –
Заместитель начальника отдела развития решений Expertek IBS

Образование:

Московский институт водного транспорта, 1991 год, инженер-программист
В Группе Компаний IBS с 1998 года.

Карьерный путь:

1998 г. – Программист;
2005 г. – Ведущий специалист отдела развития решений;
2008 г. – Заместитель начальника отдела развития решений.

К (корреспондент)

– Дмитрий что послужило причиной выпуска новой версии?

Д (Дмитрий)

– В период финансовой нестабильности IT-компаниям, особенно важно быстро реагировать на любые колебания потребительских интересов, за счет расширения и усовершенствования продуктового портфеля. Задачи по модернизации комплексных решений для предприятий торговли и нефтесбытовых предприятий в компании Expertek IBS решаются постоянно. Однако, именно в пору кризиса этим задачам уделяется особенно пристальное внимание. Основополагающим фактором разработки 15 версии являются запросы наших клиентов. Развитие компаний, безусловно, влечёт за собой расширение бизнес-процессов, необходимых для оптимального функционирования предприятия. Учитывая все тенденции рынка комплексной автоматизации торговых предприятий, нами была выпущена новая, современная версия программного комплекса IBS Trade House.

К – **Какие новые возможности появились в 15 версии IBS Trade House?**

Д – Новые функциональные возможности были внесены практически во все подсистемы.

В подсистеме **«Ассортиментная политика»** появилась возможность управлять ассортиментом товаров на объектах за счет создания различных ассортиментных матриц для множества объектов, что позволяет отслеживать наличие товаров на торговой точке и автоматически оповещать менеджера о том, что тот или иной товар заканчивается на складе. Также происходит формирование заказов на закупку товаров с учётом текущего спроса и возможность ручной корректировки заказа товаров.

Подсистема «**Розничная и оптовая реализация товара**» позволяет создавать неограниченное число прайс-листов, а также определяет текущую цену продажи исходя из приоритетных прайс-листов. В данной подсистеме ведутся прайс-листы по группе объектов, группе клиентов, списку товаров и т.д. необходимых для гибкого управления розничными ценами. Основное преимущество подобной функции – это удобство проведения промо-акций, например, определение периода и сроков акций.

Взаимодействие с поставщиками. Ведение книг покупок с возможностью автоматического и ручного формирования бухгалтерских документов (счетов-фактур) для оплаты услуг поставщиков. Регистрация договоров с поставщиками. Формирование любого количества документов, отражающих дополнительные расходы, при оформлении приходных накладных, а также при наличии нескольких приходных накладных появляется возможность создания одного документа дополнительных расходов. Регистрация дополнительных расходов при оформлении приходно накладной позволяет учитывать их при формировании цены продажи.

Подсистема «OpenXML» – это абсолютно новая подсистема, созданная в 15 версии IBS Trade House. Данная подсистема позиционируется нами как открытая система по обмену данными с другими решениями, предназначенными для автоматизации торговых предприятий. Другими словами, OpenXML позволяет осуществлять электронный документооборот между IBS Trade House и различными внешними системами в унифицированном формате XML.

- К – Какие новые функции были внесены в 15 версию для удобства работы в системе и администрирования?**
- Д** – Одно из самых ключевых изменений коснулось администрирования удаленных объектов, в отличие от предыдущей версии, где его приходилось проводить на каждом объекте отдельно, введена возможность централизованного, из офиса, управления настройками. Были переработаны принципы распределения прав доступа пользователей системы, что привело к увеличению гибкости настроек и существенно упростило администрирование.
- К – Каким образом реализована система лояльности в 15 версии IBS Trade House?**
- Д** – Создан сервер лояльности, с помощью которого можно создавать различные алгоритмы расчета скидок и наценок на товары как при розничной, так и при оптовой реализации.
- К – Дмитрий, назовите, пожалуйста, несколько торговых сетей использующих 15 версию IBS Trade House?**
- Д** – 15 версия IBS Trade House установлена в продуктовой сети, состоящей из 26 магазинов «SPAR MIDDLE VOLGA» (г.Нижний Новгород), сеть из 44 магазинов, включая Intrenet магазин, натуральной косметики, работающих под брендом LASH, также активно организывают переход с 14 на 15 версию наши партнёры – ИП Репин (г.Йошкар Ола), Универсал (г.Владивосток), МАСТ (г.Ярославль) и т.д.



expertek 
IBS

Россия, 127434, Москва, Дмитровское ш., 9Б
Тел. (495) 967 8080, Факс (495) 967 8081

www.expertek.ru