

Вы решили автоматизировать свой бизнес и не знаете, на что при этом обращать внимание? Постараемся Вам помочь.

Не обижайтесь, но мы будем изъясняться достаточно жестко, но честно ведь бизнесу эмоции не присущи (как говорится "ничего личного, только бизнес"). Размышления, изложенные в этой статье, основаны на длительном опыте разработки, внедрения, эксплуатации систем учета и оптимизации бизнеса и имеют прямое отношение к руководителям высшего звена, владельцам, и надеемся, они будут полезны консультантам по вопросам автоматизации бизнеса. И, так...

Во-первых, Вам следует хорошенько обдумать, желательно даже записать на бумаге, какую цель Вы преследуете и для чего Вам это нужно. Если Вы решили просто иметь тоже, что и у Вашего соседа-конкурента, настоятельно просим прочитать очень внимательно этот абзац! Не смотря на то, что мы (как производители и разработчики) в этом кровно заинтересованы, все же не советуем действовать по принципу "если у соседа что-то есть, то это должно быть и у меня". Дело в том, что мы существуем на рынке программ учета очень давно и видели всякое. Можем заявить Вам однозначно - от такого шага ничего хорошего не получится - только потратите деньги, нервы и время. Поэтому, если это так, то отложите свое решение на некоторое время, а когда будет определена цель (сможете аргументировано описать свои потребности), тогда и можно идти дальше.

Допустим, цель определена: "причина: у меня вырос ассортимент и/или товарооборот, появились еще несколько точек продажи (контейнеры, магазины, склады и прочее), увеличилось количество клиентов и сотрудников, мне тяжело вести учет средствами общего пользования (MS Office, Star Office, Open Office и т.д.); цель: попытаться переложить на компьютер все то, что приходится делать "в горячке", по вечерам и выходным и ясно также, что это должно Вам дать: "я должен видеть свое состояние склада, потребности в его пополнении, задолженности клиентов, предоставлять клиентам информацию о своем товаре, проверить выторг за день конкретного сотрудника и прочее", прочее, прочее. Идем дальше.

Здесь мы сделаем маленькое, но очень важное замечание - как-то на слуху у пользователей звучит сочетание "программа учета". Хотя это определение не совсем правильное, т.к. подразумевает одну программу. А как же быть с определением, когда в учете принимают участие, скажем, программ тридцать (и это еще не предел)? Тут логичнее определение "система учета", т. е. комплекс (объединение функционально связанных) программ по учету. При этом, ни слова не говорится об их исполнении (способе реализации функций). А теперь далее по теме.

Во-вторых. Нужно определиться с рядом вопросов, которые мы выделили в группу как организационные.

Специализированные и общие системы учета. Очень важно понимать эту разницу. Начнем с более известных - общих систем, например, системы учета типа 1С (1С-Бухгалтерия, 1С-Склад, 1С-Торговля, 1С-Предприятие, "1С-прочее"). Эти системы родом из бухгалтерии - отсюда их бухгалтерская терминология, привязка к официально принятому в бухгалтерском учете документообороту. Их задача постараться покрыть максимум рынка учетных систем. Поэтому российская компания 1С передала специфические функции, которые требуются конкретным заказчикам на местах, своим представителям. Таким образом, если клиент имеет альтернативное видение или определенную специфику ведения бизнеса, то ему приходится доплачивать за это в виде определенной суммы (иногда достаточно круглой) и периода времени (иногда достаточно продолжительного). Тогда скажите нам на милость, чем это отличается от доработки уже готовой системы (не производства 1С)? Да собственно ничем! Просто 1С-система специфическая, а соответственно она многого не может в принципе, т.к. поставляемая для разработок оболочка системы имеет достаточно много ограничений. И 1С-программисты мыслят терминами 1С-оболочки и бухгалтерии, что приводит к "тяжелому", медленному пониманию определенных специфик деятельности. Таким образом, приходится полагаться на сообразительность конкретных программистов.

Теперь, о специализированных системах. Ну, что, тут говорить? В принципе, такие системы, если они соответствуют определенной деятельности и существуют в природе, то и наиболее подходящие. Но они должны быть как слепки типового бизнеса. Да, звучит привлекательно. Но, здесь все зависит от продолжительности жизни (опыта на рынке) производителя (разработчика) такой системы. А также от ряда факторов, которые мы рассмотрим далее.

Разработчики-одиночки, собственные разработчики и официальные разработчики. С кем работать? У каждого варианта есть свои достоинства и недостатки.

Разработчики-одиночки, часто, это "сын моих родственников", "знакомый студент", "я вам что-то напишу, а вы мне что-то заплатите" и тому подобное (или в комбинации вариантов). Хочется обратить Ваше пристальное внимание на следующий вопрос.

Выбор программы учета

Автор: Дмитрий

07.10.2008 13:58 - Обновлено 24.10.2008 13:54

Сколько времени (в годах) Вы хотите, чтобы Ваш бизнес существовал? Если это пару лет, то этот вариант Вы можете рассматривать как альтернативу. Если значительно дольше, то ответьте на следующие вопросы. Что Вы будете делать, когда этот разработчик, скажем, заболит, переедет на ПМЖ в другой город или страну, "возьмет отпуск", сменит деятельность ("эх, надоело мне это, попробую-ка я себя дизайнером"), в общем будет "вне зоны"? Как Вы будете поступать, если начнете сомневаться (а это уже тревожные симптомы) в его компетентности (квалификации), а он уже чего-то там, аки скульптор, "наваял" и даже денег получил (авансом, естественно) и новый "скульптор" скажет: "да тут все нужно переписывать заново - совсем не то и не так!"? Дай Бог, чтобы Вам на этот раз повезло больше! Есть и приятное - Вы в любой момент можете с ним расстаться, иногда даже без оплаты. Но долго Вы так (меняя перчатки) не протянете - или Ваш бизнес зачахнет (помните о слепке?) или о Вас сложится нехорошее мнение - результат будет тот же.

Собственный разработчик, как правило, это сотрудник Вашей компании (организации). Как часто мы видели - подчиняется режиму и распорядку, принятому у Вас. Хорошее здесь то, что Вы сами (или Ваши сотрудники) определяете требования на систему учета. И заметьте, эта система в конечном итоге, будет уникальной, что вносит элемент защиты бизнеса (безопасности) от конкурентов. Кроме того, Вы можете в случае "аврала" загрузить этого своего специалиста "не по профилю". А это приятно!

Теперь о не очень приятном, т.е. о другой стороне медали. Собственный специалист (или группа специалистов, отдел, например), вообще-то, достаточно дорогое и проблемное занятие - нужно платить регулярную зарплату, организовать рабочие места, обеспечить финансирование на компьютеры и программное обеспечение для разработки, контролировать выполнение работ. И со временем (с определенной периодичностью), повторять эту процедуру заново - не забывайте, что эта область деятельности (информационных технологий) подвластна одному из самых коротких жизненных циклов - меняется очень быстро.

Немного мысленных образов. Представьте себе весы - на одной чаше находится безопасность, а на другой - эффективность. Ведь в бизнесе так и есть - увеличивает безопасность, уменьшается эффективность, и наоборот. Интересно, что Вы лично выбираете? Но вернемся к уникальности. Это свойство может привести к не очень приятным последствиям, а именно: если, опять же Ваш специалист уволился и пришел новый - может пройти много времени, прежде, чем он сможет что-либо внятное для Вас (или Ваших сотрудников) реализовать. Ему ведь нужно определенное время, что бы разобраться, начать понимать, и соответственно, действовать. Кроме того, уникальная реализация может потребовать полного переписывания системы, в случае изменения схемы работы (бизнес-процессов). Здесь, уж лучше, иметь уже готовый определенный набор возможностей, которые можно переключать или комбинировать.

А использование человека со специальными навыками в других областях (а тем более в низко квалифицированных) нам представляется не совсем разумно (а, точнее, совсем не разумно). Это просто не эффективно для бизнеса - в конечном итоге очень дорого.

И вот еще. Кто, в конце концов, будет принимать решения в организационной и технической области информационных технологий? О том, как следует все это правильно реализовывать и организовывать работу. Если Ваш специалист на это не пойдет, то боимся, что это придется делать это Вам. А хватит ли у Вас специальных знаний? Область-то, достаточно сложная и динамичная!

Официальные разработчики. Так мы называли сторонние компании, специализирующиеся на производстве программных продуктов. Что здесь скажешь? Это мировой опыт - выносить непрофильную деятельность бизнеса во внешний подряд (и называется это диверсификация - от слова "версификация", а не "диверсия"). Для внешних разработчиков эта деятельность является таки профильной! Они пусть там у себя и "варятся", и "сушат головы" как же все-таки реализовать оптимальнее то или иное, решение. Да, у них в стоимости заложена прибыль. Но, учитывая их клиентскую базу, стоимость их продуктов и услуг оказывается все-таки ниже. И Вас не волнует квалификация их сотрудников, организация рабочих мест, отпуска и прочее! А тем более, если у них уже есть типовой для вашей отрасли продукт!

Советы партнеров, поставщиков, клиентов. Наше мнение - к советам, вообще, стоит прислушиваться, если они даются по делу и своевременно (загодя). Они расширят возможности Вашего выбора. Особенно, если они даются теми, кто это уже использует какие-то системы учета. Здесь хочется обратить внимание на то, что важен срок использования системы советником. Нам кажется, что срок один-два года может быть приемлемым, если присутствует сезонность в Вашей сфере деятельности. Тем более, что советник контактирует с разработчиком системы все это время, а это показывает опытность и специализацию разработчика.

Давайте вернемся к вопросу продолжительности жизнедеятельности Вашего бизнеса. Если Вы дочитали до этого места то мы можем надеяться, что Ваш ответ созвучен с: "достаточно долго". Исходя из этого предположения, мы можем задать Вам еще один вопрос. Как Вы будете действовать, скажем, через 5-10 лет (а это для бизнеса на самом деле возраст детства), если разработчик системы учета перестал совершенствовать ее? Или усовершенствования не значительные, их мало, и выходят они достаточно редко, например, не чаще чем раз в четыре года? Чем это Вам грозит? Тут стоит привести весьма примечательное наблюдение. За многие годы нашей деятельности, мы не переставали удивляться, что вроде бы у нашей системы "уж чего только нет", а пожелания нет-нет а периодически поступают от наших клиентов. Да и у нас тоже появляются некоторые идеи, а бывает и так, что источников много, а идея одна, общая. С течением времени, а также после углубленного занятия вопросами бизнеса, как

Выбор программы учета

Автор: Дмитрий

07.10.2008 13:58 - Обновлено 24.10.2008 13:54

такового, мы поняли, что это естественно - все течет, все меняется и развивается. Это как прогресс, который нельзя остановить. Вот тут-то и приходит понимание, что чем чаще Вы получаете обновленную систему учета, тем шире у Вас возможности и тем быстрее Вы можете их использовать в конкурентной борьбе. Поэтому, если у производителя существует отлаженная, регулярная и действующая система поддержки и развития и Вы ей будете пользоваться, то это очень хорошо!

Используемые и не используемые функции, реализованные в системе. Интересен случай, достаточно давно произошедший с нами. Мы тогда, кроме систем учета, пробовали себя еще и в других областях автоматизации. В данном случае речь идет о системе раскрытия и учета плиточных материалов (ДСП, ДВП и пр.). Система уже достаточно успешно работала на одном из мебельных предприятий. Мы ее решили продвигать на рынок. И как-то к нам пришел один клиент, посмотрел - очень понравилось. Стали разговаривать о цене. Мы тогда, окончательную цену еще не сформировали, а стартовая была 200 долларов. Клиент ушел задумчивый. Спустя пару месяцев, он появляется радостный такой и с язвочкой заявляет "А я купил более дешевую программу! За 180 долларов! Правда она не ведет учет материала...", и после некоторой паузы добавил "Да и кроит она не важно". Честно говоря, у нас был шок. Человек выиграл 10%, а проиграл - все! Он в действительности просто выбросил деньги на ветер. А тем временем, его конкуренты уже давно эффективно кроили материал и учитывали остатки. К чему мы это? Дело в том, что на самом деле Вы оплачиваете все функции системы, а используете только некоторые. И чем больше Вы платите, и чем меньше используете, тем проигрышной ситуация для Вас. Оптимально - Вам надо подбирать систему, которая в первую очередь выполняет (надежно выполняет) те функции, ради которых она была создана, и только затем, в которой реализован весь требуемый для Вас набор. Но тут важно иметь в виду, что оптимальная система - самая эффективная и самая нестабильная. При малейшем изменении внешних или внутренних условий вашего бизнеса, Вы вынуждены будете обращаться с просьбой к производителю о доработках. Поэтому, стоит брать типовой набор функций для Вашей отрасли, и даже с небольшим запасом на перспективу. Однако, следует быть осторожным. Излишний набор снижает способность быстрого обучения Ваших сотрудников. Так-то.

Выбор системы или выбор партнера по развитию. Посмотрим на ситуацию выбора шире, не совсем традиционно. Что полезнее для Вашего бизнеса - просто поставщик (производитель) системы учета, действующий по принципу - моя задача произвести и продать свой продукт, или скорее партнер по развитию и продвижению Вашего бизнеса? Еще раз напоминаем Вам о слепке! Чем активнее и масштабнее работает производитель - тем больше у него опыта и качественнее программные решения. Чем

Выбор программы учета

Автор: Дмитрий

07.10.2008 13:58 - Обновлено 24.10.2008 13:54

глубже он вникает в суть проблем в вашем секторе рынка, чем больше у него знаний и опыта в вашей сфере деятельности, тем надежнее и эффективнее его предложения и решения. Любой разработчик, по сути, предлагает не просто систему учета, а систему функционирования бизнеса (и снова - слепок). Следовательно, будь мы на Вашем месте, мы бы выбрали производителя, который, по сути, является двигателем бизнеса, к которому можно обратиться не только по вопросам функционирования его системы учета.

Опыт на рынке, в приложении к Вашему виду деятельности. В чем выражается опыт разработчика? Для Вас это, в первую очередь - надежность функционирования, а во вторую (но не менее важную) - удобство пользования (более точная подгонка под специфику товара и с учетом человеческого фактора). Во что выливается удобство пользования? Для Вашего бизнеса это - работа Вашими сотрудниками выполняется быстрее, они делают больше продуктивных действий, меньше устают, меньше ошибаются, выше качество обслуживания клиентов, более внимательны к работе и клиентам, и так далее. Вообще-то, стоит обратить особое внимание на разработчиков, которые находятся в постоянном поиске, но не в ущерб действующим системам!

Получить готовый продукт или создавать его самому. Мы частично уже осветили этот вопрос. Но хочется добавить еще несколько замечаний. Готовый продукт, он уже есть. Его можно посмотреть, попробовать и принять решение. Хорошо, если он еще и может быть дополнен в соответствии с Вашими пожеланиями. А вот с самостоятельным созданием - масса вопросов. Главный. Вы уверены, что вообще сможете закончить его? И дальше. А есть ли другие варианты реализации бизнес-процессов? Кто им (продуктом) будет заниматься через 10 лет? Нам думается, что теперь ответы на эти и другие вопросы Вы сможете дать самостоятельно.

Использовать коллективный разум или только свой. Сейчас, наверное, никого не нужно убеждать, что коллективный разум как минимум на порядок превышает индивидуальный (альтернативное видение, мозговой штурм, синергия, наконец). Что тут говорить? На этом принципе построено Интернет-сообщество! Да и пословица "с миру по нитке - голому рубашка" имеет ту же основу. Короче. Если Вы по какой-то причине не можете найти решение, воспользуйтесь чужим (может уже его кто-то нашел)! Но нужно и делиться. И когда у Вас будет гениальная идея - отдайте ее сообществу, которое поддерживало Вас в трудную минуту. Теперь ближе к интересующему нас вопросу. Если у производителя систем учета есть возможность подключить Вас к такому сообществу (с общими интересами как у Вас), то наверное эту возможность не стоит игнорировать. Здесь коллективная игра - выигрывают все.

Способы взаимодействия схемы разработчик - клиент (доставка продуктов, информирование об оплате, фиксация пожеланий и прочее). Нам представляется, что эффективной будет такая схема, у которой низкое, или полное отсутствие влияния человеческого фактора. Как, например, принято в Интернет. Человек ведь может устать, ошибиться, забыть или быть в отгуле (отпуске), и т.д. А заранее договариваться, созваниваться, "могу сейчас", "не могу сейчас"? А если у Вас (или Ваших сотрудников) появилось время только, скажем в 20:00, а разработчик работает только до 18:00? То

есть, нужно постоянно взаимно синхронизироваться. Решить все эти задачи можно переложив их на надежные и стальные плечи компьютеров. Как в прочем, поступаете и Вы сами. Вспомните, для чего вы автоматизируете свой бизнес? Здесь то же самое, только вид сбоку. Это возможно и есть правильное направление развития взаимодействия схемы разработчик - клиент, в отличие от непосредственного присутствия специалиста у Вас в компании, или с другой стороны провода. Выскажем предположение, что в этой области скоро (лет через 5-10) все производители будут использовать такой подход. Этому уже есть подтверждения даже из других областей бизнеса - обратите внимание на своих поставщиков, особенно из дальнего и очень дальнего зарубежья.

Проверенный временем продукт или когда я, наконец, смогу спокойно работать? По-поводу собственной разработки и сторонней разработки мы уже определились. Есть еще несколько вариантов.

Вы, например, можете найти продукт с исходными текстами и даже бесплатный. Но, если Вы хотите что-либо изменить, то у вас два варианта: первый - попросить, чтобы какой-нибудь специалист внес изменения, возможный результат Вы уже можете представить, а тем более что система не его и с ней нужно еще разобраться (см. абзац о видах разработчиков, почти в начале); второй - попросить разработчиков (авторов) внести изменения, но за это, придется тоже заплатить - возможное развитие событий так же уже известно (см. абзац о выборе партнера по развитию). Рассудим здраво: если разработчик, а тем более "наш" отдал (бесплатно!) исходные тексты всем желающим, то как правило, уже становится не совсем понятно, а собирается ли он в дальнейшем поддерживать и совершенствовать свой продукт? За счет чего он планирует (или не планирует) существовать дальше, принимать пожелания от клиентов и совершенствовать свое детище?

Еще возможен вариант - со взломом. Ну, здесь теперь совсем просто! Денег за взлом надо отдать, а чем дороже система, тем дороже и взлом. К тому же на взлом хакеру (а его еще надо поискать!) нужно время и оно тоже будет учитываться в оценке стоимости. Часто стоимость взлома превышает стоимость легальной копии, а иногда - достаточно существенно! Ко всему прочему Вы, соответственно, не сможете внести какие-либо изменения в полученную нелегальным способом систему. И существует определенная угроза, что это станет известно производителю. А это уже может быть очень серьезно!

Если это все работает у "моего соседа", то должно работать и у меня. На самом деле это очень хорошее правило. А тем более, что если эта система используется у достаточно

большого количества "соседей". Ну, например, если Вы знаете одного-двух из них, и можете с ними поговорить, то это будет Вам полезно для принятия решения (см. абзац о советах партнеров). Иногда "соседи" бывают достаточно грамотными и уже провели определенную работу по исследованию и анализу существующих систем учета. Они могут рассказать Вам много интересного. Тем более, что они работают в вашем же секторе рынка, и обычно им скрывать нечего (если вы не конкуренты, а партнеры!). Мы же, в свою очередь, хотим еще раз напомнить, что Вы выбираете систему для себя. И если Вы не определились с тем, для чего Вам нужна система учета, то наверняка получится схема: у соседа все работает, а у меня почему-то нет.

В-третьих, следующая группа - стоимость и оплата.

Стоимость, большая и маленькая. Наверное, для Вас это самая интересная тема. А ведь это должно быть не так (см. абзац об используемых функциях и о проверенных временем продуктах)! Но все же нам еще есть, что добавить. Стоимость может быть разная, поэтому, рассмотрим сначала граничные условия. Очень дорого. Дорого по отношению к чему? Допустим, продукт стоит, например, 900 денежных единиц за копию. А у Вас используется 3 компьютера. Получается 2700 денежных единиц надо отдать куда-то, а это почти подержанный автомобиль, к тому же в нормальном состоянии! Еще и "одним куском"! А теперь рассмотрим это с другой стороны. Предположим, что использование этой системы позволит Вам или уменьшить бизнес на одно рабочее место или увеличить количество обслуживаемых клиентов, равное в денежном выражении одному рабочему месту. Для простоты допустим, что под рабочим местом подразумевается сотрудник со своей средней зарплатой, чтобы не связываться сейчас с экономическими и бухгалтерскими тонкостями. Примем, что средняя зарплата составляет 300 денежных единиц в месяц. Здесь мы употребляем денежных единиц, т.к. подобные вопросы задаются давно, и наверное, будут задаваться и в дальнейшем. И нам бы не хотелось каждый месяц переписывать эту статью из-за изменения экономического состояния в стране (курса, уровня зарплат, стоимостей продуктов). И так. Разделив 2700 денежных единиц стоимости модернизации бизнеса на 300 денежных единиц экономии от модернизации, Вы получите 9 месяцев амортизации. То есть через 9 месяцев, каждый месяц, Вы будете получать по 300 денежных единиц дополнительно к прибыли. А бизнес-то, мы с Вами договорились, будет существовать ну как минимум более двух лет. Еще немного о повышении эффективности. Стоимость рабочего места, на самом деле, значительно больше заработной платы - с учетом отопления, электричества, отчислений в государственный бюджет и прочее. Мы здесь даже не рассматриваем человеческий фактор (болезнь, прогулы, низкое качество работы, требования увеличить зарплату и уменьшить объем работы). И не рассматриваем повышение эффективности Вашего бизнеса (клиентам нравится, когда их обслуживают качественно и оперативно). А, наверное, стоило бы. Но это очень объемная тема, которая заслуживает отдельную статью и выходит за рамки этой.

Теперь, все это выглядит не очень страшно, правда? Но, стоит заметить, что стоимость 900 денежных единиц за копию системы учета была взята "с потолка", хотя существуют и такие цены, и значительно более высокие. Все зависит от того, какой набор функций Вы приобретаете.

Рассмотрим небольшие (а иногда даже, действительно, смешные) цены. В общем, подход тот же. А что вообще, может продукт при малой стоимости? И сколько интересно знать времени существует и продукт и разработчик? И где, собственно, он будет, со временем? Некоторые ответы уже были нами даны ранее. Как известно, из маркетинга, небольшая стоимость - это признак начинающего продукта, или даже самого разработчика. Но иногда бывает и так, как в сказке.

"Однажды, давным-давно. Жил-был бизнесмен. И захотелось ему, чтобы он мог нажимать на одну волшебную кнопку, на чудо-компьютере, и у него бизнес становился все лучше и лучше, успешнее - успешнее. Призвал он как-то к себе студента-программиста, и предложил ему написать такую программу, которой еще ни у кого нету. Студенту особенно думать не пришлось, все равно практиковаться-то на ком-то ведь надобно. Вот он и согласился. И бизнесмен (кстати сказать, без особых на тот момент знаний о бизнесе - 2 года не срок) и программист (кстати сказать, тоже еще без особых знаний о программировании, базах данных и системах учета - 2 года учебы в наших "университетах", тоже не срок) начали свое колдовство. Совещались они, совещались. Думали так им сделать, или этак? Писали, писали. Пробовали, пробовали. В общем, заняло это действие у них некоторое время. Уже зеленые листья пожелтели, и покрылись снегом. Бизнесмен, с каждым шагом, все дальше и дальше отдалялся от своей мечты - главной кнопке на магическом компьютере. Да и кнопок, у компьютера оказалось, слишком много. Но программа таки получилась, и в целом, ничего. Бизнесмен был даже удовлетворен. А уж как программист был горд своим творением! Но прошли годы. Бизнесмен женился на заморской красавице и отправился в далекие страны за далекие горы. А программисту стало жалко свое творение. Что, ж это оно лежит? И никакого колдовства не творит! И пустился он в бескрайние моря-океаны Интернета, дабы рассказать всему миру о своем творении. Вот он в свободное от работы, стирок пеленок (к тому времени оженился он), и ремонтов время и создал бессмертный сайт свой, где и разместил, оную, волшебную программу. Да и денег попросил всего чуть. Как-то не совсем ясно было в головушке его, тревожно как-то: "А что, собственно делать дальше? Как быть с работой, если у меня проявятся клиенты? А что на это скажет жена?" Так и остался он, в раздумьях. А время шло и шло и менялось все вокруг не по дням, а по часам. И волшебство программы по-тихоньку улетучивалось".

А теперь, настоящая быль. Подводя итог вопроса о стоимости систем учета, мы хотим Вас предостеречь от выбора очень дорогих систем и очень дешевых. Особенно дешевых! Дорого - это не всегда бывает оправдано. А, дешево - "мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи". Наверняка потребуются много времени и усилий (а это уже дополнительные деньги), чтобы такая система стала соответствовать Вашей деятельности. Если только она (совместно с деятельностью разработчика) все это сможет.

Способы оплаты. Ну, тут совсем просто. Чем, больше способов, тем уверенней Вы будете себя чувствовать, тем больше у Вас развязаны руки. Но стоит напомнить, что наша страна только идет по пути, который в развитых с точки зрения автоматизации странах давно уже пройден. Наличная форма оплаты из рук - в руки, съедает очень много ресурсов, как с Вашей стороны, так и со стороны производителей систем (чем больше

времени тратится на сбор денег, на обучении пользованию системой, тем или меньше уделяется времени на совершенствование той же системы, или система становится дороже). И нам представляется наиболее приемлемой уже сейчас - любая безналичная форма.

Приобретение (покупка), обновление или обслуживание. В нашем представлении покупка - это разовая операция по передаче программного продукта, как правило, в виде "как есть" (а это международная практика). Обновление - это регулярная операция по передаче программного продукта в виде "как есть", как правило, раз в год, реже раз в пол года или в два года (определяется покупателем). Обслуживание - это, обычно, регулярная передача программного продукта (иногда ежемесячная, а иногда по завершении некоторых изменений, которые могут длиться больше месяца) с возможностью внесения Ваших пожеланий, и с учетом пожеланий других клиентов, стоящих на обслуживании. Практика "как есть" означает, что продукт передается без каких-либо изменений и исправлений ошибок, и владельцем становится покупатель. Практика обслуживания - это в первую очередь, исправление ошибок и поддержка клиента, продукт передается клиенту бесплатно, а владельцем остается производитель (это чем-то похоже на аренду, в стоимость которой входит пользование, ремонт и реконструкция). Она наиболее полезна в начале пользования системой или для динамичного бизнеса. Если рассуждать только с финансовой стороны, то безусловно, выгоднее приобретение. Но, как уже становится понятно, что бизнес есть нечто большее, чем математическая операция по вычитанию денег отданных из денег полученных. Здесь огромное влияние человеческого фактора! А автоматизация бизнеса уменьшает его влияние существенно. И что будет стоить для бизнеса в целом сотрудничество с производителем систем учета при ежемесячной оплате, скажем долларов 90 в месяц? Какой сумасшедший программист согласится за такие деньги регулярно приходить к Вам на работу? А как, например, оценить в денежном выражении, те оперативные возможности, советы и предложения, которые предоставляются регулярно надежным поставщиком решений? Выбор конечно за Вами, но наши клиенты, а некоторые из них сотрудничают с нами более 10 лет, даже не хотят слышать о других вариантах. А это дорогого стоит!

В-четвертых, техническая группа, наиболее интересная тема для соответствующих специалистов. Мы здесь рассмотрим вопросы, связанные с исполнением системы учета и постараемся сделать это понятно даже не специалисту.

Официальный разработчик, лицензионная чистота. Обычно эти понятия связаны. Официальный разработчик - это производитель программного обеспечения, официально зарегистрированный и имеющий право на этот вид деятельности. Он, как правило, использует в своей деятельности только официально приобретенные или не требующие оплаты программные средства. К тому же эти средства должны быть такими,

Выбор программы учета

Автор: Дмитрий

07.10.2008 13:58 - Обновлено 24.10.2008 13:54

которые позволяют ему не только производить свою продукцию, но и иметь право на взимание оплаты за нее. Таким образом, и получается лицензионно чистый продукт. В применении к нам, это система учета. К тому же такой разработчик наверняка хочет осуществлять свою деятельность достаточно долго, как и Вы. В противовес этому бытует мнение, что не стоит платить за это, а лучше пойти на базар и купить нелегальную ("взломанную", например) копию. Всего-то, около 4-5 долларов. И на все компьютеры! Тут возникает резонный вопрос. А Вы сами-то зарплату (в смысле деньги от бизнеса) получаете? И сколько хотите продолжать получать? Не пробовали бесплатно? А заодно и Ваши сотрудники - бесплатно? Сколько Вы протянете? Вот так и нормальный разработчик хочет есть постоянно, да и деятельность его ему нравится! Напоминаем, если Вы хотите продолжать эксплуатировать систему учета какое-то время, то желательно, чтобы и разработчик существовал это же время. А то будет, как культивировалось до этого. "А-у-у!" А там уже давно нет никого.

Текущее количество компьютеров, и прогнозируемое, в течение, 1-2-х лет. Наша практика показывает, что когда возникает вопрос о выборе системы учета, клиент ориентируется только на количество компьютеров, присутствующее на данный момент. А это не совсем корректно. Представьте себе, что у Вас сейчас 2 компьютера. Вы приобрели соответствующую систему учета (небольшую, недорогую). Все вроде бы нормально. Но прошло 2 года, Вы расширили свой бизнес. Компьютеров стало теперь 10. И система учета стала для Вас не движителем, а тормозом. Почему так вышло? Все дело в том, что каждая система учета, использует те или иные решения из области информационных технологий, как правило, революционных на момент ее проектирования. Но мир-то не стоит на месте. Так, например, в 1995 году у нас об Интернете в основном только слышали и мало видели, а через 10 лет, в 2005 году, стало почти повсеместное распространение высокоскоростных подключений к Интернет. За эти десять лет произошли кардинальные изменения в информационных технологиях. Гнаться за технологиями? Это дорого и трудоемко. Использовать старые, проверенные технологии? Значит, застрять в прошлом и отдалиться от прогресса. Нам кажется приемлемыми два взаимодополняющих решения. Одно - представить себе перспективы своего бизнеса через пару лет (хотя бы, умозрительно) и подобрать систему с расчетом на это. Не думаем, что стоимости систем будут сильно отличаться. Второе - искать масштабируемые системы и системы "на вырост". Такие системы, могут расширяться/сужаться и дополняться по мере роста/уменьшения Вашего бизнеса. Но мы, конечно, надеемся на Ваше расширение и рост! И имейте в виду, что бы Вы не делали все равно придет время замены и этой системы. "Ничто не вечно..." Здесь, кстати можно заметить, что если у одного производителя систем существует выбор систем (даже если какие-то системы находятся еще в разработке), то скорей всего он обеспечит перенос данных из одной системы в другую.

Клиент-сервер и файл-сервер. Все зависит от нагрузки (количества компьютеров в

системе и интенсивности их работы). Системы, основанные на файл-сервере, как правило, дешевле, они более гибкие и при малых нагрузках более производительные. Системы же построенные по архитектуре клиент-сервер, имеют, соответственно, обратный эффект. Поэтому, если у Вас планируется до 10-15 компьютеров, то логичнее брать файл-серверную систему. Если больше, то клиент-серверную. Технические специалисты могут до хрипоты спорить о преимуществах и недостатках, но мы можем их примирить тем фактом, что существуют еще и смешанные системы. Все определяет целесообразность.

Система хранения данных (SQL сервер или отличный от SQL, сервер). Часто системы, использующие доступ к данным посредством языка SQL отождествляют с клиент-серверной архитектурой вообще. Это большое заблуждение. SQL - это всего лишь язык, позволяющий описать запрос к базе данных, расположенной на сервере. Рассуждения об универсальности SQL так же не соответствуют действительности. Каждая реализация (разные сервера, разные версии серверов) имеет некоторые отличия. А уж тем более, если специалисты "выжали" из сервера все, то уж будьте уверены, что на перенос данных и правил на другой сервер может привести к серьезной переработке системы. К тому же, сами SQL сервера (внутри себя) часто используют не SQL. А что касается надежности, то это прерогатива механизмов хранения данных и файловой системы, если таковая используется (здесь мы не рассматриваем сервера стоимостью десятки-сотни тысяч долларов). Мы бы предложили Вам не "заморачиваться" с этим, главное, насколько система учета соответствует Вашему бизнесу. И пусть специалисты продолжают спорить...

Виды реализации (автономное приложение или ориентированное на браузер). Опять же все зависит от критериев, которыми вы руководствуетесь. Автономное приложение работает намного быстрее и возможности у разработчика по реализации выше. Приложения, ориентированные на браузер обеспечивают гибче доступ к системе. Теперь по нашей теме. У Вас есть система учета. И резонны вопросы. Зачем Вам доступ в систему, скажем с необорудованного (только браузер) компьютера где-то с Филиппинских островов? А не кажется ли Вам, что синхронизировать часы компьютера, где-то на складе, по времени, принятому на всем предприятии более практической задачей? Кстати, очень и очень часто стало привычным, что для создания более-менее работающей системы используются дополнительные библиотеки программ, которые даже если и бесплатные, то для того чтобы система заработала их нужно получить из Интернета и установить. А они достаточно объемные. Или Вам разработчики как-то скажут: "Мы не можем это реализовать, по тому, что это запрещено". Кем? В моей, кровной системе? Абсурд! Хотя существуют технологии, у которых автономное приложение и меньше, и быстрее, и работать можно практически ото всюду. Так что это тоже скорее пристрастие специалистов. Вам же желательно обращать внимание на сложности установки систем, наличия необходимых функций и возможностей развития,

не зависящих или слабо зависящих от сторонних производителей и продуктов.

Приобретение дополнительных продуктов. Такие продукты обычно называют продуктами "третьей стороны" Лучше всего, если все можно взять из одних рук, причем целиком. А не так: "О, это Вы заплатили за систему учета! А Вам еще надо приобрести дополнительно сам SQL сервер...". И пошло, поехало. Такая ситуация обычно возникает с системой хранения данных, которая используется в системе учета (извините за тавтологию!) К примеру, если разработчик имеет собственную (и тут важна надежность!) систему хранения данных или является партнером (действительным!) поставщика такой системы хранения, то можно не особо опасаться. Обычно, такие схемы работают более оперативно, чем "да, есть такая ошибка в системе хранения, вот ждем выхода новой исправленной версии". А сколько ждать? Исправят ли эту ошибку? Неизвестно. Наш Вам совет: никогда не забывайте спрашивать о необходимости дополнительных продуктов, которые Вам надо приобрести или где-то найти!

Надеемся, что эта статья поможет Вам в выборе систем автоматизации Вашего бизнеса. Если у Вас есть еще не освещенные здесь вопросы, или что-то не совсем понятно, обязательно сообщите нам. Мы попытаемся это исправить. В любом случае ждем откликов!

Приносим извинения за некоторую язвительность и резкость с нашей стороны, но это было сделано преднамеренно, для того, чтобы не просто обратить Ваше внимание на наши рассуждения, а донести до Вас всю важность и сложность выбора системы автоматизации бизнеса (чтобы Вы всерьез задумались и приняли правильное решение). Потому, что именно этот выбор определит Ваше дальнейшее развитие и конкурентоспособность на многие годы вперед.