

Центр оказывает услуги по установке и сопровождению экономического программного обеспечения «1С». За 9 месяцев этого года прирост по услугам составил 15%, а к концу года ожидается 20%, добавил Виталий Тищенко. Среди задач на ближайшее будущее для внедренческого центра были названы совершенствование технологии управления проектами и системы качества («Конто» успешно прошла сертификационный аудит на предмет соответствия международным стандартам ISO 9001:2000), а также разработка и усовершенствование системы экспресс-внедрения.

В планах компании «АВВУ Украина», озвученных выступающим, — выход в начале следующего года 8-й версии «Бухгалтерии», а в конце 1-го квартала — 8-й версии «Зарплаты» и «Управления персоналом».

Далее слово было передано главе компании «1С Украина» Вадиму Мазуру. Он ознакомил участников семинара с актуальным положением компании в Украине, сделал краткий обзор новых продуктов и обрисовал направления развития и продвижения.

■ Блиц-интервью с Вадимом Мазуром

Вадим, как Вы оцениваете перспективы рынка Украины для «1С» в ближайшем будущем?

О перспективах рынка говорить сложно. Считаю, что свою роль сыграла «постреволюционная» государственно-политическая ситуация. Но перспектива есть всегда, иначе не было бы смысла заниматься бизнесом. По разным направлениям у нас разные темпы роста. В общем обороте за 9 месяцев (включая экономический софт и мультимедийное направление) рост равен 26%, в сегменте экономического софта — 13%. Экономический софт больше подвержен влиянию политико-экономической ситуации: при стабильных правилах игры вложения в ИТ всегда больше. До конца года можно прогнозировать до 30% общего роста и до 20% — в экономическом софте.

На что «1С» намерена сделать упор в своей работе на рынке Украины?

Выпуск новой версии «1С: Предприятие 8.0» позволил нам увеличить масштаб внедрений и перейти из ниши автоматизации учета в ни-

шу автоматизации управления. На сегодня основные продукты выпущены, внедряются и используются — это «Управление торговлей» и «Управление производственным предприятием», а также ряд отраслевых решений. Главная задача по управленческим системам — развитие и совершенствование прикладных решений, как типовых, так и специализированно-отраслевых.

При этом мы остаемся на массовом рынке учетных систем и уходим с него не собираемся. Выпуск популярных продуктов — «Бухгалтерии 8.0», «Зарплаты» и «Управления персоналом 8.0 для Украины» — это новая степень автоматизации учета. Кто-то может и далее пользоваться существующими продуктами, кто-то решит воспользоваться



Вадим Мазур

современной платформой и новыми технологиями. Но мы не ставим своей целью насильно перетягивать наших пользователей версии 7.7 на новую платформу. Если их устраивает учетный функционал продуктов, мы будем эти продукты поддерживать, как и обещали. На статистике существующих продаж однозначно прослеживается ситуация «допозиционирования» продуктов: выход системы «1С: Предприятие 8.0. Управление торговлей для Украины» не снизил, а наоборот, увеличил продажи решения «1С: Торговля и Склад 7.7».

Популярность продуктов линейки «1С: Предприятие 8.0» достаточно высока. И одной из задач, которые на сегодня необходимо решать, является обучение, подготовка как специалистов нашей партнерской

франчайзинговой сети, так и пользователей. Мы специально создали Учебный центр на базе «1С-Телтур» (Харьков) по подготовке специалистов и пользователей. Мы развиваем сеть ЦСО (центров сертифицированного обучения), существуют интернет-курсы и курсы дистанционного обучения. Это направление будем развивать и дальше.

Как Вы оцениваете перспективы сотрудничества с «АВВУ Украиной»?

С компанией «АВВУ Украина» нас связывает долголетнее взаимовыгодное и честное партнерство. Существует несколько аспектов сотрудничества. С одной стороны, «АВВУ Украина» — украинский дистрибьютор наших продуктов (с более чем 10-летним стажем), с другой — именно она является разработчиком прикладных типовых решений для продуктов, продаваемых в Украине. По обоим аспектам у нас все хорошо. Разработка типовых решений — достаточно качественная, технология взаимодействия отработана. Что касается дистрибуции, то «АВВУ Украина» — мощный дистрибьютор, который проводит правильную политику позиционирования наших продуктов на рынке, развития партнерской сети. Пример — этот партнерский семинар в Сиде, который дал направляющую развития бизнеса партнеров на ближайшее будущее.

Немалое внимание на семинаре было уделено вопросам применения технологий АВВУ для решений потокового ввода, а также для обработки форм, о которых рассказал руководитель отдела корпоративных проектов компании «АВВУ Украина» Михаил Бейрак. Он, в частности, подчеркнул тот факт, что в Украине постоянно растет интерес к технологиям потокового ввода. В связи с этим докладчик подробно рассмотрел возможные сценарии использования имеющихся технологий АВВУ. Аудитория также была ознакомлена с функциональными возможностями и особенностями лицензирования информации всех OCR- и лингвистических продуктов АВВУ, предназначенных для разработчиков и системных интеграторов.

О функциональных возможностях приложения АВВУ Lingvo II рассказала Елена Яв-

румян, маркетинг-менеджер настольным продуктам. Украинская линейка АВВУ Lingvo включает две версии: «Три языка» и «Многоязычная». Версия «Три языка» содержит слова, которые связывают украинский, русский и английский языки в любом направлении перевода трех пар языков. Словарная база англо-русско-английского направления перевода в сравнении предыдущей версией расширена в полтора раза. Также в продукт вошли толковый словарь русского языка и еще 10 новых словарей для английского и русского языковых направлений. В общей сложности версия «Три языка» содержит 50 словарей и 2 689 9 словарных статей. Старшая версия «АВВУ Lingvo II Многоязычная» в дополнение к словарям версии «Три языка» включает словари авторитетных лексикографов для немецкого, французского, итальянского, испанского, китайского, турецкого и татакского языков плюс словарь латинских крылатых выражений. В общей сложности в версию вошло 113 словарей общей и специализированной лексики, а это более 12 000 000 переводов и 6 300 000 словарных статей.

Большой интерес участники семинара вызвали также обзорные выступления по отраслевым решениям для предприятий различных направлений деятельности проектных решениям и новым редакциям конфигурации «Управление производственным предприятием для Украины». Свои разработки представил ряд партнеров. Например, львовская компания «Комплекс» ознакомила собравшихся с конфигурацией «Учет для компьютерной фирмы» на базе «1С: Предприятие 8.0 Управление торговлей для Украины».

Своим опытом работы с персоналом — подходами к набору обучению, повышению квалификации, решению типовых проблем — поделился управляющий Внедренческого центра «Конто» Богдан Михальчук.

По окончании официальной части семинара все его участники смогли хорошо отдохнуть. ■

— Дмитрий Гриненки
Киев — Сиде — Киев

Благодарим компанию «Квазар Микро» за техническую поддержку

«АВВУУ Украина» собирает партнеров

В отличие от предыдущих семинаров партнеров нынешнее мероприятие «АВВУУ Украина» провела в турецком Сиде. 75 участников из 41 организации собрались, чтобы получить эксклюзивную и полезную информацию, пообщаться в неформальной обстановке, обменяться друг с другом накопленным опытом работы и методиками использования технологий.

Для самой же компании «АВВУУ Украина» этот семинар, без сомнения, стал отличной возможностью непосредственной обратной связи со своими партнерами.

По сложившейся традиции, открыл работу официальной части семинара генеральный директор компании «АВВУУ Украина» Виталий Тищенко. В начале выступления он вкратце рассказал об истории создания и развития компании. Созданная в 1995 году компания сейчас насчитывает более 140 сотрудников и является крупнейшим в Украине дистрибьютором продуктов делового назначения «1С». У компании АВВУУ есть много собственных спешных разработок как для массового рынка (Lingvo, FineReader), так и для корпоративного сегмента (приложения на базе FormReader) и компаний, разрабатывающих собственные про-



Виталий Тищенко

дукты на базе лицензированных технологий (FineReader Engine, Flexi Capture Studio, Retrieval & Morphology Engine). Немалую долю в совокупном доходе украинского предприятия составляют

поступления от предоставления консультационных услуг. Выступающий обратил внимание собравшихся на тот факт, что «послереволюционная» ситуация оказала негативное влияние на ИТ-рынок нашей страны — это объяснялось стагнацией бизнеса в общем, сменой правительства (как результат — отсутствие крупных государственных контрактов), девальвацией гривны и инфляцией. Только с августа — сентября наметился некоторый положительный сдвиг в ситуации. Как результат, добавил Виталий Тищенко, можно говорить о том, что в ноябре и декабре этого года ожидается большая нагрузка как на компанию, так и на ее партнеров. Глава компании сообщил, что по итогам первых 9 месяцев нынешнего года обороты увеличились на 15% (по сравнению с тем же периодом прошлого года), а результат всего 2005 года должен превысить показатели 2004 года примерно на 20%.

Не так давно была анонсирована новая линейка электронных словарей АВВУУ Lingvo 11. Начиная с этой версии, заметил Виталий Тищенко, в Украине будет продаваться украинская линейка АВВУУ Lingvo, поддерживающая украинский интерфейс и включающая украинские словари. «Прежде чем приступить к выпуску украинской версии, компания изучила потребности пользователей, исследовала запросы розничного и корпоративного ИТ-сегмента, проанализировала словари, представленные на рынке», — добавил докладчик.

В этом году на рынке появилась и новая версия системы оптического распознавания текстов, АВВУУ FineReader 8.0. Начиная с этой версии, вводится новая программа ежегодного лицензирования, предоставляющая гарантию обновления ПО. При этом плата распределяется на несколько лет, что дает возможность сократить первоначальные затраты на приобретение продук-

та. А покупатель получает новую версию FineReader автоматическим образом, по мере ее появления.

Кроме того, большей гибкостью отличается и ценовая политика компании в отношении FineReader 8.0.

Участники семинара ознакомились и с темой развития направления «1С». В фокусе внимания продолжает оставаться программное решение «1С: Предприятие 8.0». Его продажи поднялись в этом году на 99,7% (в сравнении с показателем прошлого года), при этом доля по отношению к «1С: Предприятию 7.7» выросла примерно с 8%, озвученных на состоявшемся в прошлом году семинаре, до 11%. Как отметил Виталий Тищенко, можно прогнозировать, что по итогам нынешнего года прирост продаж достигнет 120%, а доля составит от 13 до 15%.

Далее глава «АВВУУ Украины» остановился на стратегии работы компании по отношению к «1С». Это либо собственные разработки, либо локализованные российские. Приоритетными остаются проработанные тиражные решения, не являющиеся проекцией конкретных внедрений. Сегодня поставляются решения, разработанные на базе технологической платформы «1С: Предприятие 8.0», а также экономическое программное обеспечение линейки «1С: Предприятие 7.7». Рассматривая особенности платформы «1С: Предприятие 8.0», Виталий Тищенко отметил, что для ее продвижения на рынке требуется совсем иной подход, чем для предыдущей версии. Российский опыт подсказывает, что с момента появления в составе продуктов на новой платформе решения для бухгалтерского учета следует ожидать «взрыва» продаж.

Среди проблем, которые возникают у «АВВУУ Украины», ее генеральный директор выделил снижение качества людских ресурсов, что заметно усложняет найм персонала. А это влечет за собой «недобор» разработчиков: в настоящее время в компании есть 5 вакансий в этой области.

Докладчик отметил и успешную работу внедренческого центра «Конто», который был создан в 1999 году на базе отдела внедрения компании «АВВУУ Украина».



АВВУУ Украина и партнеры готовы к труду и отдыху