

# SYSTEMGROUP<sup>14</sup> INFORM



## В НОМЕРЕ:

-  **ИНСТАЛЛЯЦИЯ ПНЕВМОПОЧТЫ  
ДЛЯ ВНЕШТОРГБАНКА** 2

---

-  **SYSTEMGROUP УСТАНОВИЛА СИСТЕМУ БЕЗОПАСНОСТИ  
В ГЛАВНОМ ОФИСЕ SHELL** 3

---

-  **ЧТО ГОД 2009-й НАМ ГОТОВИТ** 6

---

-  **КАССЫ «ПОД КЛЮЧ» ОТ SYSTEMGROUP В ТРЕТЬЕМ  
ГИПЕРМАРКЕТЕ ОБИ В УКРАИНЕ** 11

---

-  **DATECS SMP-10 – НОВОЕ РЕШЕНИЕ  
ДЛЯ ВЫЕЗДНОЙ ТОРГОВЛИ** 14

---

-  **SYSTEMGROUP ПРЕДЛАГАЕТ СВОИМ ПАРТНЕРАМ  
НОВЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА** 18

**КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ:**

**2** **БАНКИНГ**  
Инсталляция пневмопочты для  
ВнешТоргБанка

**3** **НОВОСТИ**  
Новости в mp-3 формате

SystemGroup получила новый статус от  
компании Cisco

SystemGroup Азия выступила техниче-  
ским партнером форума «Business Consult-  
2008»

SystemGroup Россия начинает  
сотрудничество с TECSYS

Первый в мире мобильный  
термотрансферный принтер

4 км 290 м трубопровода систем  
пневмопочты – результат работы  
SystemGroup в 2008 году

Zebra расширяет программу  
партнерских связей

**6** **ПЕРСОНА**  
Что год 2009-й нам готовит

Директор – это не призвание, директор –  
это большая ответственность

**10** **РИТЕЙЛ**

Расширение продуктовой линейки  
микрокиосков Motorola

Интеграция пневмопочты в Carrefour

Кассы «под ключ» в гипермаркете ОБИ

Новый стандарт обслуживания клиентов  
в магазине «Davidoff»

SystemGroup Украина вошла в список  
компаний «Претенденты на лидерство»

SystemGroup Украина автоматизировала  
кассовые зоны в «Вестер Гипер»

«ЕКО-Маркет» в Борисполе автоматизи-  
рован компанией SystemGroup Украина

SystemGroup Украина автоматизировала  
гипермаркеты Praktiker в Украине

Инновационное решение  
«Убийца очередей» в «Караване»

Datexs CMP-10 – новое решение для  
выездной торговли

Открытие супермаркета Rainford в Киеве

**15** **ПРОМЫШЛЕННОСТЬ**

Автоматизация упаковочных процессов  
на ЗАО «Птицекомбинат «Днепропетровский»

Долгосрочное сотрудничество с МХП

Лазерная маркировка

**16** **ЛОГИСТИКА**

SystemGroup автоматизировала логисти-  
ку на складе Kuehne+Nagel

Оптимизация транспортной логистики

Сотрудничество SystemGroup Азия и  
Международного морского торгового порта  
г. Актау

«Pony Express» выбирает Motorola

**18** **ПАРТНЕРЫ**

SystemGroup предлагает новые условия  
сотрудничества

**19** **СФЕРА УСЛУГ**

Forward стал международным



Уважаемые коллеги!

Считается, что у кризисов име-  
ются не только отрицательные, но  
и положительные стороны. К числу  
последних обычно относят процеду-  
ру очищения экономики от балласта:  
компания, банки и прочие проекты,  
работающие недостаточно эффек-  
тивно, уходят с рынка либо меняют  
владельцев. Есть и другие плюсы. На-  
пример, повышение общей экономи-  
ческой грамотности – бюджетирова-  
ния расходов и доходов, отношения  
к кредитам, финансирования разви-  
тия. Причем, я думаю, это одинаково  
относится как к компаниям, так и к  
каждому из нас. После крушения фи-  
нансовых пирамид в середине 1990-х  
уже никого не заманишь «гарантиро-  
ванными» доходами в сотни процен-  
тов годовых, а год 2008-й наверняка  
закрепит в сознании руководителей  
высшего звена и менеджеров укра-  
инских компаний, что «агрессивное»  
развитие, кредитная политика и дру-  
гие составляющие бизнеса должны  
быть тщательно спланированы и  
иметь гарантии реализации. Процесс  
создания и поддержания стратеги-  
ческого соответствия между целями  
организации, ее потенциальными  
возможностями и шансами на успех  
рыночной деятельности – вот о чем  
должен думать сейчас менеджер.

Анализируя работу нашей Компа-  
нии за первое полугодие 2008–2009 г,  
думаю, нам удалось сформировать  
команду управленцев, менеджеров,  
инженеров и других сотрудников,  
способных противостоять вызовам  
рынка.

Хочу отметить, что только благо-  
даря слаженному взаимодействию,  
взаимовыручке мы сможем решать  
все вопросы (в том числе проблем-  
ные), своевременное решение кото-  
рых и обеспечивает успешную рабо-  
ту компании SystemGroup Украина.

Николай Третьяк,  
генеральный директор  
SystemGroup Украина

**ИНСТАЛЛЯЦИЯ ПНЕВМОПОЧТЫ  
ДЛЯ ВНЕШТОРГБАНКА**

SystemGroup Азия осуществила за-  
пуск пневмопочты во ВнешТоргБанке.

**ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА**

**Дата открытия** – 5 января 2009 г.

**Заказчик** – компания «Ана-Эль», ге-  
неральный подрядчик ВнешТоргБанка  
(Россия).

**ТЕХНИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ  
ПРОЕКТА**

Двусторонняя пневматическая си-  
стема КА-20000. Основное назначение  
системы – доставка оформленных дого-  
воров в кассовые места банка для кон-  
троля оплат клиентов.

**РЕЗЮМЕ**

SystemGroup Азия провела инстал-  
ляцию, монтажные работы и запуск  
системы. Специалисты компании вы-  
ражают особую благодарность колле-  
гам из SystemGroup Украина (Наталье  
Мироновой, Алексею Миронюку и Мак-  
симу Поддячному), которые, несмотря  
на новогодние праздники, давали про-  
фессиональные консультации и точные  
инструкции.

Запуск пневматической транспорт-  
ной системы стал хорошим подарком  
для нового отделения ВнешТоргБанка.

**СПРАВКА О КОМПАНИИ  
«ВНЕШТОРГБАНК»**

ВнешТоргБанк (далее ВТБ) являет-  
ся одним из лидеров национального  
банковского сектора России и занима-  
ет прочные конкурентные позиции во  
всех сегментах рынка банковских услуг.  
В списке 1000 крупнейших банков мира  
по капиталу за 2007 год авторитетного  
журнала The Banker ВТБ занял 60-е ме-  
сто.

ВТБ имеет наивысший для россий-  
ских банков рейтинг международных  
рейтинговых агентств Moody's Investors  
Service, Standard & Poor's и Fitch. Рос-  
сийские рейтинговые агентства тради-  
ционно относят ВТБ к высшей группе  
надежности.

**КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА**

Роман Иваницкий, сервисный инженер  
SystemGroup Азия

Монтаж проходил в два этапа. Пер-  
вый этап – монтаж трассы, второй –  
установка оборудования, оснащение  
кассовых мест, запуск. Оба этапа про-  
ходили во время ремонтных работ, что  
повлекло за собой некоторые измене-  
ния в проекте. Тем не менее сотрудники  
SystemGroup справились без потерь во  
времени и качестве. Все сроки, опреде-  
ленные в договоре, были выдержаны.

Ответственное лицо:  
Роман Иваницкий, сервисный инженер  
SystemGroup Азия  
r.ivanitkiy@sga.kz

## НОВОСТИ В МРЗ-ФОРМАТЕ

Каждый день у всех нас возникает потребность в свежей и актуальной информации. Причем выбор источников для ее получения достаточно широк: телевидение, пресса, радио, общение с коллегами, Интернет и т.д. Но если в незаангажированность телевидения и прессы сейчас вернется с трудом, то Интернет стал для многих людей быстрым и удобным способом получения необходимой информации.

С одной стороны, ситуация на рынке меняется ежеминутно, и, не получая необходимую информацию, любой бизнес-ориентированный человек рискует потерять хорошую возможность. С другой стороны, жизнь в современном городе вынуждает тратить много времени на поездки в транспорте, где доступ к Интернету отсутствует, удобство прочтения прессы находится под сомнением, а радиопередачи редко носят бизнес-характер. Вот здесь на помощь современному человеку и приходит подкастинг.

**Подкастинг** (англ. podcasting, от iPod – один из наиболее популярных мрз-плееров и broadcasting – повсеместное, широкоформатное вещание) – процесс создания и распространения аудио- и видеопередач в сети Интернет. По сути это радиопередача или видеопрограмма, выходящая с определенной периодичностью и тематикой, которую Вы в любой момент можете скачать себе в плеер, автомагнитоле или на компьютер и ноутбук.

В сети Интернет есть большое количество подкаст-лент на любую тематику – от обзора новинок техники до размышлений о мироздании. Вы можете подписаться



на интересующие Вас ленты и автоматически получать новые выпуски подкастов на Ваш компьютер или плеер при его синхронизации. Теперь в любое время и в любом месте – Вы в курсе последних веяний рынка, а долгие часы в транспорте перестанут быть зря потраченным временем.

Международная группа компаний SystemGroup всегда старается идти в ногу с современными информационными технологиями, именно поэтому SystemGroup первой разработала украинский **бизнес-подкаст «B2B Беседы»**. В подкастах принимают участие лучшие эксперты и обсуждаются актуальные бизнес-проблемы по разным сферам деятельности.

*Прослушать и скачать подкасты Вы сможете на корпоративном сайте SystemGroup [www.systemgroup.com.ua](http://www.systemgroup.com.ua), в разделе «Пресс-центр» (первые два выпуска посвящены украинскому ритейлу и мировому кризису).*

Ответственное лицо:  
Екатерина Прудкая,  
консультант по маркетингу  
и продвижению в сети Интернет SystemGroup  
Украина  
[Ekaterina.Prudka@systemgroup.com.ua](mailto:Ekaterina.Prudka@systemgroup.com.ua)

## SYSTEMGROUP АЗИЯ ВЫСТУПИЛА ТЕХНИЧЕСКИМ ПАРТНЕРОМ ФОРУМА «BUSINESS CONSULT-2008»

В ноябре в Алматы прошла международная выставка-форум «Business Consult -2008», организованная партнером SystemGroup Азия компанией «ACG PRO».

На мероприятии представители компании SystemGroup Азия продемонстрировали возможности оборудования Motorola и Zebra. Специально для форума была написана программа по учету посетителей и контролю доступа в определенные тематические секторы выставки. Программа обеспечивала процесс регистрации участников форума, получение детальной информации о количестве и составе участников для дальнейшего анализа. Также производился учет и автоматический контроль посещения участниками проводимых семинаров, запись и отображение данных о каждом участнике, входящем и выходящем из помещения.

Основным идентификатором посетителя выступала метка со штрих-кодом, прикрепленная к бэйджу. Автоматический контроль посещения достигался

за счет расположения операторов с мобильными считывателями в ключевых местах – на входах в тематические залы.

С помощью мобильного считывателя данные штрих-кода поступали в базу данных мобильного считывателя, которая автоматически загружалась с центрального сервера посредством LAN-сети.

### Используемое оборудование

Терминалы MC 3000, точки доступа AP 5131, принтер печати штрих-кодов LP 2844.

Режим реального времени при сборе данных был основан на технической инфраструктуре, в состав которой входило оборудование LAN-сетей, сервер базы данных и мобильные станции операторов по контролю доступа посетителей.

Разработанная программа полноценно отработала по заданному функционалу и вызвала живой интерес со стороны посетителей.

Ответственное лицо:  
Вадим Гайтинов,  
менеджер проектов SystemGroup Азия  
[v.gaitinov@sga.kz](mailto:v.gaitinov@sga.kz)

## SYSTEMGROUP ПОЛУЧИЛА НОВЫЙ СТАТУС ОТ КОМПАНИИ CISCO

В январе 2009 года компания Cisco официально присвоила SystemGroup статус **Select Certified Partner по специализации SMB (small and medium business)**. Для получения данного статуса международная группа компаний SystemGroup выполнила все необходимые требования в соответствии с партнерской программой Cisco.

**Специализация SMB (small and medium business)** – сектор малого и среднего бизнеса) предназначена для обеспечения роста и расширения партнерской сети, дифференциации бизнеса партнеров, усиления их позиций на рынке SMB, что, в свою очередь, позволяет оптимально удовлетворить самые высокие требования клиента.

Получение данного сертификата подтверждает компетентность SystemGroup в сфере технологий и системных решений на основе платформы Cisco и дает возможность успешно реализовывать самые сложные проекты на базе оборудования поставщика на локальном рынке и значительно повышать лояльность клиентов.

SystemGroup высоко ценит успешно складывающиеся партнерские отношения с компанией Cisco, ориентируясь на долгосрочное развитие, основанное на профессионализме, заинтересованности и ответственном ведении бизнеса.

Ответственное лицо:  
Светлан Молодченко,  
эксперт группы POS SystemGroup Украина  
[Svetlan.Molodchenko@systemgroup.com.ua](mailto:Svetlan.Molodchenko@systemgroup.com.ua)

## SYSTEMGROUP УСТАНОВИЛА СИСТЕМУ БЕЗОПАСНОСТИ В ГЛАВНОМ ОФИСЕ SHELL

В январе 2009 года компания SystemGroup Украина завершила проект по установке системы управления доступом в новом офисе компании «Шелл Юкрейн Эксплорейшн энд Продакшн І», одном из подразделений энергетической компании Shell в Украине.

В украинском офисе Shell установлена инновационная система управления доступом AEOS производства компании Nedap Security Management, которая обеспечивает санкционированный доступ во все ключевые помещения центрального офиса компании, а также позволяет управлять всеми компонентами системы практически из любой точки мира, обеспечивая при этом высочайший уровень защищенности от несанкционированного вмешательства.

Для осуществления перечисленных операций руководство Shell поставило перед SystemGroup ряд наукоемких задач: разработку, установку и дальнейшее сопровождение системы управления доступом.

Ответственное лицо:  
Алексей Коломиец,  
руководитель проектной группы  
департамента «BCS Security»  
SystemGroup Украина  
[Alexey.Kolomiets@systemgroup.com.ua](mailto:Alexey.Kolomiets@systemgroup.com.ua)

**КОМПАНИЯ  
SYSTEMGROUP РОССИЯ  
НАЧИНАЕТ СОТРУДНИЧЕСТВО  
С КОМПАНИЕЙ TECSYS,  
ВЕДУЩИМ РАЗРАБОТЧИКОМ  
РЕШЕНИЙ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ  
ЦЕПОЧКАМИ ПОСТАВОК**

TECSYS является одним из лидирующих поставщиков программных решений для управления цепочками поставок, включающих решения для дистрибуции, управления складами и транспортом.

Среди клиентов компании крупнейшие корпорации из списка Fortune 1000, более 500 компаний среднего бизнеса в области здравоохранения, тяжелого машиностроения, крупные 3PL-операторы и другие.

«Рынок высокотехнологичных решений для управления цепочками поставок еще далек от насыщения, – говорит **Дмитрий Пухов, коммерческий директор SystemGroup Россия**. – TECSYS предлагает решения мирового уровня, которые, несомненно, все более востребованы на российском рынке. Мы уверены, что огромные возможности решений TECSYS в сочетании с профессионализмом сотрудников SystemGroup полностью будут отвечать потребностям российских компаний».



«Российский рынок не совсем новый для TECSYS, – сообщил **Питер Бреретон (Peter Brereton), президент и генеральный директор TECSYS Inc.** – В середине девяностых годов мы уже предпринимали небольшие усилия через локальных реселлеров, но основным рынком для нас тогда был рынок Северной Америки. Сегодня окрепшая экономика и территориальная специфика России все больше нуждается в мощных логистических решениях, и на этом будут сосредоточены наши маркетинговые усилия. Я доволен нашим партнерством и профессионализмом сотрудников SystemGroup. В нашем контракте четко определены все шаги TECSYS в партнерстве с SystemGroup для быстрого выхода на рынок и его освоения».

Ответственное лицо:  
Михаил Шурьгин,  
директор по маркетингу  
SystemGroup Россия  
m.shurygin@idproject.ru

**ZEBRA TECHNOLOGIES ВЫВЕЛА НА РЫНОК ПЕРВЫЙ В  
МИРЕ МОБИЛЬНЫЙ ТЕРМОТРАНСФЕРНЫЙ ПРИНТЕР**

Zebra Technologies вывела на международный рынок, не имеющий аналогов, мобильный термотрансферный принтер с возможностью применения технологии UHF RFID для печати и кодирования этикеток – Zebra P4T/RP4T.



По заявлению разработчиков компании Zebra, используя портативный принтер P4T/RP4T, пользователи могут распечатать этикетки штрих-кода и квитанции в любое время и в любом месте. Печать осуществляется на прочной и долговечной бумаге, обеспечивая точность данных, надежный учет продукции и высокий уровень производительности сотрудников, которые работают на выезде (экспедиторы, курьеры, сервисные инженеры и т.д.)

**Надежность**

Принтер рассчитан на эксплуатацию в суровых условиях – модель P4T/RP4T соответствует нормам IP14 по защите от пыли и влаги, а при использовании мягкого футляра параметры защищенности принтера от проникновения пыли и влаги соответствуют уровню IP54.

**Мобильность**

Это мобильный принтер, наделенный функциональностью термотрансферной печати и RFID технологий. В принтере реализованы последние стандарты беспроводного подключения, включая Bluetooth 2.0 и 802.11 b/g, что позволяет расширить возможность применения устройства печати.

**Легкость в использовании**

Выполнен в эргономичном корпусе со сглаженными формами – такой принтер удобно носить и легко использовать. Принтер обладает передовыми функциями, которые заметно упрощают применение. Пользователь без труда контролирует заряд батареи, что позволяет точно рассчитать рабочую нагрузку принтера в течение дня. Более того, он учитывает общее количество полных и частичных циклов разрядки, показывая окончание срока службы батареи. Благодаря этой информации пользователь может планировать время для замены батареи.

**Технология RFID**

Оборудованный системой радиочастотной идентификации, принтер осуществляет кодирование и печать смарт-этикеток, информация с которых считывается RFID-сканерами там и тогда, когда это может потребоваться пользователю.

**ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ**

- Передовые беспроводные интерфейсы подключения: Bluetooth 2.0, 802.11 b/g.
- Последовательный / USB интерфейс (в стандарте).
- Удобная эксплуатация – система контроля зарядки батареи и автоматическая настройка картриджа с красящей лентой.
- Прочная конструкция для использования вне помещений.
- Быстрая и легкая процедура установки материала для печати и красящей ленты.
- Благодаря продуманному дизайну принтер удобно носить и осуществлять печать в любом месте.
- Легкость в эксплуатации.
- Большой ЖК-экран для удобной работы оператора; сведения о рабочем состоянии в реальном времени.

**СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ**

- **На производстве и в складских хозяйствах:** поставки – учет запасов; отгрузка – сортировочные этикетки; учет проделанных работ; учет срока годности продукции.
- **Транспорт и логистика:** отгрузочные этикетки; доставка продукции с последующей отправкой; этикетки для контейнеров.
- **Медицинское обслуживание:** этикетки для мешков с кровью (согласно стандартам ISBT-128); этикетки для образцов и проб.
- **Розничная торговля:** этикетки для товаров (выездная торговля); этикетки для товаров, хранящихся при низких температурах.
- **Мобильные сотрудники:** этикетки при проведении выездных работ (учет сведений о ремонте); этикетки для маркировки внешних объектов; долговечные архивируемые квитанции; маркировка запасов, учет запасов; регистрация работ по эксплуатации оборудования; этикетки штрих-кода для маркировки вещественных доказательств.

Ответственное лицо:  
Татьяна Мельник,  
руководитель группы «Средства маркировки» SystemGroup Украина  
Tatyana.Melnik@systemgroup.com.ua

## 4 км 290 м ТРУБОПРОВОДА СИСТЕМ ПНЕВМОПОЧТЫ – РЕЗУЛЬТАТ РАБОТЫ SYSTEMGROUP В 2008 ГОДУ

Международная группа компаний SystemGroup продолжает наращивать темпы инсталляции транспортно-пневматических систем (пневмопочты), реализовав за 2008 год 16 проектов в таких секторах экономики, как розничная торговля (Украина, Болгария, Молдова, Казахстан), промышленность (Украина) и банкинг (Казахстан). Общая протяженность построенного инженерами SystemGroup транспортно-пневматического трубопровода по реализованным проектам 2008 года составила 4 км 290 м.

SystemGroup на протяжении 2008 года выполнила инсталляцию пневмопочты «под ключ» на 12 объектах розничной торговли, из которых 9 проектов реализованы в Украине; 3 – международные проекты в Болгарии (торговая сеть Carrefour), Молдове (ТРЦ «Золотая осень»), Казахстане (гипермаркет оптовой торговли «Арзан»).

В 2008 году в розничной торговле SystemGroup Украина построила оптимальные для международной розницы двухсторонние системы пневмопочты в 8 супермаркетах торговой сети «Велика Кишеня». Следует отметить, что в сети «Велика Кишеня» общее количество инсталляций пневмопочты, проведенных SystemGroup, с 2006 года насчитывает 19 реализованных проектов. В супермаркете розничной сети «Фреш» в Харькове инженеры SystemGroup установили одностороннюю транспортно-пневматическую систему.

Общая протяженность построенного трубопровода пневмопочты по реализованным проектам в ритейле за 2008 год составила 2 км 270 м. С 2006 года общая длина построенного пневмотрубопровода в ритейле составила 6 км 120 м.

В 2008 году SystemGroup Украина внедрила в промышленности транспортно-пневматические системы на двух украинских промышленных предприятиях: в литейных цехах ОАО «Харьковский тракторный завод им. С.Орджоникидзе», ООО «Электросталь» (Донецкая область). Основная цель внедрения пневмопочты в промышленности – доставка в кратчайшие сроки проб образцов в лабораторию для проведения экспресс-анализа, для постоянного и оперативного контроля качества продукции. Предприятия получили уникальную возможность мгновенного принятия решения по результатам экспресс-анализа полученных проб.

Общая протяженность построенной пневмопочты в промышленности в 2008 году составила 1 км 970 м.

В банковском секторе SystemGroup реализовала проект в отделении Внешторгбанка (ВТБ) в столице Казахстана г. Алматы.

Следует отметить, что спектр применения систем пневмопочты весьма широк. В розничной торговле и банковской сфере они используются для передачи документов, наличных денег, ускоряют процедуру инкассации. В промышленности и медицине их применяют для оперативной передачи образцов для анализа в лаборатории и организации документооборота. В целом пневматические транспортные системы ориентированы на сокращение непроизводственных потерь рабочего времени, обеспечение безопасности и конфиденциальности, опти-

мизацию производственного процесса, улучшение условий работы персонала и, как следствие, обеспечение непрерывности бизнес-процессов и снижение издержек.

**В последнее время системы пневмопочты становятся все более популярными в Украине. В числе наших клиентов ЗАО «Запорожский масложиркомбинат», «Украинская литейная компания», «О'кей Украина», «Мегамаркет», «Оскар»; в данный момент ведется внедрение масштабной системы пневмопочты на одном из предприятий угольной промышленности.**



### КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

*Наталья Миронова,  
руководитель  
группы «Пневмопочта»  
SystemGroup Украина*

Двухсторонняя система пневмопочты является наиболее востребованной в мировом ритейле. Она позволяет быстро проводить инкассацию, пересылать разменные деньги в кассовые узлы и возвращать пустые капсулы в зону кассового контроля. В результате сокращаются очереди в связи с уменьшением времени инкассации, повышается безопасность кассовой зоны, улучшается имидж магазина в целом. Возможности этой системы позволяют также совершать статистическую оценку всех данных о пересылках и контролировать действия кассиров.

*Ответственное лицо:  
Наталья Миронова,  
руководитель группы «Пневмопочта»  
SystemGroup Украина  
Natalya.Mironova@systemgroup.com.ua*

## ZEBRA РАСШИРЯЕТ ПРОГРАММУ ПАРТНЕРСКИХ СВЯЗЕЙ

11 ноября 2008 года Zebra Technologies Corporation (NASDAQ: ZEBRA) объявила о развитии существующей программы партнерских связей PartnersFirst. Обновленная программа теперь будет реализовываться и в сфере производства оборудования для принтеров по производству печати пластиковых карточек, предоставления услуг и поставок. Программа дает официальным партнерам доступ к полному ассортименту продукции в сфере печати пластиковых карточек, обучению и поддержке.

Международная группа компаний SystemGroup является официальным партнером Zebra Technologies в Украине с 2003 года и работает в статусах: Gold Partner, Premier Partner, Supplies Partner, ZASP.

Партнеры Zebra Technologies Corporation, которые занимаются продажами устройств для печати пластиковых карточек и носителей, получают возможность сотрудничать с местными группами сбыта Zebra в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке. Также им предоставляется широкий выбор средств маркетинговой поддержки.

«Запуск данного специализированного проекта также поможет партнерам, обладающим необходимыми навыками, расширить ассортимент и даст им возможность использовать новые источники дохода», – сказала **Ольга Герасимова, региональный директор компании Zebra Technologies по России и СНГ.**

Все партнеры получают специальный доступ к маркетинговому материалу, средствам сбыта и партнерскому сайту, техническую и предпродажную поддержку оборудования для печати пластиковых карточек. Также будут доступны курсы обучения и особые скидки на демонстрационную продукцию.

«Мы приветствуем интеграцию бизнеса печати карт и остальных проектов компании Zebra. Структура программы PartnersFirst и ресурсы по маркетингу и продажам, которые стали доступны партнерам Zebra в области печати карт, смогут помочь развитию как нашего бизнеса, так и бизнеса наших дилеров», – сказал **Ксавье Картио (Xavier Cartiaux), исполнительный директор ScanSource Europe** (партнер компании Zebra на рынке Европы).

*Ответственное лицо:  
Татьяна Мельник,  
руководитель группы «Средства маркировки»  
SystemGroup Украина  
Tatyana.Melnik@systemgroup.com.ua*



**ЧТО ГОД 2009-й НАМ ГОТОВИТ**

*Виталий Панченко,  
коммерческий директор  
SystemGroup Украина*

у них более 50 000 гостиничных мест. В Киеве на конец 2008 года работает менее 16 000 гостиничных мест для туристов, это показывает, что есть куда расти и развиваться. Мы уже приготовились к этим изменениям: в нашем портфеле решений есть производство систем автоидентификации и промышленной безопасности от компании Sick; высокотехнологичное RFID-оборудование и RFID-метки от Alien Technology; WMS-решения от Consafe Logistics... Перечислять все не имеет сейчас смысла, за 14 лет работы мы сформировали мощное портфолио, которое включает в себя оборудование, технологии, решения «под ключ», программное обеспечение. Все это достигнуто благодаря тесному сотрудничеству с более 40 мировыми производителями. Не буду на этом детально останавливаться, обо всех наших изменениях и нашем развитии более детально можно прочитать у нас на сайте.

*Будет SystemGroup вносить коррективы в портфель решений в 2009 году?*

Да, SystemGroup продолжает работу над своим портфелем решений постоянно, у нас каждый год появляются инновационные продукты, новые решения. Будем ли мы глобально менять в связи с кризисом наш портфель решений? Хочу сделать акцент на том, что развитие любого продукта требует времени, общеизвестно, что продукт проходит различные этапы жизни вместе с рынком. Сегодня SystemGroup стала более активно работать над вопросом диверсификации своего портфеля решений и продуктов. Например, в рамках поддержки бизнеса партнерских компаний и прямых клиентов мы первыми в отрасли предложили «Программу поддержки партнерского бизнеса» – комплекс стабилизационных действий, направленных на поддержание планов по развитию дистрибуторской сети в регионах Украины в 2009 году. «Программа поддержки партнерского бизнеса» включает в себя экономические вопросы, ценовую политику, скидки, специальные предложения по товару, предоставления маркетинговых анализов, подготовку кадров, мы предложили хостинг и аренду по софтовым решениям и многое другое. Однозначно подход очень гибкий и нацелен на сохранение темпов развития внутреннего рынка.

*Каким будет 2009 год? Уже сегодня всем понятно – чудес не будет. Грядут перемены. Они коснутся всех секторов экономики, всех игроков рынка. Компаниям, всем без исключения, придется принять эти условия. Адаптироваться, оперативно перестроиться, чтобы превратить сегодняшнюю проблему экономического спада в новые возможности и дополнительные бонусы при создании более эффективной компании в будущем.*

**В ЭТОМ ГОДУ МЫ ДОЛЖНЫ ПОСТАВИТЬ В ОДИН РЯД СО СЛОВОМ «КРИЗИС» СЛОВО «ЭФФЕКТИВНОСТЬ»**

*2009 год станет для Украины годом рецессии, снижения роста ВВП и смены лидеров в экономике. Как SystemGroup будет развиваться в таких непростых условиях?*

Да, действительно, 2009 год обещает быть непростым в отношении развития экономики, но я думаю, что следует рассматривать любые изменения, и кризис в том числе, как дополнительную мотивацию для реформ. В этом году мы должны поставить в один ряд со словом «кризис» слово «эффективность».

Для SystemGroup 2009 год – это год реформирования, призванный сделать работу более эффективной на всех уровнях. Мы нацелены на отладку внутренних бизнес-процессов, уменьшение бюрократии, повышение скорости обслуживания клиентов, сокращение сроков по логистике во всех направлениях нашего импорта. Наша цель – высокое качество

обслуживания клиентов.

По анализу текущей ситуации, девальвационные скачки будут наблюдаться в течение весны – начала осени 2009 года, до тех пор, пока снова не вырастет импорт украинского металла, и инвесторы не пустят деньги в Украину. Мы должны быть готовы к нестабильным скачкам рынка валюты, а значит, в свои планы закладывать механизм стабилизации цен, чтобы быть более привлекательными для наших клиентов, которые ждут от нас стабильности в этот нелегкий и для них, в том числе, период. Считаю, что мы должны думать о прибыли, не забывая при этом, что в погоне за сохранением сегодняшней маржи мы можем потерять часть рынка.

*Какие новые рынки компания планирует осваивать в 2009 году? Какие новые товарные группы будут развиваться?*

Прежде всего хочу сказать, что SystemGroup всегда была и, безусловно, остается нацеленной на инновации, на развитие новых направлений и освоение новых рынков. Если говорить о рынках, то мы не сбавляем обороты по развитию нашего портфеля решений и подготовке специалистов, которые могут закрыть все вопросы, сопутствующие развитию на рынках промышленности, в пищеперерабатывающей сфере, логистике, розничной торговле и т.д.

Приведу пример. Украина готовится стать хозяйкой Евро-2012, а это влечет за собой реформирование аэропортов, мощное развитие сектора hospitality и многое другое. Для сравнения: в Берлине для туристов создана целая инфраструктура – сейчас

**УБЕЖДЕН, НЕЛЬЗЯ ЭКОНОМИТЬ НА РАЗВИТИИ!**

*В одном из своих интервью Вы сказали, что «сейчас во многих компаниях наблюдается тенденция снижения издер-*

жек на ИТ, однако эта стратегия в корне не верна, и в будущем она приведет к плачевным результатам...». Почему?

Ответ очень простой: экономия на средствах достижения финансовых результатов приводит к понижению финансового результата или к его обнулению. ИТ-технологии и оборудование – это средства призванные, прежде всего, сделать бизнес менее затратным и более эффективным путем повышения КПД\* (коэффициент полезного действия). – Прим. автора) всех бизнес-процессов. Как мы можем достичь этих целей срезав затраты на их развитие?

*Существенное снижение объемов продаж вынуждает компании разрабатывать программы минимизации затрат, диверсификации каналов сбыта и ассортимента. По Вашему мнению, на чем сейчас может экономить компания, чтобы выжить? Ваш рецепт.*

Необходимо посмотреть на все бизнес-процессы и привести их в высшую степень эффективности. Убежден, нельзя экономить на развитии. Я придерживаюсь мнения: «Экономить неправильно, необходимо больше зарабатывать». Но, безусловно, необходимо эффективно расходовать средства всегда, не зависимо, переживает рынок кризис или пик подъема. Кризис дает толчок к развитию, поскольку повышает мотивацию в более сложных условиях существования. За словом диверсификация (каналов сбыта и ассортимента) кроется работа не одного дня, ведь нельзя диверсифицировать ассортимент за один день, необходимо создать производство, наладить отношения с поставщиками, подготовить специалистов, обеспечить партнеров качественной поддержкой, клиентов качественным продуктом. В этой цепочке нет мелочей и промежуточных этапов.

*Как превратить проблему экономического спада в возможность создания более эффективной компании? Когда кризис идет «в актив» компании?*

Ключевое слово – оптимизация, оптимизация ради эффективности. Не будем подменять понятия, но слова «экономия» или «сокращение», которые более часто употребляют на ряду со словом «кризис», необходимо забыть.

*Каковы планы компании по развитию дистрибуторской сети в регионах? Какой путь оптимизации бизнеса выбрала компания?*

SystemGroup намерена и далее активно работать со своими партнерами в регионах по всему спектру портфеля решений. В рамках кризиса и девальвационных тенденций мы предложили своим партнерам «Программу поддержки партнерам бизнеса», которая включила в себя и специальные предложения по ценам, и скидки за предоплату. Мы готовы предоставлять маркетинговый аналитический материал для своих партнеров, чтобы они оперативно ориентировались в тенденциях рынка и успевали отражать

эти тенденции в регионах. Мы готовы поделиться с каждым партнером своим опытом работы в труднопрогнозируемых экономических условиях, предложить использовать наши знания и опыт в работе. Мы готовы показать наш международный опыт, помочь нашим партнерам. Но буду откровенен, подарков нет. Все построено на экономической взаимной выгоде.

*На каких постулатах SystemGroup будет строить отношения со своими международными партнерами?*

Ответ прост. На постулатах взаимной выгоды как для нас, так и для наших партнеров в регионах и для наших клиентов.

**ОДНОЗНАЧНО ПОНЯТНО:  
КТО ПОДДАЛСЯ ПАНИКЕ И ВЫБРАЛ  
СТРАТЕГИЮ СОКРАЩЕНИЯ РАДИ  
ЭКОНОМИИ – ПРОИГРАЛ**

*SystemGroup выступила спонсором на III Международном Форуме Института Адама Смита «Розничная торговля в Украине». Вы модерировали бизнес-сессию «Эффективные стратегии развития розничных сетей в регионах». Расскажите, какие темы поднимали ритейлеры.*

Ритейлеры затрагивали тему кризиса и его влияния на их бизнес, какие методы в своей работе они намерены применять. Ни для кого не секрет, что сегодня значительно сокращается покупательская способность, а вместе с ней и бюджеты розничных сетей. Компании освобождаются от неперспективных проектов, все нацелено на максимальную эффективность. Также все понимают, что кризис рано или поздно закончится и даст оценку эффективности тех или иных моделей борьбы с ним. Однозначно понятно: кто поддался панике и выбрал стратегию сокращения ради экономии – проиграл. Конечно, оценка всех мотивов кроется глубже – это и дороговизна кредитов, и их доступность, и процент кредитных денег в бюджете ритейлера или любой другой компании, и оценка текущей ситуации, и цена на недвижимость, но опять-таки все это эффективность управления и построения бизнес-процессов внутри компании.

Посыл Международного Форума Института Адама Смита «Розничная торговля в Украине» – сокращение развития, приостановка планов развития в регионах. Что это значит для нас как для системных интеграторов и дистрибуторов? Однозначно и беспележно падение продаж по ряду проектов. Необходимо проанализировать, по каким проектам, и направить наши усилия на те, которые не сокращают своего развития, а это прежде всего магазины формата «дискаунтер», предложить им дополнительные услуги и товары, поддержать их развитие.

*Беседу вела  
Наталья Поля, PR-менеджер  
SystemGroup Украина  
Natalia.Rolya@systemgroup.com.ua*

**ДИВЕРСИФИКАЦИЯ  
БИЗНЕСА**

Бизнес международной группы компаний SystemGroup диверсифицирован (SystemGroup включает в себя ряд бизнесов в разных аспектах, в разных вертикалях и на разных рынках). И поэтому если в одном сегменте экономическая активность идет на спад, то это не кардинально отражается на деятельности всех компаний группы.

**ДЕВАЛЬВАЦИЯ**

Первое, что ощутила компания SystemGroup во время кризиса – девальвация, на которую также наложился экономический спад в развитии. Если говорить, как отражается девальвация национальной валюты на нашей деятельности в целом, могу отметить, что, безусловно, постоянный рост курса для нас очень ощутим. Поскольку часть нашего бизнеса – это импорт. И уже завтра мы должны будем покупать оборудование по завышенной цене. Это факт. Но мы управляем этим процессом путем использования экономических рычагов влияния на ценообразование, работу со сроками оплат, кредитную политику, что помогает нам быть стабильными по отношению к своим клиентам и сохранять максимально привлекательные цены для них.

**АНТИКРИЗИСНЫЕ  
ПЛАНЫ**

Говоря об антикризисных планах, мы должны подразумевать, что девальвация будет и в дальнейшем. Чтобы избежать тупиковых ситуаций мы будем работать с ценой, с кредитной политикой, работать правильно с дебиторской задолженностью. Но при этом мы не забываем о развитии. Считаю неправильно, если сейчас компании будут сосредотачивать все усилия только на том, чтобы сохранить заработок и бояться вкладывать средства в проекты, которые ранее развивали. SystemGroup не будет замораживать свои планы, поскольку в противном случае мы рискуем потерять эти инвестиции. Общеизвестно: если инвестиции замораживать, когда проект на стадии развития, часть денег будет безвозвратно потеряна, так как нельзя выйти на этот же уровень за такое короткое время.



**ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ И  
КАРЬЕРА**

*Расскажите вкратце о Вашем профессиональном развитии.*

Во время учебы в Киевском Политехническом Институте я устроился на работу в закрытое предприятие «КАСКАД», которое занималось высокочастотными приборами и устройствами связи. На предприятии было подразделение «Киевский специализированный пусконаладочный участок», занимавшееся первыми вычислительными машинами (это были машины класса «Мир» и «Наири»), в которое я пришел учеником. В «КАСКАДе» я прошел хорошую жизненную школу и успел полюбить свою работу. Но, к сожалению, после распада Советского Союза люди начали переходить на персональные компьютеры, поскольку «монстры» вычислительной техники потребляли большое количество энергии. Таким образом, моя работа стала не актуальной, и мне пришлось уйти. Ушел я в кооператив (бригада из 5 человек), который занимался сервисом по Украине.

В 1994 году я перешел в компанию «Запад ЭВМ Комплекс» на должность начальника отдела по продаже телевизоров. Компания была расположена на улице Тургеневской. На этой же улице находилась и компания «Атлас», которая только начала завозить кассовые аппараты. В этом же году я получил предложение перейти на должность директора на предприятие «ЭТНА» (Центр сервисного обслуживания).

В 1996 году было принято решение о создании АОЗТ «Киевский Региональный Центр» (далее «КРЦ»). Предприятие учредили одно физическое лицо и 2 юридических – компания «Датекс Украина» и предприятие «ЭТНА». Я получил приглашение перейти на «КРЦ» директором. С 1997 года и по сегодняшний день я директор этой компании.

За практически 17 лет работы на предприятиях «КАСКАД» и «Запад ЭВМ Комплекс», с 1977 по 1994 год, я получил огромный опыт, общался с разными людьми, увидел, как подбирают и продвигают персонал; понял, что положиться можно только на себя и «своих людей». Именно благодаря своему прежнему опыту мне

**ДИРЕКТОР – ЭТО НЕ ПРИЗВАНИЕ,  
ДИРЕКТОР – ЭТО БОЛЬШАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ**

*Александр Никоненко, генеральный директор  
ООО ЦСО «Киевский Региональный Центр»*

удалось построить бизнес и сделать компанию «КРЦ» лучшей в Украине.

*Что для Вас означает быть директором компании? Это призвание, задатки от природы или тяжелый труд?*

Директор – это не призвание, директор – это большая ответственность. Это ответственность за сотрудников, за предприятие... Это умение выжить в очень сложных ситуациях, умение быть гибким. Я по своей натуре не гибкий человек – это мой большой минус. Некоторые этим пользуются...

*Каждый ли человек может стать директором?*

Приведу Вам пример.

Когда спрашиваешь у подчиненных, как они хотят развиваться дальше, каждый говорит, что хочет руководить, быть директором. Потом, когда назначаешь людей на определенные должности и делегируешь соответствующие задачи, начинают возникать проблемы – далеко не все справляются с поставленными задачами. Когда начинаешь выяснять, в чем же причина, ответ простой: «Нет, я лучше буду мастером. Там ответственности меньше, думать не надо. Тебе дали, ты сделал. А тут надо думать, надо быть гибким». Вот и ответ на Ваш вопрос...

Основная задача директора – умение предвидеть. Директор должен понимать и видеть, какие люди могут и готовы брать на себя ответственность, а соответственно и быть руководителями, а какие нет.

*По Вашему мнению, какими чертами должен обладать директор компании?*

Во-первых, директор должен быть авторитетом, с его мнением должны счи-

таться окружающие. Во-вторых, он должен быть хорошим менеджером и чуть-чуть психологом (нужно найти подход к каждому человеку – клиенту, партнеру, сотруднику).

Я не скажу, что директор должен разбираться во всех областях и сферах (у него для этих целей есть целый штат сотрудников, которые отвечают за определенные сферы деятельности), но на конкретном сегменте рынка он должен быть высококлассным специалистом, профессионалом.

*Ваш жизненный девиз.*

На разных жизненных этапах у человека разные цели и предназначения. До 25 лет он может быть ассистентом, помощником, менеджером; с 25 до 35 – руководителем среднего звена, с 35 до 45 – директором, с 45 до 55 – политиком, с 55 до 65 – «беззаботным человеком», а после 65 – философом. В зависимости от жизненной ситуации и прожитых лет меняется понимание сущности и, соответственно, меняется девиз, жизненное кредо. Хочу повториться – надо быть гибким как лоза, уметь крутиться как змея.

На начальных этапах жизнедеятельности компании кредо «КРЦ» было – «Стать лучшими». На сегодняшний день кредо компании – «Сохранить то, что создали, и укрепиться на рынке».

**ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА  
БИЗНЕС-СРЕДУ**

*Предвидели ли Вы кризис? Повлиял ли он на деятельность Вашей компании? Каким образом?*

Первыми предпосылками для опасений стали: задержка платежей со сто-



роны клиентов, приостановка определенных процессов, переход на более дешевые проекты. Проанализировав экономические и финансовые показатели, мы поняли еще в августе, что примерно в октябре-ноябре месяце наступит какой-то критический момент. О кризисе, конечно, тогда никто не думал...

Вторым звонком стал тот факт, что клиенты начали отказываться от определенного набора услуг, от определенного уже работающего оборудования и программного обеспечения. Это, в свою очередь, повлияло на деятельность компании, поэтому мы начали пересматривать структуру и политику на рынке: во-первых, нам пришлось сократить персонал, во-вторых, нам пришлось отказаться от сервиса «Все включено».

*Сколько людей Вы сократили? Планируются ли еще сокращения?*

Начиная с августа месяца, мы вынужденно сократили более 50 человек – это очень много. Могу с точностью сказать, что сокращений больше не будет, так как сокращать уже просто некого. У нас осталось в штате 90 человек. И если мы опять начнем сокращения, то компания просто умрет, так как любое сокращение может негативно сказаться на имидже, потому что мы не будем успевать даже в этот кризисный период выполнять те обязательства, которые взяли на себя.

*Как экономический кризис может повлиять на ритейл, сферу услуг и т.д.? Какая ситуация сейчас?*

К сожалению, будет все только хуже... Мое мнение – кризис затянется до 2010 года.

На сегодняшний день я подписываю в день 3-5 писем на закрытие предприятий. Причем мы четко знаем, что компании не уходят на дешевый сервис, а действительно закрываются.

Компании сферы ритейла и услуг, у которых торговля или сфера услуг – основной вид деятельности, пострадают, но не сильно. А вот компании, у которых это вспомогательный бизнес, катастрофически пострадают.

*Как Ваша компания намерена бороться с кризисом? Какие шаги Вы предпринимаете?*

В данной ситуации все банально просто:  
– жесточайшая экономия (мы уменьшили площади арендуемых помещений, к сожалению, сократили персонал),  
– перестройка политики по предоставлению услуг клиентам (предоставление сервиса «Все включено» очень проблемное и дорогое, поэтому мы приняли решение сократить объем предоставляемых работ, например, если раньше на какую-то стоимость у нас было 8 пунктов работ, то сейчас 5).

*Как отреагировали клиенты? К счастью, процентов 90 клиентов нас поняли.*

*Что Вы можете порекомендовать*



*компаниям в условиях кризиса?*

Главное – нужно продолжать работать. Останавливаться ни в коем случае нельзя.

Предприятие – это живое существо: у него есть голова, руки, ноги и т.д. Как только предприятие останавливается, оно умирает, о нем забывают.

Нужно честно и открыто объяснить существующую проблему своим подчиненным, ввести иной метод материального стимулирования и расчета заработной платы (например, аккордную систему оплаты труда).

И самое главное – нужно надеяться только на себя.

**В «КРЦ» НИКОГДА НЕ БЫЛО ОТНОШЕНИЙ «Я ГЛАВНЫЙ, А ТЫ МНЕ ПОДЧИНЯЕШЬСЯ»**

*Что для Вас означает быть Партнером?*

Если исходить с точки зрения бизнеса, то партнер – это предприятие, с которым ты делаешь максимальные обороты и по объемам, и по финансовой стороне. Это дружеские отношения, очень часто не формализованные, хотя иногда это было бы и выгодно.

Партнерские отношения – это умение отвечать за свои слова и действия, нести ответственность и выполнять взятые на себя обязательства. Если возникла какая-то проблема, ее надо озвучить партнеру, принимать обоюдные решения и действовать не только в своих личных интересах, но и в интересах того человека (компания) по отношению к которому у тебя есть определенные обязательства.

*Сколько у Вас дилеров? Как Вы с ними работаете?*

На сегодняшний день компания ООО ЦСО «КРЦ» работает с 30 дилерами. В «КРЦ» никогда не было отношений «Я главный, а ты мне подчиняешься». Ди-

лерская сеть у нас появилась в 1998–1999 гг. Кто-то из дилеров лучше, кто-то хуже, кто-то поднялся, кто-то опустился, с кем-то мы работаем давно, кто-то пришел недавно, но очень интенсивен и активен. Я считаю, что отношения должны быть равноправные. С одной стороны, если построить жесткие отношения, то это ни к чему хорошему не приведет. С другой стороны, «пускать дилеров на самотек» – тоже не вариант. Как говорится, «под лежащий камень вода не течет». Поэтому необходимо найти золотую середину.

*Кто для Вас SystemGroup?*

SystemGroup – это партнер, который всегда «впереди горизонта» и по инновациям, и по продвижению, и по вопросам мотивации, и по брендовой политике. SystemGroup – это всегда «мощно», в свое время очень экспансивно.

**ДОСЬЕ**

Родился 1 января 1956 года.  
1963–1971 гг. – средняя школа №22.  
1971–1975 гг. – Киевский техникум радиозлектроники (сейчас подразделение Института народного хозяйства), факультет электровычислительной машины.  
1977 г. – Киевский Политехнический Институт, вечернее отделение факультета электронно-вычислительных машин, приборов и устройств; предприятие «КАСКАД», ученик, специалист.  
1993 г. – лучший по профессии в Советском Союзе на конкурсе, который был проведен в Пензе.  
1994 г. – предприятие «Запад ЭВМ Комплекс», начальник отдела; предприятие «ЭТНА», директор.  
1997 г. – АОЗТ «Киевский Региональный Центр», директор.

*Беседу вела  
Юлия Безчаштная, менеджер  
по маркетинговым коммуникациям  
SystemGroup Украина  
Yulia.Bezchastnaya@systemgroup.com.ua*

РАСШИРЕНИЕ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ МИКРОКИОСКОВ MOTOROLA

Компания Motorola анонсировала в 2009 году выход нового высокотехнологичного решения для розничной торговли – мультимедийного микрокиоска MK500 Micro Kiosk, который выделяется на рынке благодаря расширенным техническим характеристикам.

Установленные в торговом зале магазина интерактивные микрокиоски MK500 позволяют ритейлеру повысить продажи, одновременно сократив расходы на внутренние операции, поскольку киоски самообслуживания оперативно предоставляют покупателям всю необходимую информацию, снимая часть обязанностей с персонала магазина.

Воспользовавшись микрокиоском, покупатель получает возможность проверить цену товара, наличие товара, просмотреть цифровую рекламную информацию об интересующем товаре, узнать об акциях, которые проводятся в магазине или в торговой сети, проверить баланс своей дисконтной карточки и т.д. Для этого покупателю нужно только поднести выбранный товар к микрокиоску, и на экране через 2–4 секунды появляется вся необходимая информация.

Розничные сети при помощи микрокиоска MK500 также могут реализовать такую услугу, как on-line покупка. Например, покупатель может использовать помощь микрокиоска для того, чтобы

осуществить on-line заказ без ожидания в очереди.

SystemGroup уже более 8 лет является официальным поставщиком решений и крупнейшим системным интегратором в области прикладных решений на основе продуктов Motorola и имеет статус Premier Solution Partner.

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Мультимедийный микрокиоск MK500 представляет собой терминал со встро-



енным сканером, имеет привлекательный эргономичный дизайн и цветной сенсорный VGA монитор. Компактные размеры MK500 позволяют установить

его на стеллажах, стойках, стенах таким образом, чтобы покупателю было удобно им воспользоваться и максимально сэкономить торговую площадь.

Универсальная высокопроизводительная технология сканирования, реализованная в MK500, позволяет легко и быстро считывать 1D, 2D и PDF штрих-коды, в том числе плохопропечатанные и поврежденные штрих-коды.



КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

Татьяна Корзилова, руководитель группы «Средства идентификации и автоматизации» SystemGroup Украина

Беспорным является факт, что наличие микрокиоска в магазине удобно как покупателю, так и продавцу. Покупатель не тратит время на поиск нужного ценника или ожидание консультации персонала, а торговая сеть, в свою очередь, освобождает рабочее время своих сотрудников для выполнения более сложных и нужных задач, чем поиск правильной цены на товар.

Ответственное лицо:

Татьяна Корзилова, руководитель группы «Средства идентификации и автоматизации» SystemGroup Украина  
Tatyana.Korzylova@systemgroup.com.ua

ИНТЕГРАЦИЯ ПНЕВМОПОЧТЫ В ПЕРВОМ ГИПЕРМАРКЕТЕ CARREFOUR В БОЛГАРИИ

SystemGroup Болгария закончила инсталляцию пневмотранспортной системы (пневмопочта) в новом гипермаркете Carrefour.



ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА

Дата открытия – 27 ноября 2008 г.

Месторасположение – Болгария,

г. Бургас.

Общая площадь – 14 000 кв.м.

Длина трубопровода – 300 м.

Скорость передвижения капсулы – 8 м/сек.

Собственник и управляющая компания – компания Carrefour Marinopoulos.

Этапы ввода в эксплуатацию – проект был реализован за 16 дней, из которых 14 дней – инсталляция, 2 – тестирование.

Этажность – 3 этажа.

ТЕХНИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЕКТА

Пневмотранспортная система (пневмопочта), модель KA 20000 (NW110).

Пневмопочта – это корпоративный стандарт для большинства европейских гипермаркетов, в том числе и Carrefour. Основное предназначение пневмотранспортной системы – передвижение фи-

нансовых средств от кассового узла до центральной кассы, а также обратная

Carrefour (фр. перекресток) — французская розничная сеть, вторая по величине в мире после Wal-Mart. Штаб-квартира — в Париже. Основана в 1957 году, первый магазин сети открылся рядом с городом Аннеси на востоке Франции у перекрестка дорог. Сегодня это самый маленький магазин сети в мире. В 1962 году Carrefour открыла первый в мире гипермаркет, став родоначальником этого формата розничной торговли. Компания вышла на первое место среди европейских ритейлеров после слияния с сетью продовольственных магазинов Promodes в начале 2000 года.

Основные акционеры Carrefour — Halley Family Group (13,03 %), Blue Capital S.a.r.l. (9,09 %).

У Carrefour — 15 130 магазинов (расположенных в Европе, Бразилии, Аргентине, Северной Африке и Азии), работающих под разными марками, в том числе гипермаркеты Carrefour, супермаркеты Champion, небольшие магазины Shopi и Marche Plus, дешевые Dia, Ed, магазины Cash&Carry Promocash.

отправка разменных монет (при двусторонней системе). В Болгарии это первый проект по установке пневмопочты.

Пневмопочта состоит из 7 приемопе-

редающих станций, 6 из которых находятся около касс и одна в трезоре магазина. Таким образом, пневмопочта связывает рабочие места кассиров с центральной кассой и обеспечивает передачу наличных денежных средств меньше чем за минуту.

РЕЗЮМЕ

Systemgroup Болгария является официальным представителем австрийской компании Sumetzberger – мирового производителя пневмотранспортных систем и предлагает полный спектр услуг: разработка проекта, доставка оборудования, монтаж, настройка и сервисное обслуживание. Специалисты компании прошли обучение в Австрии и имеют сертификаты от производителя.

КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

Христо Антонов, сервисный инженер SystemGroup Болгария

Интеграция данного решения позволит оптимизировать рабочее место кассира, значительно уменьшить время на инкассацию и повысить безопасность магазина в целом.

Ответственное лицо: Николай Зиновьев, маркетинг-менеджер SystemGroup Болгария  
n.zinoviev@systemgroupbulgaria.com

## КАССЫ «ПОД КЛЮЧ» ОТ SYSTEMGROUP В ТРЕТЬЕМ ГИПЕРМАРКЕТЕ ОБИ В УКРАИНЕ

Международная сеть ОБИ насчитывает 525 гипермаркетов, является ведущим европейским DIY ритейлером и бесспорным лидером рынка DIY Германии.

В мире ОБИ – пятый по величине розничный DIY оператор; в компании работает более 38 000 человек. В 2007/08 отчет-

ном году гипермаркеты ОБИ зафиксировали совокупный объем продаж 5.8 миллиарда. Доля продаж в европейском регионе выросла до 43%.

В Украине ОБИ начала свою деятельность в 2006 году. 17 октября 2008 года открылся первый гипермаркет ОБИ в Харькове.

Европейская розничная сеть гипермаркетов ОБИ открыла первый в Одессе и 525-й в мире гипермаркет.

### ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА

**Дата открытия** – 27 февраля 2009 г.

**Месторасположение** – Украина, г. Одесса. ОБИ на Фонтанке, новый гипермаркет сети, располагается в динамично развивающемся районе города и является первым якорным арендатором торгового центра «Ривьера».

**Торговая площадь** – свыше 11 000 кв.м.

**Собственник и управляющая компания** – курирует развитие ОБИ компания OBI Bau und Heimwerkermärkte GmbH&Co (Германия), которая принадлежит Tengelmann Group.

**Время работы** – ежедневно с 08.00 до 22.00.

**Портрет покупателя** – ассортимент магазинов ОБИ рассчитан на рядового пользователя.

**Концепция** – ОБИ специализируется на продаже товаров для строительства, ремонта квартиры и дачи, благоустройства дома и сада в формате DIY (Do It Yourself – Сделай сам).

### ТЕХНИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЕКТА

SystemGroup Украина обеспечила

комплексную автоматизацию кассовой зоны гипермаркета оборудованием мирового производителя Wincor Nixdorf International GmbH. Кроме этого, SystemGroup в гипермаркет поставила решения и оборудование брендов: Motorola, Zebra Technologies, Datalogic, Dategs, Dors, Teraoka Seiko Co, Ltd. (TM DIGI).

SystemGroup выполнила модификацию программного обеспечения собственной разработки – Scale Expert, благодаря которому осуществляется передача информации о товарных позициях из базы данных на весовое оборудование по локальной сети магазина. Это дало возможность наладить быстрое и своевременное обновление данных о продукции (изменение цен, добавление новых позиций) в весах для печати этикеток.

### РЕЗЮМЕ

Напомним, что в 2008 году в Харькове и Мариуполе были открыты гипермаркеты ОБИ, в которых всю работу по инсталляции и автоматизации кассовой линейки выполнила SystemGroup Украина.

В период выхода ОБИ на украинский рынок SystemGroup оказала компании консалтинговые услуги по вопросам на-

логового законодательства, национальной платежной системы, порядка приема товаров и пр.

### КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

*Наталья Москаленко, менеджер группы «Международные проекты» SystemGroup Украина*

Решение для гипермаркетов ОБИ базируется на мировых и корпоративных стандартах, принятых в головном офисе ОБИ в Германии. В основном это касается соблюдения брендовой и ценовой политики, а также бизнес-процессов компании-заказчика.

Совместно с ОБИ нами был разработан порядок заказа и учтен постоянный резерв с определенными объемами расходных материалов индивидуально для этого клиента, что обеспечит надежность поставок и вместе с тем оптимизирует затраты заказчика.

*Ответственное лицо:*

*Наталья Москаленко, менеджер группы «Международные проекты» SystemGroup Украина  
Natalya.Moskalenko@systemgroup.com.ua*

## НОВЫЙ СТАНДАРТ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ В МАГАЗИНЕ «DAVIDOFF»

SystemGroup Украина завершила проект по внедрению мобильной системы по обслуживанию VIP-клиентов в магазине «Davidoff».

### ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА

**Дата открытия** – декабрь 2008 г.

**Месторасположение** – Украина, г. Киев, ул. Красноармейская, 36.

**Концепция** – магазин «Davidoff» относится к заведениям premium класса и предлагает своим клиентам товары высочайшего качества. Ассортимент магазина насчитывает более 200 видов сигар разнообразных сортов табака, широкий выбор табачных изделий и аксессуаров.

### ТЕХНИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЕКТА

Внедренная система обслуживания клиентов интегрирована при помощи терминалов сбора данных Motorola MC 50.

### РЕЗЮМЕ

Задачи, которые решали сотрудники SystemGroup при автоматизации магазина «Davidoff», должны были автоматизировать процесс покупки, увеличив скорость обслуживания и предоставив по запросу клиента в режиме on-line информацию о любом наименовании товара, которая включает в себя не только наименование и стоимость, но и такие

данные, как срок годности, вес, состав, страна производитель, а также информацию о скидках и акциях, конечную сумму покупки и т.д. Также внедренное решение призвано повысить точность в учете движения товаров в магазине.

### КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

*Игорь Мещеряков, эксперт группы «Средства идентификации и автоматизации» SystemGroup Украина*

Данная технология на сегодняшний день широко используется в европейской практике. Сегодня качество обслуживания является одним из основных критериев при выборе места покупки, и в будущем важность этого критерия будет только увеличиваться.

Фактически обслуживание клиентов магазина выглядит следующим образом: консультант магазина при общении с покупателем вносит в терминал сбора данных заказ и отправляет данные в учетную программу, которая и оформляет покупку. Таким образом, консультанту больше не нужно запоминать или записывать на бумагу перечень заказанного товара и вводить этот перечень в учетную систему.

*Ответственное лицо:*

*Игорь Мещеряков, эксперт группы «Средства идентификации и автоматизации» SystemGroup Украина  
Igor.Mesheryakov@systemgroup.com.ua*

## SYSTEMGROUP УКРАИНА ВОШЛА В СПИСОК КОМПАНИЙ «ПРЕТЕНДЕНТЫ НА ЛИДЕРСТВО, или ВЕЛИКОЛЕПНАЯ СЕМЕРКА»

По результатам исследования «Рынок системной интеграции в Украине», которое провела редакция газеты PC Week/UA и результаты которого опубликованы в издании №21–22 за 2008 год, SystemGroup Украина вошла в список компаний, которым присвоен



статус «Претенденты на лидерство, или Великолепная Семерка». По мнению редакции PC Week/UA, предложенный список с определенной достоверностью отражает рыночные позиции ИТ-игроков», – отмечено в статье «Олимп системной интеграции».

*По данным исследования PC Week/UA*

**SYSTEMGROUP УКРАИНА АВТОМАТИЗИРОВАЛА КАССОВЫЕ ЗОНЫ В ГИПЕРМАРКЕТЕ «ВЕСТЕР ГИПЕР» В ХМЕЛЬНИЦКОМ**

Как сообщила пресс-служба группы «Вестер», гипермаркет в Хмельницком стал третьим магазином сети в Украине наряду с уже действующими в Симферополе и Тернополе.

Компания «Вестер Украина» образована в 2007 году и является украинским подразделением Группы «Вестер» (Россия, г. Калининград). Основной деятельностью Группы «Вестер» является развитие одноименной розничной сети на территории России, Украины, Казахстана и в Республике Беларусь. Сегодня в четырех странах сеть объединяет более 50 магазинов общей площадью 170 тыс. кв. метров.

**ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА**

**Дата открытия** – 17 декабря 2008 г.  
**Месторасположение** – Украина, г.Хмельницкий, торгово-развлекательный центр «Оазис», ул. Маршала Рыбалко, 2а.  
**Торговая площадь** – 4 510 кв. м, 14 кассовых терминалов, ассортиментный ряд около 18 тыс. позиций.  
**Среднедневной пассажиропоток** – около 30 тыс. человек.  
**Паркинг** – 400 машиномест.  
**Время работы** – с 09.00 до 23.00.  
**Концепция** – помимо основных категорий продовольственных и непродовольственных товаров, в магазине оборудованы цеха по выпуску готовых кулинарных и кондитерских изделий, выпечки и салатов.

**ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА**

**Дата открытия** – 12 декабря 2008 года (Николаев), 20 декабря 2008 года (Львов).

**ТЕХНИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЕКТА**

POS-системы от Wincor Nixdorf International GmbH, сканеры штрих-кодов от PSC, фискальные регистраторы Datecs от АОЗТ «Датекс Украина».



**РЕЗЮМЕ**

Напомним, что в декабре 2007 года, SystemGroup Украина автоматизировала гипермаркеты «Вестер» в Симферополе и Тернополе. Общая площадь двух магазинов составляет 12 500 кв. метров.

**КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА**

*Елена Кухтина, руководитель направления «Российские проекты» SystemGroup Украина*

Мы сотрудничаем с «Вестер» с его выхода на украинский рынок. Инсталлируемые решения на кассовых местах гипермаркетов отвечают корпоративным стандартам компании и построены на надежном и высокофункциональном оборудовании.

*Ответственное лицо:  
Елена Кухтина, руководитель направления «Российские проекты» SystemGroup Украина  
Elena.Kukhtina@systemgroup.com.ua*

**НОВЫЙ «ЕКО-МАРКЕТ» В БОРИСПОЛЕ АВТОМАТИЗИРОВАН КОМПАНИЕЙ SYSTEMGROUP УКРАИНА**

В Борисполе открылся супермаркет «ЕКО-маркет», который стал первым супермаркетом сети в городе и 57-м магазином по счету в Украине. SystemGroup Украина совместно со своим партнером ООО ЦСО «КРЦ» комплексно автоматизировали данный супермаркет.

**ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА**

**Дата открытия** – 16 ноября 2008 г.  
**Месторасположение** – Украина, г. Борисполь, ул. Киевский шлях, 2/14.  
**Торговая площадь** – 2000 кв. м, 20 касс, ассортимент продукции насчитывает более 18 тыс. наименований.  
**Собственник и управляющая компания** – ООО «ЕКО».  
**Время работы** – с 08.00 до 23.00.

**ТЕХНИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЕКТА**

Кассовая зона супермаркета оборудована согласно корпоративному стандарту торговой сети «ЕКО». На кассах установлены POS-системы Datecs Epos, фискальные регистраторы Datecs FP3530T производства лидера-разработчика фискальной техники в Украине ДП «АТЛАС», сканеры штрих-кода Motorola, весовое оборудование TM DIGI, а также программное обеспечение PosExpert DOS, разработанное SystemGroup специально для сети «ЕКО-маркет».

*Ответственное лицо:  
Наталья Третьак,  
менеджер проектов  
SystemGroup Украина  
Natalia.Tretyak@systemgroup.com.ua*

**SYSTEMGROUP УКРАИНА АВТОМАТИЗИРОВАЛА ВТОРОЙ И ТРЕТИЙ ГИПЕРМАРКЕТЫ ПРАКТИКЕР В УКРАИНЕ**

SystemGroup Украина автоматизировала кассовые места открывшихся в Украине строительных гипермаркетов Praktiker.

*Немецкая сеть строительных гипермаркетов Praktiker – одна из крупнейших в Европе. Сеть Praktiker насчитывает более 400 гипермаркетов по продаже строительных материалов в странах Бенилюкса и Восточной Европы.*

SystemGroup Украина произвела монтаж точек доступа сети Wi-Fi, установку противокражного оборудования и системы видеонаблюдения в первом в Украине строительном гипермаркете Praktiker, который был открыт в Макеевке. В конце 2008 года SystemGroup Украина комплексно автоматизировала второй и третий гипермаркеты в Николаеве и во Львове.

**ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА**

**Дата открытия** – 12 декабря 2008 года (Николаев), 20 декабря 2008 года (Львов).

**Месторасположение** – пр. Героев Сталинграда, 9т, (Николаев); Львовская область, Пустомытовский район, с. Сокольники, ул. Стрийская, 30 (Львов).

**Общая площадь** – около 10 000 кв. м в новом гипермаркете в Николаеве, около 8 000 кв. м во Львове. Строительство гипермаркета в Николаеве велось компанией «ТрансБуд», которая является давним и надежным партнером торговой сети «Амстор». Во Львове застройщик «Кинг Кросс».

**Управляющая компания** – ООО «Практикер Украина».

**Специализация** – европейская сеть Praktiker специализируется на продаже товаров для дома и строительства в формате DIY («сделай сам»).

**Паркинг** – 250 машиномест (Николаев), 400 машиномест (Львов).

**Время работы** – ежедневно с 08.00 до 22.00 (во Львове до 21.00).

**ТЕХНИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЕКТА**

Оборудование Motorola, Wincor Nixdorf, Cisco, Hewlett-Packard, Zebra Technologies,

Dors, Datecs Украина. Также специалисты SystemGroup установили систему видеонаблюдения American Dynamics и систему защиты от краж производства компании Sensormatic.

*TP.net. – комплексное решение для всех типов магазинов и поддерживает все основные типы устройств, применяемых в розничной торговле. К основным техническим преимуществам TP.net., прежде всего относится: поддержка международных промышленных стандартов, независимость аппаратного обеспечения, настройка POS функциональности для различных типов магазинов, интеграция с существующими Back-офисными системами, расширенный механизм скидок, централизованное управление, система получения отчетов в режиме on-line через Интернет.*

Практикер в Николаеве – это первый проект в Украине, где в супермаркете инсталлировано программное решение TP.net.

## ТОЧКИ ДОСТУПА CISCO

Эксперты SystemGroup Украина провели монтаж Wi-Fi точек доступа Cisco. Покрытые сети Wi-Fi позволяют автоматизировать бизнес-процессы, облегчить процесс инвентаризации, приема товаров и значительно сэкономить время получения информации о товаре или о составе заказа. Wi-Fi позволяет не использовать соединительные кабели и иметь высокоскоростной доступ к информации о всем ассортименте товара, а также дает огромное преимущество в скорости обслуживания клиентов.



## КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

*Виталий Мороз,  
директор  
по продажам  
SystemGroup Украина*

Мы поставили весь комплекс оборудования и осуществили установку (монтаж POS-систем и обучение персонала проводилось сотрудниками Praktiker Ukraine). Компания SystemGroup взяла на

себя полное сервисное сопровождение и обслуживание оборудования в дальнейшем. Хочу отметить, что построенное нами комплексное решение отвечает всем задачам масштаба гипермаркета Praktiker, большинство брендов являются общепринятым стандартом для мировой сети Praktiker.

*Ответственное лицо:  
Станислав Салайчук, менеджер проектов  
SystemGroup Украина  
Stanislav.Salaichuk@systemgroup.com.ua*

## SYSTEMGROUP ВНЕДРИЛА В ГИПЕРМАРКЕТ «КАРАВАН» ИННОВАЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ «УБИЙЦА ОЧЕРЕДЕЙ»

SystemGroup Украина внедрила инновационную технологию «Убийца очереди» (Queue busting) в гипермаркете «Караван» в Киеве. Группа Компаний «Караван» стала первой национальной розничной сетью, внедрившей в своем гипермаркете решение «Убийца очереди», основная цель которого разгрузить очереди возле касс в «часы пик».

и сканируют товары в их тележке, скандывая их в специальные пакеты. Когда все товары упакованы, пакет герметично запечатывают. Сотрудники распечатывают служебный специальный штрих-код, который наклеивается на пакет с просканированными товарами. Покупатель подходит к кассе, где кассир единожды сканирует штрих-код с пакета и сразу сообщает покупателю конечную цену его покупки.

*Группа Компаний «Караван» основана в 2001 г. и объединяет компании, занимающиеся развитием проектов в сфере коммерческой недвижимости и ритейла.*

*Компания Karavan Real Estate Limited развивает собственную сеть торговых-развлекательных центров под торговой маркой «Караван Megastore» (ТРЦ в Киеве, Днепропетровске, Харькове).*

*ООО «Караван» – управляющая компания сети продуктовых гипермаркетов «Караван» (6 продуктовых гипермаркетов в разных городах Украины).*

*ООО «Караван Строительный» – управляющая компания сети строительных гипермаркетов «Караван» (3 гипермаркета в Харькове, Ровно, Черкассах).*

## РЕШЕНИЕ «УБИЙЦА ОЧЕРЕДЕЙ»

Решение «Убийца очереди» позволяет сократить время прохождения покупателя через кассу до 70% и одновременно увеличить пропускную способность кассы на 35–40%. Это достигается путем сокращения времени сканирования товаров на кассе.

К примеру, корзина покупателя состоит из 30 наименований. Время сканирования одного товара обычно составляет 3–5 секунд, соответственно для сканирования всех 30 товаров потребуется от 1,5 до 2,5 минуты. А еще не стоит забывать, что покупатель сначала выкладывает товар из тележки, а потом по возможности оперативно складывает его обратно в тележку или сразу пакует. Если же использовать один штрих-код для всех товаров сразу, время их сканирования на кассе сократится до 5 секунд!

## КАК НА ПРАКТИКЕ РАБОТАЕТ ТЕХНОЛОГИЯ «УБИЙЦА ОЧЕРЕДЕЙ» В ГИПЕРМАРКЕТЕ

К покупателям, стоящим в очереди к кассе, подходят сотрудники «Каравана»

## ИНТЕРЕСНО ЗНАТЬ

Эксперты SystemGroup отмечают, что первоначальная версия решения «Убийца очереди» после предварительного тестирования сотрудниками ГК «Караван» претерпела изменения, которые были разработаны индивидуально под запросы гипермаркета для максимального соответствия особенностям бизнес-процессов в сети. Весь комплекс работ по предварительному консалтингу, обучению, внедрению и отладке решения осуществили инженеры SystemGroup.



## РЕЗЮМЕ

Напомним, что SystemGroup Украина в 2008 году получила патент, подтверждающий права на использование технологии «Убийца очереди» в Украине, выпустив две пилотные версии программного обеспечения, полностью адаптированные под украинские реалии розничной торговли. SystemGroup Украина сотрудничает с Группой Компаний «Караван» с 2003 г.



## КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

*Алексей Струцинский,  
руководитель группы  
«Программные продукты»  
SystemGroup Украина*

Основное достоинство этого решения –

полная автономность. Queue Busting может работать с любой учетной системой и любым кассовым оборудованием. ПО настроено так, что сканер кассы читает специальный служебный штрих-код, а сама касса «уверена», что это просто список простых штрих-кодов, которые вводятся очень быстро. Получить доступ к программе и повлиять на ее работу невозможно, ведь она никак не соединена с общими данными системы. Теоретически это решение может мобильно использоваться также и в разных магазинах одной сети. Решение построено на оборудовании компании Motorola.



## КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

*Сергей Бойко,  
руководитель  
группы «Ритейл»  
SystemGroup Украина*

Несомненно, дан-

ное внедрение является инновационным. Для клиентов созданы комфортные условия совершения покупок. Впервые внедрять новое решение – это всегда сопряжено с определенными трудностями, но достижение поставленных целей оправдывает все усилия. Кроме полученных преимуществ торговая сеть «Караван» еще раз подчеркнула свой авторитет лидера и готовность к инновационным решениям.

Еще 2–3 года назад украинские ритейлеры скептически относились к идее внедрения подобного решения, но усилиями сотрудников SystemGroup Украина удалось изменить сложившийся стереотип вокруг данной технологии и представить рынок продукт, полностью адаптированный под нашу ментальность.

*Ответственное лицо:  
Виктория Плахтий, менеджер проектов  
SystemGroup Украина  
Victoriya.Plakhtiy@systemgroup.com.ua*

**DATECS CMP-10 – НОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ВЫЕЗДНОЙ ТОРГОВЛИ**

В тех условиях, в которых сегодня оказался украинский бизнес, ключевое направление прилагаемых усилий – оптимизация деятельности. И поставщики товаров, и ритейлеры, как никогда раньше, нуждаются в качественном управлении продажами и затратами. Как показывает практика, внедрение автоматизации и информационных технологий способствует существенному увеличению эффективности бизнес-процессов. Особую актуальность в условиях экономического кризиса приобретает применение новых технологий в тех областях, где возможно достижение быстрых результатов. Одной из таких сфер является выездная торговля. Идея создать решение для автоматизации выездной торговли, обеспечивающее максимальную функциональность при минимальных размерах, воплощена специалистами международной группы компаний SystemGroup в портативном фискальном регистраторе Datecs CMP-10.

**ПРЕИМУЩЕСТВА DATECS CMP-10**

В настоящее время торговля с доставкой товара и оформлением заказов на месте производится, как правило, с использованием накладных (которые необходимо заранее распечатать в офисе) или выписанными на месте от руки квитанциями и товарными чеками. SystemGroup первой на рынке Украины предложила своим клиентам решение этой проблемы в виде **Datecs CMP-10** (ДП «АТЛАС») – портативного специализированного фискального регистратора для выездной торговли (данный аппарат внесен в Государственный Реестр РРО Украины, приказ ГНАУ №581 от 10.09.2008 г.).

Теперь осуществлять расчетные операции при продаже товаров и услуг на «выезде» стало гораздо проще. Благодаря компактному размеру CMP-10 не занимает много места, легко помещается в руке или закрепляется на поясе. В аппарате реализовано подключение к ноутбуку или ПК с помощью интерфейса RS-232 или USB. Таким образом, пользователь получает полноценную свободу перемещения без привязки к торговому месту. И что самое главное, повышается эффективность дистрибуции поставщика. С одной стороны, в разы сокращается время на выполнение бумажной работы, а также уменьшается количество ошибок при заполнении расчетных документов. С другой стороны, потребитель товаров и услуг в момент оплаты наличными получает фискальный чек, который подтверждает проведение конкретной операции.

**ПРИМЕРЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ DATECS CMP-10**

Бизнес в сегменте FMCG является вы-

соконкурентным, поэтому производители и дистрибуторы вынуждены помогать своим клиентам в продвижении товаров. Наиболее эффективный способ для этого – использование торговых представителей. Однако с усложнением бизнеса усложняется и труд торговых представителей, так как при принятии решения теперь необходимо учитывать большое количество разнообразной информации. Поэтому как производители, так и дистрибуторы все чаще обращают свое внимание на программные комплексы, позволяющие эффективно решать задачи автоматизации работы торговых представителей с использованием мобильных устройств. В этом случае Datecs CMP-10 становится элементом мобильного рабочего места выездного персонала FMCG-компаний с территориально распределенной сетью дистрибуции.

Datecs CMP-10 станет незаменимым помощником также для тех розничных продавцов, которые работают на усло-



виях доставки большому количеству клиентов (Интернет-магазины, доставка продуктов, лекарств на дом и т.д.). При использовании CMP-10 конечный потребитель товаров получает расчетный чек на месте. Это позволяет упорядочить взаимоотношения в цепочке «Продавец–Покупатель», избежать злоупотреблений с обеих сторон.

Еще одной областью применения Datecs CMP-10 является проведение расчета при выполнении сервисных работ на территории заказчика. Например, выезд специалиста к клиенту для устранения неполадок в работе оргтехники, компьютерного или коммуникационного оборудования, когда полную стоимость работ можно определить только непосредственно на месте.

**Таким образом, портативный фискальный регистратор Datecs CMP-10 – незаменимый помощник в сфере выездной торговли. Он позволяет оптимизировать работу торгового персонала, что в конечном итоге ведет к повышению качества обслуживания клиентов.**

**КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА**

Андрей Дорохин, руководитель группы РРО SystemGroup Украина

Для выездного персонала выражение «время–деньги» приобретает буквальный смысл. Торговому агенту в течение дня необходимо посетить несколько десятков торговых точек. Соответственно, любое оборудование, которое приходится возить с собой, помимо компактности, должно быть надежным, автономным и удобным в эксплуатации. При создании портативного фискального регистратора Datecs CMP-10 были учтены данные требования. Надежность работы обеспечивает японский термопринтер Citizen. Для автономной работы используется емкий Li-Ion аккумулятор, предоставляя возможность печати до 40 000 строк без подзарядки. Даже такая типичная для всех РРО операция, как замена чековой ленты, в данном аппарате максимально упрощена. Простота использования — отличительная характеристика Datecs CMP-10.

**КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА**

Евгений Цыганок, директор департамента «BCS Logistics» SystemGroup Украина

При продаже «с колес» (van-selling) торговый агент должен посетить на автомобиле точку розничной торговли, выяснить потребность точки в товаре, отгрузить товар, оформить документы, получить деньги. Проблемами при этом являются необходимость помнить наизусть все текущие акции, спецусловия, скидки, выполнения ручного расчета стоимости отгружаемого товара по каждой позиции, оформление соответствующих документов в торговой точке, отсутствие эффективных инструментов планирования потребностей клиентов. К счастью, в портфеле SystemGroup имеется решение по автоматизации бизнес-процессов мобильной торговли (van-, pre-selling), с помощью которого решаются данные проблемы – программное обеспечение «Оптимум» и фискальный регистратор Datecs CMP-10.

С появлением Datecs CMP-10 выездной персонал получает в свое распоряжение удобный и функциональный инструмент печати фискального чека непосредственно на месте, что позволит сократить время пребывания торгового агента на точке и в конечном итоге повысить его продуктивность.

Ответственное лицо:  
Дмитрий Носов,  
ассистент группы РРО  
SystemGroup Украина  
Dmitry.Nosov@systemgroup.com.ua

**ОТКРЫТИЕ ТРЕТЬЕГО СУПЕРМАРКЕТА RAINFORD В КИЕВЕ**

Днепропетровская сеть гипермаркетов Rainford выступила девелопером уже третьего столичного торговоразвлекательного центра «Материк». ТЦ «Материк» – один из новых торговых центров в Киеве. Но, несмотря на отсутствие большой рекламной кампании, «Материк»

уже успел привлечь многих столичных любителей шоппинга, в основном благодаря супермаркету Rainford. В ТЦ представлен широкий спектр качественных товаров зарубежных и отечественных марок, который рассчитан на покупателей как со средним, так и с высоким уровнем доходов.

**ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА**

**Дата открытия** – 5 декабря 2008 г.  
**Месторасположение** – Украина, г. Киев, ТРЦ «Материк», ул. Якутская, 8.  
**Торговая площадь** – 4500 кв. м, 30 кассовых терминалов.

**Собственник и управляющая компания** – девелопером проекта выступила торгово-промышленная группа Rainford.  
**Паркинг** – более 300 машиномест.

**ТЕХНИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЕКТА**

POS-системы Wincor Nixdorf, регистраторы расчетных операций «Datecs Украина», оборудование компании Motorola, весовое оборудование японского производителя Teraoka Seiko Co, Ltd – весы с чекопечатью и торговые весы TM DIGI. Кроме того, в торговом зале супермаркета и в зоне приема товара была построена беспроводная сеть Wi-Fi на оборудовании Motorola. Точки доступа Wi-Fi были инсталлированы для работы терминалов сбора данных и весов с чекопечатью.

**РЕЗЮМЕ**

«ВВС-Сервис» выступила интегратором данного проекта на основе решений компании SystemGroup, которая является призванным лидером на рынке в сфере автоматизации бизнес-процессов. ТПГ Rainford – это не первый совместный проект компаний «ВВС-Сервис» и SystemGroup.

**КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА**

*Марина Бондаренко, директор компании «ВВС-Сервис»*

В принципе, новый супермаркет Rainford в ТЦ «Материк» комплектовался в разрезе корпоративных стандартов проверенной техникой, и с этой стороны особых затруднений не возникло. Техно-

логия инсталляции подобных объектов нами тоже давно отработана, поскольку с ТПГ Rainford мы сотрудничаем не один год. Из трудностей, с которыми пришлось столкнуться, быстрее можно отметить жесткую систему финансирования проекта, так как финансовой поддержки со стороны банков не получал и наш клиент, ни наша компания. «ВВС-Сервис» пришлось дополнительно привлекать собственные финансовые средства, а также жестко контролировать оборотные активы.

*Ответственное лицо:  
Татьяна Сивец, менеджер проектов  
SystemGroup Украина  
Tatjana.Sivec@systemgroup.com.ua*

**ПРОМЫШЛЕННОСТЬ**

**АВТОМАТИЗАЦИЯ УПАКОВОЧНЫХ ПРОЦЕССОВ НА ЗАО «ПТИЦЕКОМБИНАТ «ДНЕПРОВСКИЙ»**

SystemGroup Украина завершила проект по автоматизации упаковочной линии на ЗАО «Птицекомбинат «Днепропетровский», который специализируется на выращивании и переработке мяса птицы и входит в пятерку самых крупных птицеперерабатывающих предприятий Украины.

*ЗАО «Птицекомбинат «Днепропетровский» в 2008 году увеличило чистую прибыль втрое по сравнению с показателем 2007 года – до 67,5 млн. грн. Согласно объявлению предприятия, опубликованному в прессе, его активы за минувший год увеличились на 15% и составили 419,839 млн. грн. Согласно данным Государственной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку, крупнейшим акционером ЗАО «Птицекомбинат «Днепропетровский» является кипрская инвестиционная компания Vespone Trading Limited (92,4% акций).*



**ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА**  
**Дата открытия** – 29 января 2009 г.  
**Месторасположение** – Украина, Днепропетровская область, г. Никополь.

**ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА**  
В рамках предпроектного консалтинга экспертами SystemGroup было проведено ряд встреч и презентаций непосредственно на национальных выставочных площадках, а также на самом предприятии. В результате топ-менеджмент птицекомбината принял решение при автоматизации сектора упаковки использовать оборудование Teraoka Seiko (TM DIGI) – мирового лидера по производству весоупаковочного и весозетикировочного оборудования.

Внедрение стретч-упаковочных станций позволило улучшить качество продукции, в соответствии с растущими требованиями к гигиене продаваемой продукции у покупателей. Если раньше

продукция на упаковочную линию поступала насыпью в пластиковом ящике, то внедрение нового высокотехнологичного решения TM DIGI позволило расфасованную по лоточкам продукцию упаковывать в стретч-пленку и наносить этикетку со скоростью 30 упаковок в минуту.

**РЕЗЮМЕ**

В связи с планируемым расширением производства и увеличением объемов продаж, в совместных планах SystemGroup Украина и «Птицекомбината «Днепропетровский» запланированы поставки готовых решений, направленных на автоматизацию производственных мощностей.

*Ответственное лицо:  
Ремизовская Вера, ассистент менеджера  
департамента «Food Industry»  
SystemGroup Украина  
Vera.Remizovskaya@systemgroup.com.ua*

**ДОЛГОСРОЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО С МХП**

SystemGroup Украина на протяжении 5 лет успешно сотрудничает с предприятиями, входящими в состав группы предприятий ОАО «Мироновский хлебопродукт». Все предприятия «Мироновский хлебопродукт» работают на основе современных европейских технологий на всех уровнях производства.

*В состав ОАО «Мироновский хлебопродукт» входят 19 предприятий, расположенных в Киевской, Черкасской, Днепропетровской, Донецкой, Винницкой, Ивано-Франковской, Херсонской областях и АР Крым.*

**ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА**

Автоматизация предприятий пищевой промышленности «Мироновский хлебопродукт» прежде всего была направлена на развитие инноваций в пищевой промышленности Украины и затронула такие производственные процессы, как автоматизация сектора по переработке птицы, упаковка и этикетировка готовой продукции, маркировка производимой продукции.

**ТЕХНИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЕКТА**

В 2008 году SystemGroup Украина реализовала ряд проектов на предприятиях, входящих в состав «Мироновский хлебопродукт», и автоматизировала производственные мощности инновационным оборудованием, технологиями и решениями мировых лидеров-производителей: Marel Food Systems, Henkovic, Teraoka Seiko Co, Ltd. (TM DIGI) и др.

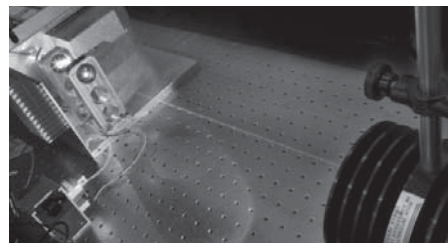
**РЕЗЮМЕ**

В 2009 году SystemGroup Украина планирует реализацию нескольких проектов совместно с ОАО «Мироновский хлебопродукт».

*Ответственное лицо:  
Ремизовская Вера, ассистент менеджера  
департамента «Food Industry»  
SystemGroup Украина  
Vera.Remizovskaya@systemgroup.com.ua*

**ЛАЗЕРНАЯ МАРКИРОВКА**

С развитием инновационных технологий и высокотехнологичных решений требования к маркировке растут с каждым днем. До появления технологии лазерной маркировки применялись: термотрансферная печать, каплеструйная маркировка, нанесение этикетки, штампование. У всех вы-



шеречисленных технологий есть свои преимущества и свои недостатки. Один из таких недостатков и, наверное, главный – большие и постоянные затраты на расходные материалы. Лазерная же технология позволяет наносить нестираемую высококачественную маркировку с небольшими затратами.

Во многих случаях лазерная маркировка является оптимальной как с точки зрения технологичности (бесконтактность и быстрота процесса маркировки, надежность и стойкость изображения), так и ввиду привлекательности ее восприятия.

**ПРИНЦИП ДЕЙСТВИЯ ЛАЗЕРА**

Суть процесса лазерной маркировки состоит в модификации поверхности маркируемого материала под воздействием лазерного луча. За счет большой мощности луча часть маркируемой поверхности

испаряется, образуя бесцветную впадину, приятную для восприятия. На некоторых типах стали при нагревании до определенной температуры изменяется локальная структура поверхности, вследствие чего меняется цвет. Некоторые синтетические материалы могут быть промаркированы путем вспенивания. То есть при попадании луча лазера на маркируемую поверхность происходит вспенивание, образуются микропоры и пузыри. Таким образом, на поверхности образуется некоторая выпуклость.

**ЧТО МОЖНО МАРКИРОВАТЬ?**

Лазерной маркировке подлежат практически все окружающие нас предметы: пластиковые и стеклянные бутылки, различные детали, микросхемы, посуда и даже текстиль.

**ПРЕИМУЩЕСТВА ЛАЗЕРНОЙ МАРКИРОВКИ**

- Возможность маркировки продукции с помощью компьютерного моделирования (штрих-код, матричный код, визуализация траекторий, сопровождение процесса).
- Персональное маркирование образцов больших размеров.
- Гибкое и быстрое выполнение процесса (реализация за несколько секунд).
- Высокая четкость и качество маркировки.
- Незначительные энергетические затраты.
- Очень высокая надежность и эффективность процесса.
- Декорирование на всех сложных геометрических поверхностях.

Одной из лидирующих компаний на рынке лазерной маркировки является ком-

пания Telesis. Компания известна не только благодаря своим инновациям и первенству в разработке технологии лазерной маркировки, но также благодаря готовности решать любые проблемы. Telesis был одним из первых, кто применил волоконную лазерную технологию. Официальным дистрибутором продукции Telesis в Украине является SystemGroup.

**ПРИМЕРЫ**



Маркировка на пластике (например, клавиатура)



Маркировка на деликатных поверхностях (например, процессор)



Маркировка на ткани (например, ковровое покрытие)



Маркировка на металле (например, медицинский инструмент)

Ответственное лицо:

Владимир Чикалов,  
ассистент группы «Средства маркировки»  
SystemGroup Украина  
Vladimir.Chikalov@systemgroup.com.ua

**ЛОГИСТИКА**

**SYSTEMGROUP АВТОМАТИЗИРОВАЛА ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ НА СКЛАДЕ KUEHNE+NAGEL**

SystemGroup Украина выступила поставщиком технологий автоматической идентификации для нового склада международного оператора грузоперевозок, складской логистики и дистрибуции компании Kuehne+Nagel в логистическом парке MLP-Чайка.

Группа Kuehne+Nagel основана в 1890 году в г. Бремен, Германия. На сегодняшний день – один из крупнейших мировых логистических операторов. Группа обеспечивает морские и воздушные перевозки, организует перевозки грузов автомобильным, железнодорожным и авиатранспортом. Также предлагает складские и таможенно-брокерские услуги, ИТ-управление. В Украине филиал компании существует с 1991 года.

**ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА**

**Дата открытия** – в конце 2008 г.

**Месторасположение** – Украина, Киевская область (с. Петропавловская Борщаговка Киево-Святошинского р-на), в 800 м от международной автотрассы Киев-Львов (E40).

**Особенность** – на новом складе традиционно все операции с грузом сопровождаются интеллектуальной системой управления, что позволяет достичь высокой оперативности и точности работы.

**ТЕХНИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЕКТА**

Проект был автоматизирован промышленными принтерами штрих-кодов Zebra, беспроводными терминалами Motorola. При построении Wi-Fi сети было использовано оборудование Motorola.

Складской комплекс «MLP-Чайка» – крупнейший логистический проект в Украине. Ориентирован на крупных арендаторов: украинских и транснациональных производителей FMCG товаров, ведущих дистрибуторов, комплексных логистических операторов. Проект включает в себя строительство 114 000 кв. м складских помещений класса «А», а также офисных помещений. Объем инвестиций составил около 78 млн. долларов. «MLP-Чайка» – победитель Первой Национальной Премии в области недвижимости Украины «CP Awards 2008» в номинации «Индустриальный Проект года».

**КАК ДЕЙСТВУЕТ**

При поступлении товара на склад проводится маркировка паллет с помощью промышленных принтеров штрих-кода Zebra. Затем грузчики размещают товары,

определяя места хранения с помощью беспроводных терминалов Motorola MC9090. Процессу отбора заказов, инвентаризации или перемещений также помогают мобильные терминалы. Для поддержки работы склада в реальном времени развернута беспроводная сеть с зоной покрытия порядка 20 000 кв. м.

**РЕЗЮМЕ**

Напомним, что SystemGroup имеет долгосрочные партнерские отношения с Kuehne+Nagel с 2004 года и за это время рекомендовала себя как надежный партнер.

**КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА**

Александр Моцный, руководитель группы бизнес-альянсов SystemGroup Украина

При вводе в эксплуатацию системы штрих-кодирования для нашего постоянного заказчика Kuehne+Nagel мы смогли уложиться в короткие сроки, продиктованные немедленным началом работы склада сразу после сдачи объекта в эксплуатацию строительной компанией.

Ответственное лицо:

Александр Моцный, руководитель группы бизнес-альянсов SystemGroup Украина  
Alexander.Mocny@systemgroup.com.ua

ОПТИМИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ  
ОТ SYSTEMGROUP

Современная экономическая ситуация в стране характеризуется все более возрастающей конкуренцией на рынке товаров и услуг. Следствием этого является повышение уровня требований клиентов к качеству поставки товаров. Поэтому компаниям, ориентированным на обслуживание большого количества клиентов, очень важно быть динамичными.

Одним из условий того, что компания идет в ногу со временем, является внедрение качественных ИТ-решений для автоматизации процессов доставки товаров, способных улучшить уровень сервиса, предоставляемого клиентам. Такие решения называются системами управления транспортом.

**Система управления транспортом** (Transportation Management System, либо TMS) – информационная система автоматизации управления перевозками, которая является составляющей цепи осуществления поставок (SCE).

Система управления транспортом дает возможность составлять графики прибытия и отправки грузов, их перемещения в рамках предприятия, а также предполагает моделирование маршрута и установление точек отгрузки, регулирование тарифов, поддержку баз данных, составление товарно-транспортных накладных, планирование и оптимизацию загрузки транспорта. Система состоит как минимум из двух компонентов: системы планирования перевозок и системы GPS-мониторинга.

Многие компании, как отечественные, так и западные, предлагают свои услуги и программные инструменты для оптимизации управления транспортом. Как правило, западные TMS-системы легко настраиваемые, с обширным функционалом, но довольно дорогостоящие и внедряются, по большей мере, ведущими мировыми компаниями, которые представлены на рынке Украины.

Рынок отечественных TMS-решений окончательно не сформирован и не стабилен, так как большинство отечественных компаний, предлагающих транспортные решения, не имеют достаточного опыта внедрений.

SystemGroup предлагает на рынке Украины альтернативу дорогостоящим западным решениям – комплексную систему управления перевозками **ANTOR LogisticsMaster™ + ANTOR MonitorMaster**, качество которой подтверждено опытом использования и крупными заказчиками.

Транспортное решение SystemGroup состоит из системы автоматизации планирования грузоперевозок ANTOR LogisticsMaster™ и системы отслеживания автотранспорта ANTOR MonitorMaster. Решение легко настраивается под бизнес-процессы большинства компаний, имеет мощный инструмент анализа информации, а стоимость его значительно ниже, чем западных решений с подобным функционалом. Оба продукта разработаны российской компанией «Антор Бизнес Решения» и могут использоваться как в комплексе, так и самостоятельно. Эти разработки представлены на рынке уже 14 лет и зарекомендовали себя в России и странах СНГ как наиболее оптимальные

по критерию «Цена-Качество». Ведущие компании-дистрибуторы и производители благодаря ANTOR LogisticsMaster™ и ANTOR MonitorMaster автоматизировали свою работу и сократили расходы на транспорт и перевозку продукции до 30%.

В данный момент наиболее активный интерес к решениям проявляют крупные дистрибуторы FMCG сектора, так как внедрение транспортных решений в по-

*Основное предназначение решения ANTOR LogisticsMaster™ – повышение эффективности работы персонала предприятия и автотранспорта за счет автоматизированного планирования доставки продукции.*

*ANTOR MonitorMaster – решение на базе GPS навигации, предназначенное для мониторинга и навигации транспорта и грузов, определения отклонений от заданных маршрутов и графиков их передвижения.*

добных компаниях приносит наиболее быстрый и ощутимый результат.

Среди таких внедрений можно отметить компанию **Гранд С** – крупного дистрибутора FMCG сектора Восточного региона и Крыма, компанию **«Донецк-продторг»** – дистрибутора FMCG сектора Донецкой области, компанию **«Эллада»**, успешно внедрившую систему в трех крупных филиалах и др.

Также явно выражен интерес со стороны производителей продуктов питания и товаров народного потребления, среди которых можно отметить **Полтавский хлебокомбинат, мясокомбинат «Идекс», сеть аптек «Биокон»**.

В России на решения ANTOR остановили свой выбор большинство ведущих компаний, как пример, среди пользователей – **Coca-Cola, Danon, Билайн** и др.

Построение комплексной системы управления транспортом на предприятии позволяет не только сократить цикл «Заказ-Поставка», но и создать положительный имидж компании в глазах клиентов благодаря четкому соблюдению взятых на себя обязательств по срокам выполнения заказов, минимизации рисков по срыву доставки, а также оперативному реагированию и гибкости в нестандартных ситуациях.

РЕШЕНИЯ МОГУТ ЭФФЕКТИВНО  
ИСПОЛЬЗОВАТЬСЯ

- Производителями и дистрибуторами продуктов питания и других потребительских товаров.
- Компаниями, занимающимися оптовой и розничной торговлей.
- Транспортными и логистическими компаниями.
- Компаниями сферы обслуживания (рекламные агентства, обслуживание торговых автоматов, такси).
- Банками, страховыми компаниями.

Ответственное лицо:

Оксана Захуцкая,  
эксперт по мобильным  
и транспортным решениям  
департамента «BCS Logistics»  
SystemGroup Украина

Oksana.Zahutska@systemgroup.com.ua

СОТРУДНИЧЕСТВО  
SYSTEMGROUP АЗИЯ И  
МЕЖДУНАРОДНОГО МОРСКОГО  
ТОРГОВОГО ПОРТА г. АКТАУ

SystemGroup Азия заключила договор на поставку терминалов сбора данных MC9090 и мобильных принтеров Zebra для Международного морского торгового порта г. Актау.

## ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Порт Актау расположен на восточном побережье Каспийского моря и является единственным морским портом Республики Казахстан, предназначенным для международных перевозок различных сухих грузов, сырой нефти и нефтепродуктов.

На сегодняшний день порт Актау представляет собой современный многоцелевой терминал, обладающий обширными технологическими возможностями, обеспечивающими его дальнейшее развитие. Инвестиционный проект расширения морского порта Актау позволит увеличить ежегодные объемы перевалки нефтеналивных грузов до 20 млн. тонн и сухих грузов до 3 млн. тонн, а также обеспечит сохранение лидирующих позиций порта на Каспии.

ТЕХНИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ  
ПРОЕКТА

В 2006 году стартовал проект расширения порта. Сейчас ведется активная работа по автоматизации систем управления, ведению новейшей статистики грузооборота, автоматизации расчетов, оформления документации, упрощению процедуры обслуживания клиентов.

SystemGroup Азия предложила автоматизировать процесс маркировки и поиска грузов с помощью мобильных принтеров Zebra QL 320 и терминалов сбора данных Motorola MC9090.

## РЕЗЮМЕ

Развитая информационная сеть, внедрение современной компьютерной техники и программных средств создают необходимые условия для контроля процессов погрузки-разгрузки, поиска грузов, формирования заказов автоматизированными комплексами. Благодаря автоматизированному процессу изготовления перевозочных и сопроводительных документов планируется сократить время документальной обработки судов в порту.

## КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

Ксения Прохорова, менеджер  
по развитию SystemGroup Азия

Надежное оборудование – залог успешного выполнения проекта и достижения высоких стандартов работы. Специалисты порта Актау выбрали сложный путь самостоятельной разработки автоматизированной системы управления грузопотоками, используя лучшее оборудование от Motorola и Zebra.

Ответственное лицо:  
Ксения Прохорова, менеджер по развитию  
SystemGroup Азия  
k.prohorova@sga.kz

ЛОГИСТИКА

«PONY EXPRESS»  
ВЫБИРАЕТ MOTOROLA

В январе 2009 г. SystemGroup Азия и «Pony Express» заключили договор на поставку терминалов сбора данных Motorola.

«Pony Express» — это ведущий национальный оператор на рынке экспресс-доставки почтовых отправлений и грузов по всей территории России, в страны СНГ и за рубеж; 3PL-оператор с развитой производственной инфраструктурой в Москве, городах России и странах СНГ.

ТЕХНИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ  
ПРОЕКТА

Компания «Pony Express» выбрала модель MC-70 с функциями GPS, GPRS, GSM и 2D сканером для чтения штрих-кодов. Благодаря данному оборудованию в 2009 году более 50 курьеров смогут оформлять заявки в режиме реального времени.

РЕЗЮМЕ

Это первый проект SystemGroup



Азия по поставке оборудования для курьерской компании. Несмотря на этот факт, сотрудники компании уверены, что будут и другие проекты в этом направлении.

КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

Александр Пономарев, руководитель отдела продаж SystemGroup Азия

Данный проект проходит в рамках автоматизации почтовых курьеров компании «Pony Express» по всем странам СНГ. Он позволит компании оперативно решать задачи по доставке корреспонденции в любую точку земного шара, а модуль GSM поможет курьеру быть всегда на связи в любое время дня и ночи.

Ответственное лицо:  
Александр Пономарев,  
руководитель отдела продаж  
SystemGroup Азия  
a.ponomarev@sga.kz

SYSTEMGROUP ПРЕДЛАГАЕТ СВОИМ ПАРТНЕРАМ  
НОВЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

SystemGroup Украина первой в отрасли отреагировала на негативные последствия текущей экономической ситуации и, следуя принципам долгосрочных партнерских отношений, разработала и предложила своим партнерам «Программу поддержки партнерского бизнеса», которая стала приложением к действующей Программе авторизации, по которой на сегодняшний день работают 40 компаний.

«Программа поддержки» — это комплекс стабилизационных действий, направленных на поддержание планов по развитию дистрибуторской сети в



регионах Украины в первом полугодии 2009 года (период действия программы с 26.01.2009 г. по 30.06.2009 г.). Разработанная Программа поможет авторизованным партнерам SystemGroup развивать свой бизнес, используя пол-

Программа авторизации была разработана SystemGroup в 2003 году, действует в рамках Национальной Программы Партнерства. Партнеры имеют ряд преимуществ перед другими игроками рынка и работают с SystemGroup в статусах Дистрибутор и/или Интегратор, Дилер.

ный набор инструментария, которым владеет SystemGroup и своевременно ориентироваться на региональных рынках, диверсифицируя свои направления деятельности для более полного охвата регионов и отработки клиентской базы. Кроме того, SystemGroup предлагает дополнительные возможности в плане разработки товарной матрицы индивидуально для каждого партнера.

Программа поддержки предлагает партнерам стратегический консалтинг со стороны TOP-менеджмента, обучающие программы для персонала партнеров в регионах, бесплатное предоставление маркетинговых исследований и аналитики и т.д. Специальные финансовые условия, которые прописаны в Программе, дают возможность партнерам получать дополнительные скидки на различные группы товаров, использовать лизинговые схемы. По итогам каждого месяца SystemGroup будет определять лидера

месяца по выполнению планов, которому будет предоставляться для дальнейшей работы базы данных перспективных клиентов.

Полная версия Программы поддержки партнерского бизнеса размещена на партнерской зоне сайта SystemGroup.



КОММЕНТАРИЙ  
СПЕЦИАЛИСТА

Василий Сеньковский,  
директор  
Департамента  
дистрибуции  
SystemGroup Украина

Разработанная нами Программа направлена прежде всего на оптимизацию работы наших партнеров. Программа дает больше возможностей по применению льготных вариантов ценообразования. SystemGroup понимает, что в текущей ситуации необходимо предоставлять больше услуг конечным клиентам. Мы говорим о комплексных программах, которые направлены на наших клиентов и на клиентов наших партнеров. Компания готова предоставить ряд дополнительных услуг, которые мы отобрали в этой Программе. Считаем, что это поможет партнеру быть более эффективным, а их клиентам выбирать именно наших партнеров.



КОММЕНТАРИЙ  
ПАРТНЕРА

Марина Бондаренко,  
директор компании  
«BBC-Сервис»

Во времена сложной экономической ситуации работа по сохранению лояльных партнеров и клиентов приобретает особую актуальность. Как мне кажется, предложенная Программа удачно совмещает позиции и интересы как SystemGroup, так и компаний-партнеров. Направления «Программы поддержки» компаний-партнеров SystemGroup охватывают практически весь спектр деятельности. Внимание уделено как стратегическим, так и практическим аспектам ведения бизнеса.

Должное внимание, на мой взгляд, уделено маркетинговому коммуникациям, необходимым для более эффективного взаимодействия компаний-партнеров и увеличения портфеля заказов.

Однако для того, чтобы стать инструментом компетентной поддержки партнеров, Программа требует более детальной проработки. Кроме того, выполнение тех или иных мероприятий Программы будет зависеть от деятельности конкретных сотрудников на своих местах, т.е. нельзя со счетов сбрасывать человеческий фактор.

Надеемся, что данная Программа поможет в работе и развитии партнерских отношений с SystemGroup.

Ответственное лицо:  
Вячеслав Исаенко,  
руководитель группы «Маркетинговый  
анализ» SystemGroup Украина  
Vyacheslav.Isaenko@systemgroup.com.ua

**FORWARD СТАЛ МЕЖДУНАРОДНЫМ – SYSTEMGROUP  
АВТОМАТИЗИРОВАЛА НОВЫЙ КАТОК В КЫРГЫЗСТАНЕ**

В Бишкеке открылся первый крытый каток «Каток городской», который будет работать круглый год.

SystemGroup Украина совместно с SystemGroup Азия выполнили все работы по комплексной автоматизации катка с учетом современных тенденций в сегменте рынка hospitality.

**ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА**

**Дата открытия** – 18 декабря 2008 г.

**Месторасположение** – Кыргызстан, г. Бишкек.

**Общая площадь** – 3256 кв. м.

**Общественник и управляющая компания** – ООО «Экзотика».

**Этапы ввода в эксплуатацию:**

– 1-й этап (5 дней) – монтаж следующего оборудования: 4 турникета, компьютеры в кассах продажи билетов, кассе проката и администратора, подключение периферии (сканеров, принтеров и других устройств), проверка правильности подключения всех устройств и готовности объекта в целом к установке ПО.

– 2-й этап (6 дней) – внедрение программного обеспечения Forward, настройка программы по требованию заказчика, обучение персонала, контроль работы программно-аппаратного комплекса (далее ПАК) Forward после (тестового) запуска катка.

**ТЕХНИЧЕСКО-АППАРАТНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЕКТА**

Для оптимизации всех бизнес-процессов эксперты SystemGroup установили программно-аппаратный комплекс Forward – универсальную систему для автоматизации развлекательных заведений различного масштаба и направленности. На катке ПАК Forward выполняет задачи автоматизации таких процессов: продажа билетов, прокат оборудования, формирование различных систем отчетов, построение отчетов и разграничение управления доступом в различные секторы, контроль доступа персонала.

SystemGroup оборудовала вход на каток турникетами со встроенным сканером серии MiniScan производства компании Motorola. В кассовой зоне для печати информации и штрих-кодов на пластиковые карточки используется оборудование Zebra Technologies. В точке проката инвентаря (коньки, форма, защитное снаряжение) – программный модуль «Касса проката», который дает возможность кассиру выполнять все действия исключительно сканером!

**ОСОБЕННОСТИ ПАК FORWARD**

Forward 2.5.1 – улучшенное информационное обеспечение при работе с депозитной картой клиента, поддержка фискального регистратора Datecs FP-T260, контроль ошибок при выдаче новых депозитных карт. Появился и новый функционал: расширение системы автоматического присвоения периода действия абонементов, автоматическое изменение ценвых параметров во времени.

Эти и другие усовершенствования расширяют возможности для катка по предоставлению разнообразных услуг

разным категориям посетителей, обеспечивают разные способы оплаты услуг – до или после их предоставления. Поддержка различных видов носителей депозитных карт позволяет изменять тип физического носителя депозитной карты (карта со штрих-кодом, бесконтактная карта) и даже комбинировать различные типы при работе заведения.

В ПАК Forward постоянно совершенствуется система отчетности. В последней версии сводный отчет по депозитным абонементам и предоставляемым услугам позволяет получить всю информацию о движении средств на предприятии в целом.

Несмотря на многочисленные усовершенствования системы, Forward продолжает оставаться простой системой с точки зрения настройки, удобной в работе для администратора и кассиров. Контроль за работой предприятия осуществляется благодаря архивам системы, динамическим мониторам и системе отчетов.

Следующая версия Forward 3.0, выход которой запланирован на начало 2009 года, будет включать в себя интегрированные средства визуализации информации из системы для посетителей заведения, средства медиарекламы, кардинальные изменения в системе лояльности, работы с контрагентами и многое другое.

**РЕЗЮМЕ**

Международная группа компаний SystemGroup, благодаря постоянному изучению потребностей рынка и ориентируясь на потребности клиентов, и



в дальнейшем будет воплощать в своих разработках инновационные решения, которые дают новые возможности при ведении их бизнеса, в конечном итоге повышающие качество предоставляемых услуг для посетителей развлекательных заведений.

**КОММЕНТАРИЙ КЛИЕНТА**

*Павел Голико, старший менеджер по техническому обеспечению ПК «Каток Городской»*

Наша компания благодарна за содействие при запуске развлекательного комплекса «Каток Городской» SystemGroup. Нас устраивает автоматизация и программное обеспечение. На выходе мы получили то, что ожидали, запуск объекта был произведен в срок.

**КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА**

*Андрей Петрань, руководитель группы «Система Forward» SystemGroup Украина*

На катке в Бишкеке была выбрана депозитная схема работы Forward, которая дает возможность посетителям оплачивать услуги катания в соответствии с фактическим временем пребывания на катке. При этом посетитель может пополнять счет депозитной карты и вернуть неиспользованные деньги после катания. Также посетителям предоставляются дополнительные платные или бесплатные услуги, например, оттачивание коньков, которые «привязаны» к депозитной карте. Гибкая настройка системы позволяет создавать неограниченное количество типов одноразовых билетов и много-разовых абонементов, отличающихся тарификацией, стоимостью и видами разрешенных для этого типа услуг. Forward автоматически контролирует оплату услуг, возврат прокатного оборудования, ликвидацию долга при выходе посетителя с катка.

**КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА**

*Василий Дуб, менеджер проектов в сфере услуг SystemGroup Украина*

В связи с тем, что клиент находится в другом государстве, схема работы над этим проектом изначально была сложнее, чем по другим проектам. Переговоры, консультации и согласования всех документов с клиентом проводились удаленно – по телефону и электронной почте. Поэтому к организации выполнения всех задач SystemGroup подошла очень тщательно.

Несмотря на все трудности, приложенные усилия принесли результат. Проект выполнен успешно, о чем свидетельствуют положительные отзывы и удовлетворенность клиента.

Программный продукт Forward является решением, которое можно успешно применять во множестве отраслей рынка сферы услуг. Что касается автоматизации катков, то уже смело можно сказать, что наше программное обеспечение выигрывает у аналогичных решений на рынке: гибкая ценовая политика, быстрота установки и настройки, легкость и удобность в работе с самой программой, надежная поддержка всех существующих клиентов; а также постоянный процесс совершенствования ПО – разработка дополнительного функционала и новых модулей, систематический выход новых версий программы и т.д.

Благодаря тому, что SystemGroup является клиентоориентированной компанией, клиенты довольны надежным сотрудничеством.

*Ответственное лицо:  
Василий Дуб  
менеджер проектов  
SystemGroup Украина  
Vasiliy.Dub@systemgroup.com.ua*

## ОТ РЕДАКЦИИ

Уважаемые читатели!

От имени редакции рада сообщить Вам об изменении формата Корпоративного дайджеста.

В связи с тем, что редакция постоянно проводит мониторинг рынка корпоративных СМИ и анализирует предпочтения целевых аудиторий, было принято решение изменить формат издания, начиная с 2009 года.

В первом выпуске 2009 года (14-й выпуск с 2005

года) были внесены следующие изменения: новые рубрики и форматы статей, модернизация дизайна.

Надеемся, что обновленный Корпоративный дайджест будет Вам более интересен, полезен и удобен.

С уважением, главный редактор Корпоративного дайджеста SystemGroup Inform Юлия Безщастная

### ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ КОРПОРАТИВНОГО ДАЙДЖЕСТА SYSTEMGROUP INFORM



Юлия Безщастная  
Главный редактор



Наталья Роля  
Редактор



Лилия Гонтаренко  
Арт-дизайнер

**ПЕРИОДИЧНОСТЬ** – 4 раза в год  
**ТИРАЖ** – 1500 экземпляров

Редакция Корпоративного дайджеста не несет ответственности за содержание сообщений и может публиковать статьи, не разделяя точки зрения автора. А также имеет право не печатать статьи и фотографии, которые противоречат концепту Корпоративного издания, на данный момент уже неактуальны или неинтересны.

Дизайн, оформление, все содержание Корпоративного дайджеста является объектом авторского права. Без письменного разрешения Редакции запрещается полное или частичное использование и воспроизведение статей, фотографий, иллюстрационных материалов, опубликованных в издании.

Отзывы и пожелания по материалам, публикуемым в Корпоративном дайджесте SystemGroup Inform, присылайте по адресу: [Yulia.Bezshastnaya@systemgroup.com.ua](mailto:Yulia.Bezshastnaya@systemgroup.com.ua).



г. Киев, ул. М.Кривоноса, 2 +380 44 490 92 29, 490 92 56

[www.systemgroup.com.ua](http://www.systemgroup.com.ua) [info@systemgroup.com.ua](mailto:info@systemgroup.com.ua)

### SYSTEMGROUP Innovative Generation

#### ДИСТРИБ'ЮТОР

Днепропетровск	ООО «ВВС-Сервис»	(056) 3743600
Донецк	ООО «Техинсервис ЛТД»	(062) 3453339
Житомир	ООО «Визард»	(0412) 418534
Запорожье	ЗАО РСЦ «Славутич»	(061) 2134187
Калуш	ЧП «Система-Запад»	(03472) 60540
Киев	ООО ЦСО «КРЦ»	(044) 5372565
Киев	ЧП «Ремсервис-3»	(044) 4506014
Кировоград	МЧП «РИКО»	(0552) 310707
Луганск	МЧП «Левтар»	(0642) 717088
Луцк	ЧПТП «Система-Волынь»	(0332) 770708
Львов	ООО «Цвитова Сервис»	(0322) 646700
Мукачево	ДП «Ректа-М»	(03131) 21041
Николаев	ООО «Предприятие КМК»	(0512) 557449
Одесса	ООО «ЮТИС»	(048) 7117017
Полтава	ООО «Инпром-Сервис»	(0532) 506565
Ровно	ООО «Инфосистема-2»	(0362) 622513
Севастополь	ЧП «Элекрад Сервис»	(0692) 544353
Симферополь	ООО «Фирма Таврия-Лизинг»	(0652) 229695
Сумы	СПД «Покутний»	(0542) 784149
Тернополь	«Ирида Плюс»	(0352) 431221
Харьков	ООО «ТК НЕО»	(057) 7630128
Херсон	МЧП «РИКО»	(0552) 310707
Хмельницкий	ООО «Побутрадиотехника»	(0382) 720042
Черкассы	ЧП «Система Дизел»	(0472) 320777
Чернигов	ДП «РМК-Торгсервис»	(0462) 674284

### SYSTEMGROUP Innovative Generation

#### ИНТЕГРАТОР

Днепропетровск	ООО «ВВС-Сервис»	(056) 3743600
Донецк	МЧП «ИнтерАЛЬЯНС»	(062) 3377624
Донецк	ЧП «Лысюк Г.А.»	(062) 3456826
Житомир	ООО «Визард»	(0412) 418534
Ивано-Франковск	ТД «Система-ИФ»	(0342) 501145
Киев	ООО ЦСО «КРЦ»	(044) 5372565
Краматорск	ИТКМП «Минтеп»	(06264) 14862
Кременчуг	МЧП «Карев»	(05366) 20098
Луганск	МСП «Гекко»	(0642) 922331
Львов	ООО «КЛАС-ЛЮКС»	(0322) 768706
Мариуполь	ООО «Дельта-Азов»	(0629) 529449
Ровно	«Вертекс»	(0362) 620486
Симферополь	СПД Суслов А.С.	(0652) 706050
Симферополь	ТД «Таврия Лизинг»	(0652) 229287
Симферополь	Фирма «Сервис-Плюс»	(0652) 257090
Тернополь	ЧП «Интер-Сервис»	(0352) 526471
Харьков	ООО «ТК НЕО»	(057) 7630128
Харьков	ЧФ «СТЦ-Исток»	(057) 7378682
Чернигов	ООО «Аве Сан»	(0462) 610110
Черновцы	ООО «Интех»	(0372) 555266
Черновцы	ЧП «Дручак С.И.»	(0372) 585924

#### Региональные центры компетенции:

Харьков (057) 7523310    Донецк (062) 3853991  
Днепропетровск (056) 3744280

SystemGroup Россия  
тел.: +749 57 39 2525  
[info@idproject.ru](mailto:info@idproject.ru)

SystemGroup Молдова  
тел.: +373 22 22 4264  
[info@systemgroup.md](mailto:info@systemgroup.md)

SystemGroup Болгария  
тел.: +359 28 50 9399  
[info@systemgroupbulgaria.com](mailto:info@systemgroupbulgaria.com)

SystemGroup Азия  
тел.: +772 72 44 8210  
[nataly.gook@systemgroup.com.ua](mailto:nataly.gook@systemgroup.com.ua)