

2002

2003

2004

2005

2006

OXS
AN OPTIMA COMPANY

Годовой отчет 2006
Успех во всех измерениях



2	ОБРАЩЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА
4	OXS СЕГОДНЯ
6	СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
8	Реструктуризация деятельности
13	Конкурентные преимущества
18	ОСНОВНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
20	Управленческое консультирование
23	Внедрение информационных систем
26	Собственные разработки
28	РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА ПО РЫНКАМ СБЫТА
33	Лучшие проекты 2006 года
40	Клиенты OXS
42	РАБОТА С ПАРТНЕРАМИ
48	КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА
56	ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЗА 2006 ГОД
60	МЕНЕДЖМЕНТ



Обращение генерального директора компании OXS Олега Вячеславовича Сундукова

Выпуская годовой отчет о деятельности OXS в 2006 году, мы в числе первых из российских консалтинговых компаний в сфере информационных технологий выступаем с инициативой публичного освещения информации о компании. Таким образом, мы делаем шаг навстречу открытости рынка консультационных услуг для клиентов, партнеров и инвесторов. Надеемся, что наш пример будет поддержан другими компаниями, и это в конечном итоге приведет отечественный рынок консалтинга к большей прозрачности и цивилизованности.

2006 год стал для нашей компании годом устойчивого и стабильного роста. Рост годового оборота по сравнению с 2005 годом составил 22%. Уверенно удерживать лидерские позиции OXS позволили продуманная стратегия развития, активная поддержка наших партнеров, применение инновационных подходов к продажам, активное поведение на рынке и эффективная работа высокопрофессиональных кадров.

Стабильный рост бизнеса компании является также следствием стратегии долгосрочного сотрудничества с клиентами, которые из заказчиков постепенно превращаются в наших партнеров; 60% контрактов, подписанных нами в 2006 году, были заключены с клиентами, сотрудничество с которыми началось еще в 2004–2005 годы.

Сегодня в активе OXS — проекты для ряда ключевых отраслей российской промышленности, уникальная отраслевая экспертиза, набор решений от ведущих мировых производителей программного обеспечения и собственные разработки, команда высококвалифицированных профессионалов, способных поддерживать и развивать практику оказания целого спектра профессиональных услуг.

Не желая останавливаться на достигнутом и стремясь быть на шаг впереди многих, мы активно используем передовой мировой опыт. Для того чтобы иметь возможность максимально сосредоточиться на нашей основной деятельности — развитии консалтинговой практики и расширении спектра предлагаемых услуг, в 2005–2006 годах мы провели реструктуризацию, передав вспомогательные виды деятельности Управляющей компании ГК «Оптима». Одним из первых результатов этой реформы являются разработки и внедрение в нашей компании одной из лучших на сегодняшний день систем оценки и мотивации персонала в ИТ-сегменте рынка.

Российский рынок консультационных услуг динамично развивается. Компания OXS, являясь активным и весомым участником рынка, расширяет свое влияние в сфере консалтинга и стремится внести существенный вклад в его развитие.

Сундуков Олег Вячеславович



OXS Годовой отчет 2006	ОБРАЩЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА	ОСНОВНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА
	OXS сегодня	РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА ПО РЫНКАМ СБЫТА	ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
	СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	РАБОТА С ПАРТНЕРАМИ	МЕНЕДЖМЕНТ

OXS сегодня

OXS в 2006 году — это:

- один из ведущих игроков на рынке информационных технологий;
- занимает вторую строчку в рейтинге РА «Эксперт» в разделе «Информационные технологии»;
- занимает 1-е место среди консалтинговых компаний, работающих в секторе «Электроэнергетика», по версии РА «Эксперт»;
- первая в России компания, которой присвоен статус предпочтительного партнера SAP в индустрии — SAP Industry Preferred Partner;
- ведущий поставщик решений Microsoft Dynamics™ AX в энергетике и ЖКХ.

СПЕКТР НАШИХ УСЛУГ:

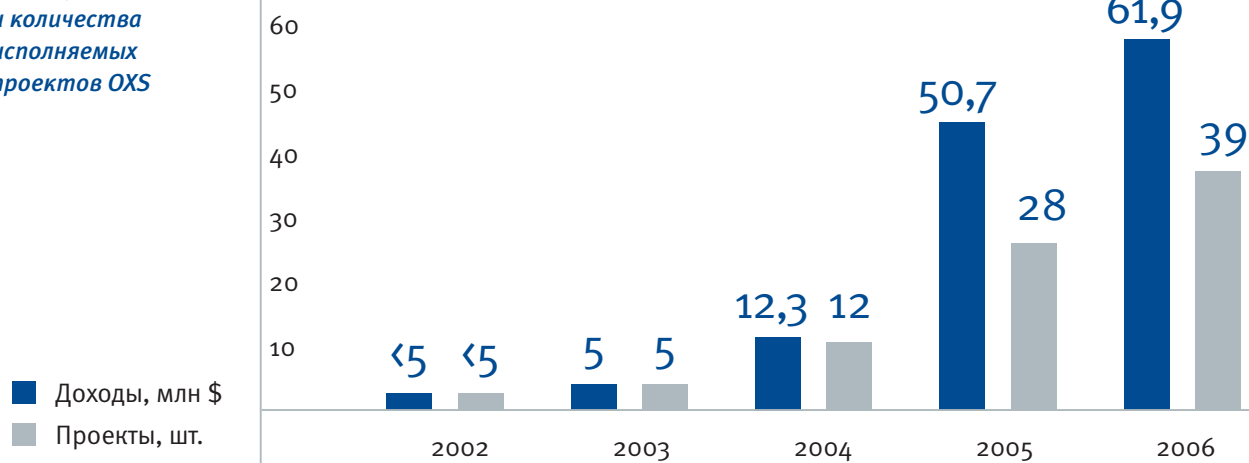
- стратегическое планирование;
- управление организационными изменениями;
- формализация и оптимизация ИТ-стратегии;
- внедрение информационных систем.

*Партнерство
с ведущими
международными
компаниями*

НАШИ ПАРТНЕРЫ	СТАТУСЫ OXS
SAP AG	<ul style="list-style-type: none"> • SAP Alliance Service Partner • SAP Industry Preferred Partner
MICROSOFT	<ul style="list-style-type: none"> • Microsoft Gold Certified Partner
EMC ² DOCUMENTUM	<ul style="list-style-type: none"> • Velocity Content Management Advantage Partner
COGNOS	<ul style="list-style-type: none"> • Silver Reseller Partner
SIV.AG	<ul style="list-style-type: none"> • Эксклюзивный представитель на территории России и в странах СНГ

За шесть лет интенсивного роста мы заслужили репутацию надежного партнера, подтвердив соответствие своих услуг мировым стандартам и укрепив свои лидерские позиции в области консалтинга.

Рост прибыли и количества исполняемых проектов OXS



Географические, финансовые и организационные масштабы заказчиков компании сопоставимы с масштабами целых отраслей некоторых стран Европы

География проектов OXS



Стратегические приоритеты и корпоративное управление

С момента своего основания и по сегодняшний день каждый период развития компании характеризует особенно внимательное отношение к потребностям заказчиков. Мы отстраиваем свою работу так, чтобы максимизировать прибыль наших клиентов и поддержать их движение к лидерству на рынке. На достижении этой цели сфокусированы основные принципы и подходы к работе компании OXS.



*Как оценить
перспективу?*

Реструктуризация деятельности

В 2006 году компания OXS активно работала над развитием конкурентных преимуществ, в том числе за счет более рационального использования собственных ресурсов. Достижению этой цели способствовала передача в 2005–2006 годах вспомогательных видов деятельности Управляющей компании ГК «Оптима».

Группа компаний «Оптима»

Группа компаний «Оптима» начала свою работу на российском рынке в 1990 году. Сегодня «Оптима» — это многопрофильный холдинг, занимающий лидирующее положение в области информатизации, системной интеграции, ИТ и бизнес-консалтинга, ведущий российский поставщик высокотехнологичных решений, оборудования и услуг. По оценке РБК, «Оптима» вошла в число 400 крупнейших российских компаний. 2005 год стал для холдинга годом реформ.

Совершенствование системы управления позволило всем входящим в группу компаниям приобрести дополнительные конкурентные преимущества за счет объединения материальных, технических и человеческих ресурсов компаний холдинга, качества, оперативности и эффективной реализации управленческих решений, а также приверженности современным технологиям менеджмента и взвешенной кадровой политики.

Результатом реструктуризации, прошедшей годом ранее на уровне группы компаний в целом, стало выведение в УК отделов бухгалтерского учета, кадрового производства и большинства функций, связанных с административно-хозяйственной деятельностью. Благодаря этому компания OXS получила возможность перестроить собственную структуру таким образом, чтобы обеспечить максимальное сопровождение основного вида деятельности — предоставления консалтинговых услуг ведущим предприятиям российской промышленности.



Оптимизация структурной модели компании, основанной на тщательно продуманной стратегии развития OXS, отражает стремление к непрерывному совершенствованию качества наших услуг.

OXS
Годовой отчет 2006

 ОБРАЩЕНИЕ
 ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

OXS СЕГОДНЯ

 СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ
 И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

 ОСНОВНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ
 ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

 РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА
 ПО РЫНКАМ СБЫТА

РАБОТА С ПАРТНЕРАМИ

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

МЕНЕДЖМЕНТ

**Управление
на основе
стратегии**

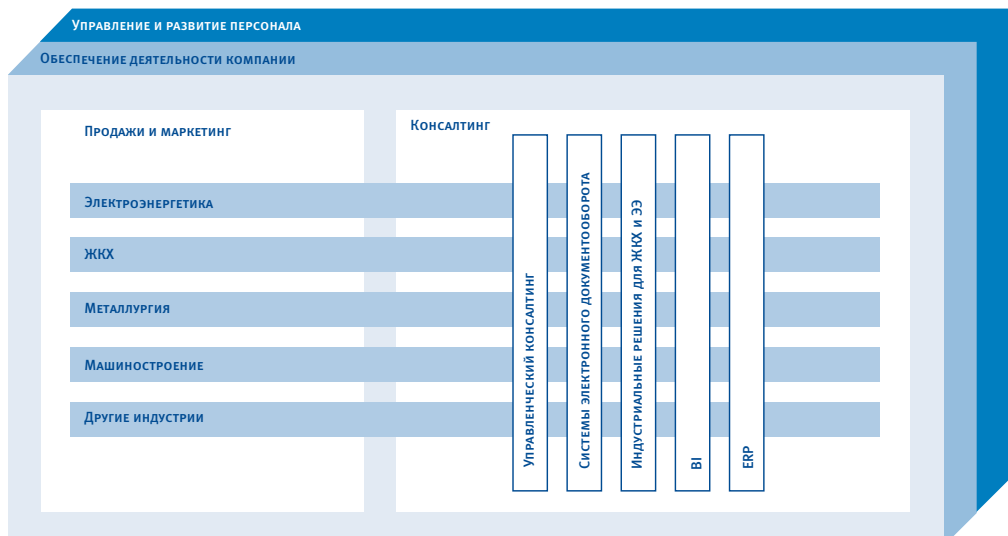
Построение оптимальной структурной модели компании OXS основано на использовании в процессе корпоративного менеджмента так называемого управления на основе стратегии (Strategy Based Management). Данный подход включает в себя такие инструменты управления, как разработка стратегии компании, маркетин-

говая стратегия и стратегия развития персонала. При этом авторитетные специалисты в области стратегического менеджмента самой сложной задачей считают не разработку стратегии, способной вывести компанию в лидеры отрасли, а ее претворение в жизнь.

Операционная деятельность компании существенно диверсифицирована: спектр предоставляемых услуг различается как по видам консультирования, так и в зависимости от решений, выбираемых заказчиками. Для разрешения противоречий, связанных с интеграцией стратегий развития по различным направлениям, компания OXS в 2005–2006 годах осуществила существенную перестройку внутреннего ландшафта и схемы организации бизнеса. В результате в структуре OXS появились новые подразделения, а состав и основы деятельности представленных ранее претерпели значительные изменения.

**В ОСНОВЕ НОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА КОМПАНИИ OXS ЛЕЖИТ
НЕСКОЛЬКО ОСНОВОПОЛАГАЮЩИХ ПРИНЦИПОВ:**

Создание центров концентрации отраслевой экспертизы. Индустриальное деление в области продвижения услуг и решений является одним из основополагающих принципов работы OXS на протяжении всей истории компании. Он основывается на четком осознании того факта, что, работая в рамках традиционной организации коммерческой деятельности, компания

**Организация
бизнеса
компании OXS**


не сможет в полной мере оценить потребности потенциальных клиентов, выработать и предложить решение, основанное на лучшей международной практике и глубоком понимании отраслевой российской специфики, и обеспечить высокое качество оказываемых услуг. Индустриальное деление, напротив, позволяет свести в компактную мобильную коммерческую команду все ресурсы и знания, необходимые для решения задач любой степени сложности.

В 2006 году этот подход был закреплён на уровне создания соответствующих структурных подразделений для некоторых индустрий. Появление в компании должности заместителя генерального директора по работе с энергетической отраслью является закономерным итогом развития бизнеса OXS и отражает лидирующие позиции компании в этом сегменте рынка. Приглашение Татьяны Георгиевны Подберецкой на позицию советника генерального директора и Андрея Рогожина на должность директора по продажам завершило формирование команд двух других отраслевых центров — в области жилищно-коммунального хозяйства, а также машиностроения и металлургии.

Диверсификация производственной деятельности. Консалтинговый блок компании был разделён на подразделения в соответствии со спектром предоставляемых компанией услуг и решений. Подобная организация работ позволяет накапливать и совершенствовать опыт и экспертизу специалистов OXS, способствует разработке оптимальных для рынка собственных решений и создает идеальную основу для реализации бизнеса компании на основе матричной структуры.

Использование матричного принципа управления. Этот принцип существует в OXS в двух областях: организации взаимодействия коммерческого и консалтингового блока, а также сочетании системы уровней специалистов и сферы их функциональной компетенции.

Матричная структура управления компании OXS	ERP	BI	Индустриальные решения	Управленческий консалтинг	СЭД
	■ Проект 1 ■ Проект 2	Куратор ЗРП Консультант	■ ■ ■ ■	Куратор Руководитель проекта ЗРП Руководитель группы Консультант	■ Руководитель проекта ■ ■ Стажер
Директор	■ Куратор	■	■ Куратор	■	■
Управляющий менеджер	■	■	■ Руководитель проекта	■ Руководитель проекта	■
Менеджер	■ ЗРП	■	■ ЗРП	■	■
Консультант	■ Консультант	■	■ Руководитель группы ■ Консультант	■	■
Стажер	■	■	■	■ Стажер	■

OXS Годовой отчет 2006	ОБРАЩЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА	ОСНОВНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА
	OXS СЕГОДНЯ	РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА ПО РЫНКАМ СБЫТА	ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
	СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	РАБОТА С ПАРТНЕРАМИ	МЕНЕДЖМЕНТ

Организация взаимодействий представителей бизнес-подразделений на основе матричной структуры позволяет компании достичь синергетического эффекта на пересечении отраслевых знаний в продвижении решений и функциональных консалтинговых компетенций. Логическим продолжением такого объединения становится формирование коммерческих групп, полностью отвечающих за взаимодействие с заказчиком на всех этапах цикла.

Сочетание системы уровней специалистов и сферы их функциональной компетенции в 2006 году позволило:

- добиться универсализации консалтинговых подразделений, сделав их более гибкими;
- повысить качество и эффективность управления при проектном подходе;
- сделать организационную структуру более прозрачной.

В результате последовательных организационных изменений в компании к настоящему моменту реализуется эффективная процедура ресурсного обеспечения поддержки продаж и исполнения проектов и быстрого реагирования на изменяющиеся обстоятельства и потребности клиентов.

Эффективная система мотивации сотрудников. Ее основным механизмом является проводимая два раза в год регулярная аттестация, которая позволяет оценивать всех специалистов компании по единой шкале. Аттестация основана на оценке достижения компетенций и целей, поставленных на предыдущей аттестации, и позволяет планировать карьерный рост с помощью сформулированных и утвержденных целей развития. Результаты аттестации достаточно четко показывают, какие именно компетенции сотруднику нужно развивать, чтобы повысить свой карьерный и профессиональный статус внутри компании. Главная ценность системы в том, что «технологии роста» абсолютно прозрачны и понятны всем. Таким образом, сотрудники получают эффективную мотивацию профессионального развития, а компания заинтересована в том, чтобы помочь им в этом.

В 2006 году разработанная система аттестации и мотивации сотрудников успешно прошла процедуры тестирования и в начале 2007 года была запущена в работу.

Конкурентные преимущества

Как и любая другая компания, OXS опирается в своей деятельности на некоторые конкурентные преимущества. В связи с динамичным развитием бизнеса в течение нескольких лет, а также с изменением ситуации на рынке значимость конкурентных преимуществ со временем меняется. Таким образом, те факторы, которые позволили компании вчера уверенно завоевать лидерские позиции, сегодня уже могут не обеспечить даже их удержание.

Конкурентные преимущества компании	ВЧЕРА				СЕГОДНЯ				ЗАВТРА			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
	Знание отрасли и опыт внедрения ведущих ИТ-решений											
					Отраслевая экспертиза							
					Расширение предложения для конкретных отраслей							
					Ведущие партнерские статусы							
					Преданность своему делу							
									Ответственность перед клиентом			
									Партнерские отношения с клиентом			
									Повышение инвестиционной привлекательности клиента			

Успешное начало деятельности компании OXS основано на знании отраслевой специфики деятельности российских энергетических компаний и опыте внедрения решений ведущих мировых производителей. Окончательно утвердившись в качестве лидера в энергетической сфере, OXS диверсифицирует свою деятельность, расширяет предложение и накапливает все больше опыта в различных отраслях, создавая в некоторых из них центры экспертизы. Благодаря преданности своему делу и исключительной надежности мы заслужили солидную поддержку со стороны наших партнеров и неоценимое доверие наших клиентов. Сегодня нас знают, понимают, к нам обращаются за советом и конкретной помощью.

Со временем, очевидно, качество нашей работы будет определяться в том числе углублением отраслевой экспертизы и расширением предложения по развитию, оптимизации и автоматизации процессов, связанных с реализацией основных видов деятельности наших клиентов. Кроме того, значительную роль станут играть партнерские отношения с клиентами, умение повысить инвестиционную привлекательность предприятия заказчика. Эти конкурентные преимущества мы уже сейчас культивируем и воспитываем в каждом сотруднике OXS.

Однако, как бы со временем ни менялись наши внутренние приоритеты, с момента основания и по сегодняшний день каждый период развития компании характеризуется

Эволюция
проектного
портфеля
компании

особенно внимательным отношением к потребностям заказчиков. Мы отстраиваем свою работу так, чтобы максимизировать прибыль своих клиентов и поддержать их движение к лидерству на рынке. На достижении этой цели сфокусированы наши основные принципы и подходы к работе.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ КОМПАНИИ OXS

На сегодняшний день OXS — одна из ведущих российских консалтинговых компаний. В спектр нашей деятельности входят профессиональные услуги, направленные на повышение конкурентоспособности крупных предприятий — представителей экономико-образующих отраслей за счет обеспечения их эффективными методиками и технологиями управления.

Наша работа опирается на четыре ключевые составляющие:

Понимание потребностей заказчика. Такой подход обеспечивает глубокое понимание бизнеса и задач проекта. Использование практического опыта аналогичных российских и зарубежных предприятий гарантирует высокое качество услуг.

Использование практики ведущих разработчиков. Мы используем решения и методологии, аккумулирующие опыт ведущих компаний-разработчиков. Партнерство с каждой из таких компаний было заключено только после тщательного анализа соответствия их решений требованиям российского рынка.

Участие заказчика в проекте. Благодаря активному вовлечению в проект специалисты предприятия-заказчика приобретают опыт, знания и навыки для дальнейшей поддержки и развития внедренного решения.

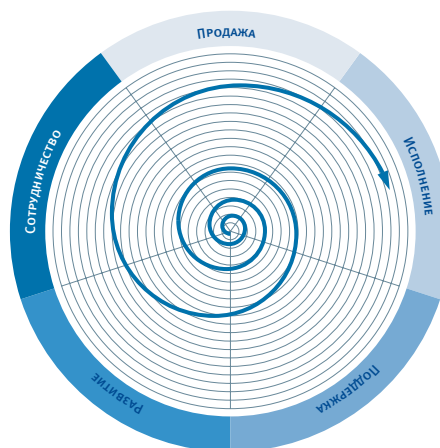
Инвестиции в развитие. Лидерство компании и высокое качество услуг обеспечиваются регулярными инвестициями в обучение специалистов, исследовательскую деятельность и создание новых решений.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО

Классический подход к работе с клиентами подразумевает наличие трех процессов: «Продажа», «Исполнение», «Поддержка». Для компании OXS это — лишь три из пяти составляющих применяемого нами подхода к работе с заказчиками. Добавляя процессы «Развитие» и «Сотрудничество», мы стремимся перевести каждого клиента из статуса заказчика в статус партнера по бизнесу, продолжающего начатое нами дело как внутри своей организации, так и за ее пределами.

Подобно любой другой компании, мы начинаем взаимодействие с заказчиком с процесса продаж. Активно работая с экономическими, техническими и функциональными покупателями, мы стараемся найти точки соприкосновения с каждым из наших потенциальных клиентов. Необходимость такого взаимодействия очевидна — ведь наша роль в том, чтобы помочь заказчику сориентироваться в современных информационных технологиях и консалтинговых услугах, наиболее эффективно реализовать потенциал предприятия. Мы четко представляем себе, для каких клиентов предназначены наши решения и услуги. Профиль этих компаний и масштабы их деятельности позволяют прогнозировать общие проблемы, как типичные для бизнеса в целом, так и присущие исключительно предприятиям данной отрасли. Мы знаем, каких результатов можно достичь после завершения проекта и как это повлияет на бизнес компании-клиента в целом. Глубокое понимание потребностей потенциальных клиентов позволяет нашей компании максимально точно разрабатывать и адресовать наши предложения.

Эволюция партнерских отношений



OXS Годовой отчет 2006	ОБРАЩЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА	ОСНОВНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА
	OXS СЕГОДНЯ	РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА ПО РЫНКАМ СБЫТА	ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
	СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	РАБОТА С ПАРТНЕРАМИ	МЕНЕДЖМЕНТ

Успешная продажа для нас — очередная ступенька роста, а для заказчика — новый виток в развитии его предприятия. Все свои проекты мы реализуем на основе методологии Optimal eXpert Solutions, разработанной в OXS.

Ключевыми факторами успеха применения этой методологии являются:

- четко определенные цели и задачи;
- реальные ожидания;
- активная поддержка со стороны руководства клиента;
- участие компетентного персонала со стороны клиента;
- вовлечение в процесс внедрения ключевых пользователей;
- отлаженная работа проектной команды;
- формулирование четких и детальных требований;
- глубокий уровень выделения вех проекта;
- правильное планирование;
- наличие спонсора проекта;
- действенная методология внедрения и документирование.

Благодаря соблюдению этих факторов в ходе реализации проекта каждый из наших заказчиков, помимо внедренного решения, получает организационную и технологическую инфраструктуру, способную поддерживать, развивать и совершенствовать приобретенный ИТ-продукт.

Завершение проекта является одновременно началом долгого пути использования его результатов в ежедневной деятельности компании. Российский бизнес не стоит на месте, каждая организация непрерывно меняется, кроме того, изменяются законодательство, требования головных компаний и т.д. Для обеспечения актуальности внедренных ИТ-продуктов, разработанных регламентов и положений мы совместно с заказчиком организуем поддержку приобретенных решений. Мы стремимся распределить нагрузку по такой поддержке между вендором, нами и заказчиком, чтобы снизить риски для бизнеса, повысить эффективность самой поддержки и минимизировать время реакции на возникающие внутри организации запросы на изменения. Кроме того, организация процессов поддержки позволяет сократить и сгладить один из самых сложных периодов в любом проекте комплексной автоматизации — период перехода к реальной эксплуатации внедренного решения.

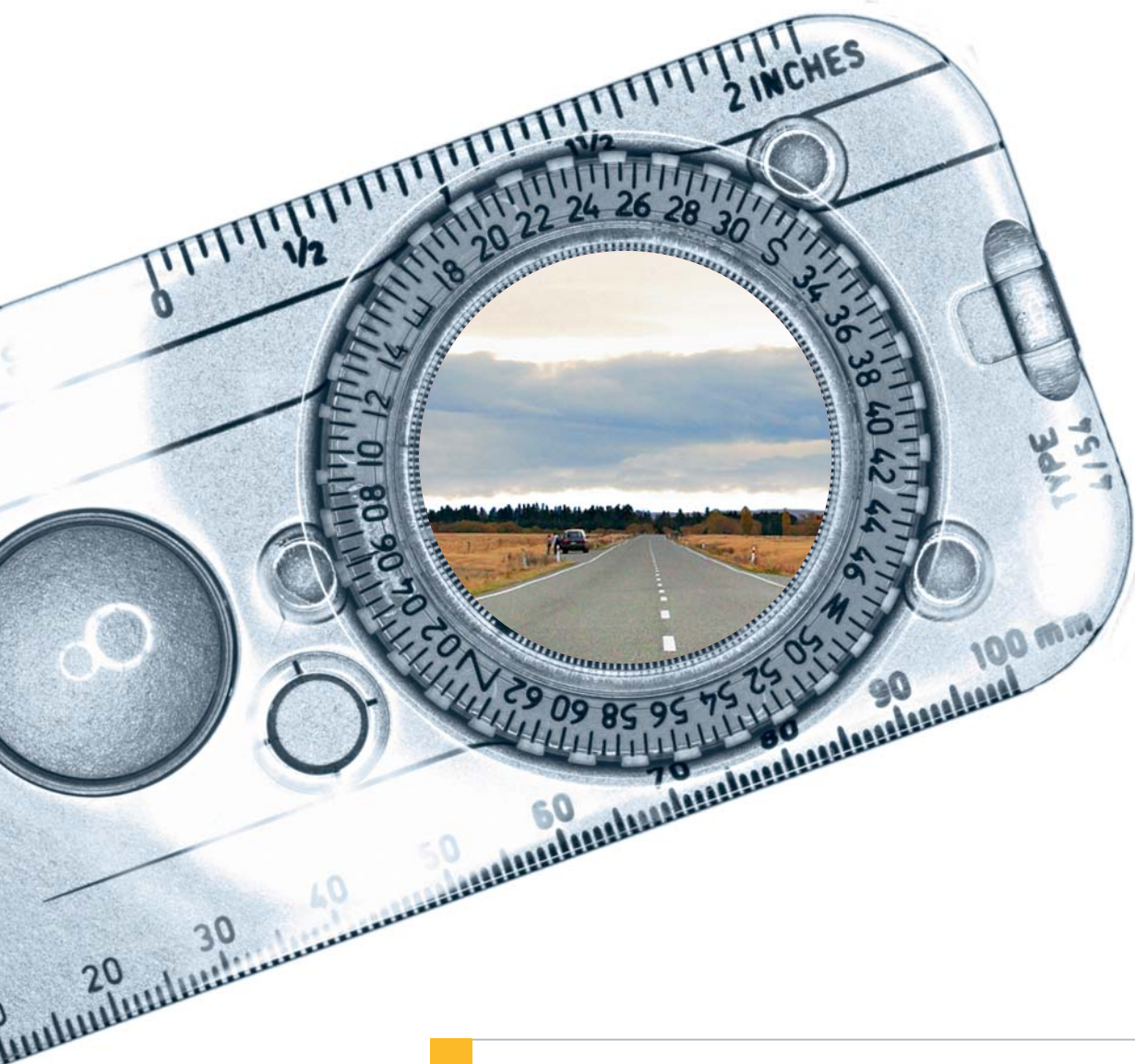
Процесс развития подразумевает различные направления роста. При вертикальном развитии проекта основной упор делается на решение новых бизнес-задач. Эти работы могут выполняться как самим заказчиком на базе той организационной и технологической инфраструктуры, которая была создана на предыдущих этапах, так и совместными усилиями. При горизонтальном развитии проекта происходит внедрение новых методик и решений, аналогичных созданным ранее в других организационных единицах компании. Такой подход, при котором проект сначала реализуется в одной организационной единице

предприятия или холдинга, а затем организуется процесс тиражирования, был неоднократно апробирован OXS и доказал свою эффективность у наших заказчиков. В частности, применение подхода горизонтального развития позволяет значительно минимизировать риск неудачного окончания комплексной автоматизации крупных холдинговых структур и снизить совокупную стоимость владения приобретенным решением. В рамках развития территории заказчика может быть создан центр компетенции клиента, позволяющий не только обеспечить эффективную эксплуатацию решения в течение длительного срока, но и стать признанным экспертом во внешней. Такой статус открывает доступ к качественно новому этапу взаимодействия с заказчиком — этапу «Сотрудничество».

Сотрудничество преобразует формат общения из формата «заказчик-подрядчик» в формат «партнер-партнер». Такой подход подразумевает совместное присутствие на рынках, кросс-организационное продвижение экспертизы, привлечение квалифицированного персонала для исполнения новых проектов и множество других мероприятий, направленных на рост известности обоих партнеров и становление их бизнеса в новом качестве.

Основные достижения по видам деятельности

Активное поведение на рынке и рост экспертизы позволили компании OXS в 2006 году диверсифицировать предложение и предоставить клиентам спектр разнообразных услуг, направленных на повышение эффективности бизнеса. Сегодня мы предлагаем нашим заказчикам профессиональный подход, знания и опыт, дающие компаниям различных отраслей возможность комплексно оптимизировать свою работу и выйти на качественно новый уровень обеспечения жизнедеятельности предприятия.



*Как увидеть
возможности?*

Управленческое консультирование

Бизнес не стоит на месте, он непрерывно развивается. Если мы не развиваемся быстрее, значит, мы движемся назад.

Управленческое консультирование — одно из новых направлений деятельности нашей компании, появившееся в конце 2005 года. В ходе реализации проектов по комплексной автоматизации мы часто сталкивались с потребностями заказчиков в услугах, прямо не относящихся к внедрению информационных решений, а в большей степени касающихся стратегии развития и оптимизации или реорганизации бизнес-процессов предприятия. Наличие

Эдуард Зейбель,
директор
по консалтингу

Для сохранения устойчивых конкурентных позиций в условиях динамично развивающегося рынка компании вынуждены реорганизовать свою деятельность таким образом, чтобы лучше и быстрее других адаптироваться к внешним изменениям. Привлечение профессиональных консультантов для решения этих задач — достаточно распространенная в мире практика, позволяющая повысить эффективность проводимых изменений. В 2006 году, предлагая услуги по бизнес-консалтингу нашим заказчикам, мы стремились

решить наиболее актуальные для них задачи на различных уровнях управления предприятием.

Среди них:

- стратегическое планирование;
- управление организационными изменениями;
- формализация и оптимизация бизнес-процессов.

Реализация проектов в указанных областях позволяет повысить уровень контроля руководством компании за поступлением и расходованием денежных средств;



Профессиональные решения актуальных задач, стоящих перед российскими предприятиями, и оперативное реагирование на расширение потребностей заказчиков доказали свою эффективность, а доля проектов по управленческому консалтингу в общем объеме работ компании составила 24%.

- эффективность и прозрачность бизнес-процессов компании;
- уровень внутренней прозрачности бизнеса.

Кроме того, важнейшим аспектом эффективной деятельности любого предприятия является поддерживающая развитие бизнеса информационная среда как внутри компании, так и за ее пределами. Качественное управление информационными активами и создание сбалансированной ИТ-инфраструктуры не может основываться только на оптимизации бизнес-процессов, но требует построения единого информационного пространства и технологий, оптимальных для конкретной ситуации и учитывающих конкретные

бизнес-цели компании. В 2006 году мы помогли нашим клиентам:

- в разработке ИТ-стратегий;
- в проведении аудита в области ИТ; и осуществляли:
- технический консалтинг;
- консалтинг в области управления ИТ-сервисами.

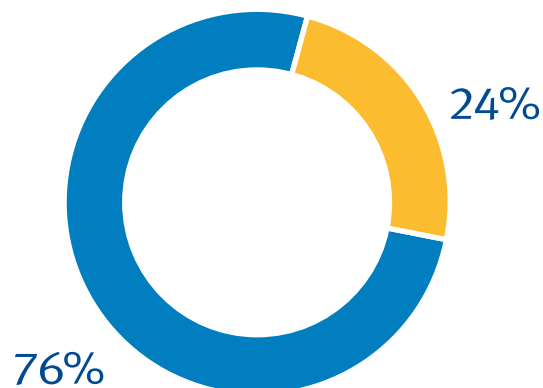
Спектр областей для увеличения эффективности любого предприятия практически безграничен. В связи с этим в 2007 году мы будем работать на повышение собственной экспертизы, позволяющей расширить список предоставляемых нами услуг в области управленческого консультирования.

в команде консультантов и экспертов рынка, являющихся носителями уникальных знаний и опыта, позволило открыть новую практику — «Управленческое консультирование». Учет того, что эффективность деятельности современного предприятия определяется двумя составляющими — качеством процессов и наличием информационной среды для их поддержания, определил выделение в рамках практики двух различных направлений: бизнес-консалтинга и ИТ-консалтинга. Выделения ИТ-консалтинга в отдельный блок требовала и традиционная направленность деятельности нашей компании.

Взвешенный подход OXS к развитию бизнеса и движение навстречу потребностям заказчиков доказали свою эффективность. По итогам 2006 года доля проектов по управленческому консалтингу в общем объеме работ компании составила 24%.

Доли проектов по видам услуг в 2006 году

- Управленческое консультирование
- Консалтинг в области внедрения информационных систем



Внедрение информационных систем

Консалтинг в области внедрения корпоративных информационных систем является традиционным для компании бизнесом. Для обеспечения максимального покрытия спроса на приоритетных рынках компания OXS в 2005 году расширила предложение за счет продуктов лидеров в области программного обеспечения для управления бизнесом и собственных уникальных разработок на платформах ведущих мировых производителей.

Структура услуг компании OXS	УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ		ВНЕДРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ				
	БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГ	ИТ-КОНСАЛТИНГ	РЕШЕНИЯ ЗАПАДНЫХ РАЗРАБОТЧИКОВ		СОБСТВЕННЫЕ РАЗРАБОТКИ		
			РЕШЕНИЯ ЗАПАДНЫХ РАЗРАБОТЧИКОВ		СОБСТВЕННЫЕ РАЗРАБОТКИ		
		ERP	BI	ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ	СЭД	ТОРО	Домовой
SAP	●	●	●				
MICROSOFT	●					●	●
SIV.AG			●				
DOCUMENTUM				●			
COGNOS		●					

В результате в 2006 году спектр внедряемых компанией OXS решений включал в себя 7 лидирующих в своем классе систем от ведущих мировых производителей:

ERP-системы

Управление ресурсами предприятия — ERP-системы, объединяющие все бизнес-процессы компании в рамках единой информационной среды.

Рост экспертизы OXS позволил в 2006 году приступить к реализации масштабных проектов по автоматизации всех основных направлений деятельности территориально распределенных энергетических холдингов. Укрепление позиций компании подтверждается и уникальными партнерскими статусами, полученными от производителей программного обеспечения: SAP AG и Microsoft Business Solution.

Business Intelligence

Отличительной особенностью направления Business Intelligence является то, что качество проектов по внедрению BI-решений по сравнению с ERP-системами опре-

деляется не столько функциями систем, сколько знаниями по предметной области консультантов.

В прошедшем году OXS планомерно продвигалась к расширению экспертизы по этому направлению, привлекая к сотрудничеству опытных экспертов извне и повышая профессиональный уровень собственного персонала. Результатом этой деятельности явилось формирование команды специалистов, большинство из которых имеют за плечами ряд успешно завершенных проектов. В 2006 году OXS предлагала услуги по внедрению BI-решений компаний SAP AG и Cognos.

Специализированные промышленные решения

Наличие солидного опыта в энергетике, а также стратегический интерес к смежной с ней индустрии — ЖКХ — подтолкнули нас к развитию нового для компании направления — специализированных промышленных решений, ориентированных на такие специфические задачи, как расчет потребления, управление приборами учета, подключениями, коммунальный биллинг и т.д.

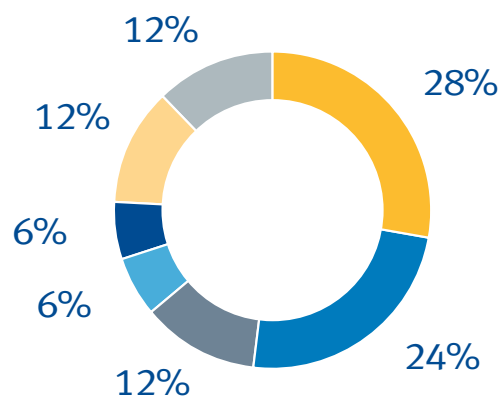
Ориентируясь на потребности рынка, мы продолжаем развитие практики внедрения двух отраслевых решений — SAP for Utilities и kVASy — и сформировали одну из сильнейших на российском рынке команду специалистов по отраслевым решениям в электроэнергетике и ЖКХ в настоящее время. В результате в 2006 году мы закончили первые проекты внедрения упомянутых решений и начали несколько новых проектов на крупных предприятиях России.

Системы электронного документооборота

Системы электронного документооборота на базе платформы EMC² Documentum — полнофункциональные масштабируемые решения для построения единой корпоративной информационной среды, в которой стандартизуется работа всех приложений, оперирующих потоками документов и неструктурированной информации.

Внедрение таких систем — одно из наиболее динамично развивающихся направлений деятельности OXS, появившееся в 2005 году. Присутствие в команде компании наиболее

**Структура
проектов
по внедряемым
решениям
в 2006 году**



**Александр
Аввакумов,
руководитель
практики EMC²
Documentum**

Внедрение решений по управлению корпоративной информацией, обеспечивающих создание, хранение, доступ и распространение информации и сопутствующих бизнес-процессов, — одно из самых востребованных направлений на современном российском рынке. Помимо стандартных функций, реализованных в EMC² Documentum, команда практики, ключевые специалисты которой работают с платформой еще с 2000 года, за 7 лет не только накопили уникальный опыт внедрения, но и создали ряд собственных разработок, не имеющих аналогов на российском рынке и позволяющих сократить время на решение следующих задач:

- документооборот, делопроизводство и архив;
- управление договорами (в том числе с интеграцией с системой SAP ERP);
- управление технической документацией;
- управление электронными руководствами;

• управление стандартными операционными процедурами.

Уже сейчас в портфеле OXS по EMC² Documentum находится ряд крупных проектов на разной стадии исполнения. Мы уверены, что и в дальнейшем наличие подобных разработок, а также уникальный опыт OXS по внедрению информационных систем на крупнейших предприятиях будут способствовать интенсивному росту нашей практики в 2007 году.

опытных профессионалов на рынке решений Documentum позволило менее чем за полтора года существования практики довести долю проектов по построению систем СЭД до 12% в общей структуре консалтинга по внедрению ИТ-решений.

Проведенная диверсификация предложения, направленная на полное удовлетворение ИТ-потребностей заказчиков и непрерывное совершенствование команды специалистов OXS, позволила компании в 2006 году запустить ряд комплексных проектов по автоматизации деятельности крупнейших предприятий России.

Собственные разработки

Сложно добиться значимых и уникальных конкурентных преимуществ, используя решения и инструменты, доступные всем. Разработка собственных решений позволяет компании OXS добиваться обеспечения максимального удовлетворения спроса на приоритетных для компании рынках и предоставлять заказчикам уникальные решения, оптимально соответствующие их потребностям.

В 2005 году компания OXS сформировала отдельную группу собственных решений, построенных на платформе продуктов мировых лидеров в области программного обеспечения и вобравших в себя уникальную базу знаний консультантов и отраслевую экспертизу компании: систему технического обслуживания и ремонта оборудования (ТОРО), систему оперативного реагирования и учета технического состояния жилого фонда.

Система технического обслуживания и ремонта оборудования (ТОРО)

Система ТОРО предназначена для автоматизации всего спектра бизнес-процессов, связанных с техническим обслуживанием и ремонтом оборудования. Решение разработано на базе Microsoft Dynamics™ AX и актуально для капиталоемких предприятий, на которых выпуск готовой продукции напрямую зависит от работоспособности оборудования. Система ТОРО функционально достаточна по всем ключевым направлениям

финансово-хозяйственной деятельности. Разработана на территории Российской Федерации, что обеспечивает устойчивость регламента поддержки и эксплуатации, и успешно прошла отраслевую экспертизу. Доступна для широкого круга предприятий и легко интегрируется в имеющуюся у заказчика автоматизированную систему управления.

Система оперативного реагирования и учета технического состояния жилого фонда

Система оперативного реагирования и учета технического состояния жилого фонда — отраслевое решение для предприятий ЖКХ, разработанное компанией OXS на базе Microsoft Dynamics™ AX. Представляет собой интегрированную систему для поддержания деятельности различных экономико-хозяйственных подразделений городского ЖКХ и оптимизации процес-

са информационного обмена между ними. Проект реализуется на местах в течение 2–3 месяцев и полностью соответствует положениям Постановления Правительства РФ от 06.02.2006 г. №75 «О порядке проведения органом местного самоуправления открытого конкурса по отбору управляющей организации для управления многоквартирным домом».

В 2006 году система ТОРО прошла регистрацию в представительстве Microsoft и сегодня является отдельным, полностью интегрированным модулем системы Microsoft Dynamics™ AX. Также в 2006 году закончился первый проект по реализации системы оперативного реагирования и учета технического состояния жилого фонда в г. Иваново.

Все разработки OXS обладают несколькими отличительными характеристиками:

- работоспособность и эффективность решений проверены нашими клиентами;
- бизнес-задачи, на которые ориентированы решения, четко определены и тщательно проработаны специалистами нашей компании;
- совокупность возможностей решения и знаний наших консультантов, осуществляющих его внедрение, делает наши решения уникальными на российском рынке.

Использование концепции собственных решений позволяет OXS в несколько раз сократить сроки внедрения, гарантировать качество реализации проекта и обеспечить эффективное функционирование системы в течение длительного времени.

Развитие бизнеса по рынкам сбыта

Проведенная диверсификация предложения, направленная на удовлетворение широкого спектра потребностей наших заказчиков, позволяет компании охватывать новые рынки и направления деятельности, сохраняя при этом один из главных принципов OXS – глубокую отраслевую специализацию. Это позволяет нам в полной мере оценить потребности каждого клиента и предложить оптимальное решение стоящих перед ним задач.



*Как измерить
результат?*

1000

900

800

700

600

500

400

300

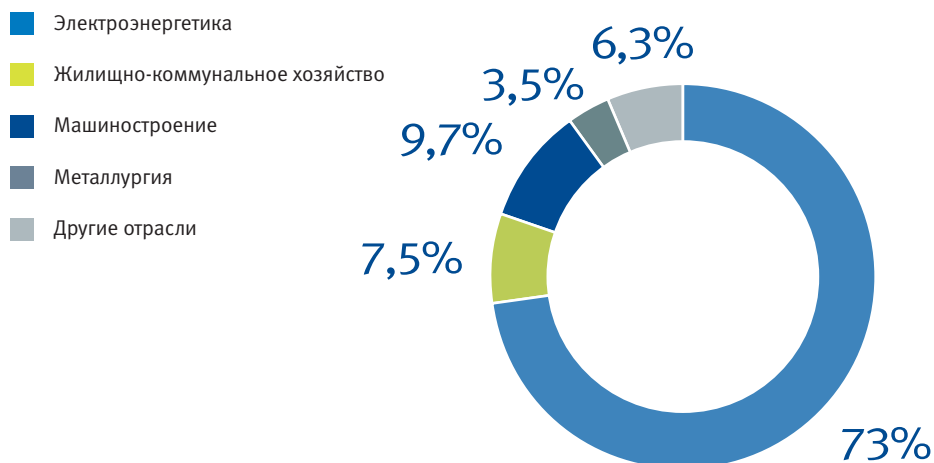
200

Отраслевая специализация

В своей работе OXS традиционно использует отраслевое деление рынков сбыта. В 2006 году мы не отошли от этой практики. Кроме того, мы выделили ограниченный спектр рынков сбыта, которые считаем ключевыми.

Работа с этими рынками для OXS подразумевает глубокое изучение индустриальной специфики, рассмотрение возможности применения различных решений, накопление отраслевой экспертизы в центрах компетенции. Мы стремимся стать признанными экс-

Доли проектов по отраслям в 2006 году





Высокий интерес к предложению компании подтвердил востребованность опыта OXS в экономикообразующих отраслях промышленности и позволил запустить ряд комплексных проектов по автоматизации крупнейших предприятий России.

пертами в каждой значимой для нас отрасли. Такой подход позволяет повысить эффективность продвижения решений и услуг компании на протяжении всего времени ее существования.

В 2006 году компания OXS совершила прорыв, заняв стратегические позиции в одной из крупнейших отраслей экономики Российской Федерации — электроэнергетике. Сегодня OXS является единственной российской компанией, которая обладает квалификацией, опытом и базой решений, достаточной не только для автоматизации хозяйственной деятельности предприятий, но и для решения их индустриальных задач, таких, как управление сбытом электроэнергии, управление сетевым хозяйством и т.д.

В настоящий момент OXS — единственная компания, обладающая опытом реализации проектов в трех сегментах российской энергетики: генерация, сети и сбыт. OXS также является единственной компанией, которая ведет комплексные проекты автоматизации в наиболее близком к дерегулируемому рынку секторе энергетики: оптовых и территориальных генерирующих компаниях. Результат, которого нам удалось добиться, — это результат упорного труда и последовательного исполнения стратегии компании в течение 5 лет.

Востребованность решений и услуг компании OXS обусловлена их сфокусированностью на решении целого спектра актуальных для современных энергетических предприятий задач в контексте процессов, происходящих в отрасли. А именно:

- обеспечения спроса со стороны производственных секторов экономики;
- адаптации к работе в условиях рынка;
- повышения инвестиционной привлекательности;
- внедрения современных управленческих технологий;
- обеспечения надежности Единой энергосистемы России;
- повышения эффективности учета электроэнергии;
- необходимости перехода от затратного тарифообразования к гибким тарифным планам, привязанным к уровню инфляции и другим факторам.

Лучшие проекты 2006 года

ОАО «ВОЛЖСКАЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ГЕНЕРИРУЮЩАЯ КОМПАНИЯ»

ОАО «Волжская территориальная генерирующая компания» (ВоТГК) создано 1 августа 2005 года в рамках реализации проекта реформирования Самарской, Саратовской, Ульяновской и Оренбургской энергосистем. В состав Волжской ТГК вошли генерирующие и теплосетевые активы ОАО «Самараэнерго», ОАО «Саратовэнерго» и ОАО «Ульяновскэнерго» с последующим внесением в декабре 2006 года в уставный капитал компании 100% акций ОАО «Оренбургская ТГК». Сегодня ОАО «Волжская ТГК» — основной поставщик тепла для почти 5-миллионного населения и промышленных предприятий 11 городов в четырех крупных промышленных регионах Поволжья.

В июле 2006 года компания OXS завершила проект по созданию ИТ-стратегии в ОАО «Волжская ТГК», в результате реализации которой в крупнейшей генерирующей компании России будет создана оптимальная информационная среда, полностью поддерживающая цели и развитие бизнеса предприятия. Необходимость определения стратегических направлений развития информационных технологий и проведения возможной масштабной модернизации ИТ-инфраструктуры была вызвана объединением в рамках одной компании активов четырех различных предприятий и выходом новой энергокомпании на конкурентный рынок.

Проект по разработке ИТ-стратегии ОАО «Волжская ТГК» включал в себя пять основных этапов:

- проведение интервью с топ-менеджментом компании для выявления стратегических бизнес-целей компании и приоритетных направлений ее развития;
- определение целевого состояния ИТ-инфраструктуры, обеспечивающее достижение бизнес-целей и реализацию планов развития бизнеса предприятия;
- проведение полномасштабного аудита ИТ-инфраструктуры для Исполнительной дирекции каждого из 24 филиалов ОАО «ВоТГК» (ИТ-службы, информационные системы, определение степени покрытия бизнес-процессов компании информационными технологиями: аппаратное обеспечение, сетевая инфраструктура и системы телекоммуникации, существующие предложения и планы информационного развития) на основании Руководства по аудиту (Audit Guideline) международного стандарта COBIT, адаптированного компанией OXS для предприятий электроэнергетики;
- определение требований к приоритетным направлениям развития ИТ;
- разработка поэтапного детализированного плана работ по переходу к целевому состоянию ИТ-инфраструктуры, позволяющего проводить необходимую модернизацию ИТ-инфраструктуры компании согласно единому стандарту, обеспечивать планирование и распределение инвестиций во времени, осуществлять четкий расчет периода возврата инвестиций и роста капитализации и эффективности компании в результате использования современных информационных технологий.

OXS Годовой отчет 2006	ОБРАЩЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА	ОСНОВНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА
	OXS СЕГОДНЯ	РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА ПО РЫНКАМ СБЫТА	ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
	СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	РАБОТА С ПАРТНЕРАМИ	МЕНЕДЖМЕНТ

В настоящий момент в ОАО «ВоТГК» уже ведутся работы по реализации разработанной стратегии. В их числе — проект по построению единой автоматизированной системы управления предприятием, целью которого является автоматизация основных видов деятельности компании, среди которых обеспечение эксплуатации энергетического оборудования в соответствии с действующими нормативными требованиями; проведение своевременного и качественного ремонта энергетического оборудования; технического перевооружения; реконструкции и развития энергосетей; производство электрической энергии; производство, передача и сбыт тепловой энергии; производство и сбыт химически очищенной и обессоленной воды и др.

Реформа электроэнергетики

Основная цель реформирования электроэнергетики России – повышение эффективности предприятий отрасли, создание условий для ее развития на основе стимулирования инвестиций, обеспечение надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей.

В связи с этим в электроэнергетике России происходят радикальные изменения: меняется система государственного регулирования отрасли, формируется конкурентный рынок электроэнергии, создаются новые компании.

В ходе реформы меняется структура отрасли: осуществляется разделение естественно монопольных (передача электроэнергии, оперативно-диспетчерское управление) и потенциально конкурентных (производство и сбыт электроэнергии, ремонт и сервис) функций, и вместо прежних вертикально-интегрированных компаний, выполнявших все эти функции, создаются структуры, специализирующиеся на отдельных видах деятельности.

Генерирующие, сбытовые и ремонтные компании в перспективе станут преимущественно частными и будут конкурировать друг с другом. В естественно монопольных сферах, напротив, происходит усиление государственного контроля.

В результате реформы создаются условия для развития конкурентного рынка электроэнергии, цены которого не регулируются государством, а формируются на основе спроса и предложения, а его участники конкурируют, снижая свои издержки.

В 2006 – начале 2007 года процесс формирования компаний целевой структуры приблизился к завершению. На начало 2007 года были одобрены проекты реформирования 70 из 71 АО-энерго, закончено формирование всех шести тепловых ОГК.

К 1 марта 2007 завершено формирование целевой структуры ТГК-3 (ОАО «Мосэнерго»), ТГК-4, ТГК-5, ТГК-6, ТГК-9, ТГК-13 («Енисейская ТГК») и ТГК-14; подписаны договоры купли-продажи генерирующего имущества между Кузбассэнерго (ТГК-12) и Алтайэнерго, завершен I этап реорганизации ТГК-1, ТГК-2, ТГК-8, ТГК-10.

Практически закончен процесс выделения сетевых компаний. На базе реорганизованных АО-энерго созданы 55 из запланированных 56 магистральных сетевых компаний.

С 1 сентября 2006 года вступили в силу новые правила работы оптового и розничных рынков электроэнергии. На оптовом рынке электроэнергии (мощности) в результате введения с 1 сентября новых правил работы осуществлен переход к регулируемым договорам между покупателями и генерирующими компаниями, ликвидирован сектор свободной торговли, запущен спотовый рынок – «рынок на сутки вперед». К 2011 году в соответствии с решением, принятым Правительством России 30 ноября 2006 года, предусматривается постепенная замена регулируемых договоров на свободные (нерегулируемые) договоры. Правила функционирования розничных рынков предполагают постепенную либе-

реализацию розничных рынков электроэнергетики параллельно с либерализацией оптового рынка при сохранении на переходный период обеспечения населения электроэнергией по регулируемым тарифам. Таким образом, в ходе реформы исчезает

прежняя, монополия, структура электроэнергетики: большинство вертикально-интегрированных компаний сходят со сцены, на смену им появляются новые компании целевой структуры отрасли.

ОАО «КУРСКЭНЕРГО»

Курская энергосистема является надежным и безотказным источником энергоснабжения всех отраслей экономики и более 1,2 млн населения Курской области. Развитая сеть линий электропередачи напряжением 110–750 КВТ связывает «Курскэнерго» с Курской АЭС, с 4 энергосистемами Центральной России; средства диспетчерского и технологического управления «Курскэнерго» позволяют также осуществлять параллельную работу с энергосистемой Украины. В состав ОАО «Курскэнерго» входят 5 филиалов электрических сетей, Исполнительная дирекция и Управление производственно-технической комплектацией.

В 2006 году компания OXS совместно со специалистами ОАО «Курскэнерго» закончила реализацию сразу двух проектов построения единой информационной системы энергокомпании. Первый из них позволил автоматизировать финансово-хозяйственную деятельность в рамках корпоративной информационной системы управления предприятием (КИСУП), второй — создать автоматизированную систему управления основным видом деятельности сетевой компании: транспортом и учетом электрической энергии. Результатом реализации второго проекта стало появление «Централизованной системы учета данных счетных устройств и расчетов за транспорт электроэнергии в ОАО «Курскэнерго» (ЦСУ).

Основной целью проекта по созданию КИСУП ОАО «Курскэнерго» являлась оптимизация процесса информационного обмена между всеми электросетевыми предприятиями, входящими в состав ОАО «Курскэнерго».

Для получения максимального экономического эффекта от внедряемой системы реализация проекта проходила в два этапа. На первом этапе было создано типовое решение КИСУП, охватывающее такие сферы деятельности предприятия, как бухгалтерский учет и отчетность, учет основных средств, управленческий учет, управление материальными потоками, техническое обслуживание и ремонт оборудования, управление инвестициями. В организационный объем первого этапа вошли Исполнительный аппарат, Управление производственно-технической комплектацией и Центральные сети с шестью районами электрических сетей (РЭС).

На втором этапе проекта, этапе тиражирования типового решения КИСУП, функциональный объем внедряемой системы был расширен и дополнен новыми возможностями за счет реализации задач по автоматизации налогового учета и бюджетирования.

График реализации
проектов в ОАО
«Курскэнерго»

2005				2006			
	Создание КИСУП						
				Тиражирование КИСУП			
					Создание ЦСУ		

Выполнение проекта создания КИСУП позволило интегрировать все бизнес-процессы предприятия в единую систему для получения достоверной информации о всех показателях финансово-хозяйственной деятельности, необходимой для принятия управленческих решений в компании. Внедрение решения на всех предприятиях ОАО «Курскэнерго» позволяет решить проблемы, вызванные отсутствием единого информационного пространства, и повысить оперативность реализации основных направлений финансово-хозяйственной деятельности.

В числе важнейших результатов внедрения проекта ЦСУ — формирование балансов электроэнергии по уровням напряжения 04, 6—10, 35—110, 220, 330 кВ. Автоматизация этого процесса позволяет поднять на новый уровень учет и контроль услуг по транспортировке электроэнергии. Среди них:

- расчеты за транспорт электрической энергии для промышленных и бытовых потребителей в объеме Курского РЭС и промышленной зоны города Курска;
- расчеты по транспортировке электроэнергии для энергосбытовых компаний, расположенных на территории Курской области;
- расчеты по периметру сети, в том числе расчет услуги ФСК.

В результате создания ЦСУ ОАО «Курскэнерго» стало одной из первых сетевых компаний России, реализующих замкнутый цикл управления энергопредприятием на основе ERP-системы. Подтверждением высокого качества исполнения проекта стало вручение ОАО «Курскэнерго» диплома Межведомственного совета по энергосбережению Курской области за победу в конкурсе на лучший энергосберегающий проект 2006 года.

В сентябре 2006 года в результате успешного обучения и передачи знаний в ходе проекта от специалистов OXS сотрудникам ОАО «Курскэнерго» сетевая компания успешно прошла процедуру сертификации SAP и получила статус сертифицированного Центра компетенции клиента (SAP Customer Competence Center).

ОАО «КОЛЬСКАЯ ЭНЕРГОСБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ»

В соответствии с планом реформирования российской энергосистемы, одобренным Правительством России, 1 октября 2005 года состоялось разделение ОАО «Колэнерго»

по видам деятельности. До этого времени в состав «Колэнерго» входили 17 гидроэлектростанций (ГЭС), две тепловые электроцентрали (ТЭЦ), два предприятия электрических сетей, Энергосбыт, Кислогубская приливная электростанция.

В период выполнения работ по данному проекту, предприятие ОАО «Кольская энергосбытовая компания» входило в состав ОАО «Колэнерго». Разделение компании произошло в соответствии с графиком проведения реформы и не отразилось на результатах внедрения системы.

Компания по-прежнему осуществляет функции сбыта электрической и тепловой энергии предприятиям, сельскому хозяйству, населению и другим потребителям Мурманской области, заключает с ними договоры энергоснабжения, проводит учет энергии, выставляя счета и организовывая сбор денежных средств за потребленную энергию. При этом «Колэнергосбыт» осваивает новые функции, присущие самостоятельной бизнес-структуре.

Кроме того, компания вышла в центр всех взаимоотношений, происходящих в региональной энергетике. Специалисты «Колэнергосбыта» своей успешной работой обеспечивают жизнедеятельность генерирующих, электросетевых, сервисных предприятий, а также Кольской энергосистемы в целом. От финансовых потоков, исходящих от компании, напрямую зависит энергетическая безопасность региона.

Цели, задачи и масштаб проекта:

- основной целью проекта является создание автоматизированной информационной системы управления ресурсами предприятия ОАО «Колэнергосбыт», охватывающей аспекты сбыта электроэнергии населению;
- обеспечение корректных и прозрачных расчетов с физическими лицами, учитывающих как объем предоставленной услуги, так и различные льготы, причитающиеся налогоплательщику;
- возможность в перспективе интегрировать в систему расчетов другие группы потребителей и другие виды услуг;
- обеспечение консультационной поддержки по созданию в Кольской энергосбытовой компании Расчетного центра (РЦ).

Этапы и сроки проекта:

Проект по созданию системы «Информационная система управления ресурсами предприятия» состоял из пяти этапов, реализация которых заняла в общей сложности полтора года. Подготовительный этап проекта проходил в ноябре-декабре 2004 года. В марте 2005 года был утвержден концептуальный проект создаваемой системы. Реализация системы осуществлялась в течение четырех месяцев и была завершена в июле 2005 года. В сентябре того же года была окончена заключительная подготовка к эксплуатации, и в апреле 2006 года после 7 месяцев продуктивной эксплуатации проект был успешно завершен.

Результат реализации проекта:

- создание Расчетного центра;
- ежемесячный расчет для абонентов пилотной зоны;
- оперативное поступление оплаты через сеть агентов по приему платежей;
- эффективная система управления напоминаниями и отключениями;
- предоставление необходимой оперативной и аналитической отчетности;
- оперативная информация по всем аспектам обслуживания потребителей;
- создание Центра компетенции kVASy в компании «Колэнергосбыт».

Внедренный комплекс охватывает все аспекты сбыта электроэнергии населению и в дальнейшем предусматривает возможность интегрирования в систему расчетов других групп потребителей и видов услуг.

ОАО «Московский подшипник»

ОАО «Московский подшипник» — одно из ведущих предприятий российской машиностроительной отрасли с номенклатурой продукции более 1000 типоразмеров в год. Основной специализацией завода является разработка и производство крупногабаритных и специальных подшипников всех конструктивных групп для металлургии, энергетики, станкостроения, ВПК, рельсового транспорта и др. Завод основан в 1932 году и входит в Холдинг ЕПК.

Развитие и реструктуризация деятельности завода, переход к новым условиям ведения бизнеса обусловили необходимость комплексного преобразования существующей системы управления ОАО «Московский подшипник». Руководство компании оказалось в ситуации, когда для обеспечения дальнейшего роста предприятия требовалось найти решение, позволяющее привести существующие инструменты управления в соответствие с новыми требованиями бизнеса.

Для стабильного выполнения согласованных планов выпуска готовой продукции и увеличения объемов производства было принято решение усовершенствовать процессы планирования производства и контроля выполнения планов и выстроить новую структуру бизнес-процессов, соответствующую мировым стандартам и оптимально отвечающую особенностям деятельности ОАО «Московский подшипник» и индустриальным требованиям.

В процессе реализации проекта специалистами OXS совместно с проектной командой со стороны заказчика был разработан новый регламент работ, определена целевая структура и произведено моделирование бизнес-процессов, осуществлен GAP-анализ и разработаны стратегия перехода и процедуры переходного периода, определены методы дальнейшего совершенствования бизнес-процессов.

Введение утвержденных процессов, регламентов и документов в реальную эксплуатацию позволило ОАО «Московский подшипник» повысить управляемость и инвестиционную

привлекательность предприятия, сократить сроки выполнения и вероятность сбоев в работе, избежать потерь информации и перейти к рациональному использованию имеющихся в распоряжении завода ресурсов. Гибкость новой структуры бизнес-процессов и ее соответствие особенностям производства обеспечивает надежную поддержку текущих целей ОАО «Московский подшипник» и предоставляет эффективный инструмент для решения задач завтрашнего дня.

МУП «РКЦ ЖКХ г. Иваново»

Жилищно-коммунальное хозяйство г. Иваново представляет собой сеть структурных подразделений, одним из которых является муниципальное унитарное предприятие «Расчетно-кассовый центр ЖКХ г. Иваново» (МУП РКЦ), созданное в 1996 году. МУП РКЦ обладает разветвленной структурой, его услугами пользуются 25 территориальных ЖРЭУ МПЖХ и 4 МУП ЖХ.

Руководство МУП «РКЦ ЖКХ г. Иваново» при поддержке городской администрации ставит перед собой цель на базе своей организации создать единую информационную платформу для всех подразделений городского ЖКХ. Такая платформа должна автоматизировать и оптимизировать процесс сбора данных о предоставляемых в городе жилищно-коммунальных услугах, обеспечивать последующее обобщение и анализ этой информации, а также формировать отчеты для городского департамента ЖКХ, осуществляющего контроль над работой всех подразделений ЖКХ г. Иваново. В качестве решения поставленной задачи компания OXS предложила МУП «РКЦ ЖКХ г. Иваново» внедрить интегрированную систему, поддерживающую деятельность всех экономико-хозяйственных подразделений ЖКХ города и позволяющую оптимизировать процесс информационного обмена между ними.

В результате плодотворного сотрудничества в городе появилась Автоматизированная информационная система мониторинга (АИСМ) жилищного фонда г. Иваново и параметров жилищно-коммунальных услуг. Создание этой системы на базе МУП РКЦ позволило городским предприятиям ЖКХ выйти на качественно новый уровень оказания услуг населению и эффективности управления жилищно-коммунальным фондом города. В системе организована специальная схема обслуживания — «сквозной клиент», обеспечивающая своевременный прием и выполнение заявок от жильцов, созданы единые технические справочники и справочники нормативных актов, ведется общегородская картотека домов и квартир со всей необходимой информацией по ним.

В рамках проекта создана единая база данных, позволяющая обрабатывать большие объемы информации, оперативно получать и обрабатывать данные о состоянии городского жилищного фонда, проводить анализ и непрерывный мониторинг его технического состояния, управлять процессами планирования и ведения ремонтных работ.



Клиенты OXS

Тюменьэнерго

Исполнительная дирекция + 12 филиалов: Тюменские электрические сети, Тобольские электрические сети, Ишимские электрические сети, Южные электрические сети, Сургутские электрические сети, Нижневартовские электрические сети, Нефтеюганские электрические сети, Северные электрические сети, Ноябрьские электрические сети, Когалымские электрические сети, Урайские электрические сети, Няганское предприятие «Энергокомплекс»

ТГК-10

Аргаяшская ТЭЦ, Челябинская ТЭЦ-1, Челябинская ТЭЦ-2, Челябинская ТЭЦ-3, Челябинская ГРЭС, Челябинские тепловые сети, Тюменская ТЭЦ-1, Тюменская ТЭЦ-2, Тобольская ТЭЦ, Тюменские тепловые сети, Сургутские тепловые сети

ТГК-5

В состав ОАО «ТГК-5» входят 4 филиала: Кировский, Удмуртский, Чувашский, Марийский, включающие в себя 11 станций

ОГК-4

Сургутская ГРЭС-2, Березовская ГРЭС, Шатурская ГРЭС, Смоленская ГРЭС, Яйвинская ГРЭС, Тепловые сети Березовской ГРЭС

КУРСКЭНЕРГО

На момент реализации проектов в состав ОАО «Курскэнерго» входили 5 филиалов электрических сетей (Центральные, Западные, Восточные, Северные, Южные электрические сети), Исполнительная дирекция и Управление производственно-технической комплектацией

ТГК-13

В состав ОАО «Енисейская ТГК (ТГК-13)» входят следующие филиалы: Красноярская ТЭЦ-1, Красноярская ТЭЦ-2, Красноярская ТЭЦ-3, Канская ТЭЦ, Минусинская ТЭЦ, Сосновоборская ТЭЦ, Назаровская ГРЭС, Красноярская теплосеть, Абаканская ТЭЦ

ОГК-2

Псковская ГРЭС, Серовская ГРЭС, Ставропольская ГРЭС, Сургутская ГРЭС-1, Троицкая ГРЭС



- Оренбургэнерго**
 ОАО «Оренбургэнерго» – это электросетевая компания, в состав которой входят 6 обособленных подразделений: Центральные, Восточные, Западные, Северные электрические сети, Оренбургские и Орские городские электрические сети, а также Исполнительная дирекция

- Оренбургэнергосбыт**
 Отделения и участки ОАО «Оренбургэнергосбыт» расположены во всех городах и районах Оренбуржья
- Оренбургская ТГК**
 В состав ОАО «Оренбургская теплогенерирующая компания» входят Орская ТЭЦ-1, Сакмарская ТЭЦ, Каргалинская ТЭЦ, Оренбургские тепловые сети

- ВоТГК**
 В состав Волжской ТГК входят энергетические объекты на территории Самарской, Саратовской, Ульяновской и Оренбургской областей (24 станции). ОАО «Волжская ТГК» является второй по величине установленной мощности среди создаваемых в России ТГК
- КОЛЭНЕРГОСБЫТ**
 Северные электрические сети, Центральные электрические сети, Каскад Нивских ГЭС, Каскад Туломских ГЭС, Каскад Пазских ГЭС, Каскад Серебрянских ГЭС, Мурманская ТЭЦ, Апатитская ТЭЦ

- ТЭК**
 В состав ОАО «ТЭК» вошли Исполнительная дирекция, 12 межрайонных отделений и 30 производственно-сбытовых участков, располагающихся на территории всей Тюменской области, включая ХМАО-Югру и ЯНАО
- ТГК-6**
 Филиалы ОАО «ТГК-6»: Владимирский, Ивановский, Нижегородский, Мордовский и Пензенский

Работа с партнерами

Компания OXS как активный участник ИТ-рынка придает огромное значение выбору партнеров и сотрудничеству с ними. Стремясь найти наиболее эффективный способ совместного развития бизнеса, OXS нацелена на поиск новых подходов и решений, обеспечивающих синергетический эффект от сочетания общих усилий. На сегодняшний день мы имеем партнерские соглашения с пятью ведущими международными поставщиками систем для управления бизнесом предприятия.



*Как оценить
сотрудничество?*

Принципы партнерства

Компания OXS всегда придавала большое значение выбору партнеров и сотрудничеству с ними. Главным в работе с партнерами мы видим не рост количества новых компаний, производителей программного обеспечения, а качество взаимодействия и достижение высоких результатов в совместной работе с существующими.

Результатом плодотворной работы, направленной на исполнение взятых на себя обязательств, является получение компанией OXS в 2006 году наивысших партнерских статусов SAP AG (SAP Alliance Service Partner) и Microsoft (Microsoft Gold Certified Partner).

2006 ГОД ПОЛОЖИЛ НАЧАЛО НЕСКОЛЬКИМ ВАЖНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ.

Первое — закрепление статуса компании OXS как надежного бизнес-партнера и ведущего поставщика ИТ-решений в энергетике и ЖКХ:

- в мае 2006 года уникальная разработка OXS для управления процессами технического обслуживания и ремонта оборудования была зарегистрирована в представительстве Microsoft;
- в сентябре 2006 года OXS была признана ведущим поставщиком решений Microsoft Dynamics™ AX в энергетике и ЖКХ;
- в сентябре 2006 года в результате успешного обучения специалистов ОАО «Курскэнерго» в Учебном центре SAP СНГ и передачи знаний от специалистов OXS сотрудникам ОАО «Курскэнерго» в ходе проекта по созданию корпоративной информационной



Благодаря преданности своему делу и исключительной надежности мы заслужили солидную поддержку со стороны лидеров мирового ИТ-рынка.

системы управления предприятием сетевая компания успешно прошла процедуру сертификации SAP и получила статус сертифицированного Центра компетенции клиента (SAP Customer Competence Center);

- на протяжении всего года специалисты OXS читали курсы по отраслевому решению SAP for Utilities в учебном центре SAP СНГ.

Второе — совместное спонсорское участие в крупных промышленных событиях: конференциях и форумах. Так, в марте 2006 года OXS совместно с SAP AG и SIV.AG выступили спонсором VII Всероссийского форума ЖКХ.

Третье — совместное проведение информационных мероприятий: семинаров и конференций для существующих и потенциальных клиентов компании. В июне 2006 года компания OXS совместно с Microsoft провела семинар «Система ТОРО для капиталоемких предприятий», который посетили представители ведущих российских предприятий горнодобывающей и металлургической отраслей, машиностроительных компаний.

Четвертое — внимательное отношение к пожеланиям партнеров и оперативное реагирование на появление новых партнерских программ и возможностей. В середине 2006 года OXS в числе первых российских компаний получила статус по новой программе для партнеров EMC — Velocity² Content Management Advantage Partner.

В дальнейшем мы намерены развивать отношения с существующими партнерами и выходить на новые, более высокие уровни сотрудничества, однако не перестаем изучать рынок, рассматривая и новых потенциальных партнеров — поставщиков актуальных и эффективных решений для автоматизации предприятий.

Владимир Прожогин,
директор
по развитию бизнеса
EMC Software
EMC Corporation

Корпорация EMC — мировой лидер в области построения информационной инфраструктуры. Одно из направлений ее деятельности — решения EMC Documentum в области управления неструктурированной информацией.

Предприятия энергетической отрасли во всем мире широко используют решения на платформе EMC Documentum для различных задач управления документами

и бизнес-процессами. Поэтому мы рады сотрудничеству с компанией OXS, имеющей значительную экспертизу в данной отрасли, и текущим результатам, которые оно принесло.

ПАРТНЕРЫ КОМПАНИИ OXS

Среди наших партнеров — ведущие мировые разработчики программного обеспечения, с которыми налажено эффективное долгосрочное сотрудничество, подтвержденное официальными партнерскими статусами компании OXS.

SAP AG — признанный лидер среди поставщиков программных решений для управления бизнесом.

Статусы OXS: SAP Alliance Service Partner, SAP Industry Preferred Partner.

MICROSOFT — мировой лидер в производстве программного обеспечения, решений для управления бизнесом, предоставлении услуг и разработке интернет-технологий для персональных компьютеров и серверов.

Статус OXS: Microsoft Gold Certified Partner.

EMC² DOCUMENTUM — мировой лидер в производстве аппаратного и программного обеспечения для хранения и управления содержанием — неструктурированной информацией.

Статус OXS: Velocity² Content Management Advantage Partner.

COGNOS — международный лидер в сфере программного обеспечения для поддержки принятия управленческих решений в крупных компаниях.

Статус OXS: Silver Reseller Partner.

SIV.AG — ведущий разработчик программного обеспечения для жилищно-коммунальной сферы и энергоснабжения.

Статус OXS: эксклюзивный представитель на территории России и в странах СНГ.

Кадровая политика

Главным достоянием и гордостью компании OXS является команда специалистов, имеющих богатый опыт работы в крупнейших консалтинговых и технологических компаниях. Рассматривая развитие персонала как инструмент конкурентной борьбы, мы нацелены на непрерывное повышение квалификации наших сотрудников и стремимся обеспечить им стабильный доход и широкие возможности для развития и творческой самореализации.



Как определить потенциал?

Развитие персонала

Главным достоянием и гордостью компании OXS являются специалисты. Их талант, знания и опыт — главный компонент, определяющий качество наших решений и услуг. Основываясь на понимании того факта, что успешное развитие бизнеса OXS и рост ценности компании напрямую связаны с потенциалом нашего персонала, мы стремимся обеспечить своих сотрудников стабильным доходом и предоставить им качественно новые возможности для развития и самореализации. Взамен мы предъявляем к ним высокие требования и ждем от них максимальной отдачи.

Управление развитием персонала — важнейшая сфера деятельности компании. Российский рынок труда в области консалтинга отличается дороговизной и дефицитом ресурсов. В подобной ситуации перед компанией, оказывающей профессиональные услуги, стоят две одинаково важные и сложные задачи: привлечение новых и удержание квалифицированных специалистов.

Для привлечения новых сотрудников мы тесно сотрудничаем с кадровыми агентствами, рассматриваем кандидатуры по рекомендациям наших сотрудников, а также ведем самостоятельный поиск специалистов. Особое внимание компания OXS уделяет привлечению молодых специалистов — выпускников вузов, профессиональный рост которых в рамках программы стажировок осуществляется посредством специально разработанной методологии наставничества и внутреннего обучения. Важную роль в привлечении молодых сотрудников играет участие в специализированных мероприятиях — «Днях карьеры», которые проводятся на базе ведущих вузов Москвы и в рамках целевых выставок.



Команду специалистов OXS отличают профессионализм и стремление к росту, готовность принимать решения и отвечать за них, высокая работоспособность и преданность своему делу.

**Евгения Бублиева,
ассистент консуль-
танта отдела
индустриальных
решений OXS**

О возможности начать свою карьеру в OXS я узнала на одном из «Дней карьеры» в МГУ и сразу ею заинтересовалась: в это время я как раз заканчивала Московский энергетический институт, и мысль о работе в ведущей в отрасли консалтинговой компании казалась очень привлекательной. Правда, по окончании учебного курса всем студентам, претендующим на вакансии в компании OXS, предстояло пройти тщательный отбор, да и количество претендентов на одну вакансию было велико. Но тех, кто действительно хотел попасть на работу в компанию, это не остановило.

Когда я прошла отбор и была приглашена на стажировку, стало очевидно, что меня ждет интересная работа в молодой и активно развивающейся компании, которая потребует большого внимания и приложения немалых усилий.

Уже в первые недели работы оправдались мои самые оптимистичные ожидания. Я отметила, что мои коллеги — профессионалы высокого класса, имеющие отличный опыт работы, в том числе и в ведущих западных компаниях, и их внимательное отношение к процессу обучения позволяет досконально разобраться в ИТ-технологиях и быть в курсе всех бизнес-процессов крупных предприятий. Очень приятно, что в офисе созданы хорошие условия для работы и царит дружественная атмосфера.

Эти факторы, а также достойная зарплата, коллеги — интересные люди и практически неограниченные возможности профессионального и карьерного роста определили мой выбор. Я без раздумий приняла предложение перейти в штат компании, когда моя стажировка завершилась.

В 2006 году компания OXS приняла участие в 6 выставках, а количество молодых специалистов, обратившихся в компанию, превысило 350 человек. В ближайших планах компании OXS — расширение перечня кадровых агентств как потенциальных партнеров по привлечению и отбору персонала, а также дальнейшая реализация программы стажировок для молодых специалистов, в рамках которой планируется сотрудничество с ведущими вузами Москвы — Московским государственным университетом, Московским физико-техническим университетом, Финансовой академией, Государственным университетом управления и др.

Другим важнейшим направлением деятельности дирекции по работе с персоналом является работа с сотрудниками, уже состоящими в штате OXS. Наиболее значительным событием 2006 года в этой области является разработка и внедрение системы аттестации и мотивации специалистов компании, включающей в себя формализованную систему уровней квалификации и призванной стимулировать активную, творческую и ответственную позицию сотрудников всех уровней и направлений деятельности.

Аттестация всех сотрудников проходит дважды в год и осуществляется для каждого специалиста на основании оценки уровня развития компетенций в профессиональной и корпоративной сферах и достижения поставленных во время предыдущей аттестации целей. Кроме того, во всех подразделениях, входящих в консалтинговый блок, существует ранжированный подход к определению квалификации сотрудников по многоуровневой системе, включающей в себя следующие основные ранги: стажер — ассистент — консультант — менеджер — управляющий менеджер — директор. Некоторые из перечисленных рангов содержат подуровни, позволяющие обеспечить более гибкое определение квалификации.

Движение по карьерной лестнице определяется достижением набора соответствующих следующему уровню компетенций и реализацией поставленных целей, отраженных в системе профессионального роста компании OXS. В результате:

- персональное развитие каждого сотрудника компании и его карьерный рост происходят по заранее согласованной и прозрачной системе: каждый получает возможность планировать собственную карьеру на основании четких критериев;
- выделение ресурсов на проекты происходит оптимальным образом на основании матричной структуры, что позволяет формировать проектные и коммерческие команды, максимально удовлетворяющие потребностям заказчика и особенностям каждого проекта;
- сотрудники получают возможность как традиционного вертикального, так и горизонтального роста, меняя собственную функциональную квалификацию.

Дополнительной возможностью, существующей у специалистов компании OXS, является необходимость прохождения курсов повышения квалификации и развития собственных компетенций с частотой не менее нескольких раз в год. Рассматривая развитие персонала как инструмент конкурентной борьбы, мы нацелены на непрерывное повышение профессионализма наших сотрудников. Компания регулярно осуществляет значительные инвестиции в их профессиональное развитие и расширение знаний.

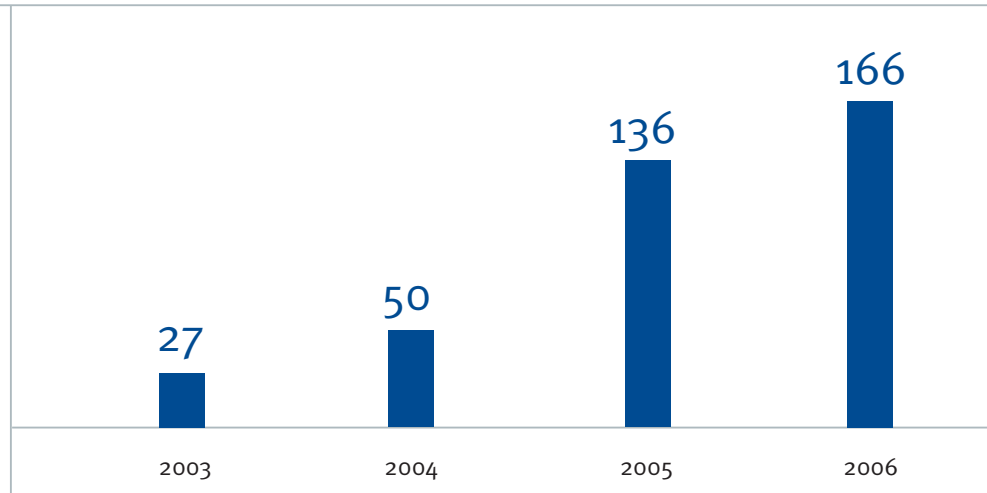
Антон Игнатов,
менеджер
управления
по консалтингу OXS

До прихода в OXS я работал в компании Accenture менеджером производственного блока. В мои обязанности входили организация работы на всех стадиях проектов по развертыванию функциональности SAP, участие в предпродажных работах, описании и оптимизации бизнес-процессов, разработке стратегий информационного развития крупных холдингов. Преимущественно это были проекты в сфере топливно-энергетического комплекса: нефтегазовой и энергетической отраслях. Предложение работать в OXS представляло для меня большой интерес, связанный с масштабностью проектов, реализуемых этой компанией. Помимо этого, я планировал приобрести знания и навыки по реализации комплексных проектов в электроэнергетике, так как слышал о значительном опыте OXS в этой отрасли. Не менее интересным для меня направлением является и возможность способствовать дальнейшему развитию бизнеса компании, связанному с циклом

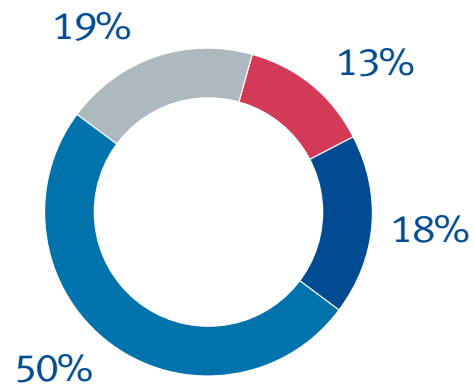
продаж и реализацией новых интересных проектов.

Мой собственный опыт, приобретенный ранее в Accenture, оказался здесь очень полезным, в частности, это касается методологии организации работы по ведению крупных ИТ-проектов и подходов к внедрению «тяжелых» ERP-систем.

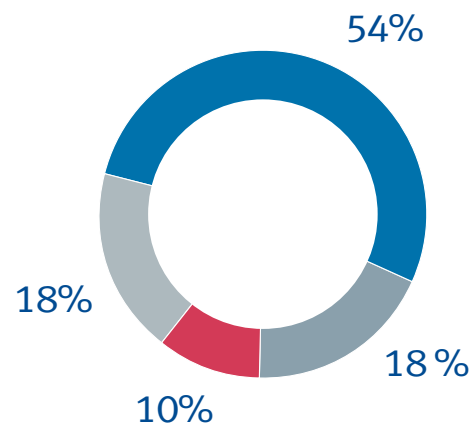
Сравнивая две компании в качестве работодателей, могу отметить, что обе делают ставку на профессиональные кадры, уделяют большое внимание обучению персонала, карьерному и профессиональному росту своих сотрудников. Но в OXS лично для себя я вижу больше возможностей для развития и реализации карьерных планов — как горизонтального, так и вертикального характера.

**Динамика
 численности
 компании, чел.**

**Распределение
 сотрудников
 по возрасту, %**

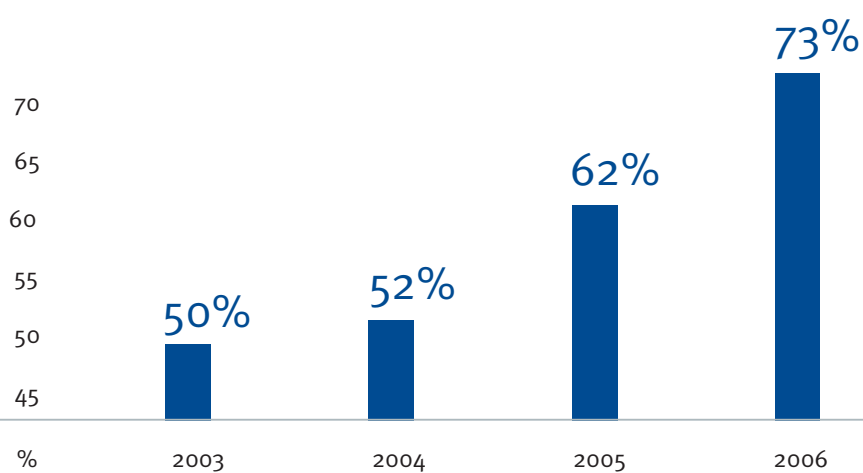
- Менее 25
- 25–30
- 30–35
- Более 35


**Распределение
 специалистов
 по должностному
 уровню, %**

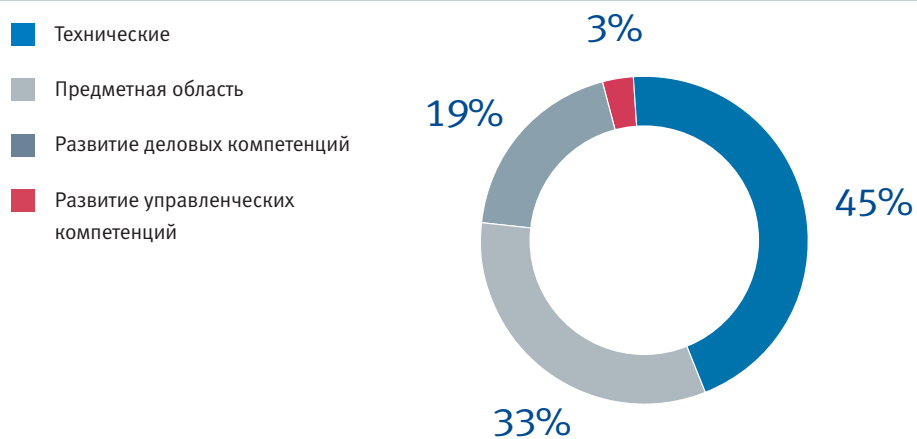
- Топ-менеджмент
- Руководители среднего звена
- Специалисты
- Административный персонал



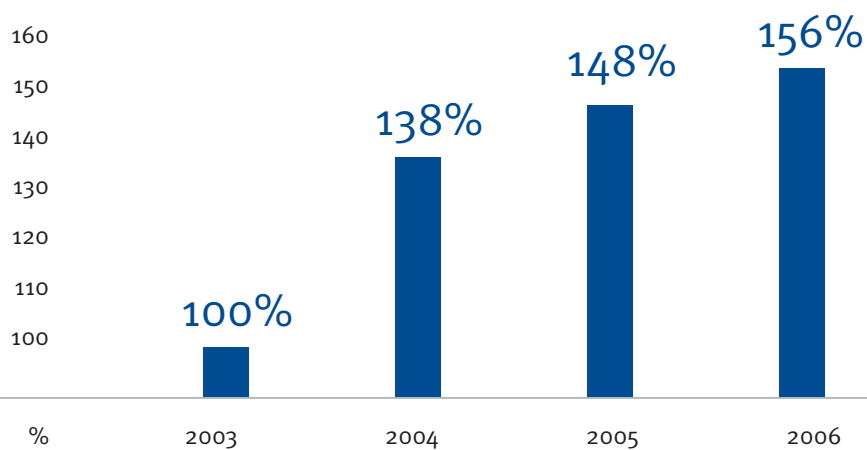
Динамика доли сертифицированных специалистов, %



Структура пройденных учебных курсов по категориям, %



Индекс затрат на обучение сотрудника по отношению к 2003 году, %



Основные показатели финансовой отчетности за 2006 год

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС НА 31 ДЕКАБРЯ 2006 г.

Организация ОАО «Оптимэ ИКСчейндж Сервисез»
Адрес: 105082, Москва, Рубцовская наб., дом 3, корпус 1

Форма 0710001
тыс. руб.

АКТИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	110	-	202
Основные средства	120	25586	16901
Незавершенное строительство	130	-	-
Доходные вложения в материальные ценности	135	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	140	-	-
Отложенные налоговые активы	145	150	212
Прочие внеоборотные активы	150	-	-
Итого по разделу I	190	25737	17314
II. Оборотные активы			
Запасы	210	194090	414111
<i>в том числе:</i> сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	4663	17540
животные на выращивании и откорме	212	-	-
затраты в незавершенном производстве	213	187434	394387
готовая продукция и товары для перепродажи	214	1840	-
товары отгруженные	215	-	-
расходы будущих периодов	216	152	2184
прочие запасы и затраты	217	-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	5449	-
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	-	-
<i>в том числе:</i> покупатели и заказчики	231	-	-
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	428595	382845
<i>в том числе:</i> покупатели и заказчики	241	279729	181376
Краткосрочные финансовые вложения	250	104449	6918
Денежные средства	260	116925	554111
Прочие оборотные активы	270	-	-
Итого по разделу II	290	849507	1357986
БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	300	875244	1375300

OXS Годовой отчет 2006	ОБРАЩЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА	ОСНОВНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА
	OXS СЕГОДНЯ	РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА ПО РЫНКАМ СБЫТА	ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
	СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	РАБОТА С ПАРТНЕРАМИ	МЕНЕДЖМЕНТ

ПАССИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410	100	100
Собственные акции, выкупленные у акционеров	411	-	-
Добавочный капитал	420	-	-
Резервный капитал	430	15	15
<i>в том числе:</i> резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством	431	-	-
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432	15	15
нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	174114	474125
Итого по разделу III	490	174229	474240
IV. Долгосрочные обязательства			
Займы и кредиты	510	-	-
Отложенные налоговые обязательства	515	43364	91261
Прочие долгосрочные обязательства	520	-	-
Итого по разделу IV	590	43364	91261
V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610	-	-
Кредиторская задолженность	620	657651	809799
<i>в том числе:</i> поставщики и подрядчики	621	35729	175258
задолженность перед персоналом организации	622	2185	-
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	894	-
задолженность по налогам и сборам	624	22232	68016
прочие кредиторы	625	596610	566526
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630	-	-
Доходы будущих периодов	640	-	-
Резервы предстоящих расходов	650	-	-
Прочие краткосрочные обязательства	660	-	-
Итого по разделу V	690	657651	809799
БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690)	700	875244	1375300

СПРАВКА о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах

Арендованные основные средства	910	-	-
<i>в том числе по лизингу</i>	911	-	-
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение	920	-	-
Товары, принятые на комиссию	930	-	-
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	940	-	-
Обеспечения обязательств и платежей полученные	950	-	-
Обеспечения обязательств и платежей выданные	960	-	-
Износ жилищного фонда	970	-	-
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов	980	-	-
Нематериальные активы, полученные в пользование	990	-	-

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ЗА ЯНВАРЬ – ДЕКАБРЬ 2006 Г.

Организация ОАО «Оптима ИКСчейндж Сервисез»
Адрес: 105082, Москва, Рубцовская наб., дом 3, корпус 1

Форма 0710002
тыс. руб.

Показатель наименование	код	За отчетный период	
		прибыль	убыток
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	1382845	
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(1 068 506)	
Валовая прибыль	029	314339	
Коммерческие расходы	030	-	
Управленческие расходы	040	-	
Прибыль (убыток) от продаж	050	314339	
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060	12217	
Проценты к уплате	070	(137)	
Доходы от участия в других организациях	080	-	
Прочие доходы	090	733	
Прочие расходы	100	(5 849)	
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	321303	
Отложенные налоговые активы	141	61	
Отложенные налоговые обязательства	142	(47 897)	
Текущий налог на прибыль	150	(30 401)	
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	180	(168)	
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	242898	
СПРАВОЧНО:			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	1124	
Базовая прибыль (убыток) на акцию	201	-	
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	202	-	

Расшифровка отдельных прибылей и убытков

Показатель наименование	код	За отчетный период	
		прибыль	убыток
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании	210	12	-
Прибыль (убыток) прошлых лет	220	581	2039
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств	230	-	-
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте	240	9	21
Отчисления в оценочные резервы	250	X	-
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности	260	-	-
	270	-	-

OXS
Годовой отчет 2006

ОБРАЩЕНИЕ
ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

OXS сегодня

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ
И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

ОСНОВНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ
ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА
ПО РЫНКАМ СБЫТА

РАБОТА С ПАРТНЕРАМИ

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

МЕНЕДЖМЕНТ

Менеджмент



Олег Сундуков



Денис Усачев

OXS
AN OPTIMA COMPANY



Татьяна Подберецкая



Андрей Рогожин



Ара Агузумян



Эдуард Зейбель



Алексей Соловьев

В 2006 году управление компанией осуществляли следующие ключевые менеджеры:

Олег Сундуков,

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Окончил факультет вычислительной математики и кибернетики МГУ. Работал консультантом в крупнейших западных консалтинговых компаниях — Andersen Consulting и DMR Consulting Group. В 2000 году перешел в Novalumen, через год стал ее генеральным директором. В компанию OXS пришел в октябре 2002 года.

Денис Усачев,

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

Окончил факультет международного бизнеса и делового администрирования МГИМО. С 1999 года работал в украинской энергетической компании «Полтаваоблэнерго», в которой быстро сделал успешную карьеру и занял должность руководителя департамента информационных технологий. В 2001 году был приглашен в холдинг «Оптима» в качестве ведущего менеджера в области внедрения ERP-систем. В компании OXS работает со дня ее основания.

Илья Кириенко,

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

В 1997 году окончил Красноярский государственный технический университет. До 2001 года работал в Энергосбыте ОАО «Красноярскэнерго», где прошел путь от ведущего инженера АСУ до директора по информационным технологиям. В 2001–2002 годах занимал аналогичную должность в энергохолдинге «Иркутскэнерго». В 2002–2005 годах успешно руководил проектами внедрения платформы SAP в компании «СУАЛ-Холдинг». В компанию OXS был приглашен на должность заместителя генерального директора в апреле 2006 года.

Татьяна Подберецкая,

СОВЕТНИК ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

Член-корреспондент РАН ЖКХ. кандидат технических наук, автор ряда публикаций и научных трудов. В 1997–2005 годах — директор ГУП «Управляющая компания Преображенское». В 2005–2006 годах — директор департамента по реформе ЖКХ НОУ «Школа современного бизнеса». За успешную трудовую деятельность награждена орденом великого князя Даниила Московского III степени, имеет звание почетного строителя России. Лауреат национальной премии «Олимпия», в 2006 году получила звание «Россиянин года» в номинации «Новатор». Является одной из победительниц VI Московского конкурса 2005 года «Женщина — директор года».

Андрей Рогожин,

ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ

В 1994 году закончил Тверской государственный университет по специальности «Прикладная математика и кибернетика», в 1999–2000 годах прошел обучение в рамках Президентской программы переподготовки управленческих кадров. В 2001 — 2005 гг. занимал должность менеджера по продажам в SAP СНГ, заключил ряд крупных контрактов. В компанию OXS пришел в 2006 году на позицию директора по продажам из ООО «Стрерлинг-интеграция», где занимал аналогичный пост.

Ара Агузумцян,

ДИРЕКТОР ПО КОНСАЛТИНГУ

Окончил факультет романо-германской филологии Ереванского государственного университета. Занимался развитием новых бизнес-направлений ведущих российских и западных ИТ-компаний. В ноябре 2002 года перешел в OXS из компании Novalumen, где руководил несколькими направлениями ее деятельности.

Наталья Вазилло,

ДИРЕКТОР ПО КОНСАЛТИНГУ

Высококвалифицированный специалист в области внедрения ERP-систем. Имеет большой опыт руководящей работы. Начав свою карьеру в области внедрения SAP в 1997 году с должности консультанта, впоследствии возглавила консалтинговую практику Siemens Business Services. Именно под ее руководством консалтинговая практика SBS развилась в крупный бизнес компании в сфере новых проектов, а также методологии и численности. В компанию OXS перешла в 2005 году директором по контролю качества и методологии проектов.

Эдуард Зейбель,

ДИРЕКТОР ПО КОНСАЛТИНГУ

Окончил факультет теоретической и экспериментальной физики МИФИ. Работал консультантом в крупнейших западных консалтинговых компаниях — Arthur Andersen & CO. и Milestone Enterprises Ltd. В 1997 году перешел в Columbus IT Partner, в 2001 году стал руководителем отдела консалтинга, а через год занял должность вице-президента. В компании OXS работает с июня 2005 года.

Артур Оганов,**ДИРЕКТОР ПО КОНСАЛТИНГУ**

Окончил Московский государственный институт радиотехники, электроники и автоматики (МИРЭА) по специальности «Вычислительные машины, комплексы, системы и сети». В 1996–2001 годах занимал должность консультанта в компании «ЛукОйл», в 2001-м перешел в компанию «Техносерв», где прошел путь от консультанта до руководителя проектов и до 2004 года отвечал за развитие различных направлений деятельности компании. С 2004 года был руководителем проекта «РЭА Информ» от компании «Техносерв». В момент закрытия проекта в 2006 году был приглашен в OXS на должность директора по консалтингу.

Вадим Матвеев,**ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ**

Окончил Санкт-Петербургский государственный технический университет (СПбГТУ) по специальности «Физика твердого тела», а также Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов (ФИНЭК) по специальности «Финансы и кредит». В области финансов работает с 1997 года, с 2001 года — на руководящих должностях. В ноябре 2004 года пришел в компанию OXS на должность директора по экономике и финансам.

Давид Навасардян,**ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ**

Окончил Московский государственный институт электроники и математики. Начинал свою карьеру в качестве специалиста по ИТ в группе компаний «Ист Лайн», после чего продолжил работу в израильском представительстве американской компании Danaher, занимающей лидирующее место по производству промышленной электроники, где в течение полугода прошел путь до руководителя ИТ-департамента. По возвращении в Россию в апреле 2002 года пришел на работу в компанию OXS.

Алексей Соловьев,**ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И ОБЩЕСТВЕННЫМ СВЯЗЯМ**

Окончил Московский государственный технический университет (МГТУ) им. Баумана. В OXS пришел в 2002 году из компании Novalumen. С тех пор отвечал за успешную реализацию важнейших направлений деятельности компании, в том числе: выступал руководителем и куратором крупнейших проектов, занимался развитием новых консалтинговых практик, являлся одним из менеджеров дирекции по стратегическому планированию, где отвечал за инвестиционные проекты компании, а в настоящее время руководит дирекцией по маркетингу и общественным связям.

Россия, 105082, Москва,
Рубцовская набережная, д. 3
Тел. (495) 363-14-64
Факс: (495) 363-66-03
E-mail: info@oxs.ru

WWW.OXS.RU

