

## Flexible Applications собирается обеспечить софтом и оборудованием более 50 компаний в Армении



**Эксклюзивное интервью соучредителя и директора компании Flexible Applications Давида Григоряна агентству «АРКА»**

**«АРКА» - Господин Григорян, как создавалась ваша компания, и на каких конкретных отраслях разработки софта она специализируется?**

**Д. Григорян** – У истоков создания нашей компании стояла сплоченная команда, члены которой в течение года работали как фрилансеры. Затем в 2009 году мы основали нашу компанию, которая действует уже 2 года. Причем первые шесть месяцев мы не занимались продажами, а только исследовали специфику рынка. Соучредителем Flexible Applications стал директор американской компании TimeMasters, с которой мы тесно сотрудничаем. Мы занимаемся разработкой нестандартного программного обеспечения и софта. Работаем с Microsoft на условиях start-uppartnership, что позволяет пользоваться всеми их программами бесплатно в течение трех лет.

**«АРКА» - Расскажите о ваших достижениях?**

**Д. Григорян** - Один из таких проектов, которым мы по праву можем гордиться – программа управления посещаемости, разработанная для оценки посещаемости сотрудников. Это уникальный софт, причем нашего производства. Мы полностью его локализовали, учли все местные особенности. «Ideal», «GrandCandy», «Star» – все эти известные компании пользуются нашей программой. Кроме того, за 2011 год наш денежный оборот вырос по сравнению с 2010 годом приблизительно в 10 раз.

**«АРКА» - Сложно ли найти квалифицированных специалистов в вашей сфере на рынке труда Армении?**

**Д. Григорян** – Очень сложно. Мы столкнулись с этой проблемой, когда перед нами встала задача дальнейшего расширения компании. Кроме того, есть одна особенность: люди, которые являются или считают себя профессионалами, требуют за свою работу неподъемные деньги, что также усложняет положение. Мы пытались принимать на штат готовых профессионалов, но поняли, что лучше нанимать менее опытных, но более молодых.

**«АРКА» - Оцените специфику армянского рынка и условия для развития start-up-ов.**

**Д. Григорян** – Армянский рынок очень специфичен, при этом он ограничен. К примеру, если в США, перед тем как выйти на рынок, компании проводят серьезные исследования, оценивают все возможные издержки и условия. Они точно знают, чего хотят. Мы попытались именно так действовать на армянском рынке и просчитались. Здесь работает совершенно другая логика: решения принимаются спонтанно. Наши компании не будут тратить средства на какие-либо исследования без крайней нужды. То есть, можно сказать, что здесь действует принцип: пока не заставят – работать не будем.

**«АРКА» - С какими сложностями сталкивалась ваша компания?**

**Д. Григорян** - Самое сложное, наверное, взаимодействовать с нашими таможенными службами. Для нас каждый раз импорт чего-либо становится праздником. Сложность взаимодействия с таможенными службами проявляется не в межлических отношениях, а в таможенном законодательстве. Например, турникет считается военным товаром двойного назначения.

**«АРКА» - Какие у компании планы на будущее?**

**Д. Григорян** – Если получится, в этом году мы обеспечим нашим софтом и оборудованием более 50 компаний. Мы не намерены ограничиваться только армянским рынком и хотим выйти на рынок Грузии в следующем году или во втором полугодии этого года. Благодаря нашему партнеру TimeMasters осваиваем рынки России, США, Канады и Мексики, т.е. из сферы девелопмента входим в сферу маркетинга. -0-

12:32 27.02.2012