



Հայաստանում գործող բիզնես ընկերությունները դեռ լիովին չեն պատկերացնում, որ բազմաթիվ պրոցեսների ավտոմատացումը կարող է օգտակար ու շահավետ լինել, և հիմնականում դեռ պատրաստ չեն ներդրումներ կատարել SS լուծումներ ձեռք բերելու համար: Այս մասին PCNews.am-ի հետ զրույցում ասաց Flexible Applications (FlexAp) ընկերության տնօրեն Դավիթ Գրիգորյանը:

FlexAp-ն զբաղվում է ծրագրային ապահովումների, վեբկայքերի և վեբ-համակարգերի մշակմամբ, ինչպես նաև խորհրդատվություն է տրամադրում SS ոլորտին վերաբերող տարբերի հարցերի շուրջ: Ծառայությունների ցանկը դիտեք [այստեղ](#):

Պատվերով ծրագրեր մշակելուց բացի՝ FlexAp-ը զբաղվում է իր և իր գործընկեր «Թայմ Մասթերս»-ի կողմից մշակված «Հաճախումների կառավարման համակարգ»-ի, աշխատակիցների մուտքի/ելքի ժամ ֆիքսող սարքավորումների վաճառքով: Ընկերությունն առաջարկում է նաև մատնահետքերով, բարտերով, ձեռքի և դեմքի բիոմետրիկ տվյալներով աշխատող սարքավորումներ:

FlexAp-ի ծրագրավորողները հիմնականում օգտագործում են «Մայքրոսոֆթ»-ի [տեխնոլոգիաները](#):

## Սակագներ

Ընկերության տնօրենի խոսքով՝ մատուցվող ծառայությունների սակագները ֆիքսված չեն, քանի որ յուրաքանչյուր հաճախորդի ցուցաբերվում է անհատական մոտեցում: «Բայց ամեն դեպքում գները թանկ չեն և հասանելի նույնիսկ ամենափոքր ընկերություններին», -նշում է տնօրենը:

## Դրսի շուկայում աշխատանքային գինը երեք անգամ ավելի բարձր է

FlexAp-ն աշխատում է թե՛ տեղական, և թե՛ արտասահմանյան շուկաների համար: Սպառողները հիմնականում այն ընկերություններն են, որոնք պատրաստ են ներդրում կատարել բիզնեսը շահավետ դարձնող գործառնությունների ավտոմատացման համար:

Տեղական և արտասահմանյան շուկաների համար աշխատանքի ծավալի տոկոսային հարաբերակցությունը կազմում է մոտավորապես 40% և 60%: Իսկ աշխատանքային գների միջև կա էական տարբերություն՝ մոտ 3 անգամ: «Բայց դրսի շուկային առաջարկվող մեր սակագներն իրենց հերթին էլ մի քանի անգամ ցածր են դրսում գործող ընկերությունների կողմից առաջարկվող սակագներից», -ասում է Գրիգորյանը:

### **Աշխատակազմն ու աշխատանքի անցնելու մեթոդները**

Գրիգորյանի խոսքով՝ ընկերությունում առաջնահերթ է ծրագրավորողների դերը, բայց, իհարկե, բավարար չէ ամբողջական արտադրանք ստանալու համար: «Որպեսզի մեր ծառայություններն ու արտադրանքները լինեն լիարժեք ու բարձրորակ, մենք մեր անձնակազմում ներառել ենք նաև թեստավորող, դիզայներ, ցանցային ադմինիստրատոր, շուկայագետ, ծրագրերի ղեկավար, և այլն»,- նշում է ընկերության տնօրենը՝ ավելացնելով, որ ներկա պահին FlexAp-ն ունի վաճառքի մասնագետի կարիք:

Ընկերությունը նախընտրում է աշխատել նվազագույնը 2 տարվա աշխատանքային փորձ ունեցող մասնագետների հետ: «Բացի փորձից՝ կարևորվում են նաև մարդկային հատկանիշները, մասնավորապես թիմային աշխատանքներ կատարելու ունակությունը, նվիրվածությունը աշխատանքին և պարզապես ազնվությունը»,- նշում է Գրիգորյանը:

### **«Ամենակարևորն ուսանողի աշխատասիրությունն է»**

Թեև ընկերությունը չի աշխատում փորձ չունեցող շրջանավարտների հետ, բայց տնօրենի կարծիքով՝ ամենակարևորն ուսանողի աշխատասիրությունն ու նպատակասլացությունն է: «Իրականում, նույնիսկ ամենալավ համալսարանի այն ուսանողը, ով չի աշխատում իր վրա, չի կարող բավարարել շուկային, և հակառակը, ոչ այնքան որակյալ բուհի ցանկացած ուսանող, ով մշտապես ինքն իր վրա աշխատում է, կարող է նույնիսկ դեռ ուսումնառության շրջանում բավարարել շուկայի պահանջները»,- ասում է Դ.Գրիգորյանը:

### **Մրցակցային առավելություններ**

Որպես ընկերության մրցակցային առավելություն՝ տնօրենը նշում է դրսի շուկայի հետ աշխատելու փորձը, ինչը կարևորվում է այն փաստով, որ արտասահմանյան շուկան անհամեմատ ավելի պահանջկոտ է: «Մեկ այլ առավելություն է նաև մեր անձնակազմը. աշխատակիցները ոչ միայն փորձառու են իրենց գործում, այլ նաև նպատակասլաց և աշխատասեր են, կայացած՝ որպես աշխատանքային խումբ»,- ավելացնում է Գրիգորյանը:

**«Ֆլեքսիբլ Ափլիքեյշնս» ընկերությունը** ստեղծվել է 2009թ. իր գործընկերոջ և բաժնետիրոջ՝ [Թայմ Մասթերս](#) ընկերության աջակցությամբ: Վերջինս ԱՄՆ-ում հիմնված ընկերություն է, որը տրամադրում է հաճախումների կառավարման սարքավորումներ և համակարգեր ամբողջ աշխարհով մեկ ավելի քան 15 տարի: