



ЛОГИКА
БИЗНЕСА

Группа компаний АйТи

«ЛОГИКА БИЗНЕСА» ДЛЯ НОВИЧКА



О КОМПАНИИ «ЛОГИКА БИЗНЕСА»




ЛОГИКА
ПЛАТФОРМА

Логика:
ПЛАТФОРМА

500
+

20
%



ABBYY®
Platinum Integrator

ABBYY Platinum
Integrator

сотрудников


1 870 0000 ₪

Оборот 2017 ф.г.

Рост маржи



Лидер
российского
рынка ЕСМ
2014-2017




Alfresco®
MCBСфера

Партнер
Alfresco/МСВСфера
Инфооборот



Минкомсвязь
России

Решения включены
в Реестр ПО
Минкомсвязи РФ



Практика
ретроконверсии
и печати



IBM
Gold Business Partner
Authorized Software
Value Plus
Customer Analytics

IBM Gold
Business Partner



АК БАРС БАНК

РОСНЕФТЬ

ТРАНСНЕФТЬ

РоссельхозБанк

TELE2

ФЕДЕРАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА

Продуктовая линейка:

Логика ЕСМ. СЭД,
Логика ЕСМ. Госуправление,
Логика ЕСМ. Mobile,
Логика ЕСМ. Штамп,
Логика ЕСМ. Финансовые документы
Проекты по Транснефти и электронному архиву для
ФНС.

АйТи. Информационный менеджмент».
Объединение ДТИМ и ДОР (Abbyy, FileNet).
Конец 2011 - «Логика бизнеса 2.0»

Логика бизнеса
Логика ВРМ

Развитие-454
сотрудника

Развитие-340
сотрудников

Ребрендинг
продуктовой
линейки

ДТИМ, развитие – 70 сотрудников

ДСЭД, 45 сотрудников

ДСЭД, 4 сотрудника

ДСДОУ переходит в Аплану, в АйТи
создана дирекция по проекту СЭД МНС

Проект тиражирования СЭД МНС

Аплана (ЦЗРПО), и снова ДСДОУ

ДППП (6 подразделений)

Начало СЭД МНС, образование ДСДОУ

Версия БОСС-Референт 1

ДПС, первые заказы на Лотусе

- Развитие-511 сотрудников;
- Переработан портфель продуктов (Логика: ПЛАТФОРМА)



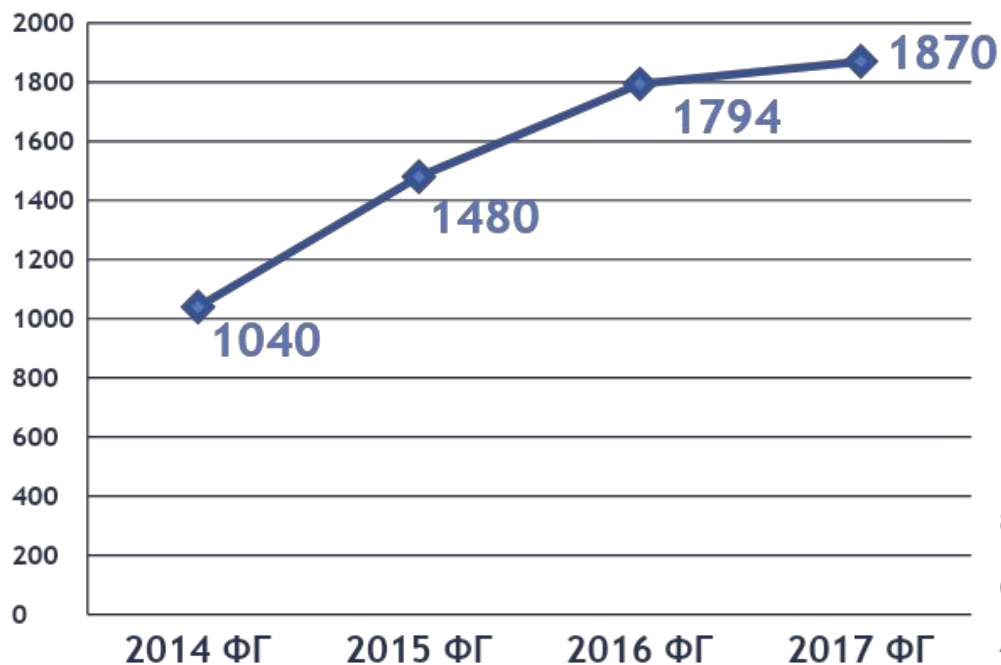
ТОП 10 ЗАКАЗЧИКОВ 2017 ПО ФАКТИЧЕСКОЙ МАРЖЕ

- 1 Транснефть
- 2 Теле2
- 3 Роснефть
- 4 ФНС
- 5 Россельхозбанк
- 6 Ак Барс
- 7 Мосгортранс
- 8 Домодедово
- 9 КТРВ
- 10 Аэропорт Шереметьево

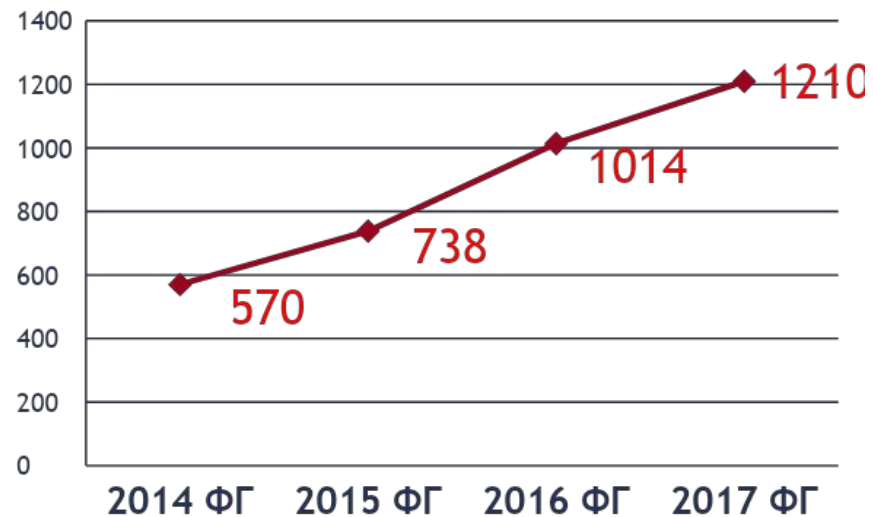


ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ КОМПАНИИ

Оборот компании 2014 - 2017 ФГ



Маржа



«Логика бизнеса» третий год подряд названа лидером российского рынка ЕСМ

Аналитики TAdviser назвали «Логика бизнеса» (ГК «АйТи») лидером российского рынка ЕСМ по итогам работы в 2016 году.

Лидерские позиции «Логика бизнеса» занимает третий год подряд: такое же решение TAdviser принимала по итогам работы в 2014 и 2015 гг.

По оценке TAdviser, в 2016 году положительная динамика российского рынка СЭД/ЕСМ-систем сохранилась. Как и год назад, рынок вырос примерно на 10%, при этом объем рынка в рублевом исчислении увеличился до 41,6 млрд рублей.

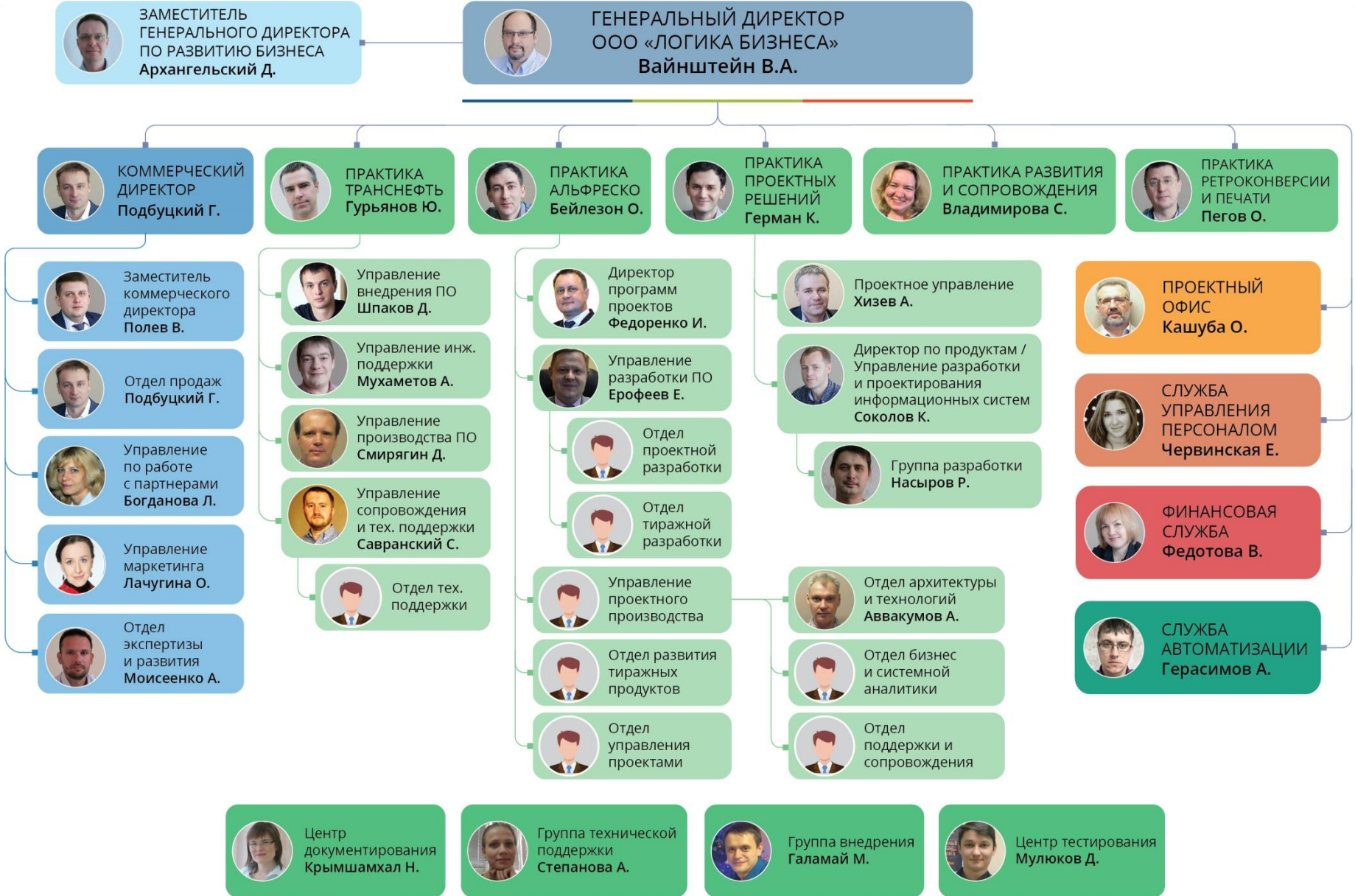
[Полная версия отчета](#) [Полная версия отчета >>>](#)

Выручка участников российского рынка СЭД/ЕСМ-систем в 2015-2016 годах

№	Компания	Выручка от СЭД/ЕСМ-проектов за 2016 г., млн руб.	в т.ч. от продаж лицензий за 2016 г., млн руб.	в т.ч. от услуг по внедр. и поддержке за 2016 г., млн руб.	Выручка от СЭД/ЕСМ-проектов за 2015 г., млн руб.	в т.ч. от продаж лицензий за 2015 г., млн руб.	в т.ч. от услуг по внедр. и поддержке за 2015 г., млн руб.	Динамика 2016/2015
1	Логика бизнеса	1860	613,8	1246,2	1480	651,2	828,8	25,7
2	Крок	1381,7	н/д	н/д	1212,1	н/д	н/д	14,0
3	TerraLink	964,2	306,2	657,9	827,4	н/д	н/д	16,5
4	ЭОС	793,5	436,1	295,4	779,9	415,7	298,5	1,7
5	Диджитал Дизайн	485,5	н/д	н/д	408,2	н/д	н/д	18,9
6	Ланит	453	122,3	330,7	397	91,3	305,7	14,1
7	Интертраст	371	72	293	318	36	240	16,7
8	АйДи – Технологии управления	338	0,7	336,8	399	82,7	315,8	-15,3
9	Directum*	335,1	н/д	н/д	247,7	н/д	н/д	35,3
10	Корус Консалтинг	254	н/д	н/д	386	н/д	н/д	-34,2

* - выручка по данным, представленным юрлицом в Росстат

TAdviser 2017



Вайнштейн Виктор Александрович (Генеральный директор ЛБ)

Работал программистом в компании "Диалог-МГУ".

В 1990-м году пришел в «АйТи».

В 1992-1998 годах Виктор Вайнштейн руководил одним из ключевых направлений деятельности компании "АйТи".

В 1993-м году стал выпускником факультета ВМиК МГУ. Имеет диплом по специальности "Технологический менеджмент" АНХ и стажировался по программе SABIT, организованной Министерством торговли США для руководителей российских компаний-разработчиков ПО.

В.Вайнштейн продолжал работать в компании «АйТи», в которой начал трудиться еще студентом и проработал там до 2001 года, поднимаясь по позициям.

1998 год - дефолт, объемы бизнеса упали, в «АйТи» решили, что путь лежит на Запад - нужно что-то продавать за границу.



В 1999 году В. Вайнштейн стал руководителем центра заказных разработок компании «АйТи».

В 2001 году компанию, созданную на базе центра заказных разработок, выделили в самостоятельное плавание. То есть изначально «Аплана» задумывалась как чисто экспортный вариант. Расчет оказался верным: «Аплана» нашла свою нишу на западном рынке и быстро развивалась.

С 2001 года - генеральный директор компании "Аплана". В. Вайнштейн получил еще одно образование - закончил Академию народного хозяйства по программе молодых руководителей по специальности «Технологический менеджмент», что было непосредственно по профилю работы.

С 2013 года Виктор Вайнштейн возглавляет компанию Логика бизнеса, ведущего поставщика решений ЕСМ.

В 2016 году - Генеральный директор «Логика бизнеса» и Председатель совета директоров компании «Аплана»

В 2002 году Виктор вошел в Top-100 лучших менеджеров ИТ-индустрии РФ по версии ИД "Коммерсантъ".



Подбуцкий Георгий (Коммерческий директор)

В 1993 году окончил Тюменский Государственный Нефтегазовый Университет.

С 2001 года работал в ГК "АйТи".

До октября 2011 года - генеральный директор "АйТи. Информационный менеджмент", с октября Георгий Подбуцкий стал первым заместителем Марии Каменновой.

На 19 декабря 2013 года Георгий Подбуцкий работает коммерческим директором Логика бизнеса.

Увлекается поездками по миру, фотографией, горными лыжами.



Полев Владислав (Заместитель коммерческого директора).

Влад пришел на работу в ГК «АйТи» 29 января 2007 года на должность консультанта в отдел внедрения, ТП и сопровождения/Департамента систем электронного документооборота.

Летом 2008 года стал менеджером проектов. Еще через два года перешел в отдел управления проектами /Департамента технологий информационного менеджмента на должность менеджера по продажам.

В апреле 2011 года стал начальником отдела управления проектами ООО «Логика бизнеса».

В августе 2011 года Влад занял должность руководителя дирекции «Системы ввода и хранения данных»/ ЕСМ-практики.

В июне 2013 года был назначен на должность директора ЕСМ-практики.

В августе 2014 года – занял должность зам. директора по консалтингу и разработке ООО «Логика бизнеса»/руководителя практики «Транснефть».

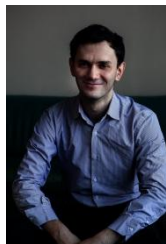
С апреля 2017 года по настоящий момент Влад работает в должности заместителя коммерческого директора.



Бейлезон Олег (Руководитель практики Альфреско) – работает в ГК АйТи с 2002 года.

Начинал с должности ассистента программиста.

В настоящее время – руководитель практики Альфреско.



Герман Константин (Руководитель Практики Проектных решений)- работает в ГК АйТи с 2008 года.

Начинал с должности руководителя .

В настоящее время – руководитель Практики Проектных Решений.



Владимирова Светлана (Руководитель практики развития и сопровождения) – работает в ГК АйТи с 2010 года.

Начинала с должности главного специалиста по развитию продукта.

В настоящее время – руководитель Практики развития и сопровождения.

НАШИ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОФИСЫ



НАША КОМАНДА



91 разработчиков
Было - **86**



127 инженеров
внедрения и ТП
Было - **96**



48 аналитиков
и **13** архитекторов
Было - **45/11**



41 тестировщиков
Было - **46**



8 технических
писателей
Было - **9**



19 руководителей
проектов
Было - **17**



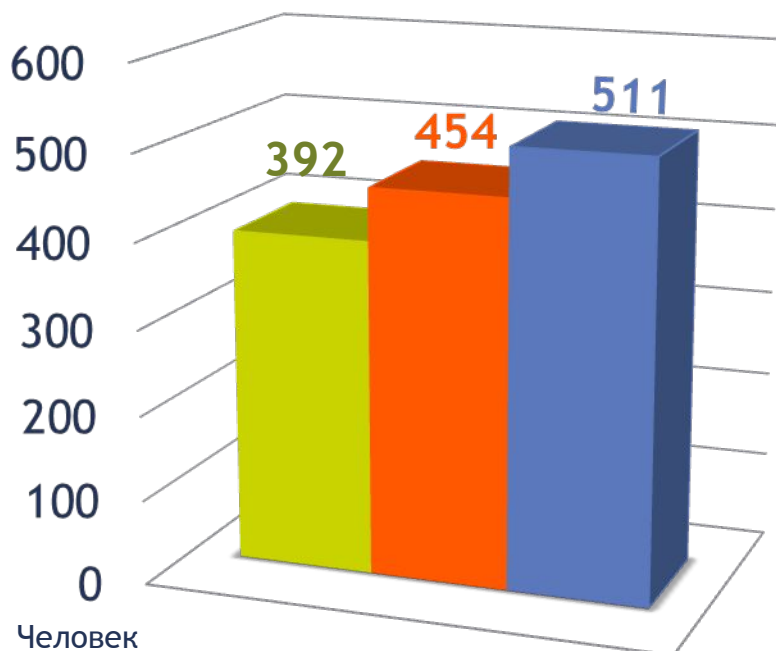
21 продавцов
и маркетологов
Было - **12**



100 инженеров
сканирования
и ретроконверсии
Было - **30**

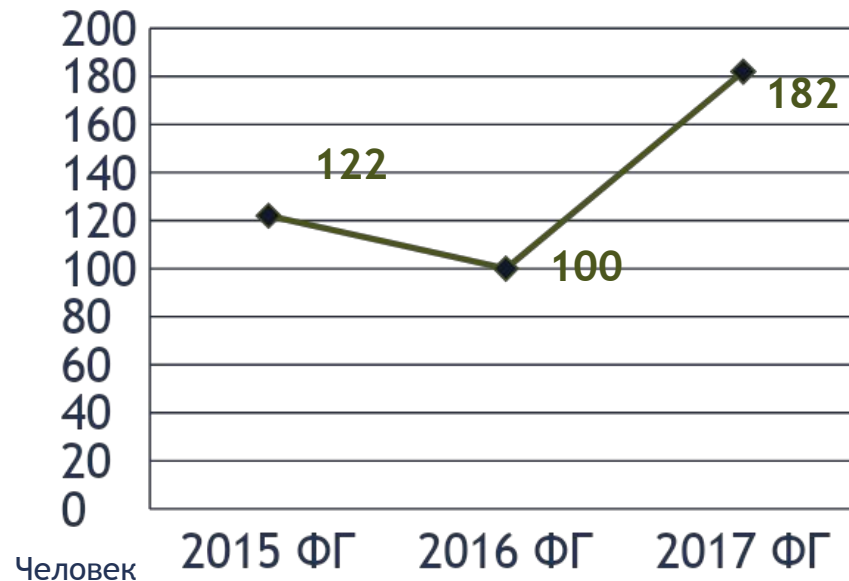
НАША КОМАНДА

Численность сотрудников
на апрель:



■ 2015 ФГ ■ 2016 ФГ ■ 2017 ФГ

К нам присоединилось:



ПАРТНЕРЫ-ИНТЕГРАТОРЫ

Текущие партнеры-интеграторы

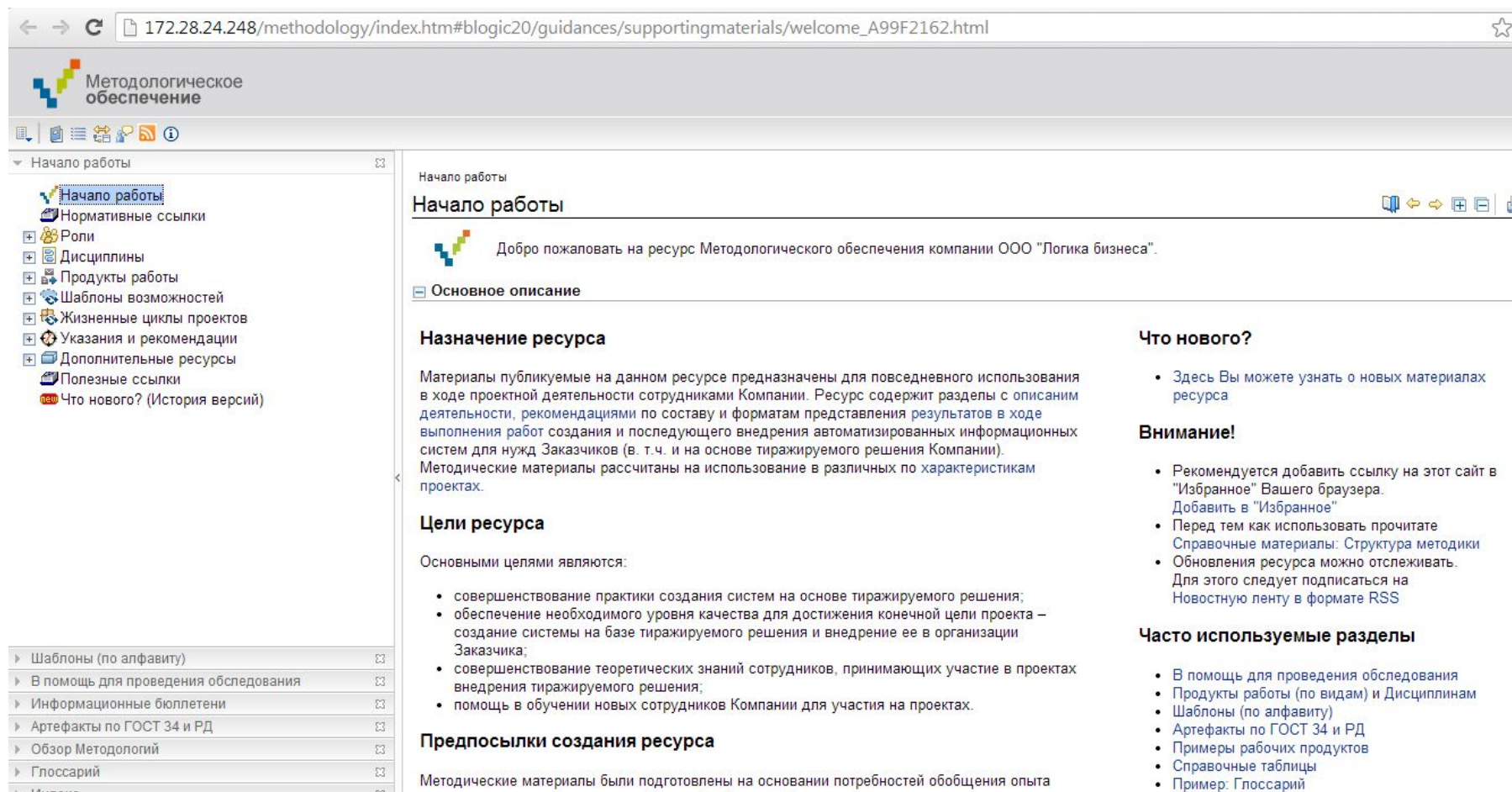


Потенциальные партнеры-интеграторы 2017-2018



МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

<http://172.28.24.248/methodology/index.htm>



172.28.24.248/methodology/index.htm#blogic20/guidances/supportingmaterials/welcome_A99F2162.html

Методологическое обеспечение

Начало работы

Начало работы

Добро пожаловать на ресурс Методологического обеспечения компании ООО "Логика бизнеса".

Основное описание

Назначение ресурса

Материалы публикуемые на данном ресурсе предназначены для повседневного использования в ходе проектной деятельности сотрудниками Компании. Ресурс содержит разделы с описанием деятельности, рекомендациями по составу и форматам представления результатов в ходе выполнения работ создания и последующего внедрения автоматизированных информационных систем для нужд Заказчиков (в т.ч. и на основе тиражируемого решения Компании). Методические материалы рассчитаны на использование в различных по характеристикам проектах.

Цели ресурса

Основными целями являются:

- совершенствование практики создания систем на основе тиражируемого решения;
- обеспечение необходимого уровня качества для достижения конечной цели проекта – создание системы на базе тиражируемого решения и внедрение ее в организации Заказчика;
- совершенствование теоретических знаний сотрудников, принимающих участие в проектах внедрения тиражируемого решения;
- помощь в обучении новых сотрудников Компании для участия на проектах.

Предпосылки создания ресурса

Методические материалы были подготовлены на основании потребностей обобщения опыта

Что нового?

- Здесь Вы можете узнать о новых материалах ресурса

Внимание!

- Рекомендуется добавить ссылку на этот сайт в "Избранное" Вашего браузера. Добавить в "Избранное"
- Перед тем как использовать прочитайте Справочные материалы: Структура методики
- Обновления ресурса можно отслеживать. Для этого следует подписаться на Новостную ленту в формате RSS

Часто используемые разделы

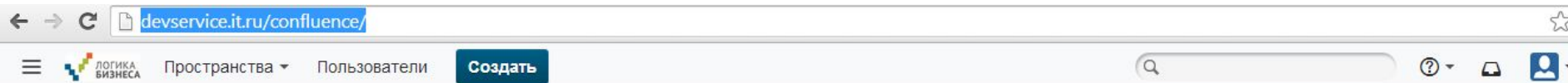
- В помощь для проведения обследования
- Продукты работы (по видам) и Дисциплинам
- Шаблоны (по алфавиту)
- Артефакты по ГОСТ 34 и РД
- Примеры рабочих продуктов
- Справочные таблицы
- Пример: Глоссарий

Сайдбар:

- Начало работы
- Нормативные ссылки
- Роли
- Дисциплины
- Продукты работы
- Шаблоны возможностей
- Жизненные циклы проектов
- Указания и рекомендации
- Дополнительные ресурсы
- Полезные ссылки
- Что нового? (История версий)
- Шаблоны (по алфавиту)
- В помощь для проведения обследования
- Информационные бюллетени
- Артефакты по ГОСТ 34 и РД
- Обзор Методологий
- Глоссарий

CONFLUENCE

<http://devservice.it.ru/confluence/>











Рабочий стол

Добро пожаловать в Confluence







Confluence - место для совместной работы команды и обмена знаниями, для создания и обсуждения Ваших файлов, идей, набросков, спецификаций, макетов, диаграмм и проектов.

Пространства Страницы Сеть

Пространства сайта

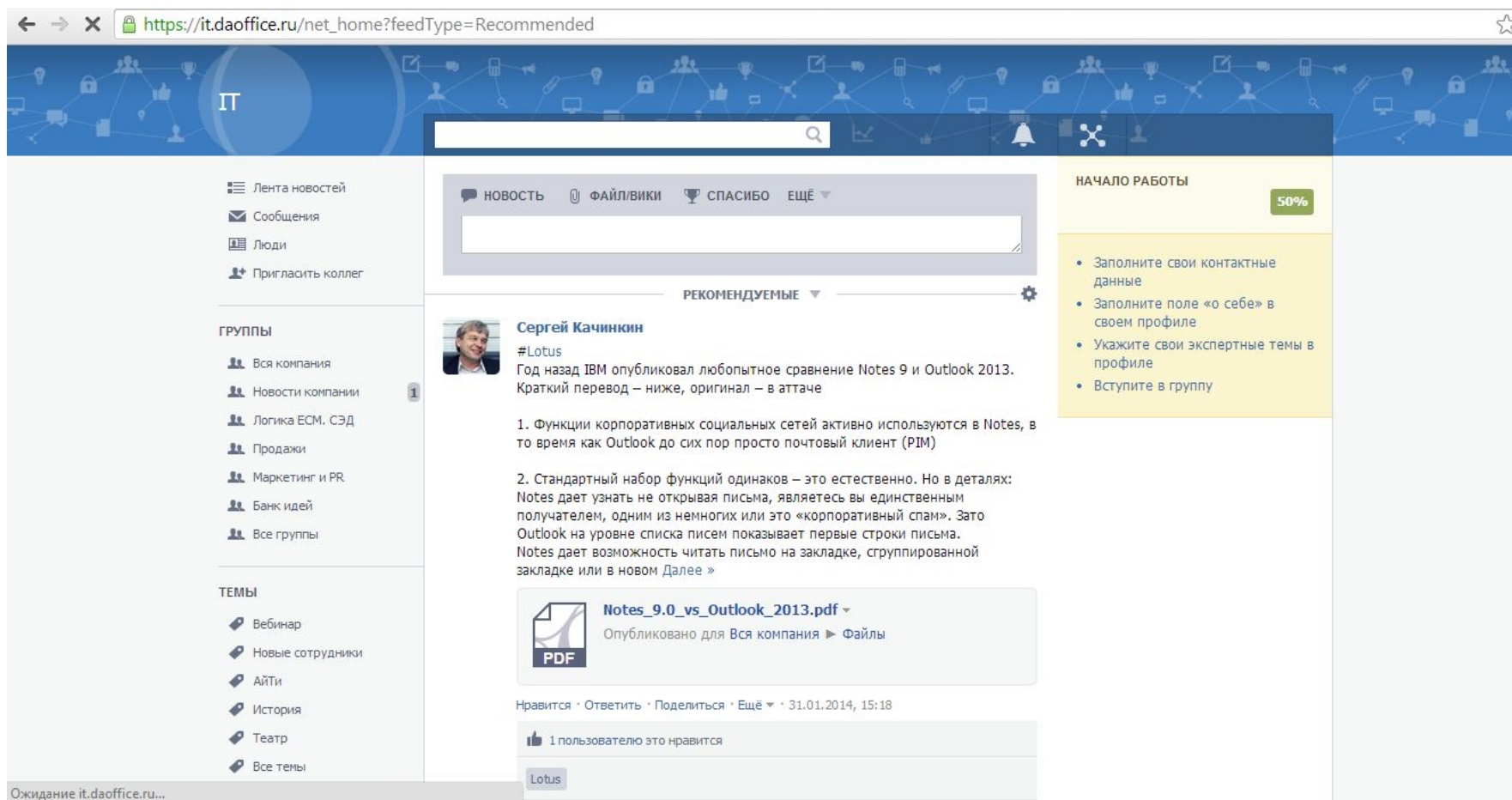
-  Tele2 ☆
-  Аэрофлот ☆
-  Ванкорнефть ☆
-  ГТР. Группа технологии разработки ☆
-  Департамент аналитики ☆
-  Департамент внедрения ☆
-  Департамент разработки тиражных решений ☆
-  Дирекция по консалтингу и разработке ☆
-  КИС ЭХД (Транснефть) ☆

Популярное Все обновления Избранные пространства Сеть Категории пространства

-  **Поиск** 1
Александр Наливайко
Май 30, 2014
-  **Лист согласования** 1
Александр Наливайко
Май 30, 2014
-  **Как сделать чекаут из свн** 1
Артур Арасланов
Май 30, 2014
-  **Автоматическое создание подзадач на тестирование и написание тест-кейсов** 3
Игнатенко Артём
Май 29, 2014
-  **Материалы ЭОС по продукту EDSIGN и реализации ЭП для документов формата OpenXML** 1
Борис Кудрявцев
Май 29, 2014
-  **Стенд сборки**
Козловский Сергей
Май 30, 2014

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ СЕТЬ IT

<https://it.daoffice.ru>



← → X https://it.daoffice.ru/net_home?feedType=Recommended ☆

IT

Лента новостей
Сообщения
Люди
Пригласить коллег

ГРУППЫ

- Вся компания
- Новости компании 1
- Логика ЕСМ. СЭД
- Продажи
- Маркетинг и PR
- Банк идей
- Все группы

ТЕМЫ

- Вебинар
- Новые сотрудники
- АйТи
- История
- Театр
- Все темы

новость | файл/вики | СПАСИБО | ЕЩЁ ▾

РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ▾

Сергей Качинкин
#Lotus
Год назад IBM опубликовал любопытное сравнение Notes 9 и Outlook 2013. Краткий перевод – ниже, оригинал – в аттаче

1. Функции корпоративных социальных сетей активно используются в Notes, в то время как Outlook до сих пор просто почтовый клиент (PIM)
2. Стандартный набор функций одинаков – это естественно. Но в деталях: Notes дает узнать не открывая письма, являетесь вы единственным получателем, одним из немногих или это «корпоративный спам». Зато Outlook на уровне списка писем показывает первые строки письма. Notes дает возможность читать письмо на закладке, сгруппированной закладке или в новом [Далее](#) »

Notes_9.0_vs_Outlook_2013.pdf ▾
Опубликовано для Вся компания ▶ [Файлы](#)

Нравится · Ответить · Поделиться · Ещё ▾ · 31.01.2014, 15:18

👍 1 пользователю это нравится

Lotus

НАЧАЛО РАБОТЫ 50%

- Заполните свои контактные данные
- Заполните поле «о себе» в своем профиле
- Укажите свои экспертные темы в профиле
- Вступите в группу

Ожидание it.daoffice.ru...

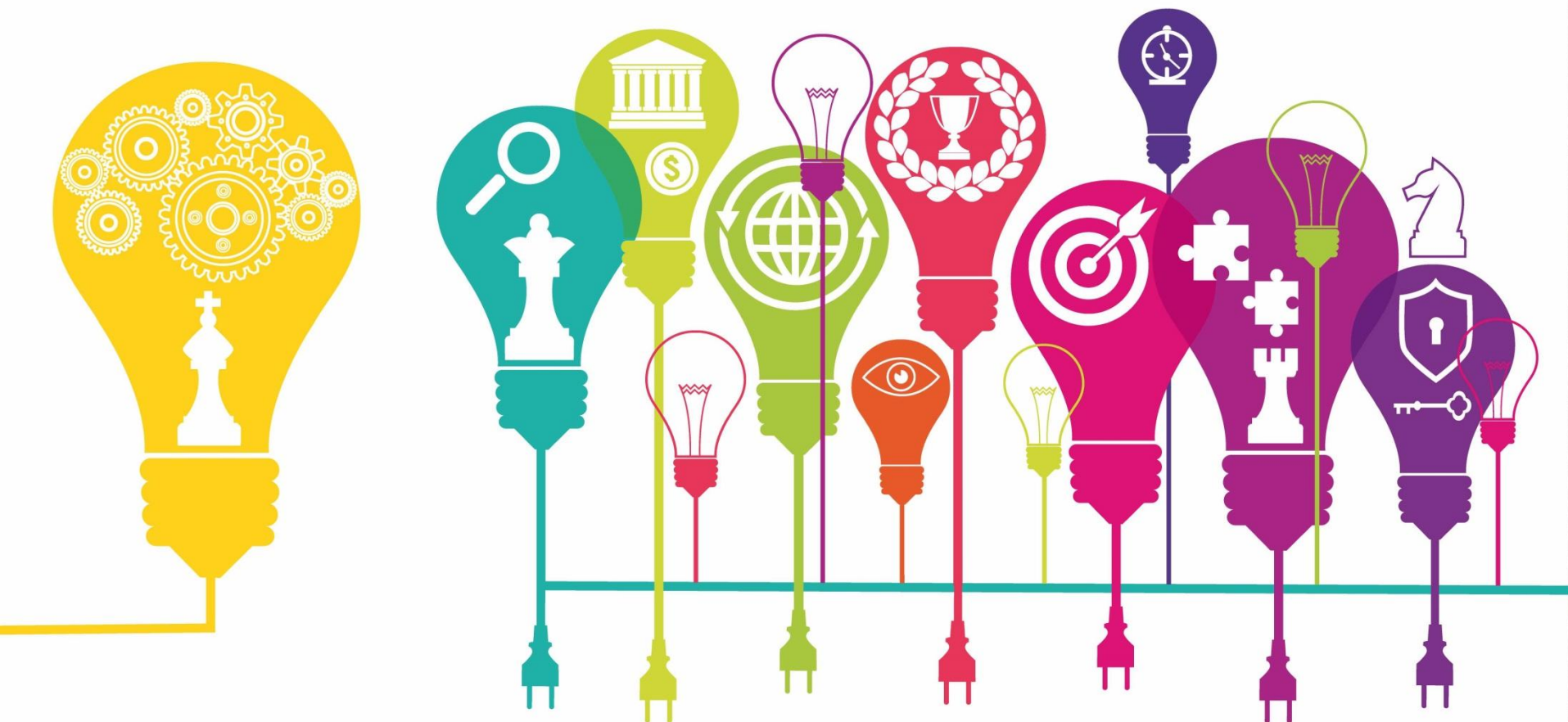
ПРОДУКТОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ



ПОРТФЕЛЬ ПРОДУКТОВ 2018

- «**Логика: ПЛАТФОРМА**» — единая контент-платформа для документообеспечения бизнес-процессов организации (на Alfresco и FN)
- «**Логика: СЭД**» — система электронного документооборота для реализации управленческого и канцелярского документооборота современной организации.
- «**Логика: ЮЗ ЭДО**» — юридически значимый электронный документооборот для обеспечения обмена электронными документами между контрагентами с использованием электронной подписи.
- «**Логика: АРХИВ**» — управление оперативным и долговременным хранением электронных и бумажных документов.
- «**Логика: ДОСЬЕ**» — управление электронными клиентскими досье
- «**Логика: ФИНДОК**» — управление финансовым документооборотом и консолидация финансовой функции
- «**Логика: ТЕХДОК**» — управление научно-технической, проектной и сопроводительной документацией

Корпоративная культура



У нас принято....



*Сообщать о проблеме сразу,
как только она появилась...*



*Здороваться с коллегами,
не важно знаком ты с ними
лично или нет...*



*Конструктивный диалог и
поиск совместного решения...*



*Отвечать на все письма
и запросы коллег/клиентов
в течение трех рабочих дней*







Разговаривать вежливо...



Доверять друг другу...

У нас не принято....



-  Исчезать без вести с работы
-  Разглашать конфиденциальную информацию
-  Использовать ненормативную лексику
-  Нарушать внутренние правила и процессы

Время работы:



Два графика:

С 9.00 до 18.00

С 10.00 до 19.00



Обеденный перерыв 1 час в течении дня.



Автоматизированная система учета рабочего времени на первом этаже.



На территории заказчика необходимо придерживаться графика заказчика.

Обычно мы выглядим так -

! Есть несколько правил, которые рекомендовано соблюдать всем в течение всего рабочего времени :

✓ Одежда должна быть опрятной и чистой!

✓ Прическа аккуратной;

✓ Не рекомендуется носить следующие вещи:

- шорты;
- сарафаны, декольтированные платья, другую одежду, открывающую спину и плечи;
- юбки значительно выше колена;
- прозрачные платья, юбки, блузки;
- крупные, броские украшения;
- спортивную обувь;
- белые и светло-серые носки с тёмной обувью.



Но ради клиентов и партнеров

Мы надеваем деловые костюмы,
блузки и строгие туфли, если
предстоит встреча с клиентом
или работа у заказчика.



Общаемся друг с другом



Личное общение

Телефон/Jira/Skype/WhatsApp/Телеграмм

Электронная почта/Sametime

*Если необходимо воспользоваться почтой вне офиса, можно сделать это через web-браузер по адресу
<https://dwa.it.ru>*

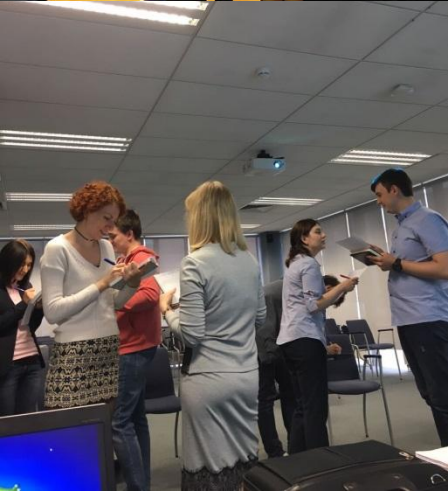
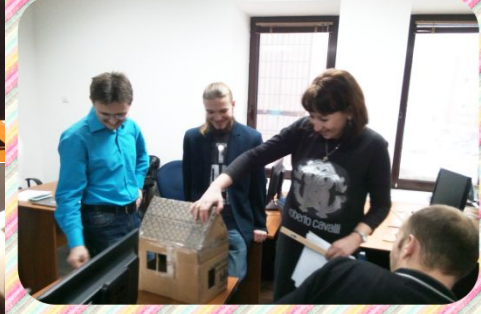
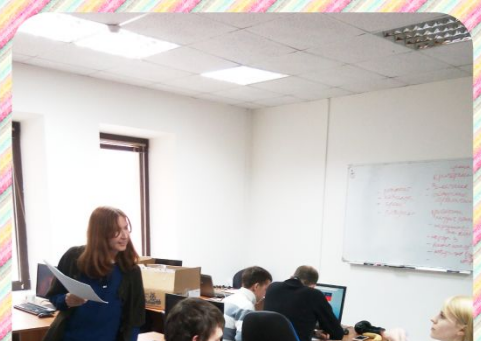
Ежегодный отпуск и больничный лист



- 28 календарных дней = 20 рабочих дней
- Есть возможность разбить отпуск на части (при этом хотя бы одна из частей этого отпуска должна быть не менее 14 календарных дней (ст. 125 ТК РФ).
- Пятница = 3 календарных дня
- Замена отпуска денежной компенсацией не допускается
- Согласовывать отпуск необходимо с функциональным руководителем, утверждение ресурсным
- Заявление на отпуск необходимо заводить в «БД отпуска»
- Больничный лист и отпускные рассчитывается исходя из Трудового кодекса Российской Федерации
- Есть возможность «отлежаться» несколько дней дома, предупредив об этом руководство и сотрудника HR службы

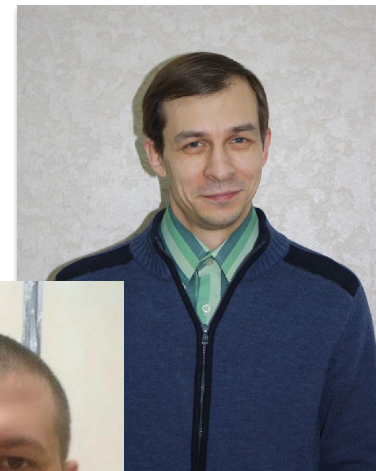


РАБОТА В КОМАНДЕ





*Очень много наших сотрудников «выросли» в ЛБ!
Мы гордимся этим фактом! «Истории профессиональных успехов»- еще одна наша традиция. Мы отмечаем сотрудников, которые своим трудом и упорством смогли доказать, что все возможно, стоит только этого захотеть! На их месте можешь оказаться и ты!*



Добро пожаловать в нашу команду

