

КАПИТАЛИЗАЦИЯ АВТОМАТИЗАЦИИ

*Несколько слов о том, почему
автоматизация не всегда увеличивает
капитализацию бизнеса*

О ЧЕМ РЕЧЬ ? ДВА ЭПИЗОДА РЕАЛЬНОЙ ПРАКТИКИ

Эпизод #1.

Одно предприятие (оптово-розничная сеть) с целью расширения купило другое предприятие (в своей нише, но в другом регионе). В процессе «переваривания» нового актива топ-менеджеры обнаружили, что система автоматизации в купленном предприятии новее и лучше чем их собственная (хотя и на той же платформе). Предприятие обратилось к нам с предложением выполнить проект масштабирования этой системы на весь остальной бизнес.

Эпизод #2.

В одном предприятии сменилась команда топ-менеджеров (возможно также в результате поглощения, но не точно). На предприятии была нормальная, работающая система автоматизации, созданная собственной службой ИТ. Руководитель службы – знающий, авторитетный специалист, досконально знающий, как, что работает. К сожалению обратной стороной обладания узкими специальными знаниями, является высокомерное отношение к тем, кто такими знаниями не обладает. В результате каких-то, очевидно, драматичных событий начальника ИТ уволили прямо в ходе очередного совещания. Предприятие обратилось к нам с предложением выполнить проект полной замены системы автоматизации.

Вывод

Покупая предприятие инвестор покупает и систему автоматизации в нем. Если, условно, стоимость системы автоматизации равна X , то в первом эпизоде в цене бизнеса она должна была учитываться, как $+X$, а во втором, как $-X$.

ЧТО ТАКОЕ ХОРОШО, И ЧТО ТАКОЕ ПЛОХО ?

Как мыслит инвестор ? Для того чтобы это понять, пришлось поговорить с несколькими из них. Неоценимую помощь оказали коллеги консультанты из пула **Группы ЄБРР: консультації для малого бізнесу в Україні**, и в частности **Михаил Празян** (на визитке которого написано **investmen advisor**).

Оказалось, что информационная система действительно учитывается при оценке стоимости бизнеса. Например, если оценка происходит на основе мультипликатора EBITDA (годовой доход без учета амортизации умножается на некоторый коэффициент «мультипликатор», который зависит от отрасли, страны и общей конъюнктуры), то «хорошая» система автоматизации оценивается +20%, а «плохая» в -20% к общей цене бизнеса.

Определяя степень «хорошести» системы автоматизации с точки зрения влияния на стоимость бизнеса инвесторы используют 2 ключевых критерия:

- Распространенность на рынке покупаемой системы автоматизации (идеально, если у покупателя стоит такая же)
- Наличие независимого рынка консалтинговых услуг по поддержке и развитию покупаемой системы автоматизации (

Выводы

... (давайте делать вместе)...

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !

Сергей Бутенко

sergey.butenko@procom.zp.ua

ООО "ПРОКОМ"

+38 (061) 284 99 33

office@procom.zp.ua

csoprocom.com.ua

