

Тенденції корпоративного ринку через призму автоматизації бізнесу. Досвід криз та підйомів

**26 липня 2019 р.,
«Reikartz Zaporizhia», м.Запоріжжя
«CIO-Jazz: Ефективне управління підприємством»**

**Вадим Мазур,
голова Всеукраїнської Спілки автоматизаторів бізнесу**

Всеукраїнська Спілка автоматизаторів бізнесу

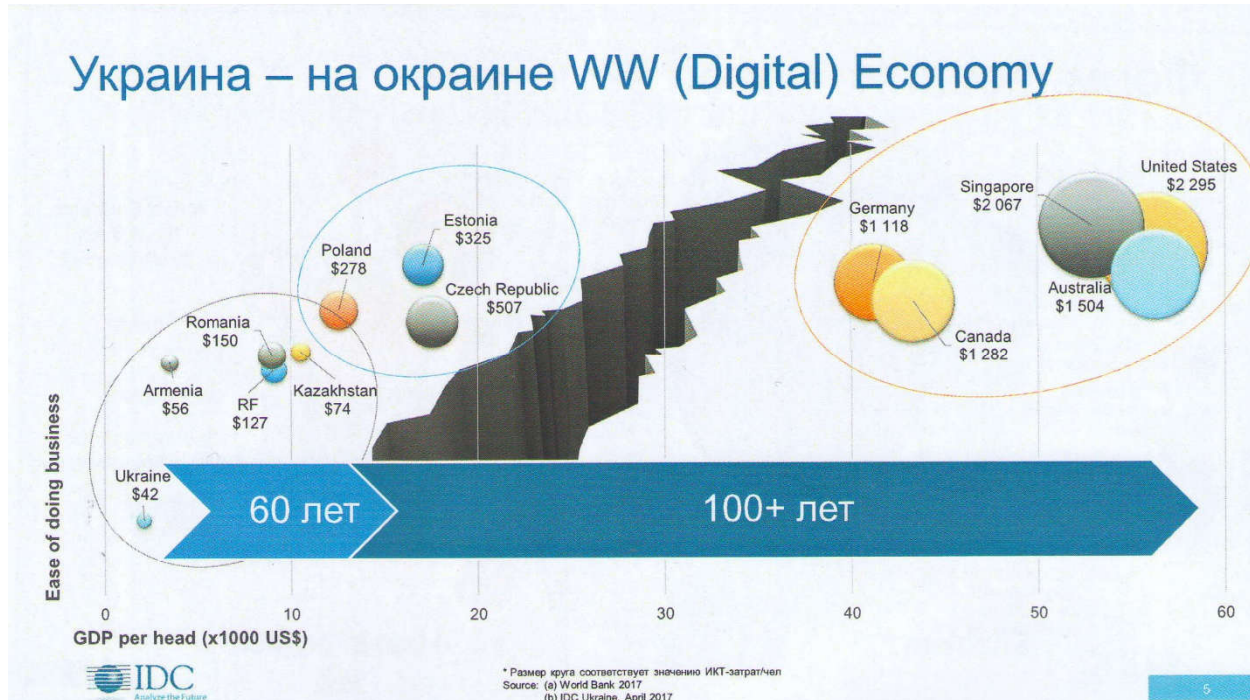
- «Спілка Автоматизаторів Бізнесу» – всеукраїнська громадська організація, яка об'єднує досвідчених професіоналів в області автоматизації бізнесу, зацікавлених у розвитку сучасних інформаційних технологій, їх популяризації та ефективного використання в різних галузях економіки.
- Головна мета САБ – сприяння створенню нових інформаційних систем для автоматизації підприємств, забезпечення якісного супроводу та впровадження таких систем, навчальна та просвітницька робота.
- Члени САБ - це висококваліфіковані команди з великим досвідом роботи на ринку автоматизації (багато хто працює понад 20 років).
- На рахунку компаній-учасників САБ сотні тисяч успішних проектів, на сьогоднішній день вони надають послуги з супроводу та підтримки понад 300 тисяч українських організацій.
- Багато з компаній мають досвід впровадження ERP-систем, є центрами з компетенцій в різних напрямках автоматизації.



- Кризи це «небархатний» сезон. Чому?:
 - В курортний сезон – великі гроші, але багато роботи;
 - В «бархатний сезон» - небагато грошей , але й роботи небагато (перепочинок);
 - В «небархатний сезон» - грошей сильно менше, а роботи багато.
- Криза – для когось період втрат, для когось надбань...
- І в цілому бізнес рефлексивно чи планово починає приймати міри щоб не вийти з зони комфорту.
А варіантів 2:
 - збільшити доходи (складно –навколо всі так само економлять);
 - або зменшити витрати.
- І, на жаль, дуже часто починають урізатися бюджети на ІТ структуру в цілому, і на системи автоматизації зокрема. Печалька....

Статистика: витрати на людину на ІТ

(джерело – IDC Directions 2017)



- Витрати на ІТ в 2016.
- В абсолютних цифрах – все дуже сумно. Але...
- Відносно ВВП на душу населення витрати на ІТ в Україні- 2% (в 2 рази більше ніж в Польщі). Тому живемо з оптимізмом і розуміємо що напрямок руху –правильний 😊

Країна	\$ ВВП\ людина	\$ ІТ\ людина	% ІТ до ВВП
Германія	42 461	1 118	2,63
Польща	27 801	278	0,99
Чехія	18 485	507	2,74
Казахстан	7 714	74	0,90
Україна	2 148	42	1,95

Статистика: тренди ІКТ ринку – перегріто в бік «заліза» – IDC Directions 2018)



- В українському ринку ІКТ тенденція високої долі hardware зберігається ... тобто «неінтелектуальне» ІТ.
- Доля програм та сервісів за 2016 рік разом набирає 17%.
- Стандартно в західних країнах – 50 на 50, а то й 60 на 40 в сторону софту та сервісів.
- Одна з можливих причин – високий рівень використання «піратки».

Напрямки антипіратської роботи і їх перші результати

слайд з партнерського семінару, березень 2019 року

Рівень “піратки” з опитів партнерів по роках в %

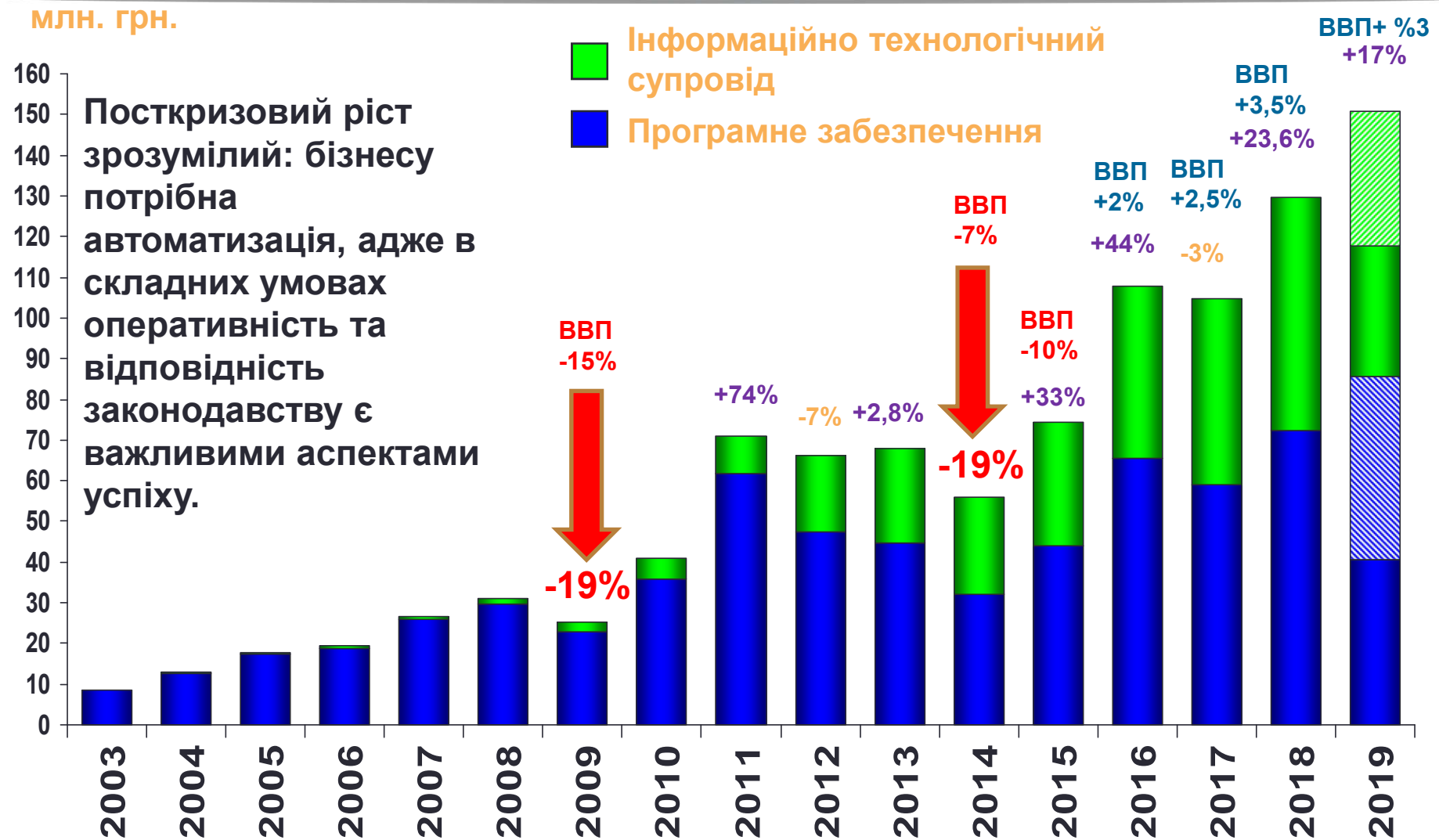
в %	1С:П8	1С:П7.7
2012	30	50
2013	31	46
2014	32	53
2015	30	50
2016	31	51
2017	34	54
2018	37	56

На питання чи змінилася в вашому місті в 2018 проблема піратства:

63% - не змінилася;
23% - стала гострішою;
14% - стала менш гострою.
Статистика краща за 2017 рік.

- ❖ “Претензійна” робота та листи попередження- є технологія збору доказової бази по порушниках і виставлення претензій. По претензіях – великий % порушників вибирає легалізацію, а не похід в господарчий суд (а в нас вже є досвід подачі позовів в господарчі суди і стягнення мат збитку + легалізація). **Десь 1% продажів софту – це легалізація порушників. Зараз в відпрацюванні – понад 500 компаній.**
- ❖ Важливим аспектом є робота МПГ по “відвалах” по ІТС. Задача трудомістка, але займаємося, напрямок важливий, на сьогодні в роботі **більше 1000 порушників підписки ІТС.**
- ❖ Налагоджено співпрацю Контрольної групи з МПГ і спільні заходи.
- ❖ Є позови до суду. Суди в нас працюють помалу або дуже помалу, порушники затягують судові засідання, придумують відмазки, тому технологію будуємо.

Продажі софту для автоматизації – як похідна від стану економіки



Системи автоматизації – аспект оперативності реакції на законодавчі зміни

- ... «Посткризовий ріст зрозумілий: бізнесу потрібна автоматизація, адже в складних умовах оперативність та відповідність законодавству є важливими аспектами успіху.»
- З березня 2014 до квітня 2016 року випустили 16 РЕЛІЗІВ наших прикладних рішень. При цьому всі вони були «форс-мажорні» - вводилося електронне адміністрування ПДВ.
- З 2016 року менше кардинальних законодавчих змін. Релізи випускаються. Трохи менше (12 за 2 роки), але багато. Головне що вони не такі форс-мажорні, вони більше на покращення функціоналу продуктів.
- І власне стабілізація законодавства дозволяє випускати нові редакції поточних продуктів та нові продукти (про продукти трохи нижче).

Системи автоматизації – аспект наявності відповідної програмним продуктам партнерської мережі

- Ситуація з партнерською мережею :
- на початок 2014 року було – 550 компаній.
- Кінець 2016 року – 520 (відновлення).
- Кінець 2017 року: 484 члена САБ;
- Зараз 551 член САБ.
- За 2018 р. – ріст – хороший показник (ріст продажів більший, значить всім вистачає ринку).
Частина «приросту» - легалізація фрілів (позитивно) + суміжні бізнеси активно почали цікавитися + «відгалуження»
- Кількісно нам «бойових одиниць» вистачає, зараз основна задача яка ставиться партнерам – ріст компетенцій співробітників.

Статистика бізнесу членів САБ: Проблеми, що суттєво перешкоджають продажам програм автоматизації бізнесу

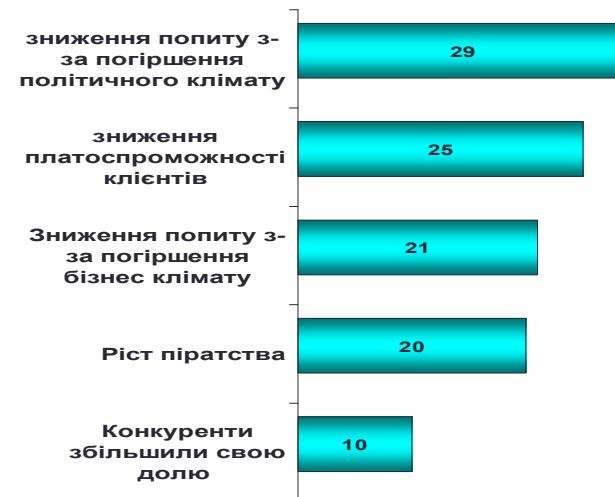
Березень 2019 року



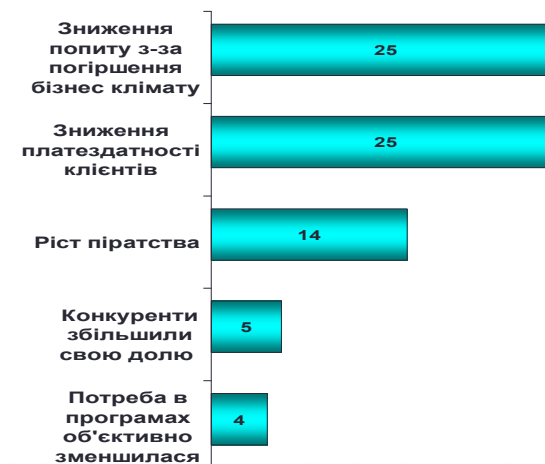
- На 1,2 місце вийшли зниження платоспроможності;
- Ріст піратства – ми боротьбу посилюємо

Резюме: якщо політика не кошмарить бізнес –він нормально розвивається згідно економічних правил ринку

Березень 2018 року



Березень 2017 року



Поведінка ринку масових впроваджень та корпоративного в кризу

- Ринок корпоративних впроваджень також великою мірою залежить від економічних криз, при цьому довше тримається, але й повільніше відновлюється.
- Бюджети впроваджень (все відносно) вищі ніж в малого бізнесу, прийняття рішення йде довше, й зваженіше, період переходу на нову систему вимагає не лише фінансового але й часового та людського ресурсу.
- І якщо в кризу **малий бізнес все одно інвестує в систему автоматизації**: грошей стає менше, рахувати їх треба скуппульозніше, + потрібно оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища;
то великий бізнес робить помилку – починає економити на ІТ!
- В деяких випадках це може бути правильним. Але в основному -ні (наприклад, відкотити майже закінчений проект на стару систему заради економії – дуже короткострокова економія).
- По нашій статистиці – найбільший спад в «важких» продуктах був у 2014 році. 15-16 ринок розмерзався, 17-18 пішли нормальні інвестиції в ІТ у великому бізнесі (зараз партнерів треба просити поїхати до когось з демонстрацією, або перекинути ресурс – всі зайняті/ про кадри трохи нижче).
- 2019 рік – ринок активний: росте і більш менш стабільна економіка – розвивається бізнес, основна проблема членів САБ –нехватка кваліфікованих кадрів.
- Динаміка інвестицій в ІТ зменшується з стабілізацією економіки.

Головне не перетворювати проект автоматизації в «100 літню війну»

- Один з головних постулатів для успішного завершення проекту впровадження ІСУП – підтримка керівництвом самого проекту, КП від замовника з високими повноваженнями. Тоді можна перебороти прямий чи прихований саботаж і запустити процес. Цитата директора одного з заводів «Внедрение без поддержки руководства похоже на вялотекущую шизофрению».
- Компанія повинна вводити ІТ директора в раду директорів, приймати єдиний ІТ-бюджет.
- Етап опису бізнес процесів ... може тривати нескінченно, поки щось описали, воно вже змінилося. Має бути точка фіксації бізнес процесів, має бути прийняте рішення- беремо модель ERP системи, чи займаємося «вічним перепилюванням» під себе.
- Спроба зробити проект автоматизації «дешево та сердито» - крах. Ви повинні тверезо оцінювати розмір вашого проекту. Не може проект впровадження ІСУП на виробничому підприємстві на 100 р.м. коштувати 100 тисяч грн. Не може. Тому кидатися в тенета «швидкого впроваджувальника» треба досить обережно.
- «все відносно» (16 слайд): **Західний бізнес тратить на ІТ від 1 до 3% ОБОРОТУ! При цьому розліт від 4% (малий бізнес) до 0,86% (великий). Порахуйте скільки тратите ви!**

Псевдоекономія, або що не варто робити

- Економія на комп'ютерній техніці:
Дуже прикро (це з реального життя) коли фінансовий директор, з досить високою зарплатою, по годині сидить і ЧЕКАЄ поки сформується звіт, Повірте, якщо скласти час неефективної роботи (дивитися в екран), то вартість компютера чи ноутбука буде копійчаною.
Категорично – НЕ МОЖНА економити на комп'ютерній техніці, придбавати треба не те що працювало «на вчора», а те що буде працювати завтра і післязавтра.
- Не бути безпечним: Вірус Petya – економія на антивірусах, файрволах і інших системах.
Проблема відновлення баз – економія на бекапах. Одна з рекомендацій – хмарковий сервер, з автоматичним бекапом – вирішить багато проблем (але знов таки –потрібно платити, а ось стоїть знов таки стійка з своїм «залізом» - як же ж не користуватися?...). Один з приклад – поки конкурент відновлював базу, компанія (бізнес – торгівля автозапчастинами) в якій стояв бекап перехопила коло половини його клієнтів.
- Використання піратського софту... Я не буду говорити про те що це неетично та непорядно: ви стаєте злодієм, або людиною, яка свідомо користується «піраткою». З нашого досвіду (а продукти які продають члени Співки захищає професійна юридична компанія) робота з претензіями юридичних представників приводить до втрати часу, сил, грошей і в результаті все одно подальшої легалізації. Тобто це лише питання часу –коли до вас прийдуть 😊

Продукти для автоматизації бізнесу

- Фактично у 2017 році були випущені всі основні нові редакції лінійки 1С:Підприємство, які планувалися.
- В 2018 році випущено ряд нових редакцій галузевих продуктів: Бухгалтерія сільськогосподарського підприємства та Громадське харчування, Будівельна бухгалтерія і Підрядник будівництва.
- Всі рішення підтримуються в актуальному стані.
- Запущено в продаж продукти корпоративного ринку:
 - BAS ERP;
 - BAS Управління холдингом;
 - BAS Документообіг КОРП;
- Нові продукти BAS в ніші масового ринку:
 - BAS УТ;
 - BAS Роздріб.
 - В планах розширення лінійки продуктів BAS.
- Для продуктів лінійки BAS випущена нова європейська технологічна платформа (не 1С).

Важливо – втримується якість типових конфігурацій – нижче оцінки

	осінь 2012	весна 2013	осінь 2013	весна 2014	весна 2015	весна 2016	весна 2017	весна 2018	весна 2019
Бухгалтерія 8	4,4	4,3	4,4	4,0	4,1	4,3	3,8	4,0	4,1
Рег. звіти 8	4,6	4,4	4,5	4,4	4,2	4,3	4,3	4,5	4,6
УТП	4,3	4,2	4,4	4,2	4,3	4,6	4,4	4,4	4,5
УПП	4,1	4,3	4,4	4,0	4,1	4,4	4,3	4,3	4,4
ЗУП	4,2	4,3	4,3	-	4,1	4,3	4,3	4,3	4,5
УТ	4,3	4,4	4,0	3,9	3,7	3,9	4,2	4,1	4,3
Роздріб	4,5	4,4	4,1	4,5	4,2	4,1	4,2	4,2	4,1
УНФ	4,2	4,0	4,3	4,0	3,8	4,0	4,0	4,1	4,3
7.7	4,0	4,0	4,0	3,4	3,8	3,8	4,2		



Лінійка рішень BAS – інноваційні продукти для корпоративного ринку



- **BAS ERP** – рішення для побудови комплексних інформаційних систем управління.
- **BAS Управління холдингом** – рішення для підвищення ефективності холдингових структур.
- **BAS Документообіг КОРП** – багатофункціональна система електронного документообігу.

BAS Управління торгівлею

- В продажу з 28.12.2018
- Перше масове рішення в лінійці BAS
- Функціональність ідентична відповідним підсистемам BAS ERP



- **Безкоштовний пільговий апгрейд з аналогів** (важливо перевести, щоб була підтримка)
- Безкоштовний пільговий апгрейд з комплектів (Б+УТ+ЗУП) до 31.12.2019
- Підтримує тісну інтеграцію з BAS Роздрібна торгівля
- Підтримує тісну інтеграцію з Бухгалтерією ред. 2.0

BAS Роздрібна торгівля

- В продажу з 28.02.2019
- Рішення для автоматизації окремих магазинів, та фронт офісу торгівельних мереж.



- **Безкоштовний пільговий апгрейд з аналогів** (важливо перевести, щоб була підтримка)
- Підтримує тісну інтеграцію з BAS Управління торгівлею
- Підтримує тісну інтеграцію з Бухгалтерією ред. 2.0

Зміна комплектації основних поставок BAS та початок продажів клієнтських поставок BAS

- 3 25 червня 2019 року змінено комплектацію основних поставок BAS: у поставку прикладних рішень BAS включено платформу Business Automation Framework (BAF), відповідне прикладне рішення, а також необхідну документацію і користувацьку угоду.
- Порядок продажу перелічених нижче продуктів не змінився.
- Також з 25.06.2019 р. в продажу електронні поставки клієнтських ліцензій BAS:

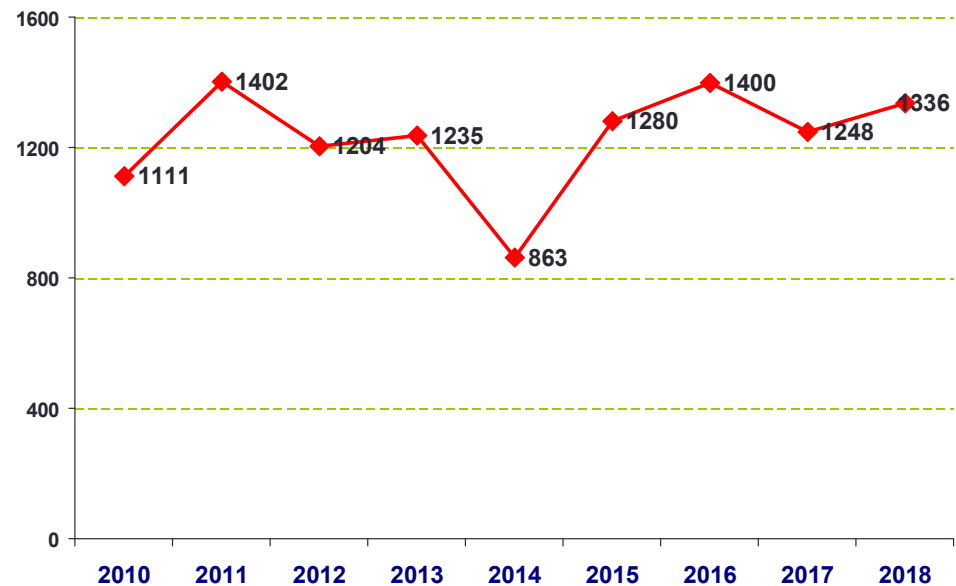
Найменування	Рекоменд. ціна, грн.
BAS Клієнтська ліцензія на 1 робоче місце	3 300
BAS Клієнтська ліцензія на 5 робочих місць	11 610
BAS Клієнтська ліцензія на 10 робочих місць	22 290
BAS Клієнтська ліцензія на 20 робочих місць	42 360
BAS Клієнтська ліцензія на 50 робочих місць	100 500
BAS Клієнтська ліцензія на 100 робочих місць	183 600
BAS Клієнтська ліцензія на 300 робочих місць	546 000
BAS Клієнтська ліцензія на 500 робочих місць	906 000
BAS Ліцензія на сервер 32	24 600
BAS Ліцензія на сервер 64	42 600
BAS Ліцензія на сервер MINI	9 000

- По функціоналу – повністю аналогічні звичним вам продуктам лінійки 1С:Підприємство.
- Реалізовано апгрейд з будь-яких клієнтських та серверних ліцензій 1С:Підприємства на ліцензії BAS:
 - У разі підвищення кількості – стандартні правила апгрейду ліцензій
 - У разі однакової кількості (або розрядності серверів) = 300 грн.

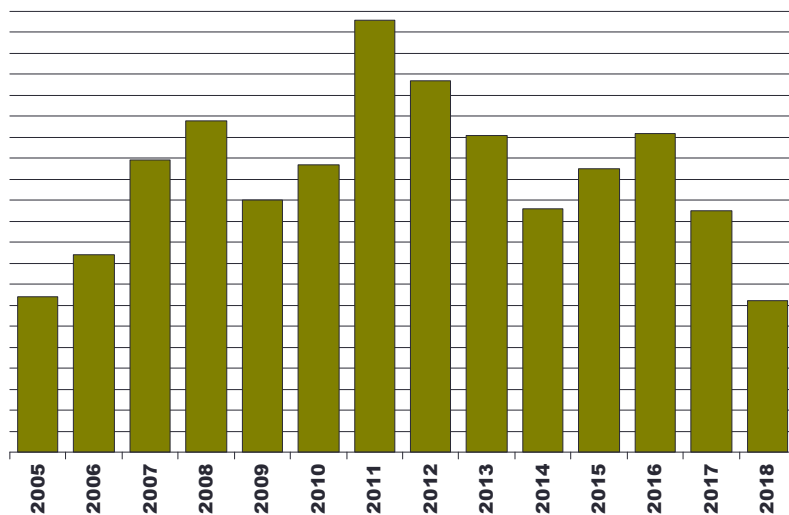


Управління торговим підприємством. Майбуття

- УТП – був хорошим, якісним продуктом, в свій час випускався як антикризовий і заміна Комплексної 7.7 в 2009 році, але вже застарілий і «глухий кут» з точки зору технологічного розвитку.
- Продажі стабільні з випуску продукту ☺, але **підтримувати популярність застарілого продукту вважаємо неправильним**. УТП – глухий кут, тому провокувати його продажі - недоцільно. Навпаки – його треба ставити в гірше положення при продажах.
- З 1 липня ми підвищили ціну на цей продукт;
- Після випуску в лінійці BAS аналогів УТП плануємо перевести УТП на платну підтримку.
- Тому:
 - **Не рекомендуємо придбавати продукт;**
 - **Рекомендуємо існуючим користувачам вже зараз планувати перехід на нові рішення.**

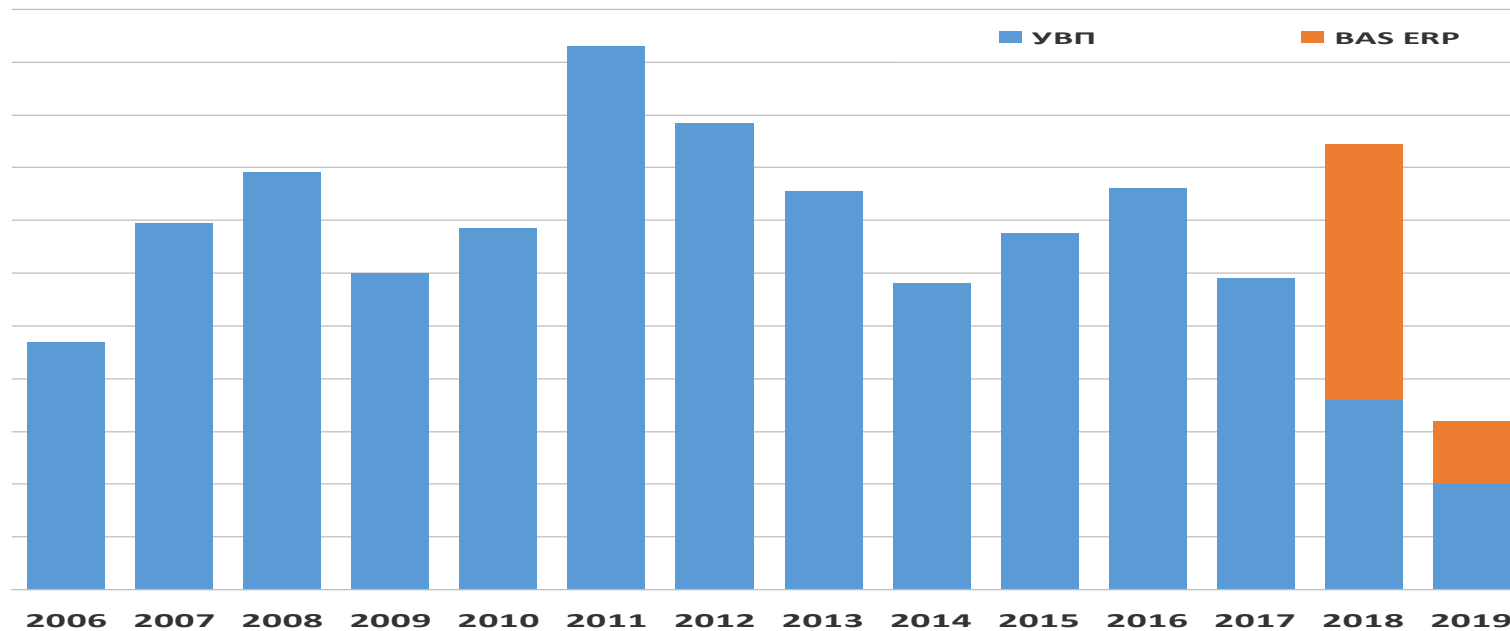


Управління виробничим підприємством 8. Майбуття...



- На сьогодні УВП – якісний продукт, який завоював свою нішу впровадженнь і використання.
 - Всього з 2005 року продано коло **2 000 продуктів** – велика база користувачів!
 - На даний момент НЕМАЄ планів по зняттю з продажів та підтримки цього продукту, але не планується й розширення його функціоналу.
 - Так само як і УТП – це продукт- «глухий кут».
 - Але поки що партнери продають, бо мають компетенції з продукту.
 - Для зменшення цінової конкуренції з 1 вересня 2019 року буде підвищено ціни на продукти лінійки УВП.
 - Ми розглядаємо можливість введення платної підтримки з нового року (це -плани). Тобто підтримка буде, але платна.
- Тому:
- **Потенційні користувачі - зважте власне потребу в УВП перед покупкою, особливо після 1 вересня (різниця 40тис грн – не буде критичною в проекті автоматизації).**

Порівняння динаміки продажів УВП і BAS ERP (шт)

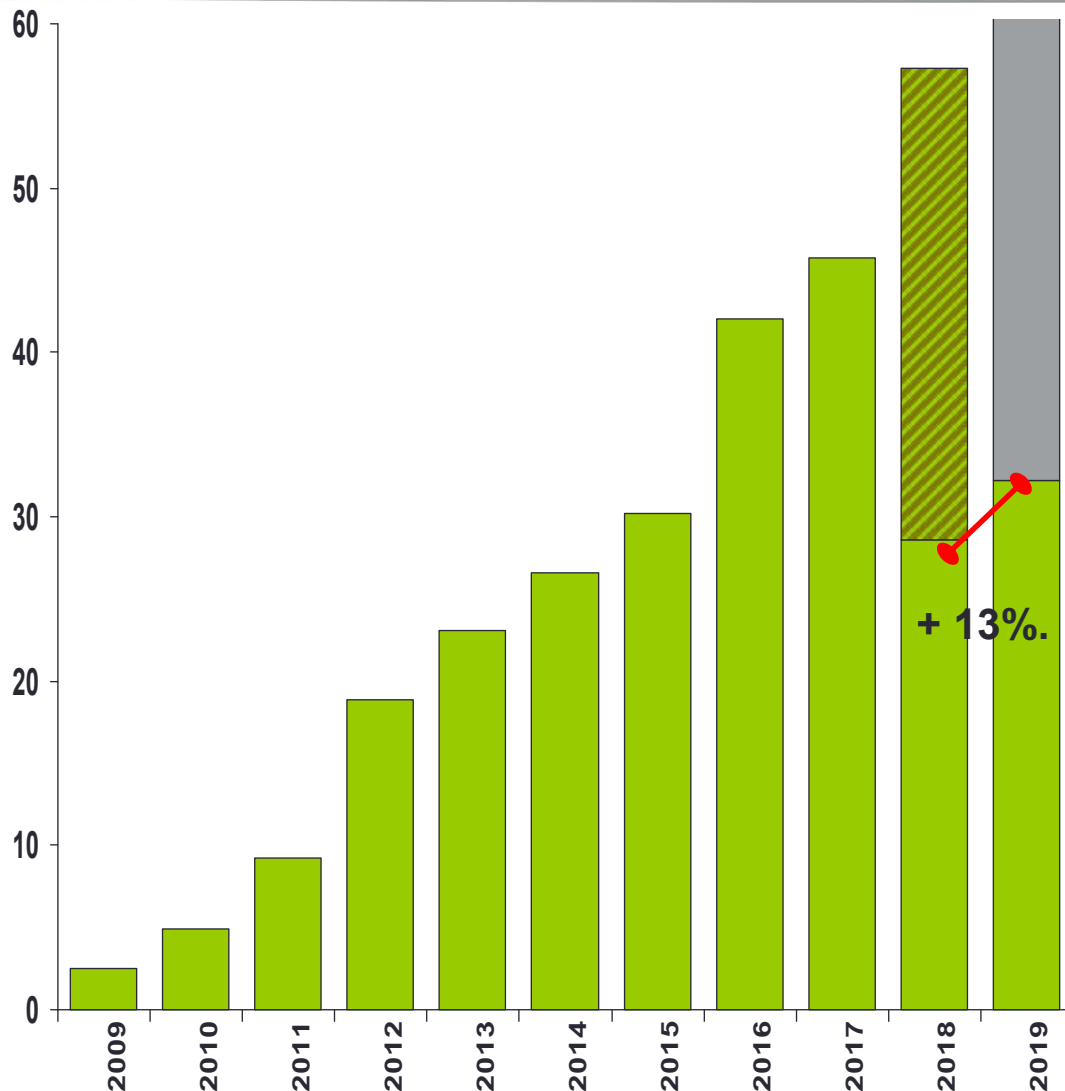


- Реально корпоративний ринок останні 4,5 роки (15-19 рр.) більш менш стабільний.
- При цьому (якщо відкинути пільгові переходи), то продажі BAS ERP за 1 півріччя 2019 – на 60% вище ніж за аналогічний період 2018.
- УВП – 35% росту.
- ERP в штуках (дані за 1 півріччя 2019 р.) займає 35% ринку ERP V УВП.



Тенденція ринку – зростання долі сервісів в ІТ

(ІТС – підтвердження цьому)



- ◆ В цілому розвиваються різноманітні сервіси: бекапи, хмаркові сервіси, SaaS-технології, CRM-системи, системи контролю інформації, оренда ПЗ та інше.
- ◆ Важливим аспектом є інтегрованість сучасних систем, в нашому випадку – систем автоматизації з зовнішніми сервісами.
- ◆ В нас сервіс регулярної підтримки – ІТС є відображенням тенденцій ринку, ми його розвиваємо і розширюємо.
- ◆ Продажі ІТС ростуть динамічніше продажів софту і менше піддаються спадам



Розвиток сервісів ІТС



Оновлення програм



FREDO Звіт



Інформаційна
система ІТС



FREDO ДокМен



Лекторій



FlyDoc



Лінія консультацій



Консультації
аудитора



ІТС Галузевий



Пактум.Контрагент

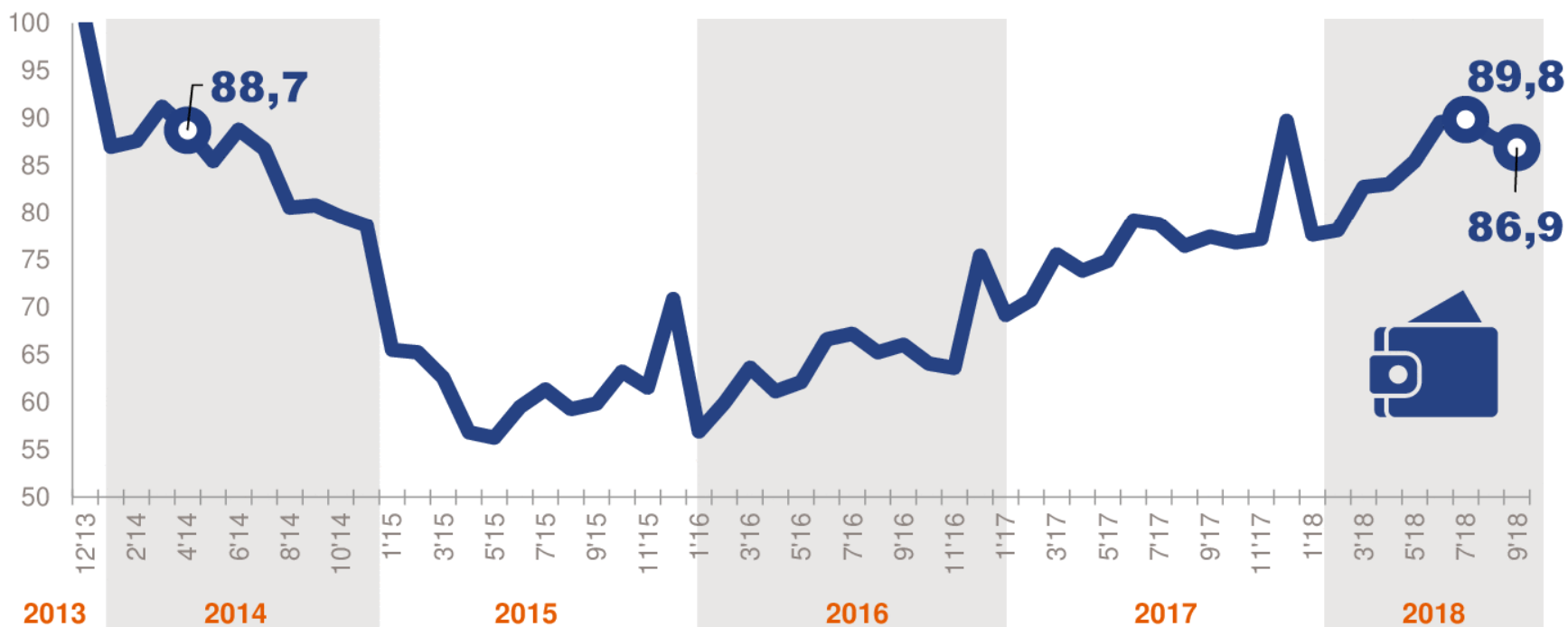
Проблема кадрів

- Що відбувається в кризу? – бізнес починає економити. І часто ця економія приводить до скорочень штату, звільнень співробітників.
- Існує теза що в кризу можна буде легко знайти висококваліфіковані кадри на ринку праці. Це хибна думка (дійсно, це працювало після розвалу СРСР (стосовно ІТ), коли – тисячі висококваліфікованих спеціалістів попали на вулицю, так було частково в кризу 1998 року). Кризи 2009 та 2014 року показали, що криза – це привід «вичистити непотріб», кваліфікованого співробітника в компанії утримають, перерозподілять задачі і залишать працювати.
- Ми попадаємо в ситуацію що кандидатів на ринку праці багато, а вибрати нормального спеціаліста досить важко.
- Тому ми приділяємо багато уваги, як роботі з навчальними закладами, так і побудовою, розбудовою своєї системи підготовки та перевірки компетенцій

Реальна заробітна плата



Реальна зарплата майже сягнула докризового рівня. Надалі: сповільнення



Дані Держстат, власні розрахунки

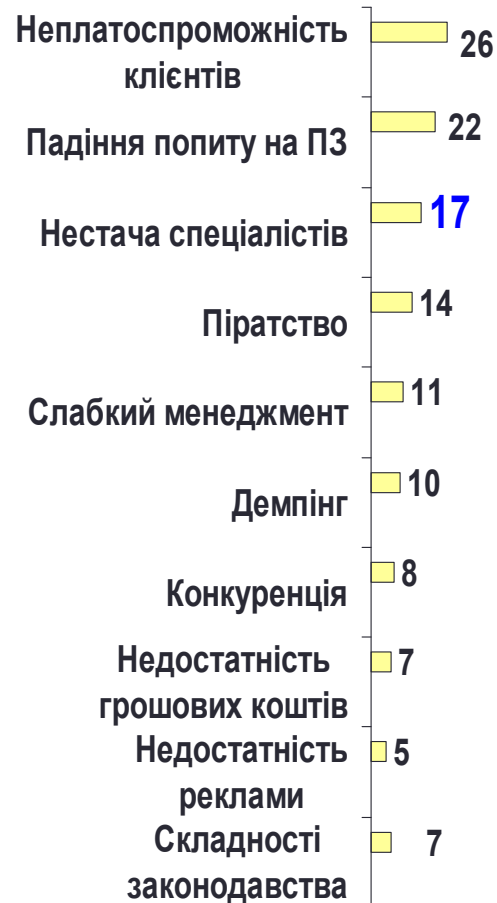
© GfK | Тенденції в економіці 2018 | 14 грудня 2018 року



Важливість кадрів і потреба в них. Оцінка членами САБ причин що заважають розвивати свій бізнес, в чому «вузькі місця» для росту обсягів: 2014-2015



Квітень 2016
Анкет – 52



Квітень 2015
Анкет – 40

Що заважає Вашій фірмі розвивати свій бізнес, в чому Ви бачите «вузькі місця» для росту обсягів: 2018-2019

Березень 2019 року



Березень 2018 року



Як бачите – з покращенням економічної ситуації нестача спеціалістів стає вагомою причиною, що стримує розвиток бізнесу

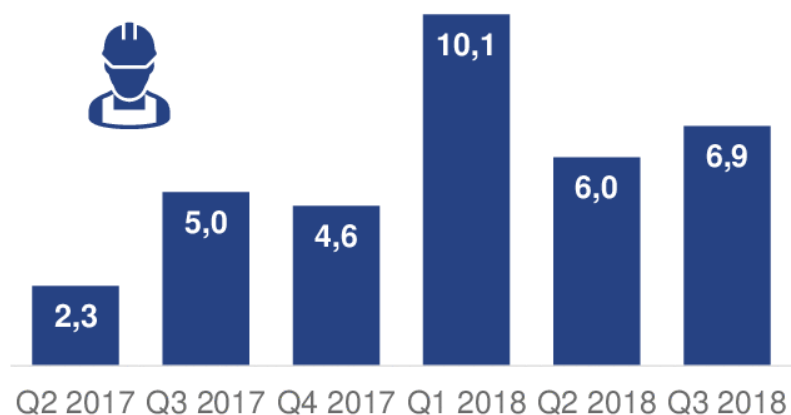
Брак кадрів стримує виробництво більше, ніж брак потужності



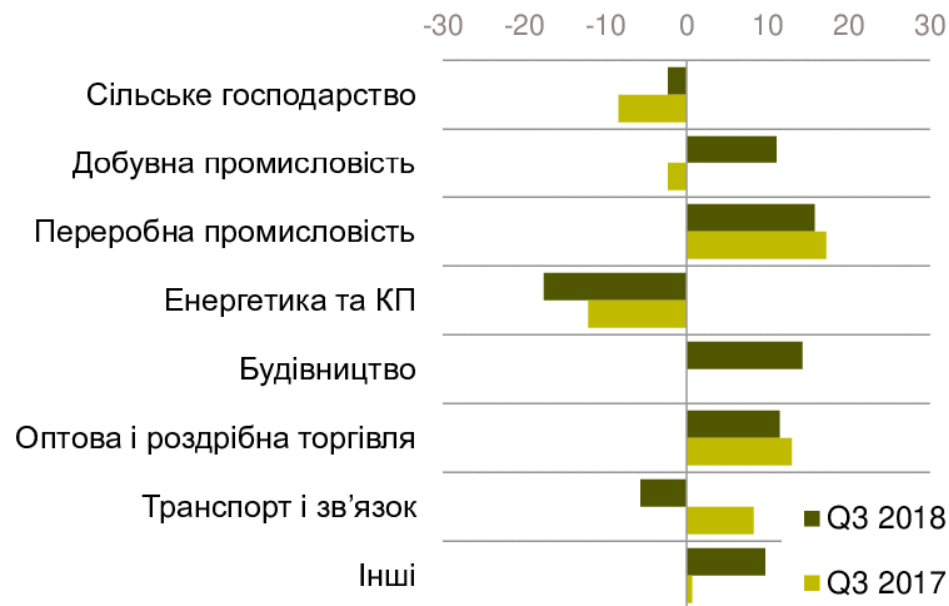
Що стримує виробництво?

32%: «Брак кваліфікованих кадрів» vs. **18%:** «Брак виробничих потужностей»

Баланс очікувань зміни кількості працівників



Дані опитування підприємств НБУ, 3-й квартал 2018 року
© GfK | Тенденції в економіці 2018 | 14 грудня 2018 року





- Ми працюємо по двох основних напрямках:
- ЦСН (Центри Сертифікованого навчання) – це центри підготовки в основному користувачів (коло 40 компаній в різних містах країни). Це:
 - Організація масового навчання по різних рішеннях систем автоматизації бізнесу, аспектах окремих продуктів:
 - Підготовка користувачів програм
 - Підготовка кадрів для мережі автоматизаторів бізнесу (програмістів, впроваджувальників, консультантів, адміністраторів та інше.)
- Навчальний центр у Києві. В основному позиціонуємо як «кузню кадрів» для мережі автоматизаторів бізнесу.
 - Курси –авторські, більш складні, більш високого рівня ніж в ЦСН;
 - Методисти центру постійно розробляють та оновлюють тести та екзаменаційні питання по сертифікаціях рівня «Професіонал» та «Спеціаліст»;
Велика увага приділяється корпоративним технологіям: є тренінги та сертифікації «Керівник проектів», буквально недавно випущено тестування «Професіонал» по темах «Основи менеджменту» та «Управління проектами».
 - З випуском BAS ERP збільшилася кількість слухачів:
 - 2018 – 600 чол., 2017- 280 чол; 2016 -400 чол, 2015 – 380 чол.

Запрошуємо на курси по корпоративних продуктах!

Слідкуйте за графіком курсів та іспитів на unionba.com.ua.



Дякую за увагу!

**Хочу побажати всім легкості та
завзяття в роботі, успішного та
ефективного бізнесу!**

**А системи автоматизації вам це
забезпечать 😊**

**Працюйте з членами САБ – вони
вам у всьому допоможуть!**
