

Підсумки року Плани розвитку систем автоматизації бізнесу на 2019 рік.

Вікторія Ільченко, бізнес аналітик

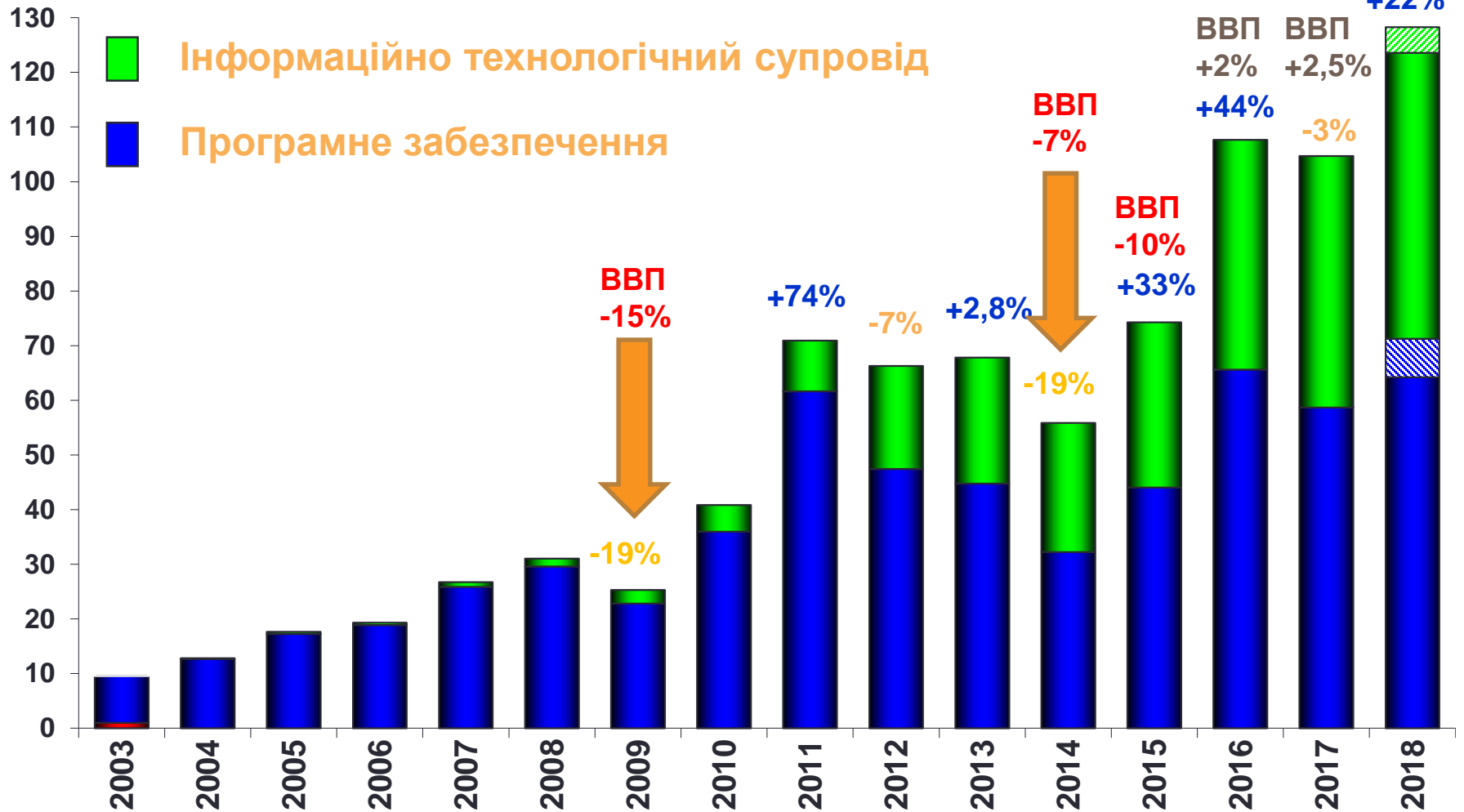
Всеукраїнська Спілка Автоматизаторів Бізнесу

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 з біля 500 членів САБ 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.

Підсумки року. Продажі

млн. грн.



Аналіз статистики опублікованих успішних впроваджень 2018 р.

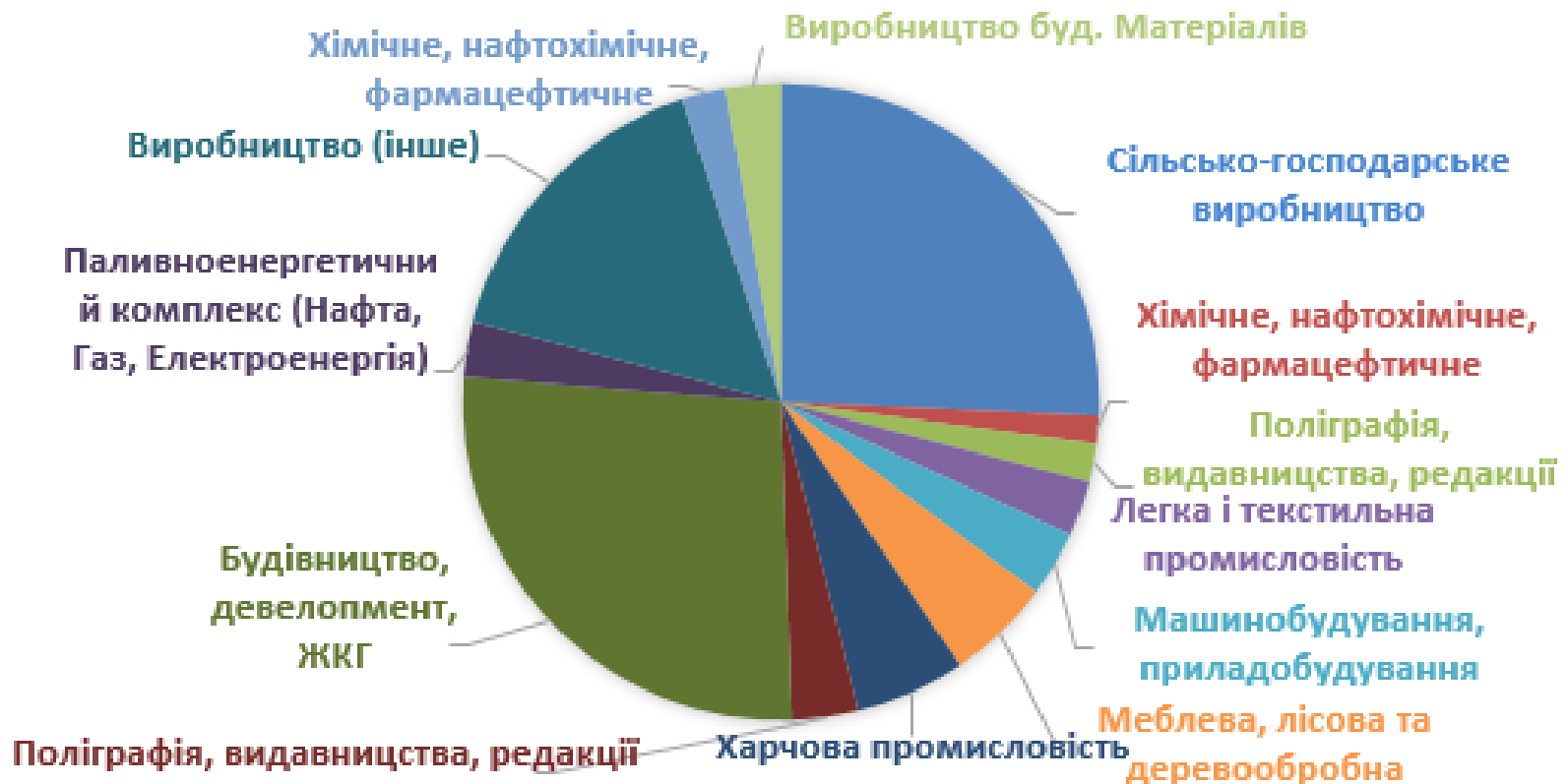


■ Торгівля



Аналіз статистики опублікованих успішних впроваджень 2018 р

■ Виробництво



Аналіз статистики опублікованих успішних впроваджень 2018 р

■ Послуги



Лінійка рішень BAS – інноваційні продукти для корпоративного ринку



Business Automation Software

- **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.

- По нашій статистиці – найбільший спад в «важких» продуктах був у 2014 році.
- 2015-2016 – ринок розмерзався
- 2017-2018 – пішли нормальні інвестиції в ІТ у великому бізнесі – прокети активні
- 2018 рік – ринок активний: росте і більш менш стабільна економіка – розвивається бізнес.
 - В активі 140 проектів на продуктах лінійки BAS

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 ситуації що кандидатів на ринку праці багато, а вибрати нормального спеціаліста досить важко.
- **Тому ми приділяємо багато уваги, як роботі з навчальними закладами, так і розбудові своєї системи підготовки та перевірки компетенцій**

- ЦСН (Центри Сертифікованого навчання) – це центри підготовки в основному користувачів (≈ 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.

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».
- **Введіть ІТ директора в раду директорів, приймайте 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 перепилуванням» 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.
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 ☺

Плани розвитку систем автоматизації бізнесу на 2019 рік.

Вікторія Ільченко, бізнес аналітик

Всеукраїнська Спілка Автоматизаторів Бізнесу

- 10:05-10:35 Лінійка продуктів BAS – інноваційні рішення для побудови комплексних інформаційних систем управління: розвиток, успішні впровадження.
- 10:35-11:05 BAS Управління холдингом – нове рішення для підвищення ефективності холдингових структур. Перший досвід.
- 11:05-11:35 BAS Документообіг КОПП – розвиток багатофункціональної системи електронного документообігу.
- 11:35-11:55 Огляд нових сервісів для електронного документообігу первинними та юридично значущими документами:
- FREDO ДокМен.
 - FlyDoc.
- 11:55-12:15 BAS Управління торгівлею – інструмент підвищення конкурентоспроможності сучасного торговельного підприємства.
- 12:15-12:35 BAS Роздрібна торгівля – фронт-офіс для торговельних мереж та окремих магазинів.
- 12:35-13:05 BAS Медицина – нове інноваційне рішення для комплексної автоматизації медичних установ різних організаційно-правових форм.
- 13:05-13:15 Пактум.Контрагент – новий сервіс для автоматизованого заповнення карток контрагентів.
- 13:15-14:00 Обідня перерва.
- 14:00-14:15 BAS ERP – сучасний потужний інструмент побудови комплексної інформаційної системи управління.
- 14:15-14:55 Загальний огляд управлінських підсистем BAS ERP.
- 14:55-15:15 Ключові показники ефективності роботи співробітників (KPI) та їх відображення в підсистемі управління персоналом і розрахунок зарплати BAS ERP.
- 15:15-15:45 Вдосконалені сервісні інструменти ведення регламентованого обліку BAS ERP.
- 15:45-17:00 Успішні кейси впровадження систем BAS ERP на українських виробничих підприємствах різної спеціалізації, реалізовані членами Всеукраїнської Співки Автоматизаторів Бізнесу. Виступи компаній-автоматизаторів.
- 17:00-17:30 Неформальне спілкування за бокалом вина.



СПІЛКА
АВТОМАТИЗАТОРІВ
БІЗНЕСУ

Business Automation Software

BAS Управління торгівлею





СПІЛКА
АВТОМАТИЗАТОРІВ
БІЗНЕСУ

Business Automation Software

BAS Роздрібна торгівля

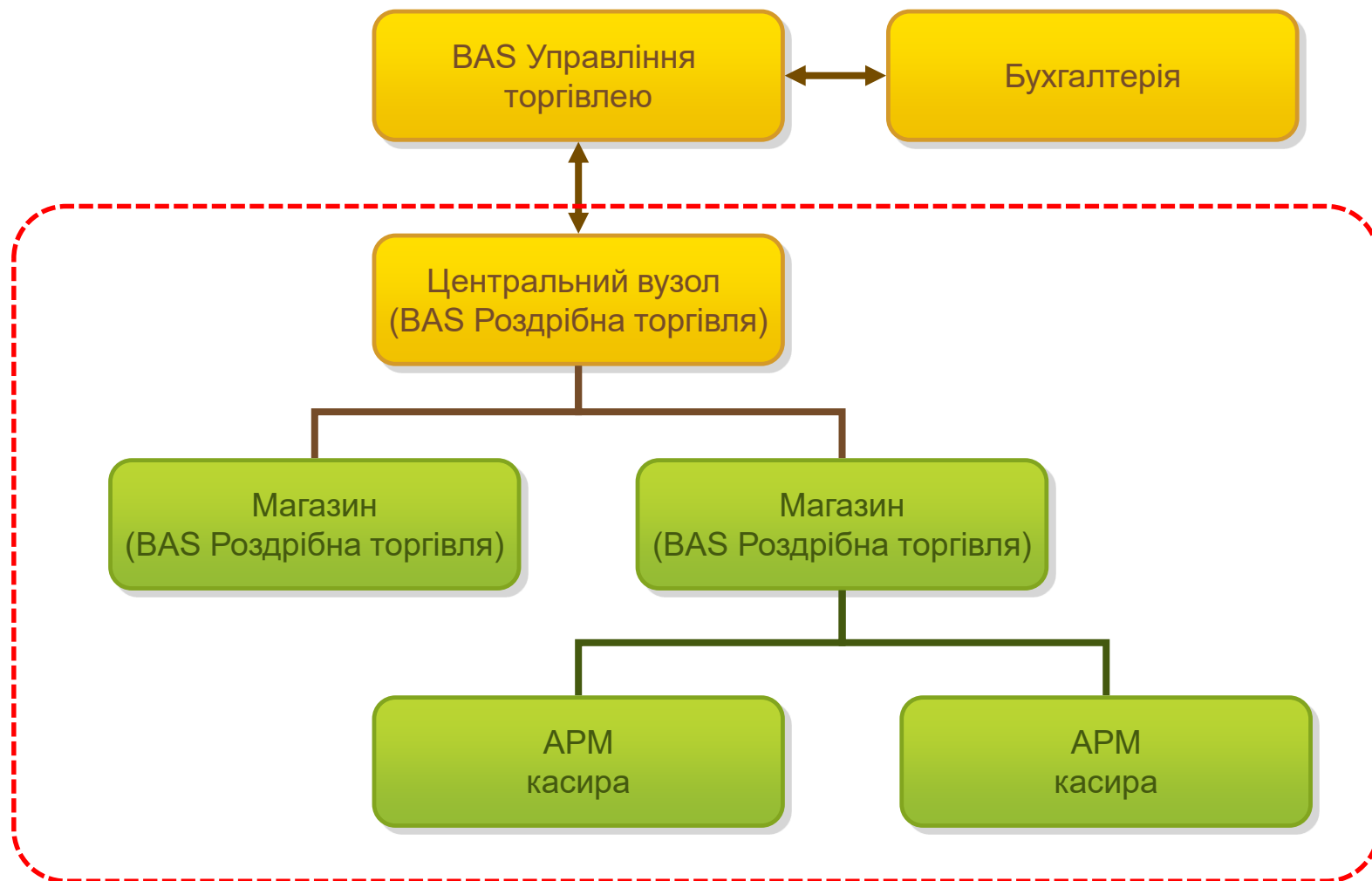









- Призначена для **автоматизації бізнес-процесів магазинів**, які можуть входити в розподілену роздрібну мережу торгового підприємства.
- Може використовуватися для автоматизації магазинів з великою кількістю робочих місць, в тому числі і в якості касової програми.
- Конфігурація розрахована:
 - або на незалежну, автономну роботу
 - або на взаємодію з іншими прикладними рішеннями

- **100% автоматизація:**
 - Структура підприємства: територіальна та організаційна
 - «Польовий» маркетинг
 - Ціни, знижки, інші заохочування
 - Товари, їх оборот і аналіз
 - Гроші, їх оборот і аналіз
 - Персонал
 - Аналітика та звітність по всіх розділах діяльності
 - Торгівельне обладнання
 - Інтеграція


Схема інтеграції





← → ☆ Маркетингова акція 00-00000005 від 19.01.2009 11:28:13 ×



Провести та закрити     

Ще ▾ ?


Номер: від: 

Заголовок акції:

Період дії з:  по:  × Розклад: ▾

Параметри проведення акції  **Опис**  Коментар


← → ☆ Заборона роздрібного продажу (Час продажу: з 22:00 до 8:00) (Знижка (націнка, обм... ×

Записати та закрити 

Ще ▾ ?


Головне **Умови надання (1)**

Найменування: ▾

Група спільного застосування:  Порядок застосування: ▾

Статус дії: Призначається вручну

Тип знижки: Кратно виконанню умов

Сегмент: 

Сервіси ІТС



Оновлення програм



FREDO Звіт



Інформаційна
система ІТС



FREDO ДокМен



Лекторій



FlyDoc



Лінія консультацій



Консультації
аудитора



ІТС Галузевий



Пактум.Контрагент