

КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ



K2TEX

K2TECH

Централизованное управление корпоративными данными

Цифровые платформы и BI-системы. Пример внедрения

Елена Чистова

руководитель направления
промышленной Big Data

О спикере

8+ лет

Опыт работы
в бизнес-аналитике

**Отраслевая
специализация**

Химико-технологическое
образование
К.т.н в области переработки
нефтегаза

Проектный
опыт



Елена Чистова

Руководитель направления
промышленной Big Data

О команде

> 10 лет

Практика

80+ проектов

BI&DWH

> 60 экспертов

В команде

2 премии

«Проект года»
по версии Global CIO



Награда

в конкурсе «Лучшие ИТ-проекты» 2023 в номинации
«Лучшая промышленная цифровая платформа»



Отрасли

Нефтегазодобыча

Горно-обогатительное дело

Металлургия

Химико-технологические предприятия
непрерывного цикла

Сотрудничаем
с ведущими
производителями

Партнерские отношения
позволяют **оперативно**
решать любые бизнес-задачи

 LUXMS BI

 ARENADATA

 VIOLOGY

форсайт.

ПРИМЕР ВНЕДРЕНИЯ

Создание корпоративной цифровой платформы

K2TECH



Ситуация на старте проекта

01

Сложный и непрозрачный процесс формирования отчетности – **24 ИС** для анализа и подготовки отчетности

02

Информация хранилась в разных системах, в том числе в excel – **99 баз данных**

03

Высокие трудозатраты на подготовку отчетности – **20% времени сотрудники тратят на работу с данными**

04

Сложности в автоматизации формирования отчетов, НСИ децентрализована

05

Невозможно получать сводную информацию по геолого-промысловым данным

Глобальные цели проекта – вектор на цифровизацию

Фокусные задачи



Выстроить прозрачный процесс управления данными



Повысить эффективность принятия решений и аналитической работы с данными



Перейти к Data-driven подходу



Сократить издержки за счет эффективной работы с данными

Решение

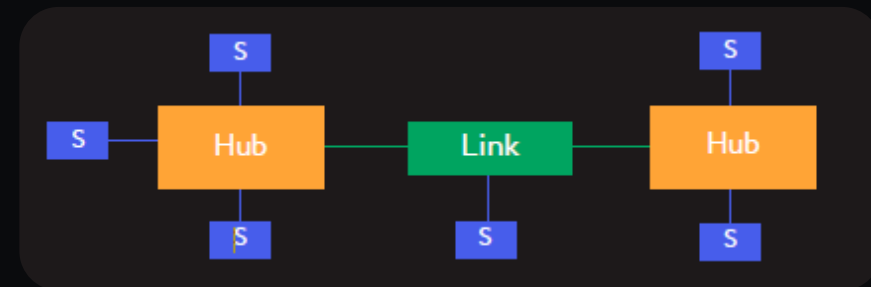
Создание корпоративной цифровой платформы как централизованного источника «единой версии правды» по всем основным аспектам деятельности



Архитектура решения



Масштабируемое КХД по методологии Data Vault 2.0



01

Регламентация объектов и связей между ними

02

Простота масштабирования за счет расширяемости модели

03

Гибкость и простота моделирования

04

Поддерживает историчность данных

05

Высокая скорость загрузки данных

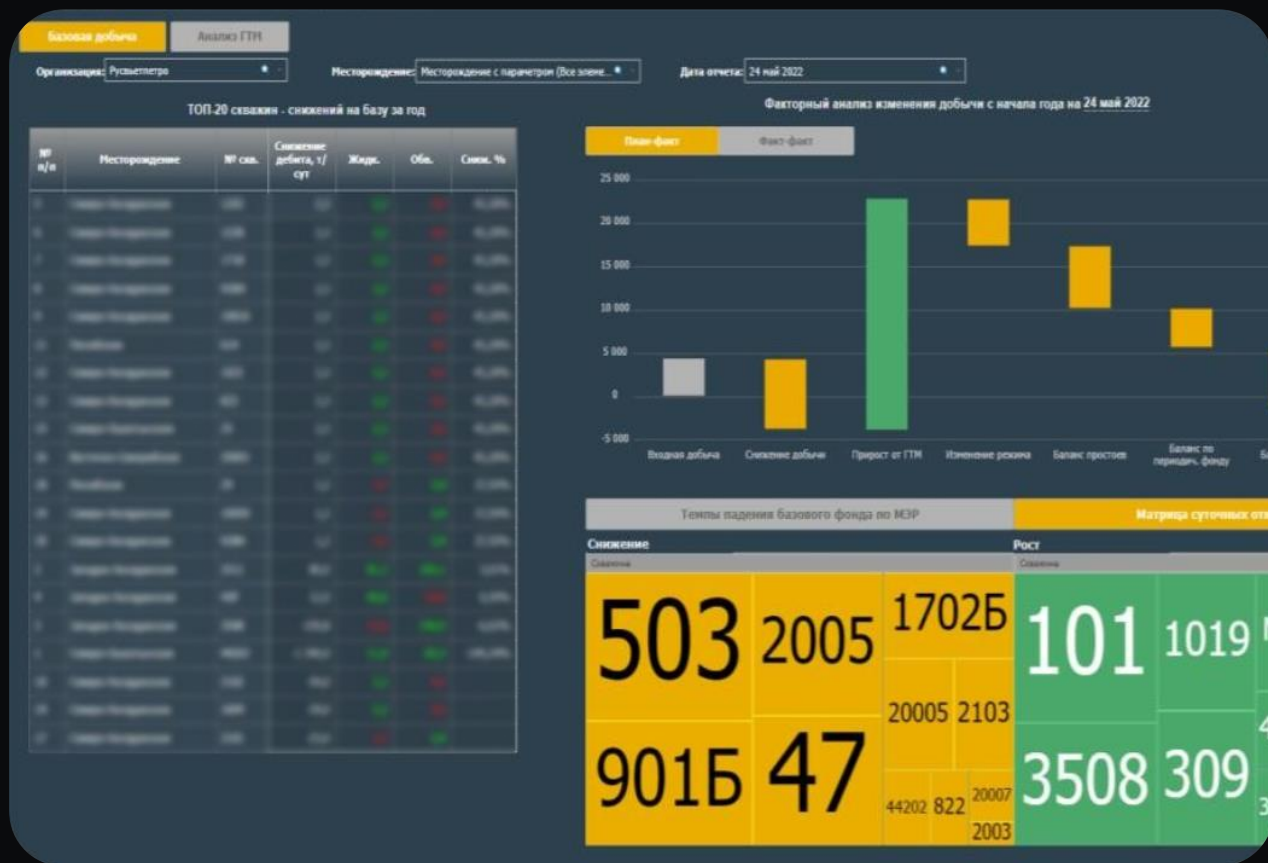
06

Распараллеливание загрузки ядра КХД

250+ объектов

Бизнес-аналитика ГТМ и добыча

Позволяет перенести работу с отчетностью в единое цифровое пространство



Автоматизация отчетности и ее согласования

Вся корпоративная отчетность в одном окне. Согласование по кнопке

Доступность данных

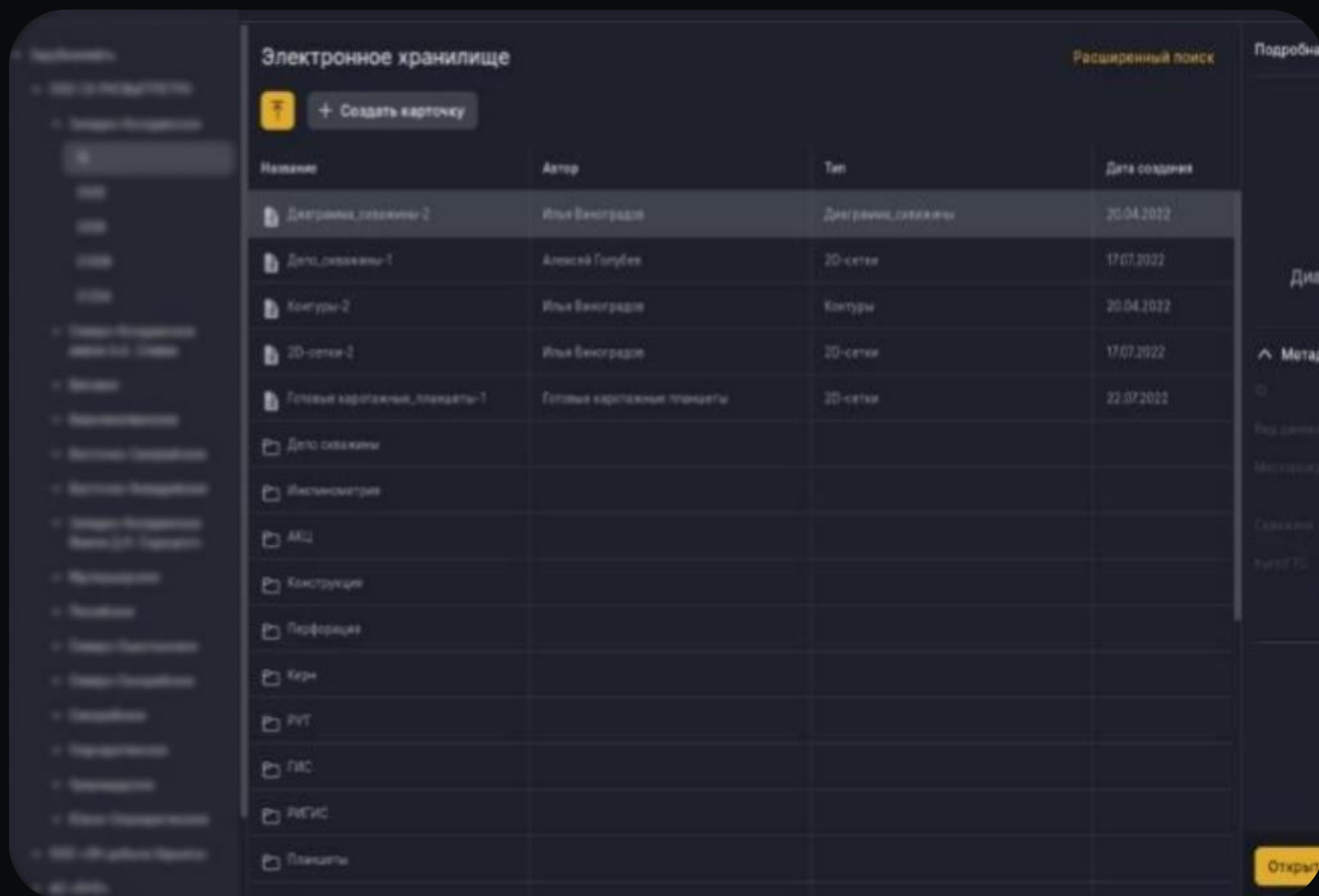
Доступ руководителей к КПЭ в любое время и без привлечения специалистов

Надежность и безопасность

Настройка прав доступа и ролей

Электронный каталог файлового хранилища

Обеспечивает централизацию проектной документации в пользовательском интерфейсе



Удобство

Единый пользовательский интерфейс, с доступом к проектной документации

Порядок

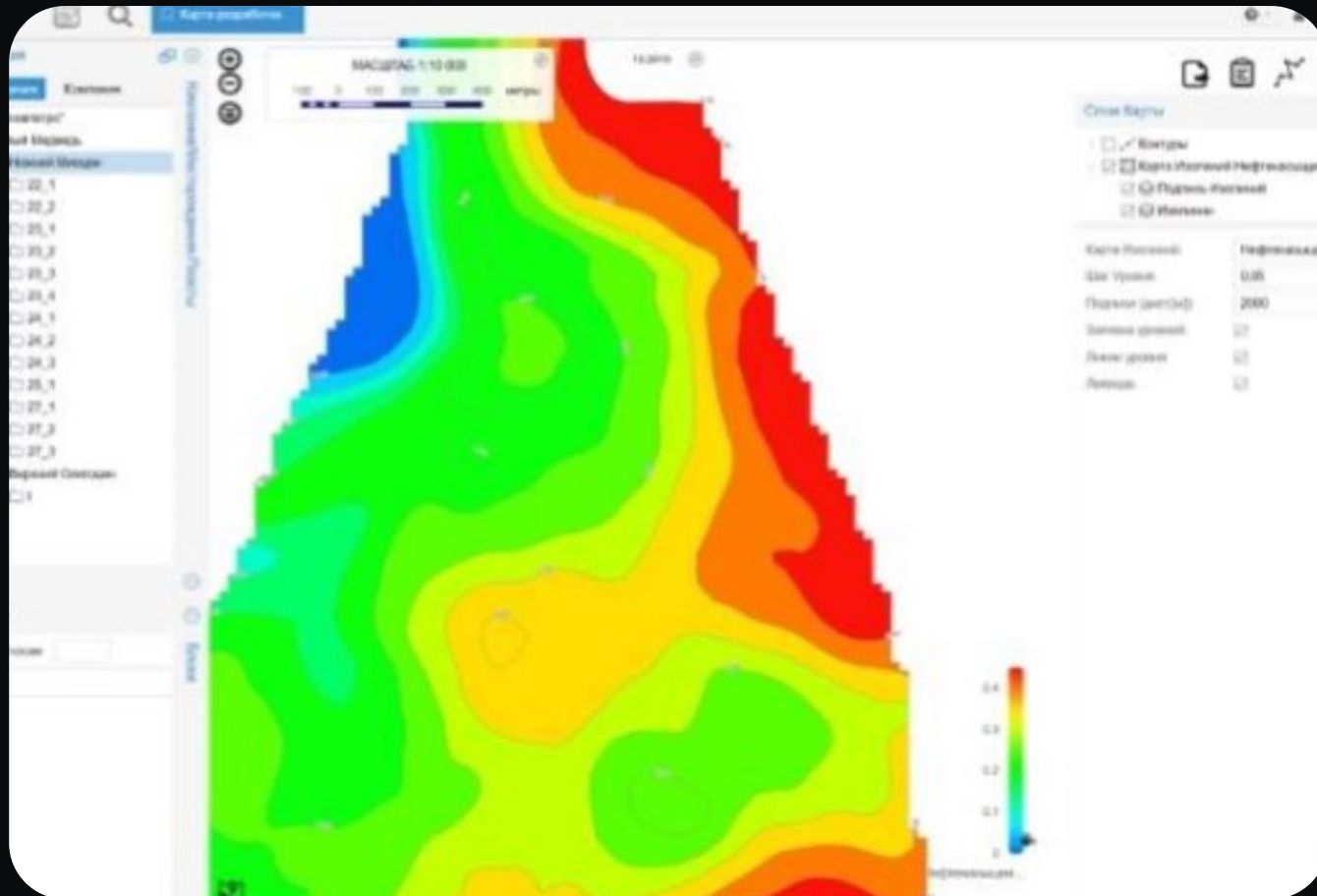
Реестр документов в иерархическом виде с группировкой, сортировкой, фильтрацией

Скорость

Многовариантный поиск неструктурированных данных

Визуализация геологической информации

Обеспечивает оцифровку, верификацию и представление геологических данных



Контроль и качество управленческих решений

Единое web-окно с полным комплектом геологической документации

Качество данных

Оцифровка документации и архивное хранение информации

Прогнозирование

Хранение исторически данных и их изменений

Бизнес-эффекты, которые отметил клиент



Быстрый доступ к ключевым показателям эффективности по объектам и своевременное принятие решений



Сокращение трудо- и временных затрат сотрудников на сбор и подготовку отчетности



Прозрачный процесс формирования показателей эффективности



Ускоренный процесс согласования кросс-функциональных отчетов



Достоверные данные

Результат



Платформа
полностью на российском
технологическом стеке



Надежное
масштабируемое решение



Простота настройки
подключения новых источников
и потребителей данных



Гибкая модель данных КХД

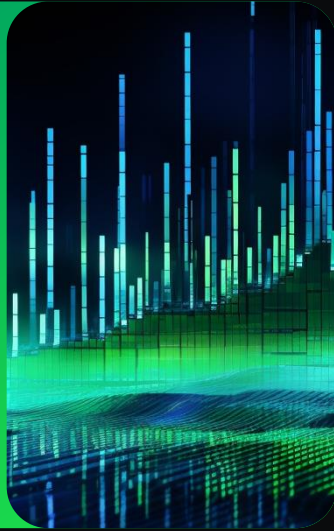


Разграниченный ролевой доступ
ко всем компонентам платформы

Результат

От результата к данным

Используем принципиально новый подход, обеспечивая высокую вовлеченность бизнеса



Научные институты

В команде эксперты ведущих НИИ – вместе строим мат. модели

Собственный ELT

Не имеет аналогов – повышает скорость внедрения платформы и облегчает процесс взаимодействия пользователей с ней

Выбор вендоров

Мультивендорные готовые решения или разработка компонентов на базе open-source (AI, Data Science)

Знания в предметной области

Из года в год мы аккумулируем бизнес-экспертизу в отрасли и передаем её из проекта в проект, поэтому быстрее достигаем результатов



K2TECH

Спасибо
за внимание!

Елена Чистова

Руководитель направления
промышленной Big Data



Mail: echistova@k2tech.ru

Mob: +7 (916) 711-20-41

K2TECH

Практика 1С в K2tech и тренды рынка ERP

Михаил Ревин

бизнес-партнер
по вендору 1С

О спикере и команде K2Tex



Михаил Ревин

Бизнес-партнер
по вендору 1С

>50

масштабных проектов

>15 лет

опыт работы с 1С

>110

специалистов

>350

сертификатов 1С

ТОП 10

партнеров
1С:Консалтинг

6 

Побед в конкурсе
«Проект года 1С»

Сертификат качества **ГОСТ ISO 9001-2015**,
система качества действует более **20 лет**

РЫНОК ERP В РОССИИ

Внешняя статистика

Доля производителей ERP-систем, лидирующих на российском рынке в 2019-2022 гг.

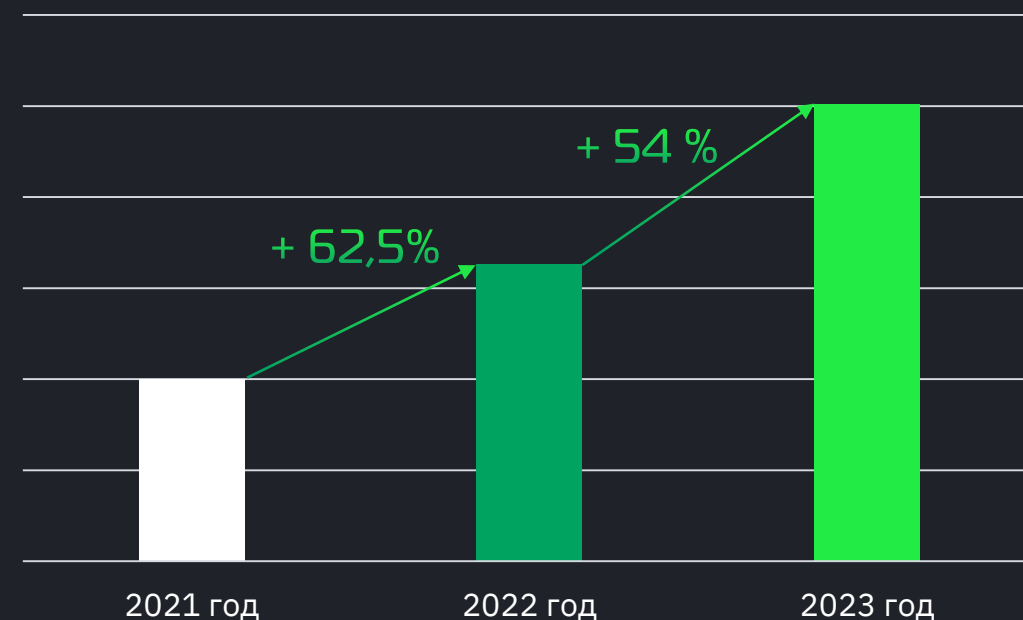


Источник: статья «Системы управления предприятием (ERP) рынок России», TAdviser.

K2TEX

Внутренняя статистика

Поставки 1С в 2023 выросли в 2 раза по сравнению с 2022 г.
Устойчивый рост сделок по предоставлению услуг 1С



Источник: внутренняя аналитика компании K2Tex

РЫНОК ERP В РОССИИ



01. Рост стоимости лицензий и сервисов поддержки ИС

+17%

Факт 2023

+14%

Анонсировано в 2024

02. Дефицит специалистов по внедрению ИС:ERP

на 15%

Рост средней стоимости услуг – факт 2023

на 15%-25%

Рост стоимости – Прогноз 2024

03. Растущий запрос на автоматизацию производственного, финансового, регламентированного учетов, управление персоналом



Рост спроса на команды внедрения ERP с релевантным опытом



Миграция с SAP на 1С:ERP, сервисная поддержка и развитие системы

- Задачи**
- За 6 месяцев мигрировать с SAP ERP на российское решение
 - Автоматизация 15+ процессов финансово-хозяйственной деятельности на базе 1С

Решение



Факторы успеха

- Предпроектное обследование (ТЗ, дорожная карта, спецификации, НМЦ)
- Работали по стримам
- Непрерывного наращивания функциональности
- Экспертная команда

Результат

- Гибкая настройка отчетов
- Настройка ценообразования на типовом функционале
- Сокращение затрат на OPEX

Масштаб проекта

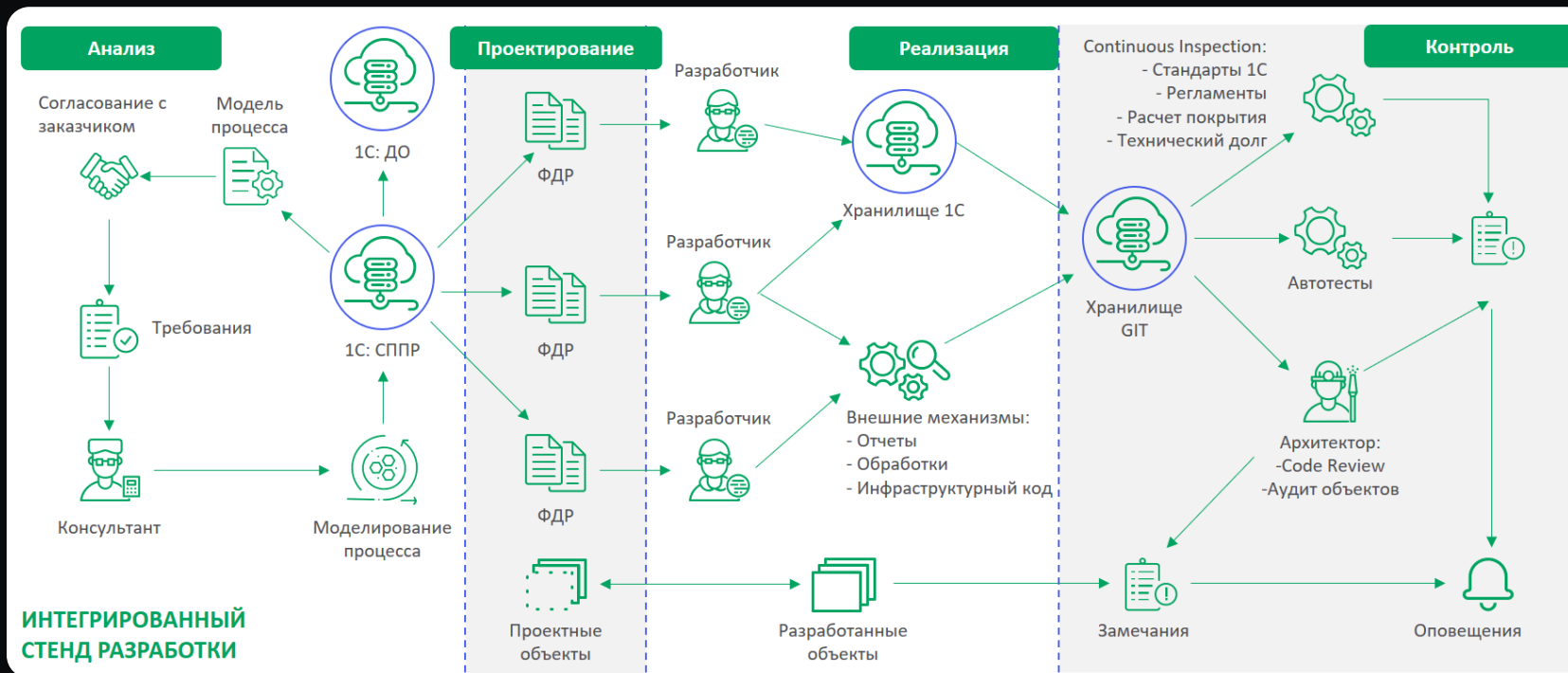
500 пользователей

239 подразделений

200 учетных складов

> 120 000 документов в месяц

Подход к проектированию и разработке



- ✓ Снижение влияние человеческого фактора
- ✓ Сокращение сроков
- ✓ Вовлеченность клиента
- ✓ Уменьшение ошибок
- ✓ Уменьшение OPEX

Важный шаг после реализации проекта

Технологическая поддержка платформы и окружения 1С



«1С:Расширенная
корпоративная лицензия» (РКЛ)

Обновление платформы 1С:КОРП

Технологическая поддержка 1С



Премиум поддержка
пользователей 1С:РКЛ

Обновление платформы 1С:КОРП

Технологическая поддержка 1С

Техподдержка СУБД

Техподдержка системы виртуализации

Техподдержка операционной системы

Важный шаг после реализации проекта

Ситуация	Рекомендации	Преимущества для вас
1: В планах большая закупка лицензий/сервисов поддержки 1С	Не откладывайте, купите в этом году или в Q1 2024	Экономия ИТ-бюджета
2: Нехватка ресурсов на внедрение?	Заранее формируйте команду (6 мес) Закажите аутстафф 1С	<ul style="list-style-type: none">• Быстрый подбор• Опытные специалисты• Готовая команда на старте проекта
3: В планах реализацию крупного проекта?	Проведите предпроектное обследование (3-4 мес)	<ul style="list-style-type: none">• Дорожная карта внедрения• ТЗ на конкурс• Адекватная НМЦ• Спецификация на лицензии• Спецификация на «железо»

K2TECH

Узнайте больше
о проектах в области ERP
и о возможностях решения
ваших бизнес-задач

Михаил Ревин

Бизнес-партнер по вендору 1С

+7 (915) 387-36-31

K2TECH

Вендорозамещение на рынке унифицированных коммуникаций и контактных центров

ПРОИЗВОДИТЕЛИ, РЕШЕНИЯ, КЕЙСЫ

Антон Корнильев

Эксперт по контакт-центрам
и унифицированным коммуникациям

Актуальные задачи сегодня

Заменить системы ушедших вендоров

Вы ориентируетесь на функционал бывших лидеров рынка

Заменить что-то очень старое

Нет сложных технических требований, но важна надежность

Сохранить все, что можно

Вы стремитесь заменить только критичные или лишившиеся поддержки элементы

Построить с нуля

Вам нужно сформировать требования и построить платформу нового поколения

Заменить отключенное облако

Вы хотите получить уровень сервиса, доступный из облака по подписке, но on-premise

Найти решение под спецтребования

Вы обязаны следовать требованиям государственных и иных регуляторов по происхождению и сертификации решения



Актуальные задачи сегодня

Унифицированные коммуникации

Эффективная командная работа на расстоянии



Экономия времени в течение рабочего дня



Безопасность взаимодействия



Контакт-центр

Оптимизировать стоимость контакта



Увеличить продажи, конверсию



Повысить лояльность клиентов



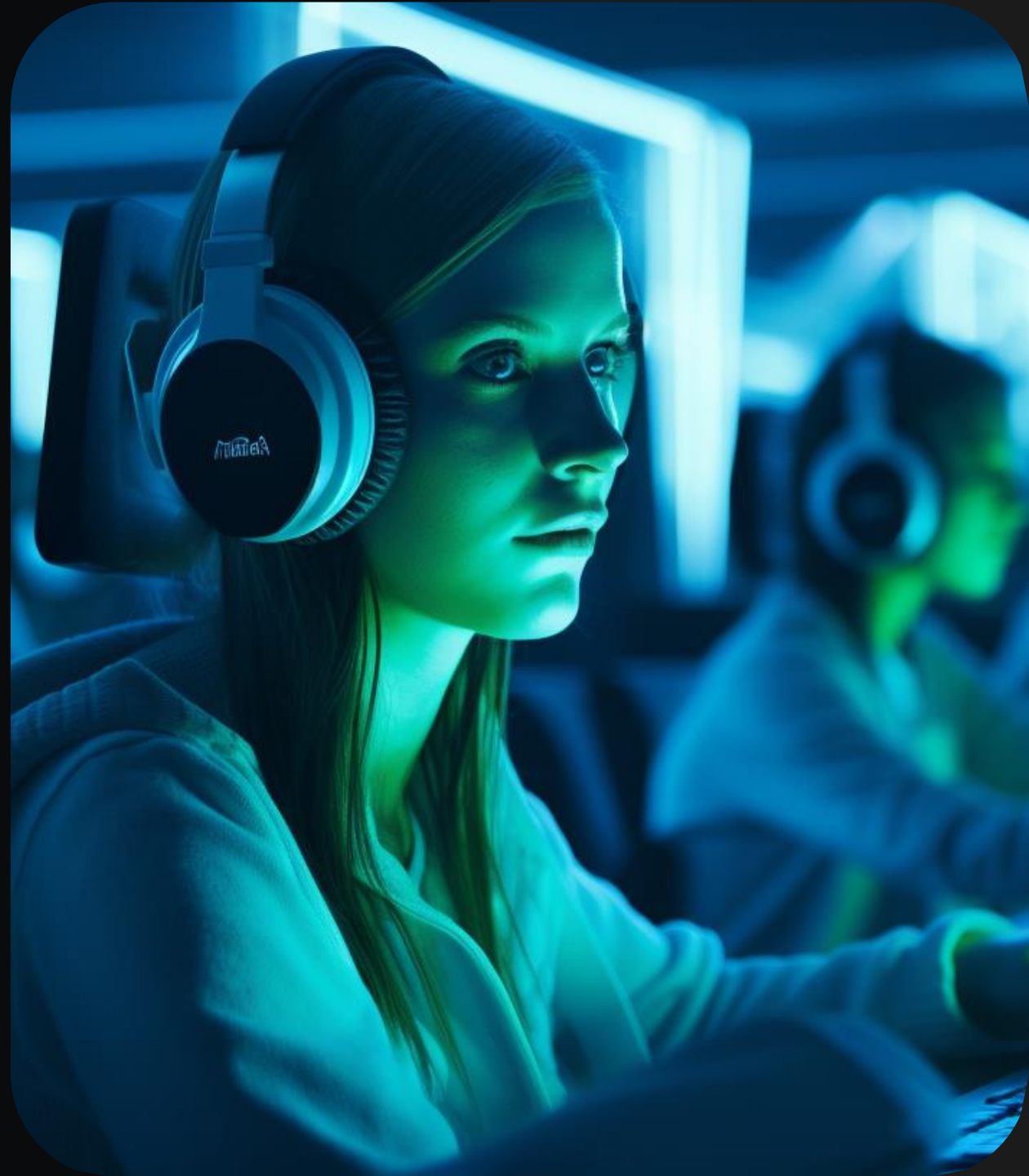
Контакт-центр

Реализованное решение

- Контакт-центр 590 операторов, 60 супервизоров
- Чат-бот 120 сессий
- База знаний

Решаемые бизнес-задачи

- Повышение эффективности коммуникации с клиентом и сокращение издержек КЦ
- Автоматизация рутинных операций
- Структурирование знаний и сокращение потребности в обучении сотрудников
- Исключение рисков использования ушедшего вендора



Видео-конференц-связь

Реализованное решение

Видео-конференц-связь

1 000 пользователей

Подключение терминалов **CISCO**

Решаемые бизнес-задачи

- Обеспечение работы «на удаленке»
- Проведение вебинаров
- Исключение рисков использования ушедшего вендора



Корпоративный мессенджер

Реализованное решение

- Миграция истории Slack и ММ
- Интеграции
- Автоматизации

3 500
пользователей

Решаемые бизнес-задачи

- Полная замена Slack в контуре организации
- Поддержка привычных процессов взаимодействия команд и разработки
- Безопасное общение сотрудников



Почему мы?



Партнерство с лидерами

Богатый опыт по Avaya, Cisco, Huawei, Poly, AudioCodes, Oracle, Genesys

Экспертиза по ЦРТ, Naumen, BSS, Tinkoff, ITROO, Сигурд, САТЕЛ, Протей, FLAT и т.д.

Опыт работы с крупнейшими Заказчиками в РФ

ВКС более 1000 портов

Телефония более 5 000 абонентов

Контакт-центр более 2000 операторов

Команда с 17+ лет опыта успешных проектов

Отраслевая экспертиза

Создали и постоянно актуализируем матрицы проверенных, совместимых ИТ-решений для каждой отрасли

Нацеленность на ваш результат

Помогаем клиентам достигать бизнес-целей, используя ИТ-инструменты

K2TECH

У вас есть вопросы
по решениям
для КОНТАКТ-ЦЕНТРОВ
и унифицированных
КОММУНИКАЦИЙ?

Пожалуйста, обращайтесь

Антон Корнильев

Эксперт по контакт-центрам
и унифицированным коммуникациям



K2TECH

Ответ рынка на уход Atlassian

ЧЕМ ЗАМЕЩАЮТ JIRA И CONFLUENCE

Дмитрий Перепонов

руководитель практики цифровизации
бизнес-процессов K2Tech

Новые условия

- С 2006 года Atlassian работает в России
- Jira является стандартом де-факто для более чем 85% мировых компаний (Источник: <https://6sense.com/>)



8 августа, 18:28

В Atlassian предупредили об отключении российских аккаунтов от сервисов компании

Отключение произойдет через 30 дней после получения уведомления

МОСКВА, 8 августа. /ТАСС/. Разработчик программного обеспечения Atlassian (Trello, Jira и другие) предупредил об отключении от сервисов учетные записи, которые зарегистрированы в России и Белоруссии. Об этом сообщается в рассылке для пользователей сервисов компании, которая имеется в распоряжении ТАСС.

"Мы связываемся с вами, чтобы сообщить, что Atlassian сворачивает свою деятельность в России и Белоруссии", - сказано в рассылке пользователям. Отключение аккаунтов произойдет через 30 дней после получения уведомления, но разработчик уточнил, что пользователи могут экспортировать свои данные до истечения срока.



Источник: [новостная статья ТАСС](#), август 2023.



НОВОСТИ АНАЛИТИКА КОНФЕРЕНЦИИ МАРКЕТ ТЕХНИКА НАУКА ТВ

08 августа 2023 16:25 | 56191 | ПОДЕЛИТЬСЯ

Россиян силой выгоняют из Jira и Trello. Все без исключения российские профили отключат через считанные дни

Atlassian отключит профили россиян в Jira и Trello. Компания уведомила своих клиентов, что с момента получения ими письма с предупреждением деактивация аккаунта произойдет в течение 30 дней. Atlassian поддерживает антироссийские санкции – свою деятельность в России она остановила еще в марте 2022 г. С того момента в стране появилась масса отечественных заменителей и Jira, и Trello, и других продуктов Atlassian.

Источник: [новостная статья CNews](#), август 2023.

Экспертиза команды

40+

экспертов
в команде

>15

сертифицированных
разработчиков

>25

сертифицированных
консультантов
по настройке

Автоматизировали
процессы в крупнейших
компаниях России

Имеем опыт построения
высоконагруженных систем,
создания цифровых двойников

Используем лучшие практики
CI/CD
для минимизации затрат

Привлекаем на проект
сертифицированных
бизнес-аналитиков IIBA
и тестировщиков ISTQB



Дмитрий Переполов

Руководитель практики цифровизации
бизнес-процессов K2Tech

Ситуация на рынке: поиск решения

>50% крупных компаний России используют решения Atlassian

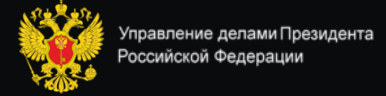
Анализ продуктов российских вендоров

Требования к системе	1	2	3	4	5
ПО в Реестре	■				■
Подтвержденные внедрения и организация референс-звонков	■				
Интерфейс, аналогичный Atlassian		■			■
Автоматическая миграция с сохранением плагинов в рабочем состоянии	■				
Редактор бизнес-процессов, автоматизация scriptrunner по событиям	■			■	
Гибкая Канбан-доска		■			
Замена плагинов *	■				
Аналог продвинутого языка запросов JQL		■	■		
Независимая доработка; написания своих плагинов на популярном техстеке	■		■		

* JIRA Tempo Timesheets, Tempo Planner, ScriptRunner, Jira Workflow, Git Integration, Structure, Structure.Gantt, Gantt BigPicture, Time Tracking, Automation

Выводы и рекомендации, основанные на опыте

EvaTeam



ТАТТЕЛЕКОМ



ToDo-лист перед внедрением:

- Реализовать пилотный проект
- Провести нагрузочное тестирование
- Обратить внимание на миграцию данных
- Оценить надежность вендора и планы по развитию

Какие задачи ГОТОВЫ заккрыть

01 Демонстрация платформы
и консультации по ее использованию

02 Установка и настройка ПО
в вашем контуре

03 Миграция данных из продуктов
Atlassian за месяц

04 Поставка лицензий
и сертификатов ТП

05 Обучение
администраторов

Обратная связь пользователей EvaTeam:

«Единственный аналог на рынке, который
максимально точно заменяет Jira и Confluence»

– **Авито**

«EvaTeam – надежный и стабильный вендор
для построения долгосрочных отношений»

– **UDS-group**

«Считаем EvaProject и всю экосистему EvaTeam лучшей
для нас заменой Jira»

– **СКБ Контур**

«Отличное решение для замены. Имеет полный функционал
плагинов, которые использовались ранее. Также отмечу
работу техподдержки и клиентоориентированность»

– **Атомайз**

K2TECH

Спасибо за внимание!

Дмитрий Перепонов

Руководитель практики
цифровизации бизнес-
процессов

K2TECH

Сервисный подход в компании

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ
ИЛИ КОРПОРАТИВНЫЕ УСЛУГИ?

ЕЛЕНА СИДОРОВА

руководитель направления
«Управление корпоративными и ИТ
сервисами»

ПРИМЕРЫ ЗАПРОСОВ БИЗНЕСА

«У нас есть Портал поставщика. Но общение по документам происходит всё равно в личных чатах...»

«Сервисных функций у нас много, но предоставить информацию по утилизации могут только ИТ-шники...»

«Всё общение финансистов с контрагентами идёт в почте. Простая сверка превращается в квест...»

«Я вакансию отправил в HR, но у нас нет срока на обработку таких запросов, просто периодически напоминаю о просьбе...»

БИЗНЕС-СЕРВИСЫ vs БИЗНЕС ПРОЦЕССЫ

Услуга

- **Сервис-центричность**
- Результат даёт **бизнес-ценность**
- Для решения **основной деятельности** подразделений
- Измеряемое, оцениваемое

VS

Процесс

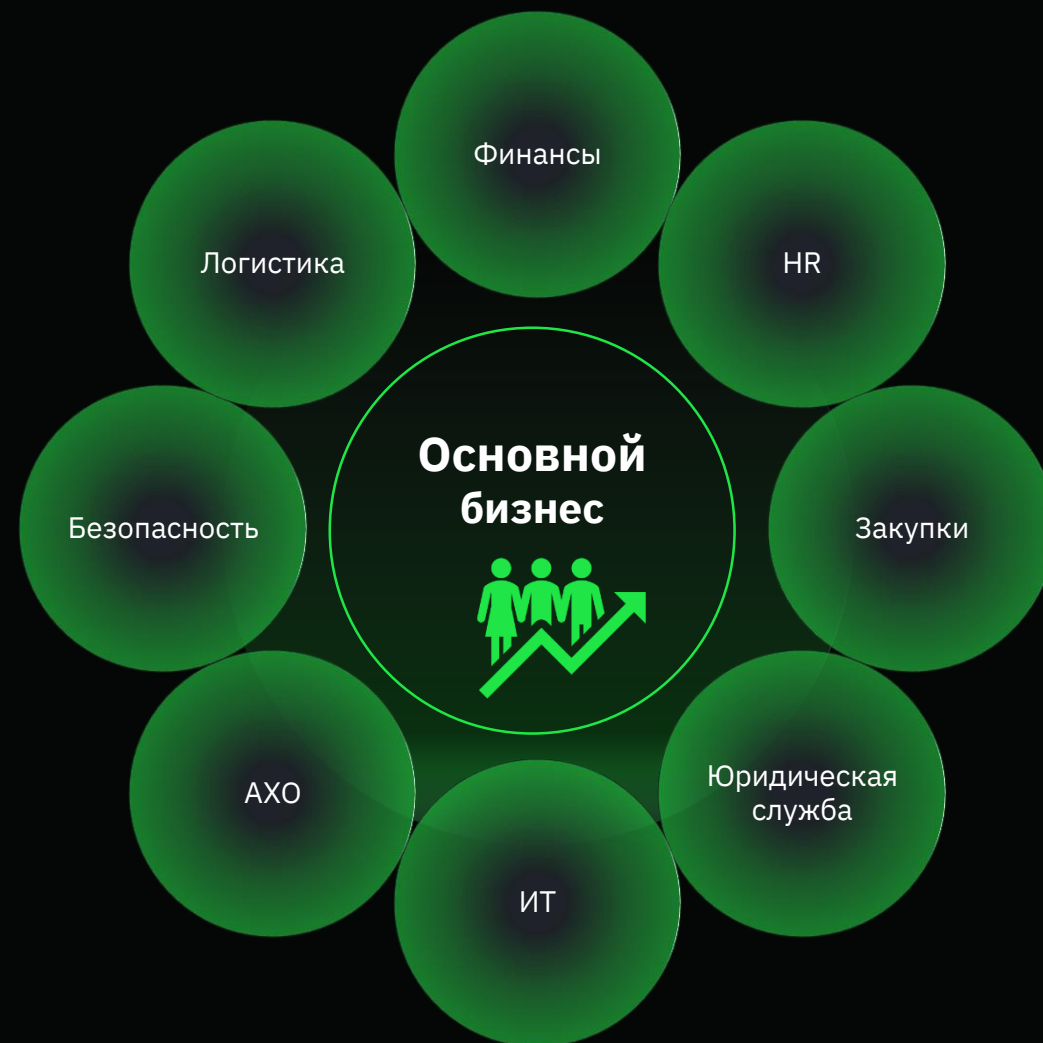
- **Документо-центричность**
- Результат формирует артефакт, чаще – **документ**
- Для **согласованности действий**, прозрачности информирования



Сервисный подход – способ организовать **интерфейс** между подразделениями, которые обладают определенной степенью автономности по отношению друг к другу.

Сервисный подход. Выделение сервис функции

Сервисные функции не становятся самостоятельными ОЦО, но предлагают **услуги** всем остальным подразделениям



ESM. Автоматизация сервисного подхода

Enterprise Service Management — управление услугами на уровне компании за счет автоматизации сервисных подразделений

Ключевые функции ESM из коробки

Управление каталогом услуг

Управление уровнем обслуживания

Управление заявками на услугу

Поиск необходимой информации

Ведение модели назначений

Кастомизируемый портал пользователя

Аналитика и отчетность

Управление знаниями

Ситуация на рынке ESM

Крупные зарубежные производители остановили работу в России

Terrasoft

ATLASSIAN

servicenow

MICRO FOCUS

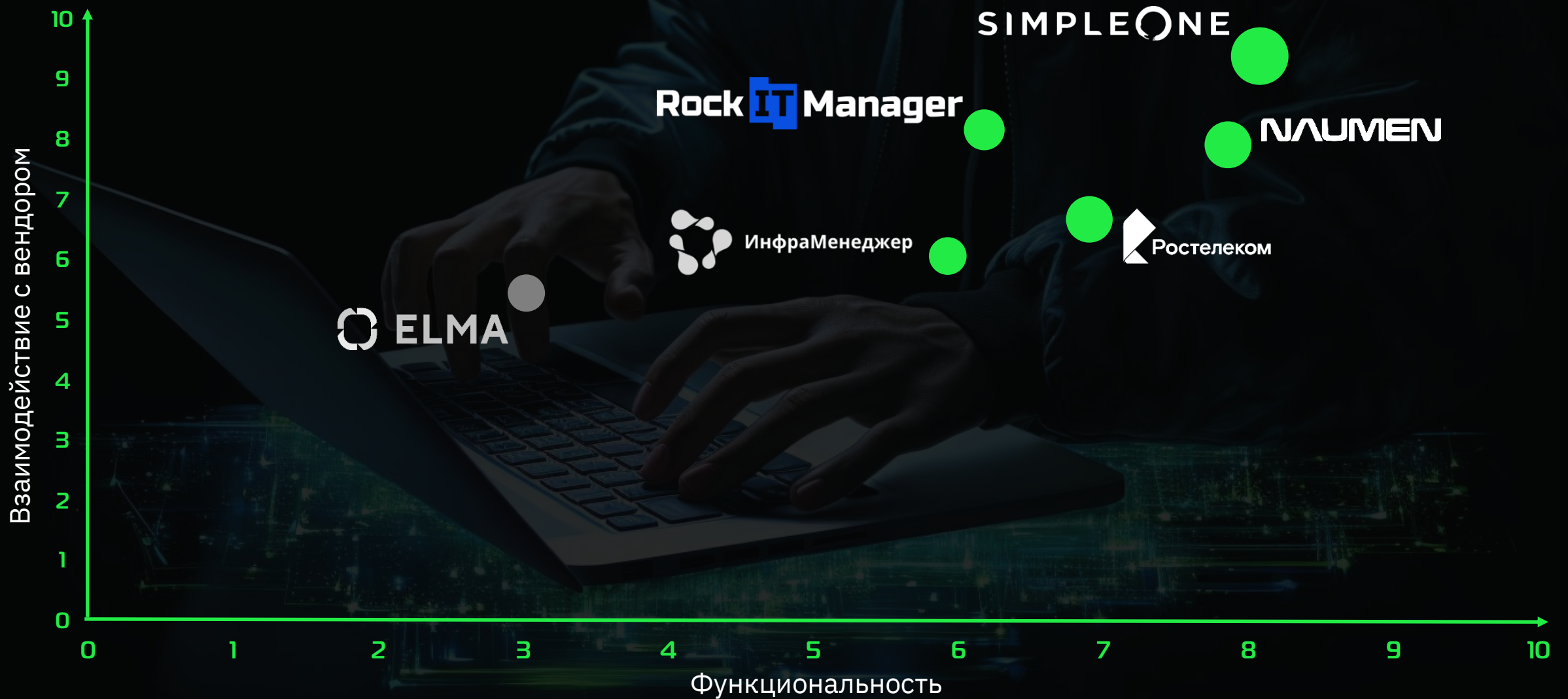
ivanti

Axios SYSTEMS

Проблемы

- Прекращение подписки → Остановка работы системы
- Недоступность сервисов из зарубежных облаков → Потеря данных
- Отсутствие поддержки и обновления ПО → Сбои в работе системы
- Прекращение продажи лицензий → Невозможность развития функциональности и масштабирования системы

Сравнение ESM вендоров



Наш опыт

Ритейл
и торговля

Банки
и финансовые
организации

Нефтегазовая
и химическая
отрасль

ESM-платформа
для **> 4 500 000**
заявок в месяц

Портал пользователя
и ESM для **> 1 500
000** пользователей

Аудит **> 800** услуг
Проектирование
и подготовка данных

Когда необходим сервисный подход?

01

Внедрить
клиентоцентричность

02

Наладить взаимодействие
смежных подразделений

03

Контролировать KPI
предоставления услуг

04

Динамически назначать
исполнителей

05

Автоматизировать
процессы на базе готовых
конструкторов решений

K2TECH

Свяжитесь с нами
для получения
подробностей

ЕЛЕНА СИДОРОВА

Руководитель направления
«Управление корпоративными
и ИТ сервисами»

ESidorova@k2.tech

+7 (917) 583-15-96