



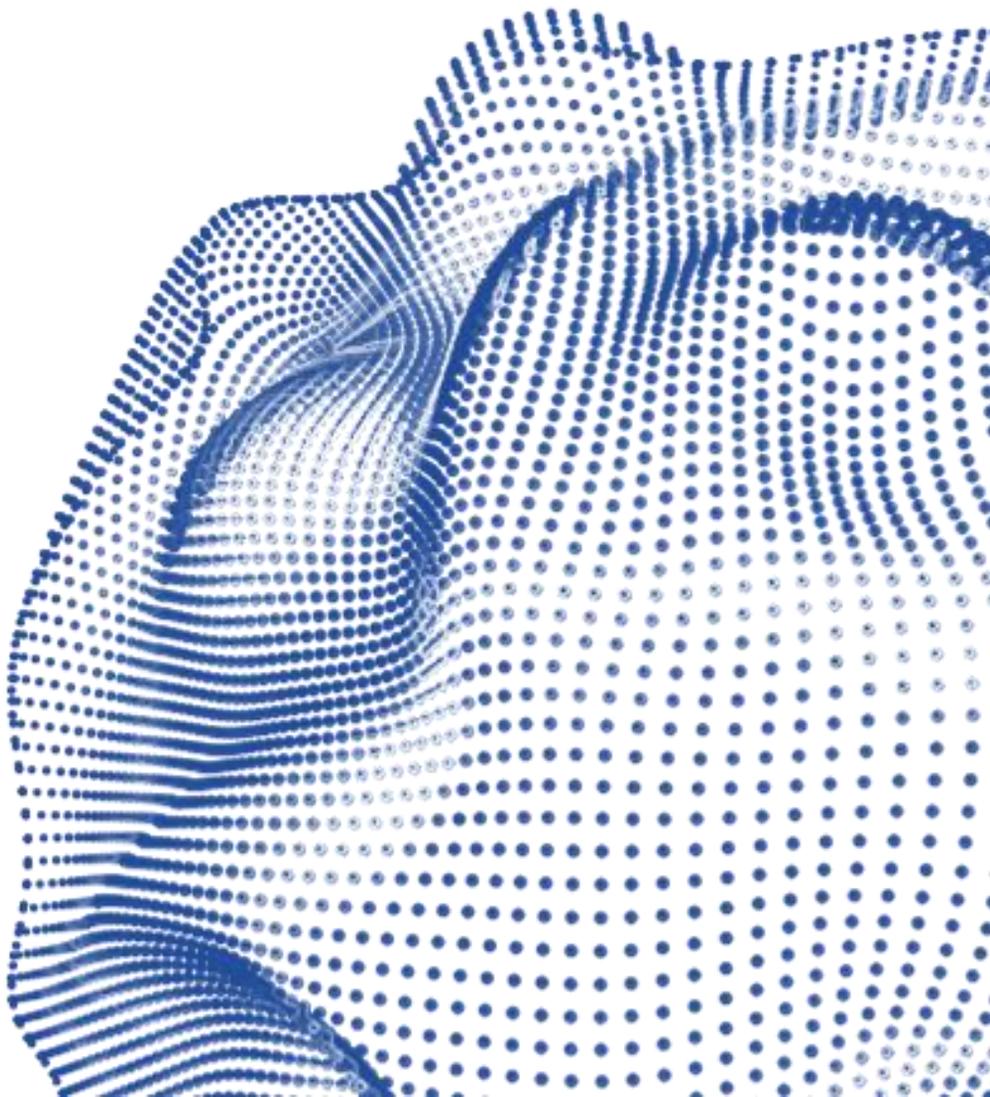
ОРБИТА
эксперт



CORPLAN

**ОБЗОР РЫНКА
СОВРЕМЕННЫХ СИСТЕМ
УПРАВЛЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ
ПРЕДПРИЯТИЯ (CRM/ERP)**

2024



| Предисловие |

Наши команды работают на рынке СPM/EPM более 10 лет. Все эти годы мы занимались поиском и реализацией лучших решений в разработке, архитектуре, моделировании, администрировании, организации процессов и обеспечении безопасности при реализации проектов в области управления эффективностью предприятий (СPM/EPM).

Начав в 2008 году с внедрений проектов на 1С, с 2016-го года команды Ассоциации «Орбита-Эксперт» и Corplan Consulting занялись внедрением продуктов Anaplan, IBM Planning Analytics, Oracle Hyperion и Optimasros, а также изучали имеющиеся решения в области СPM/EPM на международном и российском рынках. В этом же году состоялись первые успешные внедрения Anaplan в российских и западных компаниях, а с 2018 года мы активно переключились на другие продукты, что стало важнейшей вехой в нашей работе.

В данном отчете мы представили свое видение того, каким должно быть современное СPM/EPM-решение и каким требованиям оно должно отвечать. Мы также выделили ряд российских решений, которые соответствуют им.

Отчет не является рейтингом отечественных СPM/EPM-решений и не претендует на всеохватывающий обзор рынка. При подготовке карточек вендоров мы получили обратную связь вендоров и интеграторов, работающих с их решениями.

Мы открыты для предложений и конструктивной критики. Если вы считаете какие-либо данные некорректными или у вас есть предложения по улучшению, пожалуйста, обращайтесь к нам. Мы готовы детально обсуждать и исследовать.



Об Ассоциации «Орбита-Эксперт»

Совет профессионалов по аналитике данных и планированию «Орбита-Эксперт» (Ассоциация «Орбита-Эксперт») — некоммерческая и независимая организация, цель которой — создание предметного информационного поля в отрасли планирования, в рамках которого участники могут делиться новостями, мнениями, отзывами и получать поддержку от других участников комьюнити.



CORPLAN

О Corplan Consulting

Подразделение вендора «Корплан», которое отвечает за развитие консалтинговой практики на рынке малого и среднего бизнеса. Corplan Consulting работает с внедрением собственной CRM-платформы, и с методологией. Помогает выстроить процессы в компании заказчика и получить максимум от автоматизации при помощи платформы Corplan.

Содержание

Современные CRM/ERP-системы | [5](#)

Современные тренды
в функциональности CRM-систем | [8](#)

Российские CRM/ERP решения | [17](#)

Заключение | [25](#)

Сокращения | [26](#)

Современные СРМ/ЕРМ-системы

Что такое СРМ ?

Методология Corporate Performance Management (СРМ) была предложена в конце прошлого века^[1] как комплексный подход к управлению эффективностью предприятия и организации непрерывного цикла управления на трех уровнях: стратегии, процессов и исполнения.

В глоссарии Gartner в термин, помимо методологии, включены информационные системы, обеспечивающие управление эффективностью предприятия с акцентом на декомпозиции стратегических планов на операционный уровень и контроле их реализации.

Цифровизация СРМ как процесса стала возможна благодаря развитию аналитических способов представления данных в виде кубов и сводных таблиц, ускорению расчетных и отчетных механик за счет использования in-memory OLAP.

У Gartner есть еще одно схожее по смыслу определение – Enterprise Performance Management (ЕРМ): повышение эффективности предприятия на основе мониторинга эффективности процессов этого предприятия. Системы ЕРМ могут обслуживать различные методологии в том числе на основе сбалансированных показателей эффективности, на чем начинается свое развитие СРМ как методология.

Круг замкнулся, а размыкают его многие авторы в аналитических статьях, которые есть почти у каждого крупного интегратора. В рамках этого обзора в выборе аббревиатуры мы доверились компетенции Министерства цифрового развития^[2], которое поставило точку в путанице между этими терминами на российском рынке, объединив их в одно понятие - СРМ/ЕРМ.

[1] Aho M. A **Capability Maturity Model for Corporate Performance Management – An Empirical Study in Large Finnish Manufacturing Companies**

[2] Приказ Минцифры России от 22.09.2020 № 486 «Об утверждении классификатора программ для электронных вычислительных машин и баз данных»

СРМ в мире корпоративного ПО

Тенденция в ИТ к упрощению и понижению порога входа в информационные системы для бизнес-пользователей требует от вендоров создания гибких платформ. За счет гибкости корпоративных информационных систем четкость границ их применения стирается.

Финансовое планирование формирует значительный пласт задач в управлении корпоративной эффективностью. С точки зрения методологии гибкая СРМ/ЕРМ система потенциально может быть применена в автоматизации не только финансового планирования, но и в процессах планирования смежных бизнес-функций.

Еще в 2010-х гг. американский вендор Anaplan выдвигает концепцию связанного планирования (Connected Planning), подразумевая возможность автоматизации корпоративного планирования всех функций в единый контур. Anaplan — создатель одноименной информационной платформы класса СРМ/ЕРМ.

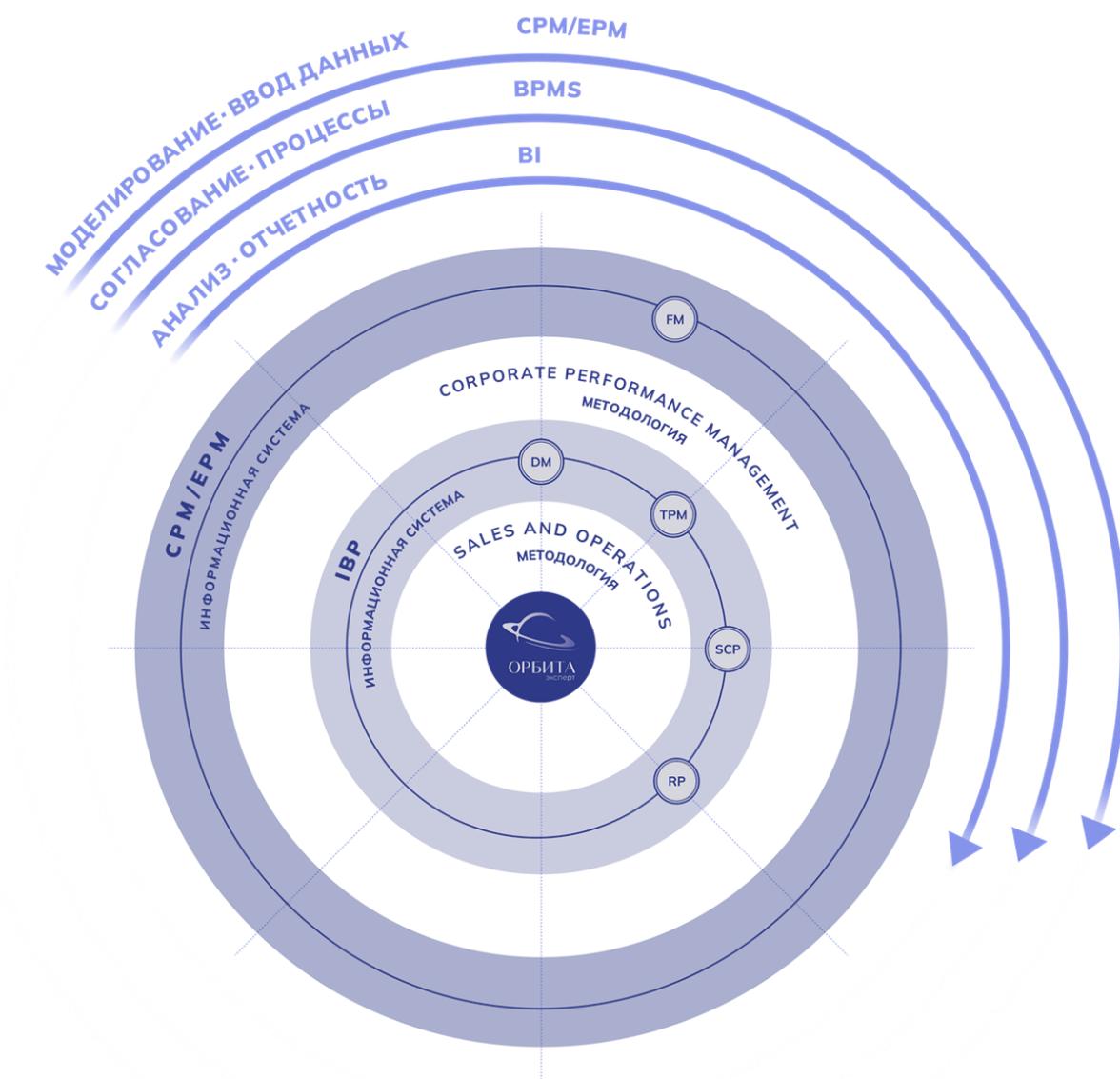
При этом современные СРМ/ЕРМ платформы стремятся максимально покрыть потребности клиентов с точки зрения охвата функциональных областей работы организаций, реализации методологических и архитектурных подходов повышения эффективности.

Основные операции инструментов обслуживания процессов финансового планирования заключаются в анализе, моделировании и согласовании. Это приводит к тому, что системам СРМ/ЕРМ приходится наращивать функциональность, которая уже есть у продуктов BI и BPMS.

На рынке также есть методология S&OP, которая предлагает построение эффективного планирования через связь бизнес-функций, начиная от планирования продаж и заканчивая производственным планированием. Известны информационные системы, которые обслуживают отдельные компоненты: управление цепочками поставок — SCP (Supply Chain Planning) или планирование спроса — DP (Demand Planning), иногда DF (Demand Forecasting) ввиду использования математических методов прогнозирования. Также есть возможность выстроить систему корпоративного планирования, дополнив перечисленные бизнес-функции финансовым планированием, и такие системы носят название IBP (Integrated Business Planning).

Российские вендоры, которые ранее предлагали автоматизацию только отдельных компонентов интегрированного планирования, теперь стремятся предложить автоматизацию процессов всего цикла.

Смещение систем и методологий



S&OP - Sales and Operations:

- DM – Demand Planning
- TPM – Trade Promo Marketing
- SCP – Supply Chain Planning
- RP – Resource Planning

Corporate Performance Management:

- FM – Finance Management

Современные тренды в функциональности CRM-систем

Гибкость

Современное решение CRM/ERP должно быть гибким – обеспечивать быструю адаптацию методологии информационной системы к текущим запросам бизнес-пользователей. С одной стороны, это гибкость реализации на уровне разработчика, а с другой — на уровне бизнес-пользователя. Это позволяет ускорить доработку систем и снижает их стоимость для бизнеса.

- **Low-code** — метод разработки программного обеспечения, который позволяет создавать модели, пользовательские отчеты на платформах без специализированных знаний в языках программирования. Это повышает скорость разработки и не требует привлечения технических специалистов.



86% респондентов отметили, что возможности Self-Service в аналитике данных являются критическими для эффективности бизнеса^[3].



- **Self-service** — возможность бизнес-пользователя вносить изменения и настраивать систему самостоятельно из интерфейса, обладая компетенцией Power User (продвинутого бизнес-пользователя или моделера). Настройка интеграционных процессов при этом не относится к задачам обычного бизнес-пользователя/моделера и не входит в контур методологии платформы. Инфраструктурная составляющая остается задачей девопсов, архитекторов и в некоторых случаях разработчиков.

[3] [Leverage Self-Service Data Strategies To Drive Business Value, Capital One Software](#)

Концепция Self-service зародилась в сегменте BI при работе с аналитическими отчетами, но быстро проникла в смежные ИТ-сегменты, в частности и в СРМ/ЕРМ. Self-service в BI — это набор инструментов, цель которых сделать использование BI (сбор и анализ данных, подготовку отчетов) доступным бизнес-пользователям, а не только разработчикам.

В СРМ/ЕРМ-системах Self-service проявляется в интуитивно понятном интерфейсе, в прозрачной логике расчетов, в возможности самостоятельного воспроизведения расчетов бизнес-пользователями и механизмах обеспечения системой собственной целостности после внесения изменений.

Популярность MS Excel

Интуитивно понятный интерфейс и прозрачные расчеты для бизнес-пользователя из финансов — это электронные таблицы Microsoft Excel.

Популярность этого продукта в процессах управления корпоративной эффективностью во многом обязана его гибкости, возможности реализации финансовых расчетов и настроек бюджетных связей силами бизнес-пользователей без привлечения ИТ-специалистов.

Почти $\frac{3}{4}$ респондентов, принявших участие в исследовании McKinsey^[4], несмотря на преимущества, которые предлагают современные ИТ-системы планирования, полагаются на самый простой метод — электронные таблицы.

На это обстоятельство рынка крупные вендоры программных продуктов СРМ/ЕРМ отреагировали возможностью работы в дополнительном интерфейсе непосредственно в MS Excel:

- Oracle (SmartView for Office)
- SAP (Add-In for Microsoft Excel)
- IBM Planning Analytics (PAX)
- Anaplan (Excel Add-in)

[4] McKinsey **To improve your supply chain, modernize your supply-chain IT**

Но известны случаи использования редакторов электронных таблиц в корпоративном планировании крупными частными компаниями и государственными организациями. Нередко это приводит к неожиданным негативным, последствиям, вызывающим резонанс в прессе.

- Допущенная при ручном вводе данных в таблицу ошибка привела к тому, что на отборочные соревнования Лондонской олимпиады 2012 года по синхронному плаванию было продано билетов вдвое больше, чем было доступных мест — 20 тыс. вместо 10 тыс. билетов.
- Ошибка, закрывшаяся при копировании данных, обошлась канадскому производителю электроэнергии TransAlta в 24 млн. долл. США. Компания заключила больше контрактов по более высокой цене, чем планировалось.
- Лишние нули при расчете выходного пособия одного из сотрудников Eastman Kodak, появившиеся в результате ошибки в таблице, привели к корректировке финансовых отчетов компании за два квартала. Всего сумма корректировок составила 15 млн долл. США, и это на фоне убытков, которые несла компания^[5].
- Команда гоночной серии Формула 1 Williams Racing до 2023 года использовала MS Excel для управления складскими запасами более чем 20 тыс. автозапчастей. В системе было сложно ориентироваться, ее было невозможно обновить – инженеры фактически осматривали склад в поисках необходимых компонентов, тратя на это уйму времени. Одно из первых с чего начал работу новый руководитель команды Джеймс Воулз — это перенос базы на современную платформу^[6].

[5] Cnews **12 ошибок в работе с электронными таблицами, повлекших катастрофические убытки**

[6] ReadWrite **Formula 1 Williams boss shocked to learn 20,000 car parts are managed using Excel**

MS Excel не принадлежит к специализированным решениям для корпоративного планирования, в связи с чем имеет ряд серьезных ограничений с точки зрения корпоративной безопасности данных:



Снижение производительности по мере увеличения объема данных



Ресурсоемкость и сложность масштабирования используемой методологии



Отсутствие многопользовательского доступа, workflow-инструментария и механизмов совместной работы



Сложности с обеспечением информационной безопасности:

- отсутствие логирования действия пользователей
- разграничения доступа и контроля версий

Использование Power Query и Power Pivot упрощает консолидацию данных из разрозненных источников, позволяя обрабатывать большие массивы данных. Но, и от бизнес-пользователя, и от команды поддержки, требуются наличие определенного уровня квалификации, а внесение правок может требовать высоких трудозатрат и тщательного контроля процесса тиражирования вносимых изменений.

Снять ограничения, присущее MS Excel, и дать бизнес-пользователям обширные возможности моделирования, внесения изменений в режиме реального времени, стало возможным благодаря появлению технологии OLAP — основы современных CRM/ERP-решений.

OLAP

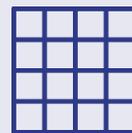
В 80-х годах прошлого века в информационных технологиях появляется новая концепция организации хранения данных — OLAP (Online Analytical Processing)^[7], которая смогла обеспечить высокую скорость расчетов и гибкость в финансовом моделировании и анализе. Во многом благодаря появлению этого способа организации данных обязано выделение СРМ/ЕРМ в отдельный класс систем.

Существует несколько подходов в организации OLAP-функциональности:

ROLAP

Реляционная интерактивная аналитическая обработка с помощью SQL-запросов, не используются предварительно рассчитанные OLAP-кубы

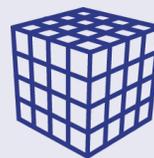
ROLAP сервер



MOLAP

Многомерная оперативная аналитическая обработка, опирается на использование многомерных OLAP-кубов для хранения данных

MOLAP сервер



HOLAP

Гибридная оперативная аналитическая обработка, объединяет скорость MOLAP и масштабируемость ROLAP

HOLAP сервер



[7] Pendse **Nigel The origins of today's OLAP products**

Рассмотрим их на примере продуктов, включенных в наш обзор.

ROLAP: Турбо Бюджетирование и Форсайт Бюджетирование

Решения относятся к ROLAP-технологии: данные хранятся не в OLAP-кубах, а в реляционных или колоночных базах данных, там же происходят расчеты. Запросы аналитиков реализуются через генерацию обращений к корпоративному хранилищу или с использованием данных, предварительно выгруженных в локальные таблицы. Это позволяет быстро осуществлять операции консолидации и агрегации, но затрудняет изменение исходных данных.

ROLAP-решения не подходят для многоуровневых расчетов и Self-service моделирования, но хорошо реализуют задачи аналитики, например, BI.



MOLAP: Cubix BM, IBS Планета Бюджетирование, Optimacros

Основное архитектурное отличие MOLAP в том, что прерасчитанные данные сохраняются в качестве копий в оперативной памяти. Это позволяет максимизировать скорость выполнения запросов.

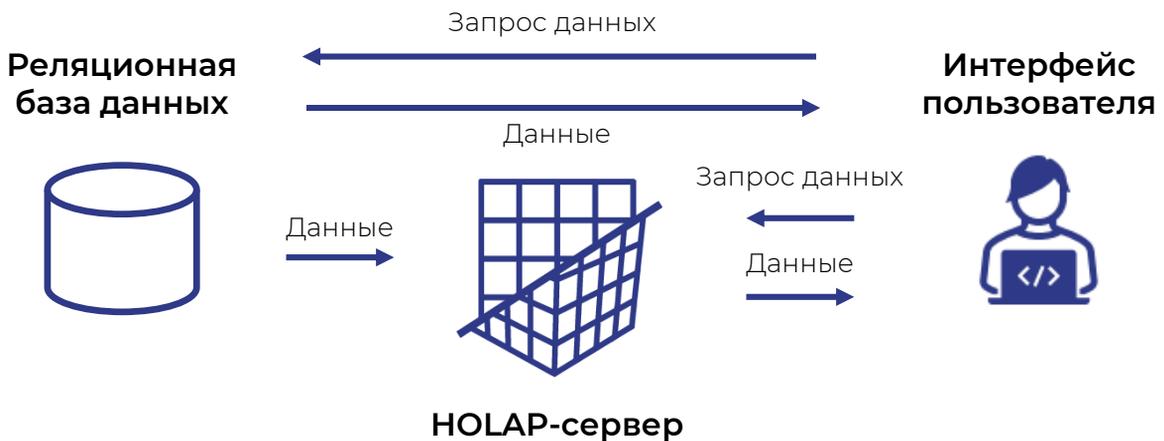
Архитектура MOLAP оптимизирована под аналитическую (многомерную) нагрузку, в отличие от используемой в ROLAP транзакционной.



HOLAP: Форсайт Бюджетирование, Турбо Бюджетирование и Optimacros – по пути к HOLAP

В любом подходе есть как преимущества, так и недостатки. Поэтому некоторые вендоры двигаются в сторону разработки HOLAP — гибридного OLAP.

В HOLAP для хранения оперативных данных используется MOLAP-сервер, а для работы с данными, к которым обращаются не часто — ROLAP. К минусам можно отнести сложность архитектуры решения.



Технология OLAP позволяет выполнять финансовый анализ в различных разрезах: времени, от регионов и каналов сбыта до торговых точек и товаров, в различных версиях (план, факт, прогноз, пр.). OLAP обеспечивает свободу манипуляции данными: консолидация, детализация, вращение, получение срезов по заданным параметрам; дает обширные возможности для моделирования, необходимые для бюджетирования, финансового планирования и реализации сценарного подхода.

Аналитика и визуализация

OLAP дал возможность развития двум типам продуктов рынка корпоративной аналитики (CRM/ERP и BI), но основное отличие между ними — это ввод данных в реальном времени. В классических BI-системах, основная задача которых прежде всего в сборе и анализе данных из внешних источников, эта опция недоступна пользователям. В CRM/ERP реализована возможность ввода данных бизнес-пользователями непосредственно в многомерные таблицы с пересчетом данных в реальном времени. Для этого используются инструменты, удобные для пользователя — интерактивные модели ввода данных.

Цель CRM/ERP — не только построение отчетности (первоначальная цель BI), но и бюджетирование с последующим переходом к комплексному бизнес-планированию. В CRM/ERP реализуется сценарный подход, в процессе прогнозирования деятельности учитывается ряд внешних и внутренних факторов. С учетом факторов формуется несколько сценариев развития бизнеса.

Исследовательская компания Gartner прогнозировала, что уже к 2010 году будет наблюдаться тенденция к сращиванию концепций BI и CRM/ERP^[8]. Сегодня пересечение может наблюдаться в задачах аналитики и визуализации данных, решаемых в рамках поддержки принятия решений. Несмотря на тесную связь концепций BI и CRM/ERP, последняя привносит новые подходы и решения задач, где классический BI не справляется.

Сегодня мы наблюдаем постепенный переход от управления на основе исторических данных – «что происходило в прошлом?», за который традиционно отвечает BI, к управлению, построенному на понимании того, что должно или будет происходить в будущем — к CRM/ERP системам.

[8] Gartner Magic Quadrant for Business Intelligence Platforms

Пересечение областей применения информационных систем CRM и BI^[9]



Для полноценной работы бизнес-пользователей, принятия^[10] и согласования решений, а также для обеспечения контроля взаимодействий с версиями бюджетов, логирования процесса внесения правок CRM/ERP необходимо обеспечивать среду для совместной работы.

Некоторые вендоры приходили к созданию CRM/ERP-решений, расширяя возможности BI-систем. Усиливая системы функциональностью BPMS и обеспечивая пользователей возможностью согласования — workflow. Обычно workflow включает визуализацию потока задач, настройку согласования по этапам, иерархию процессов, отправку уведомлений ответственным, обмен данными о согласовании между различными информационными системами, используемыми в компании.

На рынке присутствуют BPMS-решения для задач оркестрации операционных и стратегических бизнес-процессов. Поддержка процессов согласования бюджетов, входит в число задач BPMS-систем. Пересечение областей применения корпоративного программного обеспечения – истории совместного или параллельного развития. Но каждый класс ИТ-продукта имеет свои преимущества и недостатки при решении конкретных бизнес-задач.

[9] Van Roekel H. **The BI Framework: How to Turn Information into a Competitive Asset.** Published by Logica

[10] Aho M. **A Capability Maturity Model for Corporate Performance Management – An Empirical Study in Large Finnish Manufacturing Companies**

Российские CRM/ERP решения

На российском рынке вендоры предлагают различные системы класса CRM/ERP. Рассмотрим их особенности и соответствия трендам современных CRM/ERP систем.

В результатах исследования 2019 г. [1] заявляется, что есть связь между отраслью и популярностью иностранных CRM/ERP-продуктов. В 2018-2019 гг. в производственных компаниях более 80% внедрений было осуществлено на базе зарубежных систем. В ТЭК и торговле – пополам, в финансовом секторе предпочтения отдавались российским разработчикам (86,7% проектов).

Присутствие западных продуктов в данном классе систем имеет не тотальный характер, и российским вендорам есть что предложить. В 2022-2023 гг. наблюдается исход зарубежных вендоров по политическим причинам. Такое решение принимают все известные разработчики CRM/ERP-систем: IBM Planning Analytics, SAP Business Planning and Consolidation, Oracle Hyperion Planning, Anaplan.

Некоторые российские разработчики при создании систем использовали практики западных продуктов, и с этой точки зрения предлагаем обсудить распределение сил на рынке.

Большая часть из российских CRM/ERP-систем относительно новые и не несут в себе рудименты разработок 90-х. Но есть и примеры многолетних игроков — конфигурация «Управление холдингом» вендора 1С, архитектура которой принципиально отличается как от российских решений, так и западных.

В обзор мы включили:

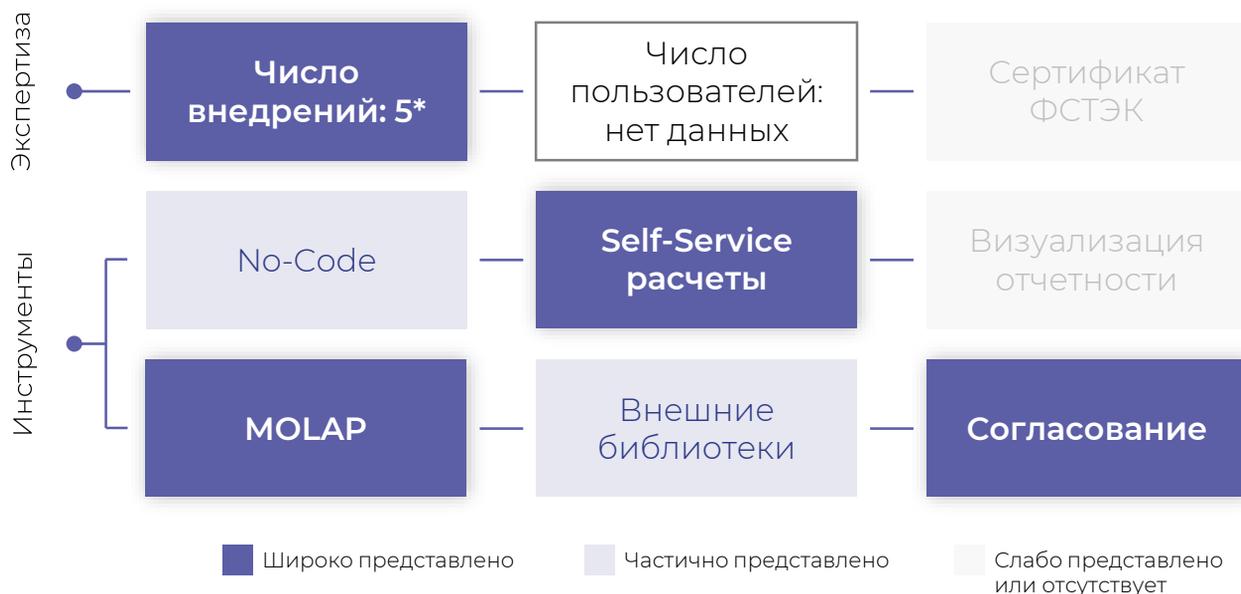
- Cubix BM
- Planeta IBS
- Optimacros
- Форсайт
- Турбо
- Knowledge Space
- 1С : Управление Холдингом

[1] Intersoft Lab Российский CRM-рынок достиг уровня зрелости

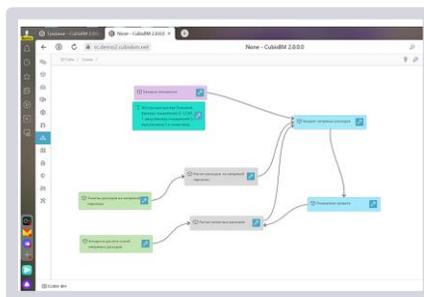
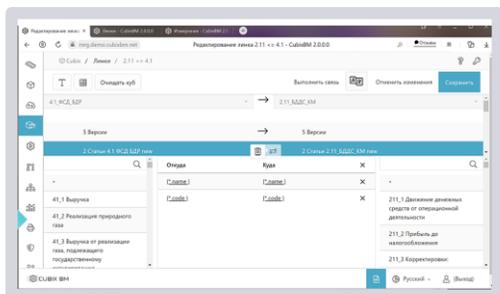
Cubix BM

Вендор: ООО «Аксилон Консалтинг»

- Аналитическое приложение, созданное на основе обобщения успешного опыта внедрения и BI.
- Автоматизация процессов стратегического управления, бизнес-моделирования, бюджетного управления, формирования систем ключевых показателей эффективности и балансировки ресурсов.
- Интеграции данных из различных источников, подготовки и формированию аналитической и финансовой отчетности: сложные алгоритмы консолидаций, трансформаций и аллокаций.
- Подготовка и формирование нормативной и аналитической отчетности.



Интерфейс

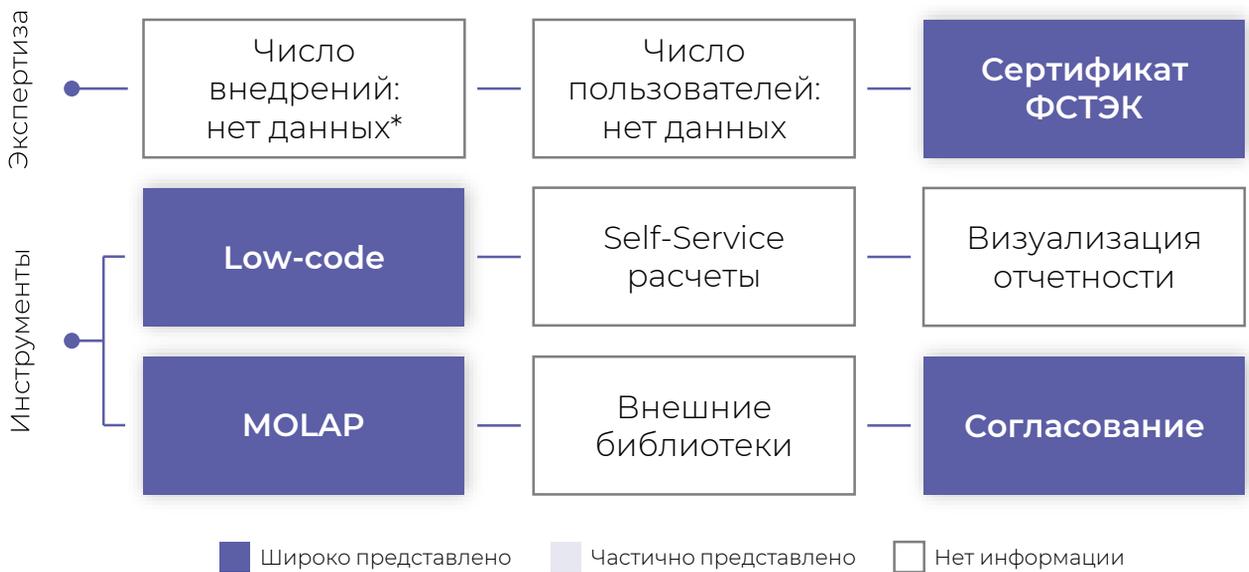


* Оценка числа внедрений произведена на основе сайта вендора. Пресс-релизы отсутствуют.

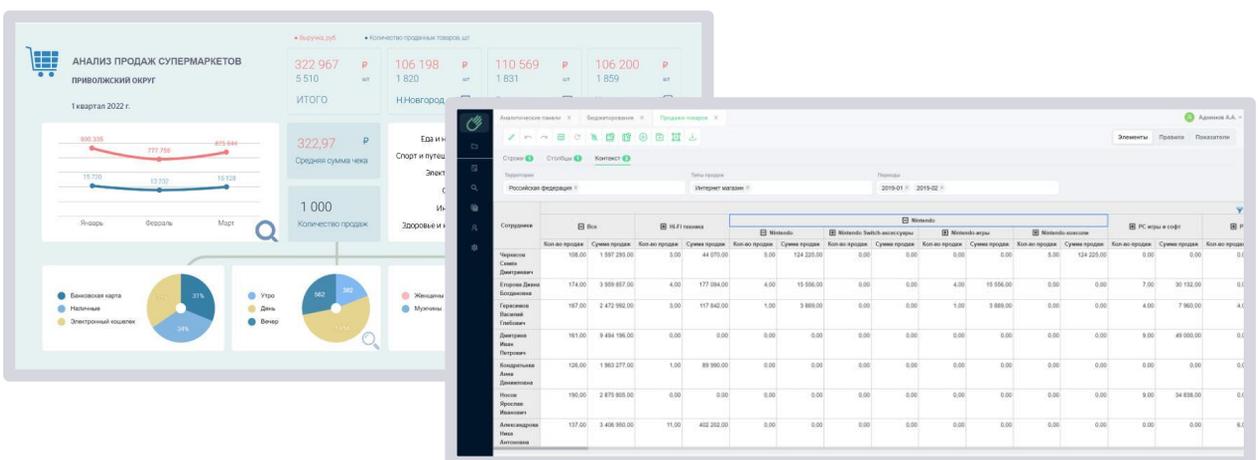
IBS Планета

Вендор: ГК IBS

- Платформа предназначена для решения задач класса CRM и BI.
- Имеются конструкторы для создания моделей, в том числе бюджетных моделей, для вычислений. Доступен конструктор процессов.
- В платформе доступен BPM-движок, на базе которого возможна реализация процессов согласования.
- Разделение базовой функциональности (ядра) и точек расширения. Поддержка микросервисной архитектуры. Планета Бюджетирование является одним из модулей платформы.



Интерфейс

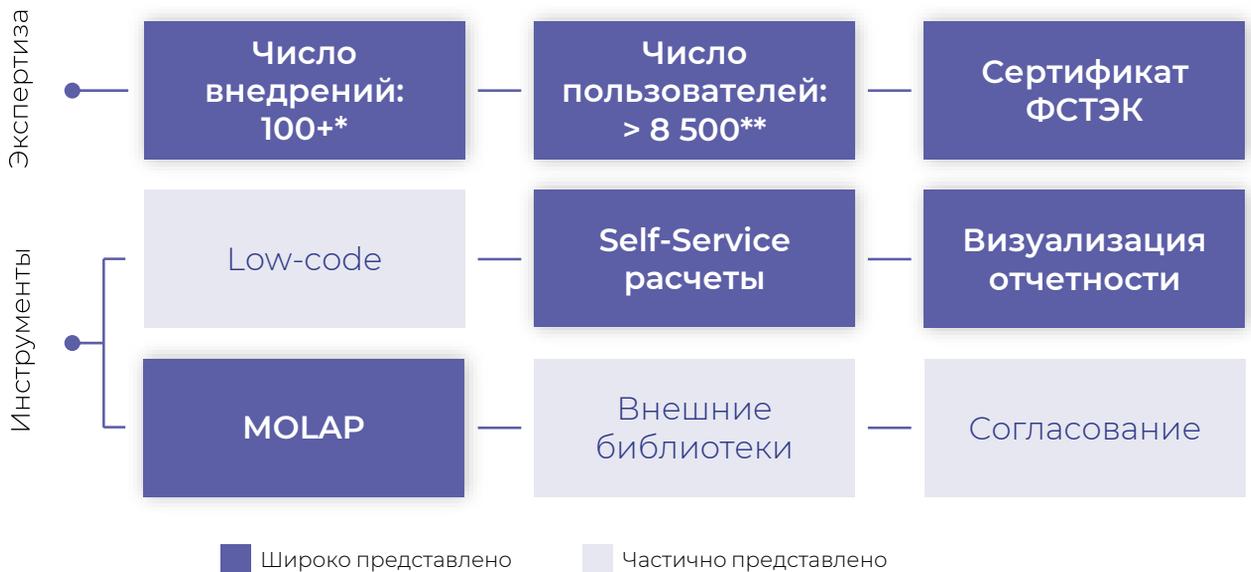


* В открытых источниках доступен пресс-релиз об 1 внедрении.

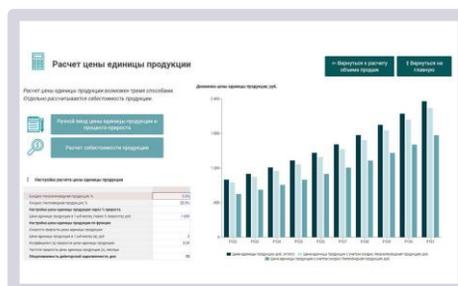
Optimacros

Вендор: ООО «Оптимакрос»

- Особенность в обеспечении прозрачности расчетов. Optimacros относит себя к системам Self-Service, особенность объектной модели в том, что связи между объектами могут обеспечиваться формульной логикой, подобной MS Excel.
- Гибкое решение CPM/ERP, которое имеет в практике внедрений проекты по бюджетированию и интегрированному планированию. Объектная модель близка к Anaplan.
- Продукт обладает встроенными возможностями для визуализации данных и построения дашбордов (BI).
- Создание скриптов для решения интеграционных и аналитических задач возможно на языке Java Script, Python.
- Возможно оперативное создание центра компетенции на стороне клиента.



Интерфейс

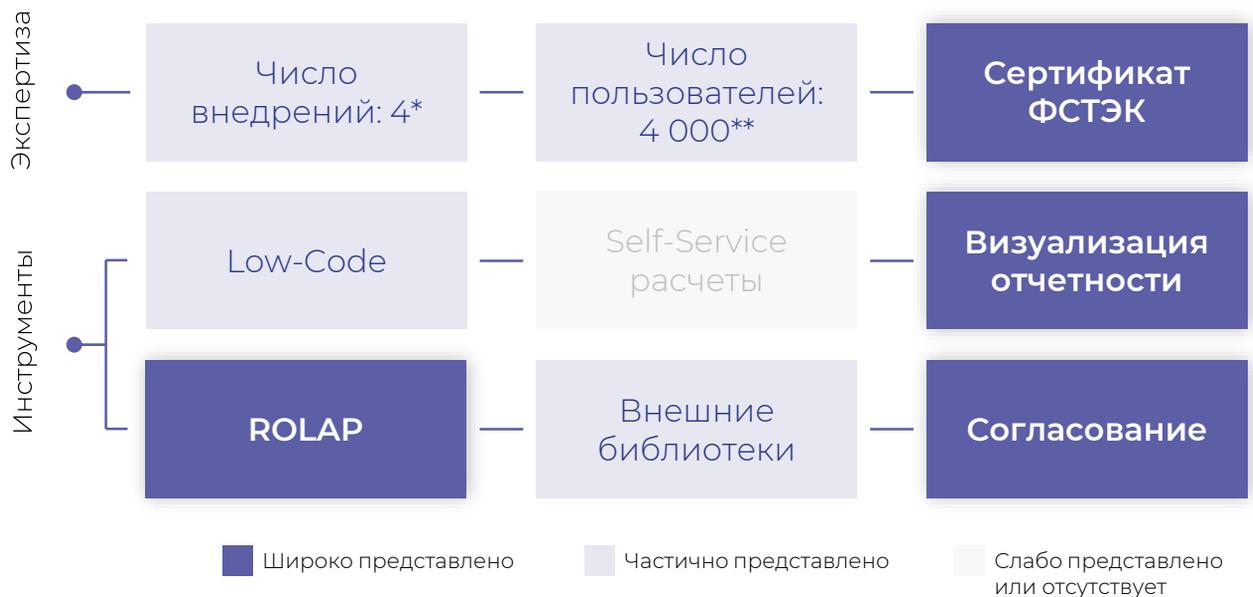


* ** Оценки числа внедрений и числа пользователей предоставлены вендором.

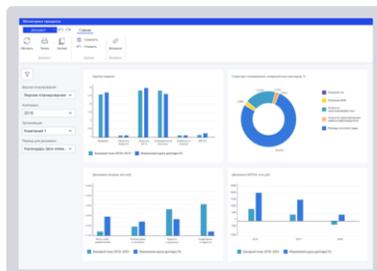
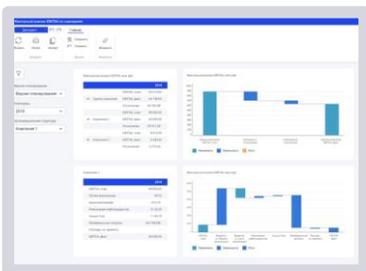
Форсайт Бюджетирование

Вендор: ООО «ФОРСАЙТ»

- Коробочное решение для задач бюджетирования, которое является одним из компонентов BI-платформы, созданной в 90-ые гг. (Prognoz Platform). В продуктах Форсайт традиционно сильный BI-инструментарий. Широкие возможности создания регламентных отчетов, включая разнообразные настройки печати таких отчетов.
- Отмечаются возможности low-code вплоть до создания расчетов, но для безопасного внесения изменений (на уровнях структуры данных или справочников) потребуется поддержка со стороны ИТ-специалистов.
- Поддержка и развитие системы осуществляется на собственном языке программирования Fore.



Интерфейс



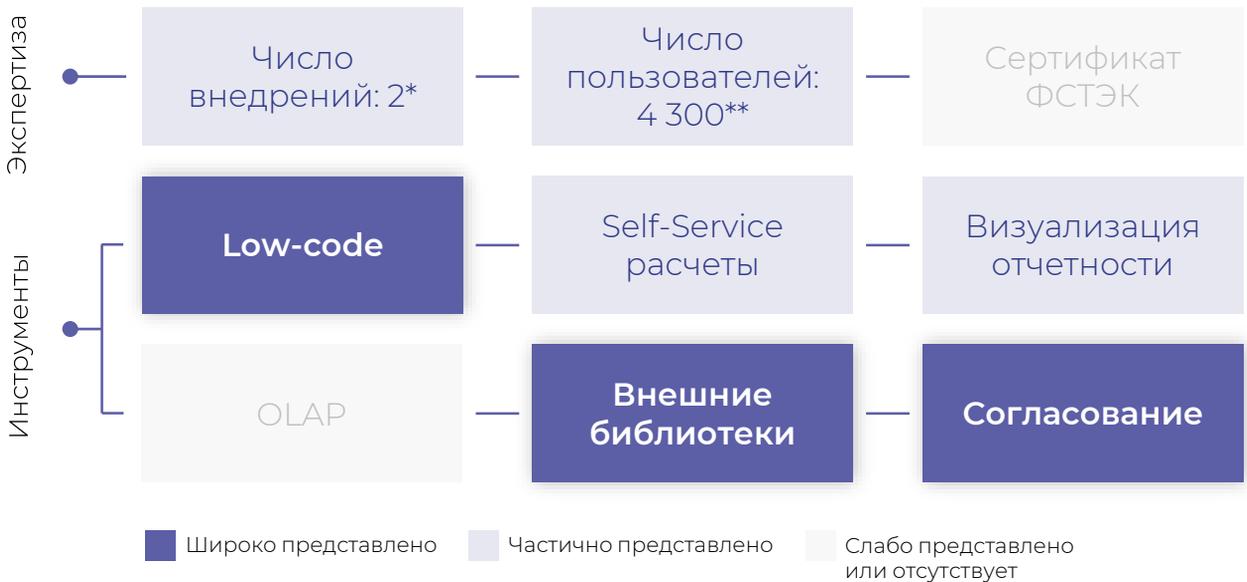
* Оценка числа внедрений произведена на основе карточки продукта на сайте Tadviser и анализа опубликованных пресс-релизов о внедрениях.

** Источник данных о числе пользователей – «Рейтинга ТОП-11 российских ИВР-решений 2023».

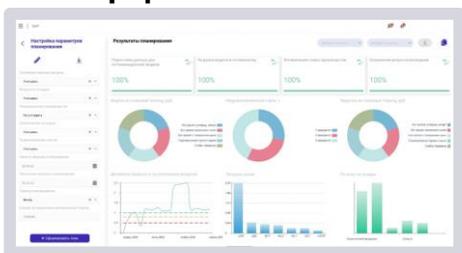
Knowledge Space

Вендор: ООО «Интегрированные системы управления»

- Вендор в меньшей степени специализируется на проектах финансового планирования, в большей степени - на проектах производственного планирования.
- Платформа предоставляет возможности функционального расширения, но потребуются навыки в языках программирования, например, Java Script.
- Среди входящих в поставку сервисов — аналитическая компонента, работа которой обеспечивается вычислительным движком in-memory. В настоящее время функциональность OLAP недоступна, но запланирована её реализация. В качестве источника данных выступает операционное хранилище OLTP — в этом может быть преимущество в случае большого количества транзакционных данных, что актуально при операционном производственном планировании.



Интерфейс



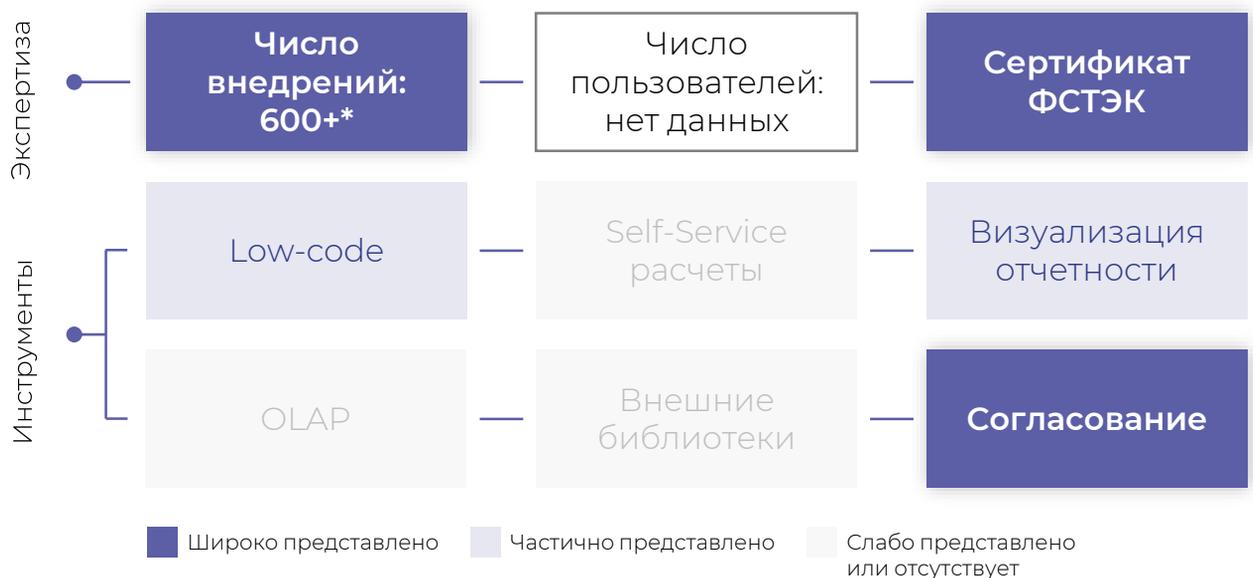
* Оценка числа внедрений произведена на основе сайта вендора и анализа опубликованных пресс-релизов о внедрениях.

** Источник данных о числе пользователей – «Рейтинга ТОП-11 российских IBP-решений 2023».

1С: УХ

Вендор: ООО «1С»

- Конфигурация «Управление холдингом» — часть экосистемы продуктов 1С.
- В основе конфигурации Управление Холдингом не аналитический (OLAP), а транзакционный (OLTP) инструмент, подходящий для массового сбора, регистрации данных и их модификации.
- Архитектура продукта ограничивает возможности трансформационного и версионного планирования, выбора между различными сценариями развития.
- Пример реализации концепции CPM в системах класса ERP.



Интерфейс



* Оценка числа внедрений произведена на основе сайта вендора.

Заключение

Программные продукты созданные 20-30 лет назад не успевают за динамично меняющимся бизнесом. Компаниям нужны гибкие решения, которые позволяют перенастраивать систему, а не перевнедрять ее при изменении бизнес-процессов. Системы, которые могут не отставать от бизнеса, а соразвиваться с ним, не ограничивать его, а изменяться вместе с бизнесом — это как раз те системы, которые мы рассмотрели в обзоре.

В 2022-2023 годах российский рынок покинули западные вендоры CRM/ERP-решений. В первые годы после их ухода преимущество на отечественном рынке будут иметь системы, которые предлагают максимально приближенную к западному решению функциональность.

Например, Optimacros предлагает решение, которое является максимально близким аналогом Anaplan и позволяет произвести быструю миграцию, сохранив максимальные преимущества в Self-Service подходе.

Компания «Форсайт» разрабатывает комплексную ИТ-платформу, которая позиционируется как новый SAP со всеми его минусами и, надеемся, плюсами. Желаем компании успешно пройти этот нелегкий путь.

Разработчик продуктов «Турбо» имеет 20-летний опыт работы с решением Oracle и использует сходные практики в своих системах.

Продукт Cubix BM в общих подходах сходен с IBM Planning Analytics, что гарантирует широкий рынок внедрений, если компания справится с продуктовыми и технологическими вызовами.

На наш взгляд, все рассмотренные системы уникальны. Каждая имеет свои плюсы и минусы, и нам еще предстоит выяснить какой из этих вендоров действительно сможет развиваться в темпе с потребностями бизнеса, предоставляя возможности быстрой и гибкой методологии внедрения и адаптации.

Смогут ли отечественные решения полностью заменить ушедшие западные продукты в области CRM/ERP? Может быть необходимо развивать собственное видение продуктов, а не пытаться замещать продукты ушедших игроков? Как изменился ландшафт российского рынка CRM/ERP решений после их ухода? Есть ли у рынка перспективы? Ответы на эти вопросы остаются открытыми — мы попытаемся ответить на них в следующих выпусках CRM/ERP обзора.

Сокращения

Сокращение	Расшифровка	Перевод
BI	Business intelligence	Бизнес аналитика
BPM/BPMS	Business Performance Manageme/ Business Process Management System	Управления бизнес-процессами/ Система управления бизнес-процессами
CPM	Corporate performance management	Управления корпоративной эффективностью
ЕРМ	Enterprise Performance Management	Управления эффективностью предприятия
ERP	Enterprise resource planning	Планирование ресурсов предприятия
IBP	Integrated business planning	Интегрированное бизнес планирование
OLAP	Online analytical processing	Интерактивная аналитическая обработка
OLTP	Online Transaction Processing	Обработка транзакций в реальном времени
SCM	Supply Chain Management	Управление цепями поставок
SPM	Sales Performance Management	Управление эффективностью продаж
TMS	Transportation Management System	Система управление логистикой
WMS	Warehouse Management System	Система управления складом

Будущие выпуски

- Обзор по SMB системам СPM/EPМ
- Обзор внедрений систем СPM/EPМ
- Обзор систем SCP и IBP для задач SCP на рынке РФ
- Новые технологии статистического и ML прогнозирования для Demand Planning

Подпишитесь на наши отчеты и получайте их первыми!

Команда

Юлия Литвякова

Руководитель отдела продаж и Partners Support
Corplan Consulting

Контакты



ОРБИТА
эксперт

Орбита-Эксперт

 www.orbita-expert.ru

 info@orbita-expert.ru



CORPLAN

Corplan Consulting

 www.corplan.ru

 info@corplan.ru