

Тема 2 «Классификация бизнес приложений»

Содержание:

Вопрос 1: Классификация бизнес приложений по способу размещения

Вопрос 2: Системы управления бизнесом

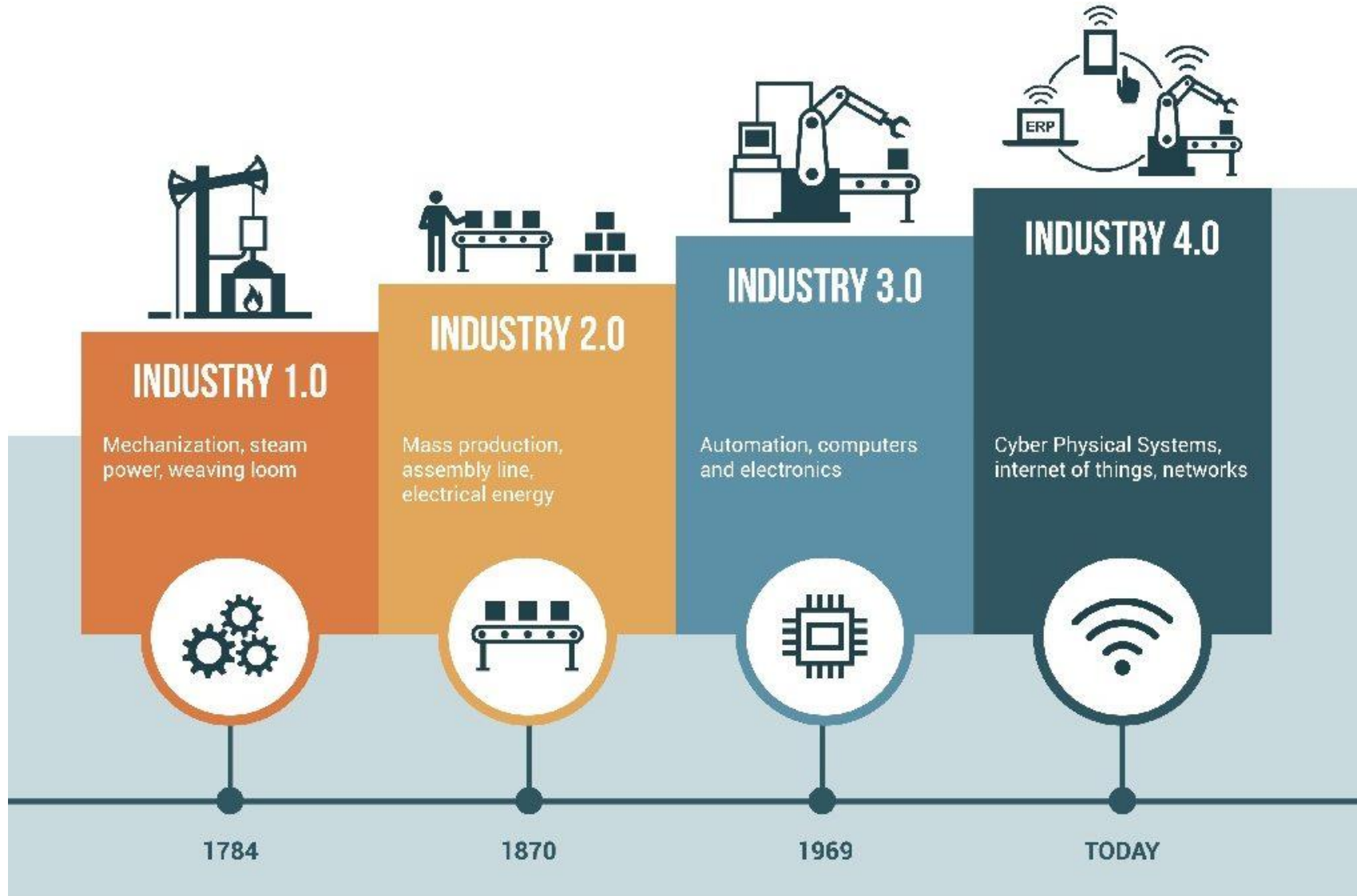
Вопрос 3: Логистические системы

Вопрос 4: MES-системы

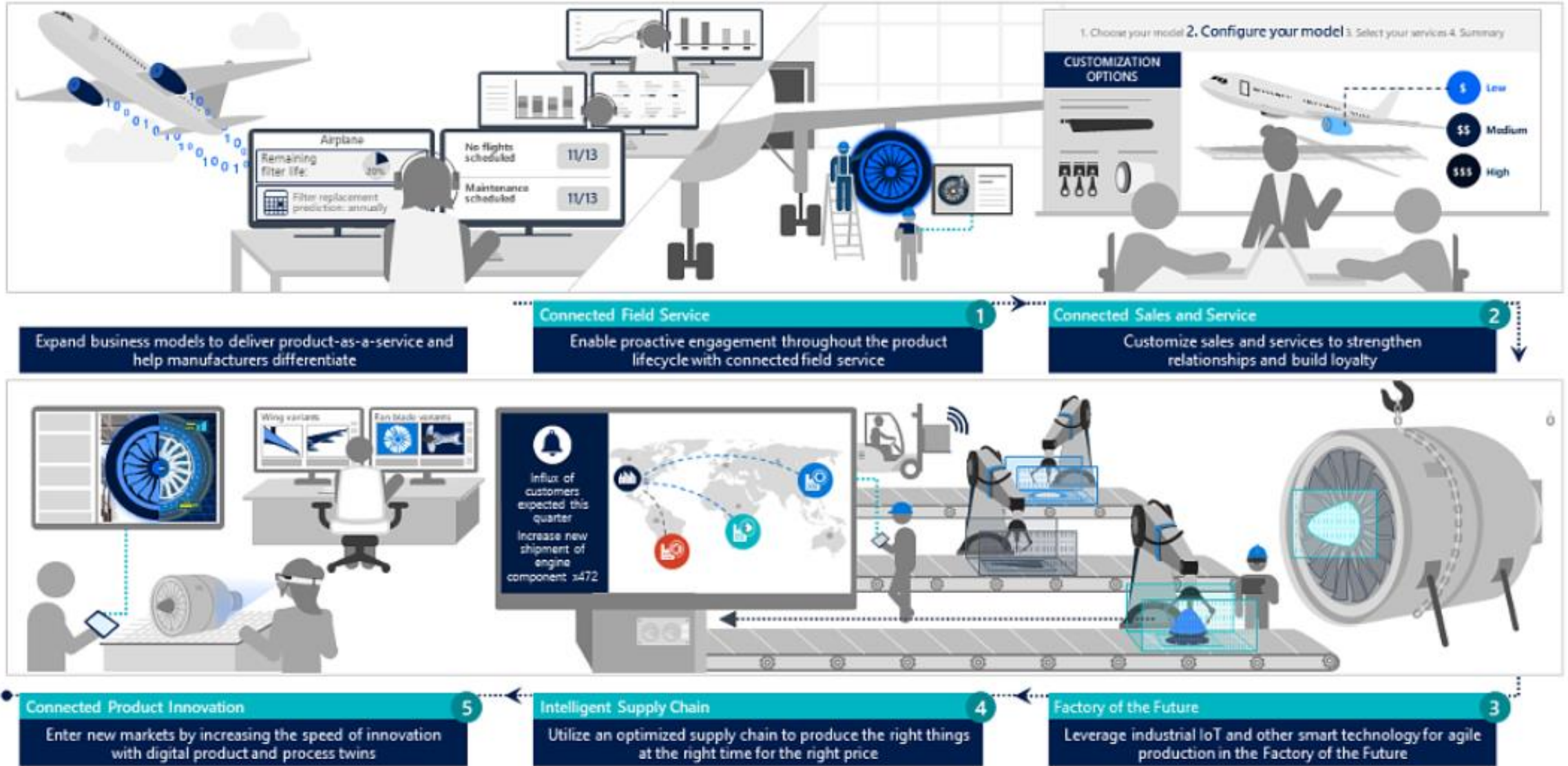
Вопрос 5: CRM-системы

Вопрос 6: ERP-системы

Четвёртая промышленная революция



Четвёртая промышленная революция



Классификация бизнес приложений по способу разворачивания

1. Cloud



Классификация бизнес приложений по способу разворачивания

1.1. IaaS - *infrastructure as a service*

- ***Инфраструктура как услуга*** - модель подписки, в соответствии с которой компания платит ежемесячную или годовую плату за использование серверов вендора, который отвечает за обслуживание техники на физическом уровне.

Классификация бизнес приложений по способу разворачивания

1.2. PaaS - *platform as a service*

- ***Платформа как услуга*** - дополнительно на сторону облачного провайдера передается управление операционными системами и базами данных.

Классификация бизнес приложений по способу разворачивания

1.3. SaaS - *software as a service*

- **Программное обеспечение как услуга** - модель подписки, в соответствии с которой компания платит ежемесячную или годовую плату за использование программного обеспечения вендора. В этом решении нет аппаратного обеспечения. SaaS состоит из физических серверов и программного обеспечения, полученных от поставщика.

3. On-Premises (Traditional/In-House/On-Site)

- На собственной площадке - состоит из серверов, расположенных на физическом сайте компании, и программного обеспечения, приобретенного у поставщика ПО. ИТ-персонал компании напрямую работает с поставщиком для установки, внедрения и поддержки программного обеспечения с постоянной поддержкой технического обслуживания. Программное обеспечение контролируется и управляется компанией.

Классификация бизнес приложений по области применения



CPM - Corporate Performance Management

системы управления эффективностью предприятия, которые позволяют измерять показатели деятельности организации и управлять ими.

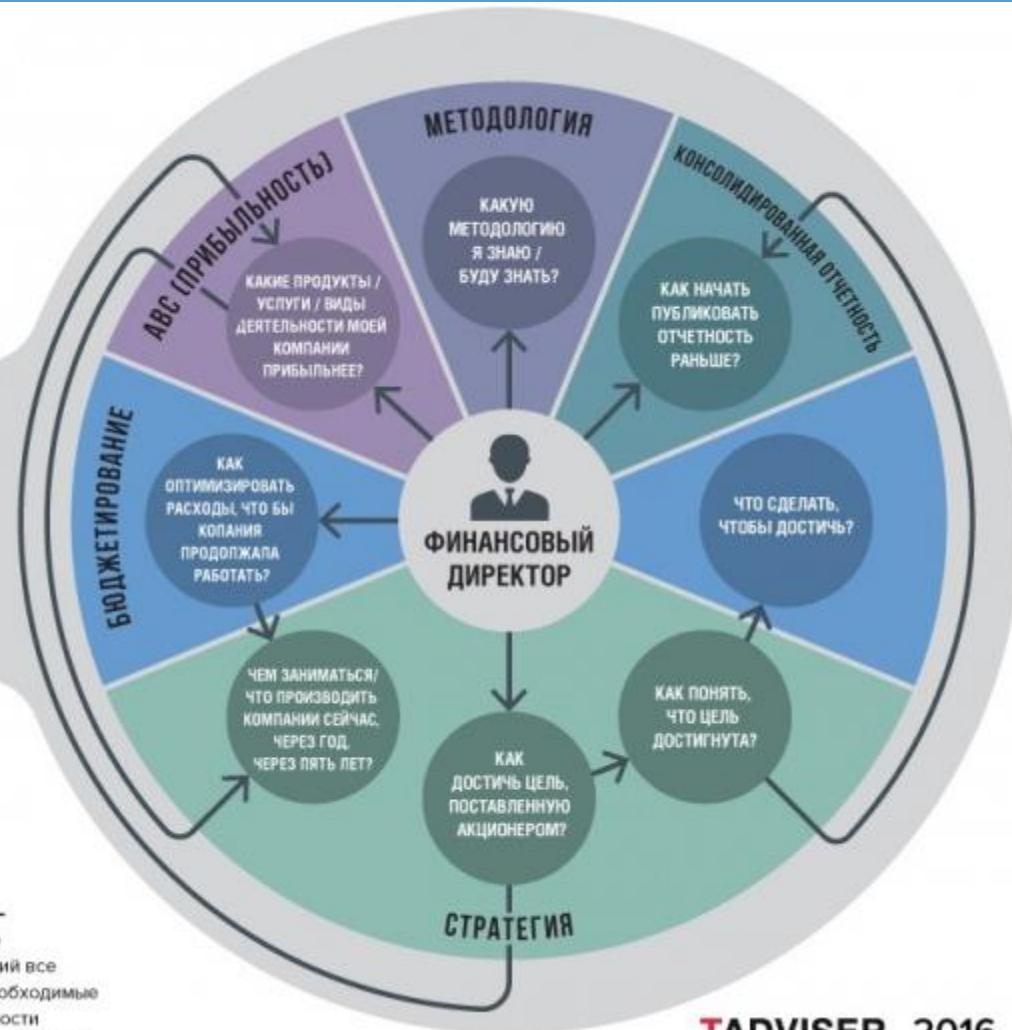
У этих комплексов метрик и методологий есть и схожие названия — Enterprise Performance Management (EPM), Strategic Enterprise Management (SEM) и Business Performance Management (BPM). Как правило, это инструмент финансовых менеджеров и финансового директора, нацеленный на выполнение ряда функций финансового планирования и прогнозирования.

BOARD, Adaptive Insights, Host Analytics

Системы управления бизнесом

CPM - Corporate Performance Management

*CPM



TADVISER 2016

fx [Icons]

Levels: United States

#	Accounts by Time	Jan-2015	Feb-2015	Mar-2015	Q1-FY15
1	Health Benefits				
2	Plan 1	175	175	175	525
3	Plan 2	250	250	250	750
4	Plan 3+	330	330	330	990
5	Payroll Taxes				
6	United States				
7	US - Federal Taxes				
8	Social Security %	6.20%	6.20%	6.20%	6.20%
9	Social Security Max	113,700	113,700	113,700	113,700
10	Medicare %	1.45%	1.45%	1.45%	1.45%

*Corporate Performance Management — система управления эффективностью предприятия. Комплекс, объединяющий все процессы, методологии и метрики, необходимые для измерения показателей деятельности организации и управления этими показателями.

Системы управления бизнесом

СЭД/СЭДО/ЕСМ - Системы электронного документооборота / Enterprise Content Management)

- Автоматизированные многопользовательские системы управления цифровыми документами и другими типами корпоративного контента, которые накапливают, хранят и отдают документы внутри организации (а в определённых условиях — и вне). В своём изначальном понимании включают в себя множество функций: хранение документов, записей, базы знаний, журналов аудита, событий, работ и проч., управление ими.
- Confluence, SpringCM Contract Management, OnBase by Hyland, DocuShare, Laserfiche, Seismic, Nuxeo Platform, and IBM FileNet Content Manager

Supply Chain Management (SCM)

- Решения которые предназначены для управления всеми этапами снабжения компании и позволяют контролировать товародвижение. SCM, как программное обеспечение, охватывающее всю цепочку процессов: закупки, поставки, производство и дистрибуцию товаров. Благодаря использованию подобного ПО растёт уровень обслуживания, оптимизируется производственный цикл, уменьшаются и регулируются складские запасы, становится прозрачным контроль производственного процесса. В итоге снижаются затраты на складские и логистические процессы, снижается себестоимость продукции, растёт рентабельность.
- Система Oracle SCM, Visary SCM, Lean ERP SCM

Системы производства

Supply Chain Management (SCM)

- прогноз продаж (*demand forecasting & sales planning*) — прогнозирование недельных и дневных продаж товара;
- управление запасами (*inventory management*) — оптимизационное планирование гарантийного запаса, текущего запаса, резервов с учётом выбранной модели управления запасами для каждой товарной категории;
- управление пополнениями — оптимизационное планирование поставок внутри логистической сети компании с учётом планируемых продаж, поставок от производителя, наличия остатков, транспортных мощностей, различных ограничений и бизнес-правил;
- построение краткосрочного (до 4-х недель) и долгосрочного (до 6-и месяцев) прогноза;
- построение отчета о необходимых закупках в ручном и автоматическом режимах с учётом внешних ограничений (кратность поставки, минимальный остаток) и расписания поставок;

Supply Chain Management (SCM)

- проведение ABC-XYZ-анализа по произвольным критериям (количество, прибыль, стоимость закупки);
- проведение кросс-ABC анализа по произвольным критериям;
- визуализация данных продаж, остатков, цен, прибыли и прогнозов спроса по товарам и товарным группам;
- учёт произвольных факторов, влияющих на продажи в автоматическом режиме;
- возможность группировать товары, задавать и создавать новые свойства в интерактивном режиме и посредством загрузки из системы автоматизации;
- расчёт оптимального запаса для каждой позиции с учётом прогноза спроса и страхового запаса.

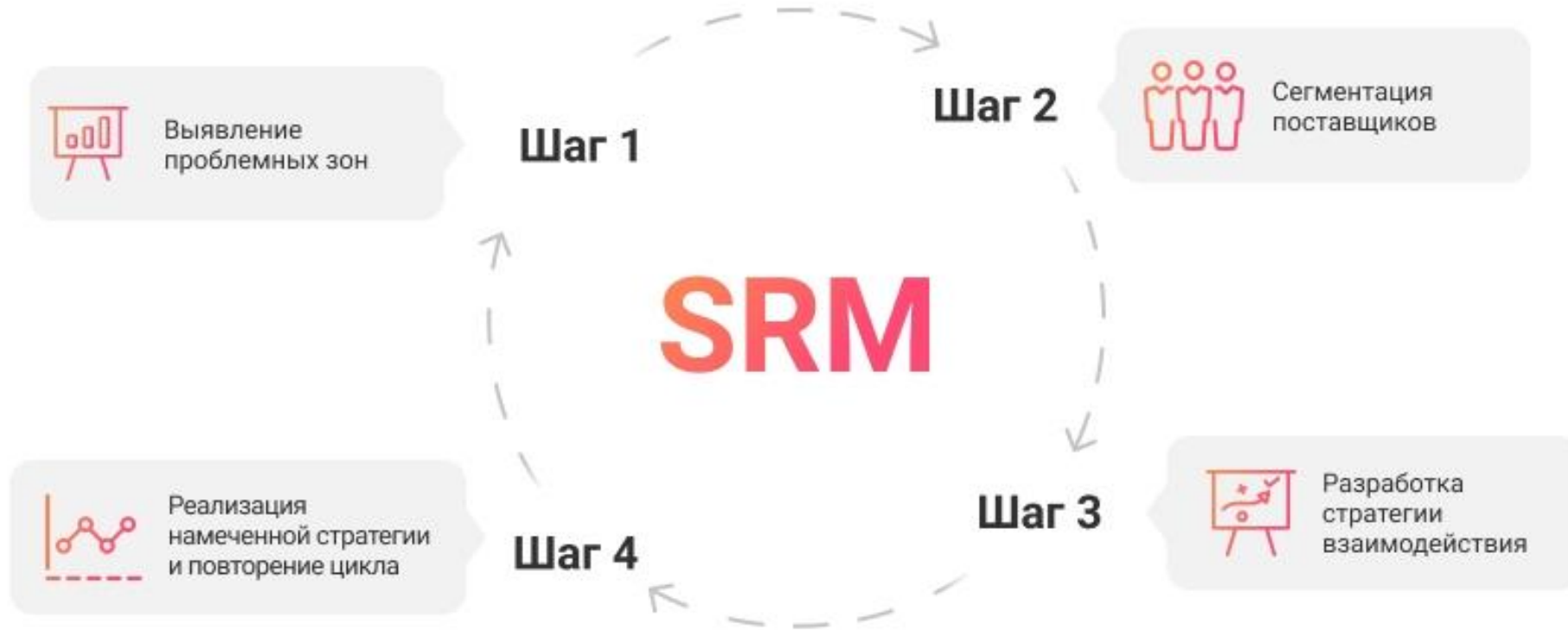
Supplier Relationship Management (SRM)

Система SRM (англ. полн. Supplier Relationship Management System) представляет собой комплекс мер по управлению взаимоотношениями с поставщиками. **SRM** — это очень значимый цикл для организаций. Он позволяет определить ключевые товарные группы поставок и создать поэтапную стратегию для грамотного контроля над этими категориями.

Supplier Relationship Management (SRM)

SRM: Система управления взаимоотношениями с поставщиками

Правильно организованные процессы SRM – залог прочного и долговечного бизнес-взаимодействия



Supplier Relationship Management (SRM)

Четыре этапа, которые включает в себя SRM:

1. Идентификация зон, требующих пристального внимания. Выявление потребностей организации. Сюда относится сбор заявок на определенные закупки от разных подразделений компании. Одновременно ведется контроль над тем, достаточно ли запасов в наличии. На основе полученной сводки формируется «карта» (общая стратегия) снабжения предприятия вместе с бюджетированием закупочной деятельности.

2. Стратегическая сегментация поставщиков. Корпоративные заказчики всегда должны сопоставлять работу каждого конкретного поставщика с рисками и рентабельностью своей компании. Данный этап также включает в себя проведение аукционов, конкурсов и иных закупочных процедур.

3. Формирование тактики взаимодействия с поставщиками. Причем, этот шаг можно также проводить при непосредственном участии контрагентов. Например, разрабатывать планы взаимовыгодной совместной работы и методов максимального удовлетворения потребностей организации.

4. Реализация намеченной стратегии и повторение цикла для усовершенствования процессов. На этой стадии сверхважную роль играет анализ закупочного процесса, позволяющий выявить ранее не отмеченные проблемные области с последующим их усовершенствованием.

Логистические информационные системы ЛИС

- ПО, которое решает задачи автоматизации, управления и оптимизации складскими и транспортными ресурсами. Это огромная группа специализированного программного обеспечения, которая включает в себя системы управления автохозяйством, системы технического обслуживания и ремонта (ТОиР или MRO), системы управления контейнерными перевозками (СТМ), многочисленные системы трекинга и безопасности. Среди всего разнообразия особенно стоит выделить два типа: WMS и TMS.

Warehouse Management System (системы управления складом)

- Специализированные программы для автоматизации складов. В зависимости от конфигурации могут включать в себя управление топологией складских помещений, товарной номенклатурой и товародвижением (учёт, приёмка, отгрузка, инвентаризация), планированием, хранением и обработкой товарных запасов. Такие системы — инструмент кладовщиков и складских логистов, которые с помощью автоматизации работают с поставками и отгрузками, за счёт чего растёт товарная оборачиваемость, быстро комплектуются партии, бесперебойно снабжается производство. Дополнительная ценность

Логистические и складские системы

Warehouse Management System (системы управления складом)



Transport(ation) Management System (TMS)

- Системы управления транспортом, которые автоматизируют расчёт стоимость перевозки грузов различными типами транспорта, учитывают взаимоотношения с таможней, отслеживают сроки и маршруты перевозок. Если система работает безупречно, менеджер в пару кликов может узнать, где находится груз и когда именно он будет доставлен. В упрощённом виде мы все сталкивались с подобными системами, когда отслеживали свои посылки в интерфейсах почтовых сервисов.

Логистические и складские системы

Transport(ation) Management System (TMS)



Transport(ation) Management System (TMS)

End-to-end optimization of transport networks

To become more efficient and competitive, shippers and logistics providers must overcome increasing challenges from:

-  Higher order volumes with smaller batch sizes
-  Complex transport chains and more vehicles
-  Growing business costs
-  Requirements for shipment visibility
-  Complex regulatory, legal environment and more stringent SLAs
-  Expectation for next- and same-day deliveries
-  More congested roads

What is a TMS?

Automates transportation operations for single-stage and multi-stage networks, covering:

- 
-  Order and customer management
 -  Planning and scheduling
 -  Invoicing and cost control
 -  Transport execution, including track and trace
 -  Evaluation of financial and operational KPIs

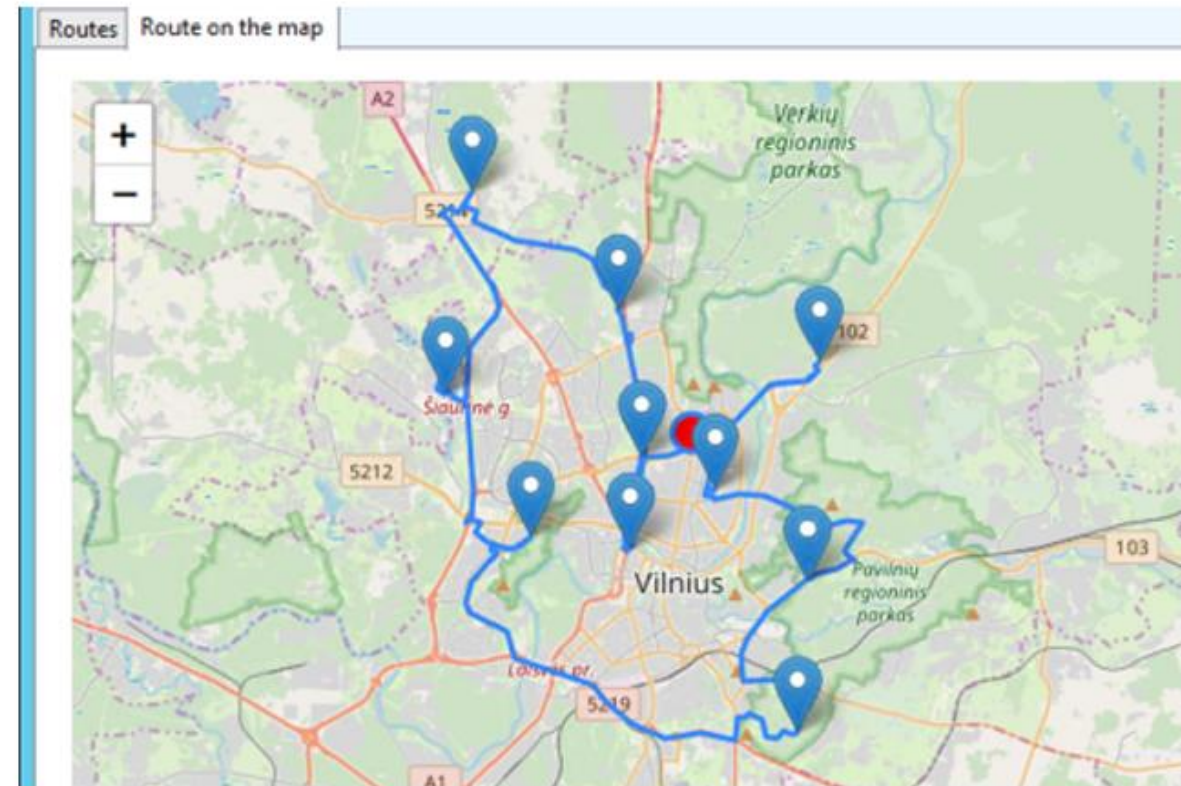
OPTIMAL ROUTE BUILDING

Objective: build an optimal route for the delivery of goods to the recipient of the cargo trip

SOLUTION HIGHLIGHTS

- ❖ Introduce functionality of logistics hubs
- ❖ Map of customer's and vendor's addresses with logistics hubs
- ❖ Integration with cartographic search to obtain transit time
- ❖ Calculation and visualization of optimal routes

REALIZATION IN AX 2012 R3



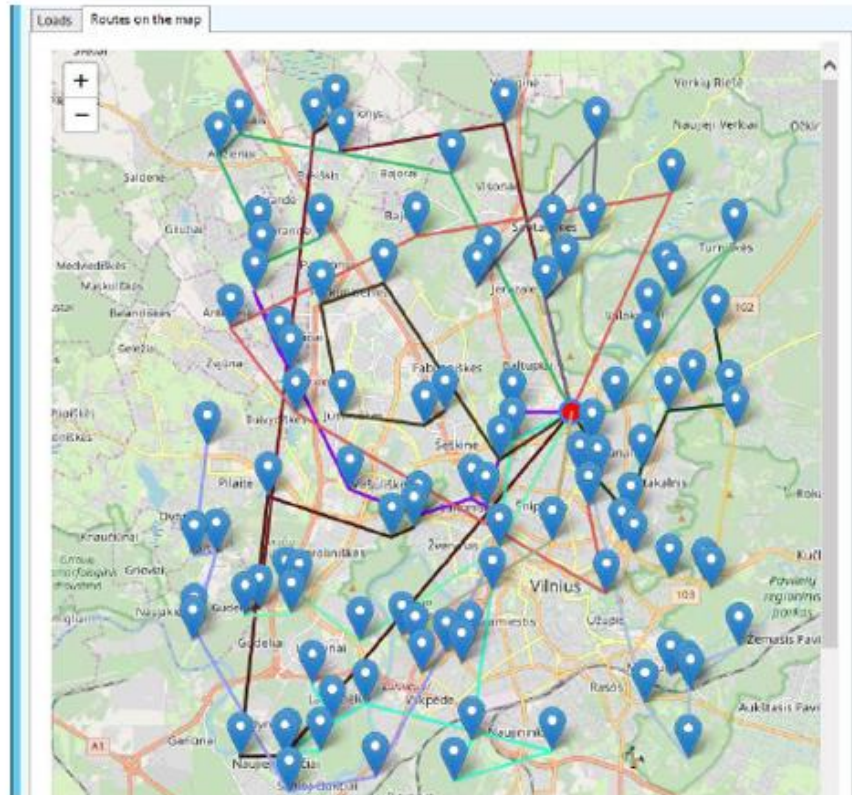
TRANSPORT ROUTING

Objective: plan cargo trips for a large number of orders for delivery by transport with different carrying capacity

SOLUTION HIGHLIGHTS

- ❖ Maintain data about vehicles
- ❖ Vehicles' trips calculation
- ❖ Possibility to parameterize carrying capacity, WH opening hours, service time, order weight, dimensions, etc.
- ❖ Visualization of calculated trips

REALIZATION IN AX 2012 R3



Исполнительная система производства

MES (сокр. от англ. Manufacturing Execution System) — исполнительная система производства.

MES — автоматизированная система управления и оптимизации производственной деятельности, которая в режиме реального времени:

- инициирует;
- отслеживает;
- оптимизирует;
- документирует

производственные процессы от начала выполнения заказа до выпуска готовой продукции (определение MESA International).

MES HYDRA, **IQMS MES Software**, **Epicor Manufacturing**

Исполнительная система производства

Задачи MES

- Активация производственных мощностей на основе детального пооперационного планирования производства.
- Отслеживание производственных мощностей.
- Сбор информации, связанной с производством, от:
 - систем автоматизации производственного процесса,
 - датчиков,
 - оборудования,
 - персонала,
 - программных систем.
- Отслеживание и контроль параметров качества.

Исполнительная система производства

Задачи MES

- Обеспечение персонала и оборудования информацией, необходимой для начала процесса производства.
- Установление связей между персоналом и оборудованием в рамках производства.
- Установление связей между производством и поставщиками, потребителями, инженерным отделом, отделом продаж и менеджментом.
- реагирование на требования по номенклатуре производства, изменение компонентов, сырья и полуфабрикатов, применяемых в процессе производства, изменение спецификации продуктов, доступность персонала и производственных мощностей.

Исполнительная система производства



Системы взаимодействия с клиентами

CRM

Customer Relationship Management (CRM-системы) — сложные программные решения, которые нацелены на автоматизацию управления взаимоотношениями с клиентами.

Однако на сегодняшний день эти системы тесно переплелись с классом ПО SFA (Sales Force Automation) и впитали в себя функциональности других типов систем. Таким образом, CRM-системы (разумеется, крупные и развитые) стали наиболее универсальным программным обеспечением, востребованным в компаниях разного масштаба.

В CRM-системах накапливается клиентская база с подробной информацией по каждому клиенту, происходит работа с бизнес-процессами и лояльностью покупателей. Раньше считалось, что основные пользователи CRM — топ-менеджеры и коммерческая служба, однако сегодня CRM покрывает требования практически каждого сотрудника, включая техническую поддержку. Существуют отраслевые и специализированные CRM-системы, которые адаптируются под бизнес-логику конкретной сферы. [Pipedrive](#), [amoCRM](#), [Dynamics CRM](#), [Nimble](#)

CRM

CRM (customer relationships management) – концепция обеспечения полного цикла сопровождения позволяющая консолидировать информацию о клиенте и сделать ее доступной для клиентов, всем подразделениям компании, а также упорядочить все стадии взаимоотношений с клиентами

Стратегия CRM – основана на выполнении ряда условий



Концепция CRM

Цикл продаж

- инициирование первичного интереса (поиск клиентов);
- проведение презентаций;
- детальное обсуждение условий продажи;
- заключение договора;
- непосредственная поставка товара/оказание услуги;
- консультации;
- послепродажное обслуживание.

Воронка продаж



Пример работы в CRM

Пример 1. Как увеличить вероятность продажи?

Например, потенциальный клиент Иван хочет взять в аренду вашу продукцию. При первом разговоре он просит перезвонить ему попозже: «Евгений, я сейчас на даче, давайте через два дня созвонимся. Причем ровно в 11.00, позже не смогу». Вы вносите этот звонок в CRM: делаете пометку о клиенте (допустим, любит, когда к нему обращаются на «ты»), вводите время следующего звонка. В вашем календаре появляется пометка о том, когда и во сколько позвонить Ивану. Утром нужного дня открываете календарь - и звоните!

Допустим, Иван согласился на сделку. В CRM вы переводите его из лида в действующего клиента и передаете его соответствующему менеджеру.

Пример 2. Как определить эффективность менеджеров?

Менеджер Андрей закрывает в месяц 10 сделок, а менеджер Вадим 30. Казалось бы, что Андрей работает не эффективно. Но если сформировать отчет по сделкам, включая суммы сделок, то оказывается что 10 сделок Андрея оказались на 1M \$, а все сделки Вадима потянули только на 200 тысяч.

ERP

Аббревиатура ERP переводится и расшифровывается как «планирование ресурсов предприятия», являясь стратегией, в соответствии с которой информация обо всех аспектах деятельности предприятия консолидируется в пределах единой системы с целью повышения эффективности управления.

Задачи ERP-систем

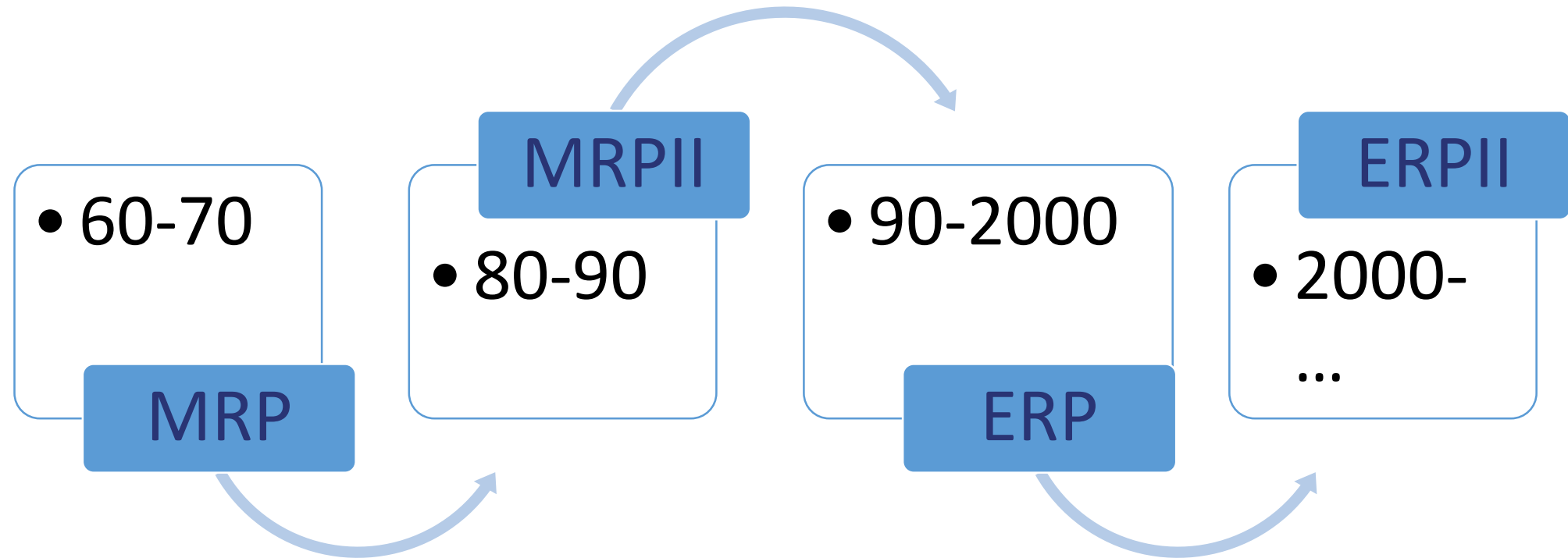
сокращение объема «ручной» работы и транзакционных издержек за счет создания единого пространства для планирования и управления. Особенно актуально данное решение для компаний, которые имеют несколько удаленных друг от друга филиалов или подразделений, с которыми центральному офису требуется наладить оперативный обмен информацией.

Задачи ERP-систем

работа всех структурных подразделений компании (продажи, маркетинг, закупки, склад, производство и т.д.) в единой информационной базе, что позволяет оперативно реагировать на запросы, производить необходимые расчеты, вносить корректировки в планы, формировать необходимую отчетность, повышая тем самым эффективность взаимодействия между различными подразделениями.

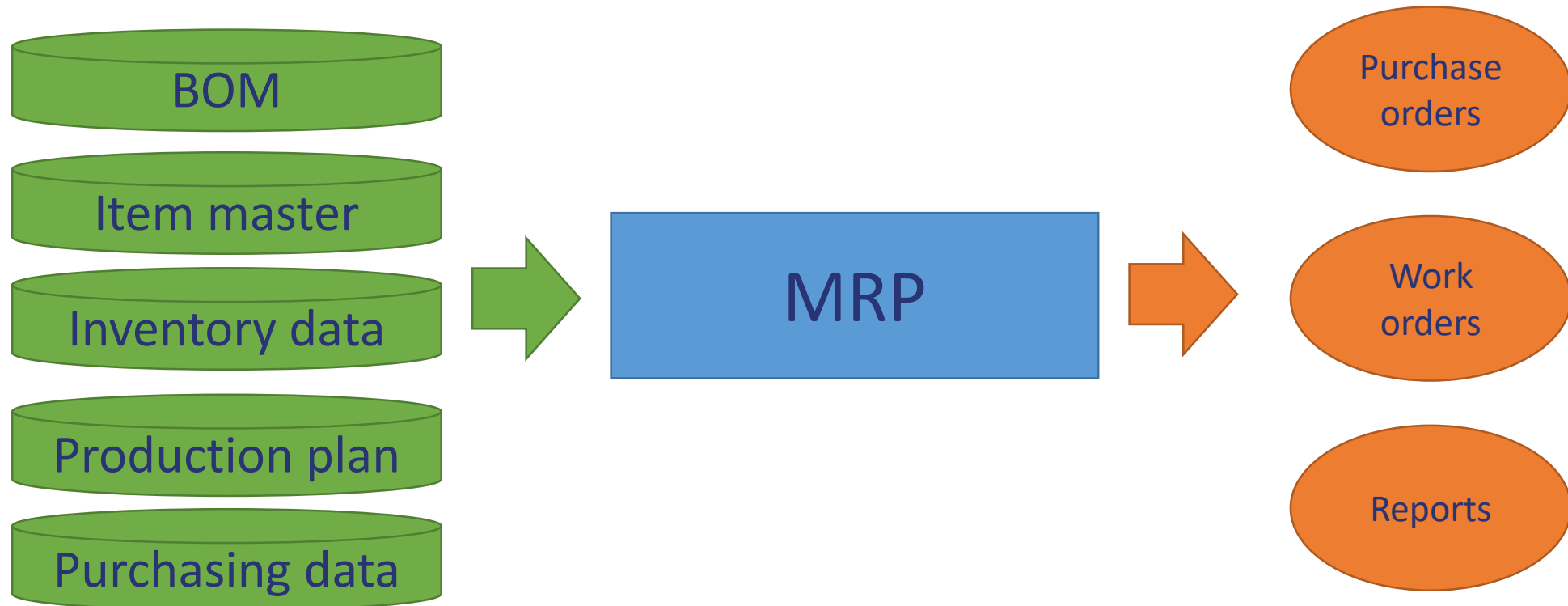
Этапы развития ERP

ERP



MRP Material Requirements Planning

MRP системы начали свое развитие в 60-е годы XX века. Основная идея MRP систем состоит в том, что любая учетная единица материалов или комплектующих, необходимых для производства изделия, должна быть в наличии в нужное время и в нужном количестве.



MRP Material Requirements Planning

Цели MRP

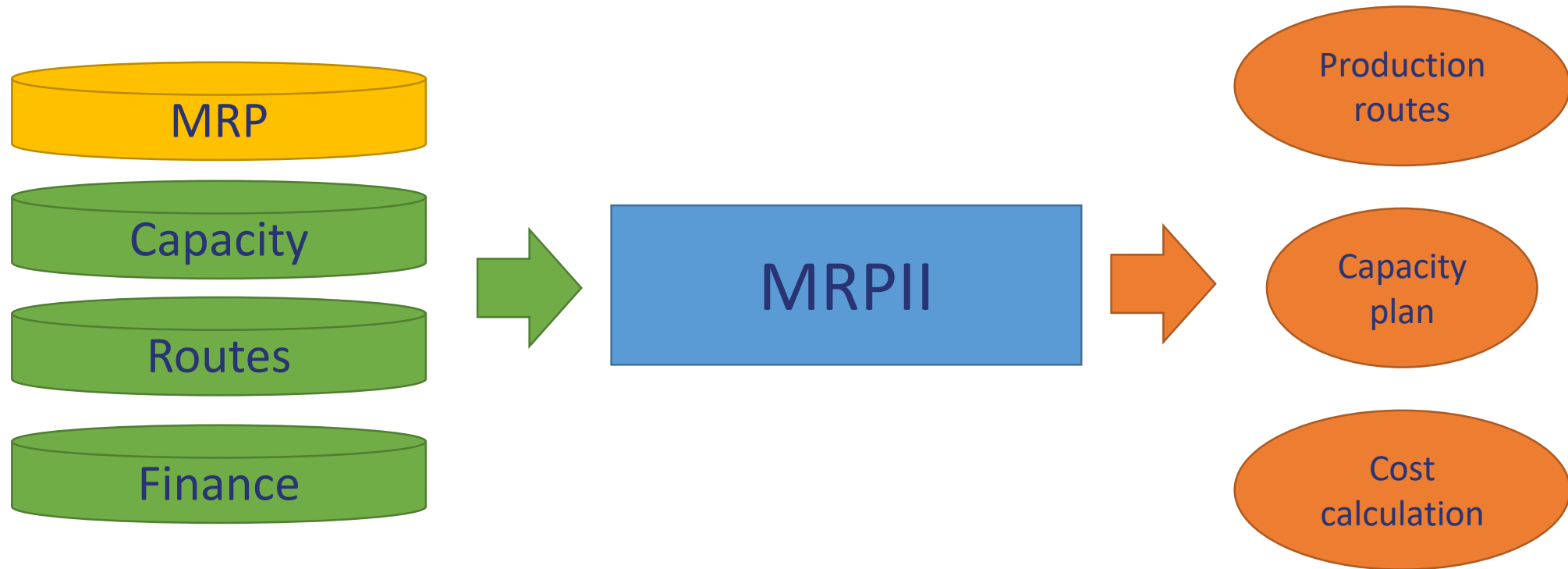
- планирование поставок всех комплектующих, чтобы исключить простои производства и минимизировать запасы на складе;
- уменьшение запасов материалов-комплектующих, кроме очевидной разгрузки складов;
- уменьшения затрат на хранение дает ряд неоспоримых преимуществ, главное из которых — минимизация замороженных средств, вложенных в закупку материалов.

Недостатки MRP

- не учитываются производственные мощности, их загрузка;
- не учитываются стоимостные характеристики (стоимость рабочей силы и т.д.);
- отсутствие интеграции с поддерживающими структурными подразделениями.

MRPII Manufacturing Resources Planning

Системы MRP II являются дальнейшим развитием систем MRP и ориентированы на эффективное планирование всех ресурсов производственного предприятия. Системы MRP II предполагают планирование ресурсов и вовлечение в информационную интеграцию финансовой составляющей



MRPII Manufacturing Resources Planning

Функции MRPII

- Планирование продаж и производства (Sales and Operation Planning).
- Управление спросом (Demand Management).
- Составление плана производства (Master Production Scheduling).
- Планирование материальных потребностей (Material Requirements Planning).
- Спецификации продуктов (Bill of Materials).
- Управление складом (Inventory Transaction Subsystem).
- Управление финансами (Financial Planning).
- Плановые поставки (Scheduled Receipts Subsystem).
- Управление на уровне производственного цеха (Shop Flow Control).
- Планирование производственных мощностей (Capacity Requirement Planning).
- Планирование распределения ресурсов (Distribution Recourse Planning).

ERP Enterprise Resources Planning

ERP системы - дальнейшее развитие интегрированных информационных систем управления предприятием, кроме функциональности MRP II, как правило, включают транспортные задачи по перемещению материально-технических ресурсов и готовой продукции, планирование ресурсов для проведения технологического обслуживания и выполнения ремонтов.

Кроме того, характерно наличие специальной подсистемы управления реализацией долгосрочных проектов (Project Management), предполагающей полнофункциональное планирование материальных ресурсов, трудовых ресурсов, оборудования, формирования сетевых графиков работ, управление ходом выполнения и фактурирование реализуемых проектов.

Функции ERP

- Ведение конструкторских и технологических спецификаций.
- Управление спросом и формирование планов продаж и производства.
- Планирование потребностей в материалах.
- Управление запасами и закупочной деятельностью.
- Планирование производственных мощностей.
- Финансовые функции. В эту группу входят функции финансового учета, управленческого учета, а также оперативного управления финансами
- Функции управления проектами.

ERP Enterprise Resources Planning

Изменение характеристик ERP при переходе к ERP II

	ERP		ERP II
Роль	Оптимизация процессов предприятия		Участие в цепочке создания стоимости/ основа для e-commerce
Область применения	Производство и дистрибуция		Все сегменты и сектора
Функция	Производство, продажа, дистрибуция, финансовые процессы		Межотраслевые, отраслевые и специальные процессы
Процесс	Внутренние, скрытые		Связанные на внешнем уровне
Архитектура	Поддерживает Web, закрытая, монолитная		Основанная на Internet, открытая, компонентная
Данные	Создаются и потребляются в границах предприятия		Публикуются и подписываются как внутри так и вне границ предприятия

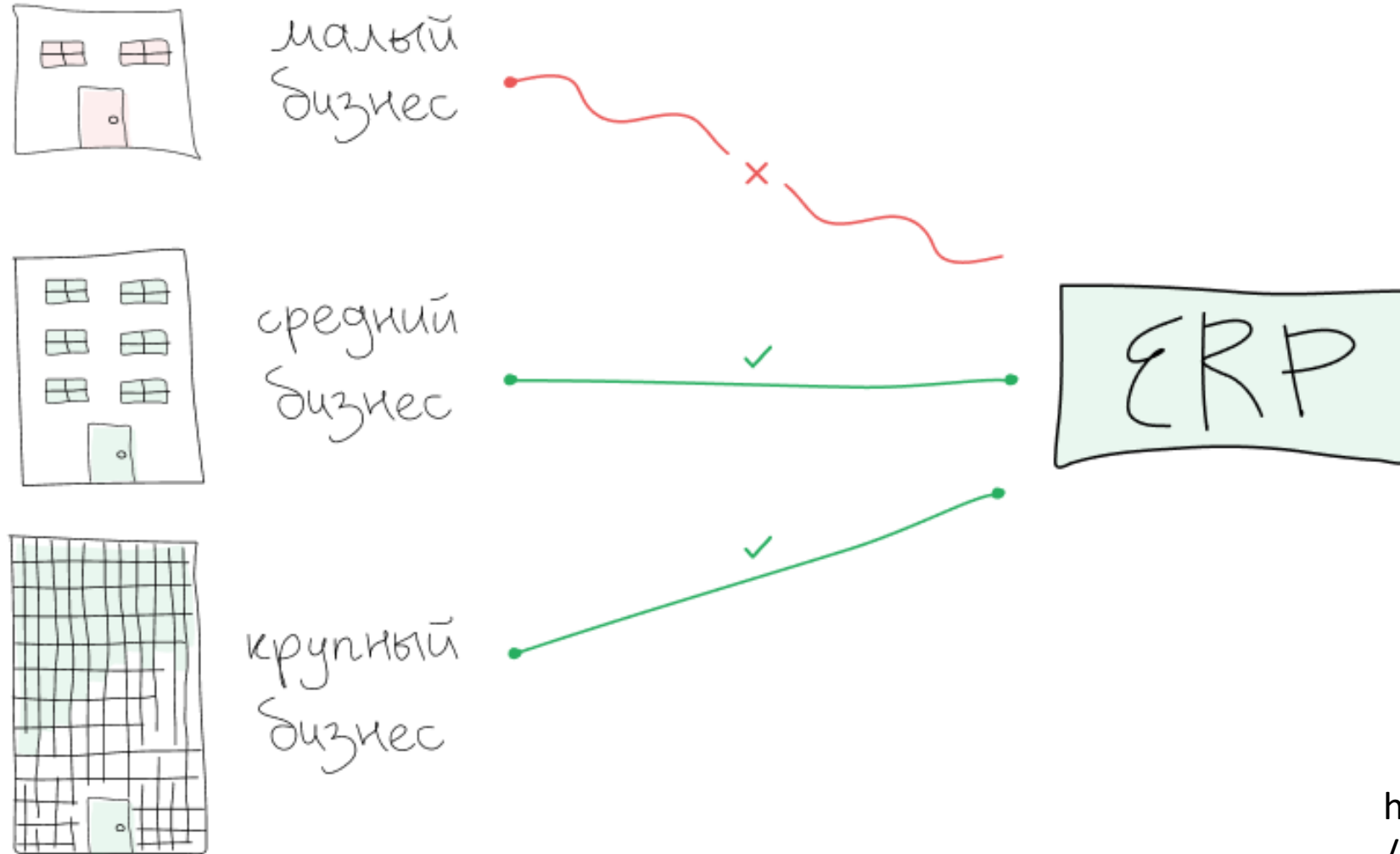
Источник: Gartner Research

ERP Enterprise Resources Planning



ERP Enterprise Resources Planning

Для кого нужна ERP-система

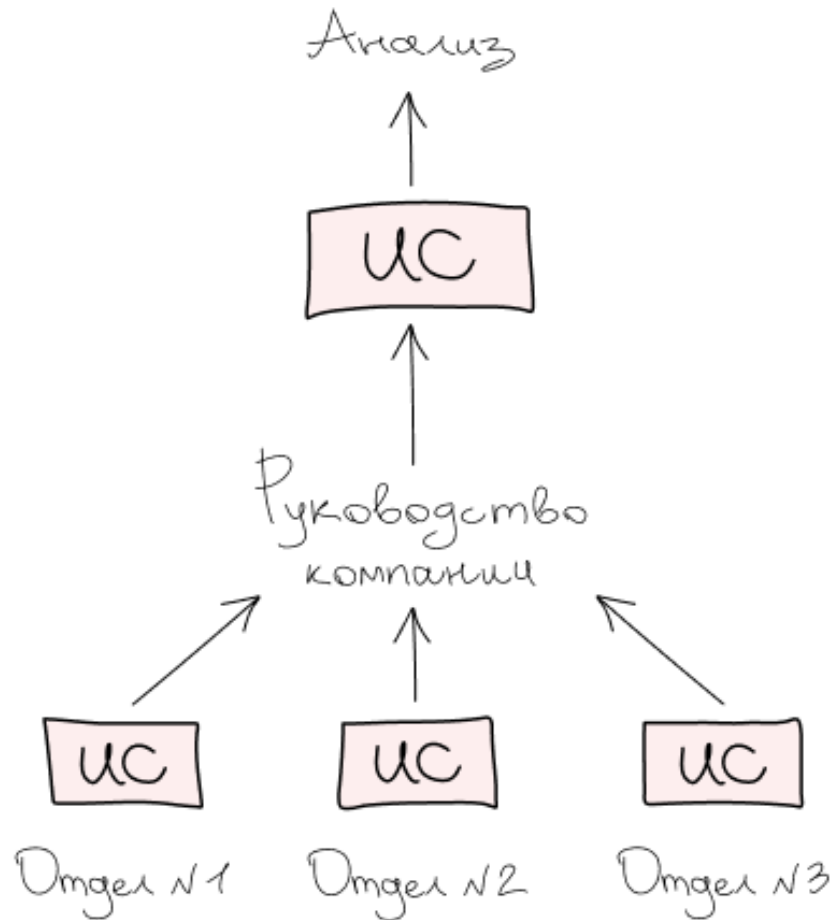


<https://habr.com/ru/post/523120/>

ERP Enterprise Resources Planning

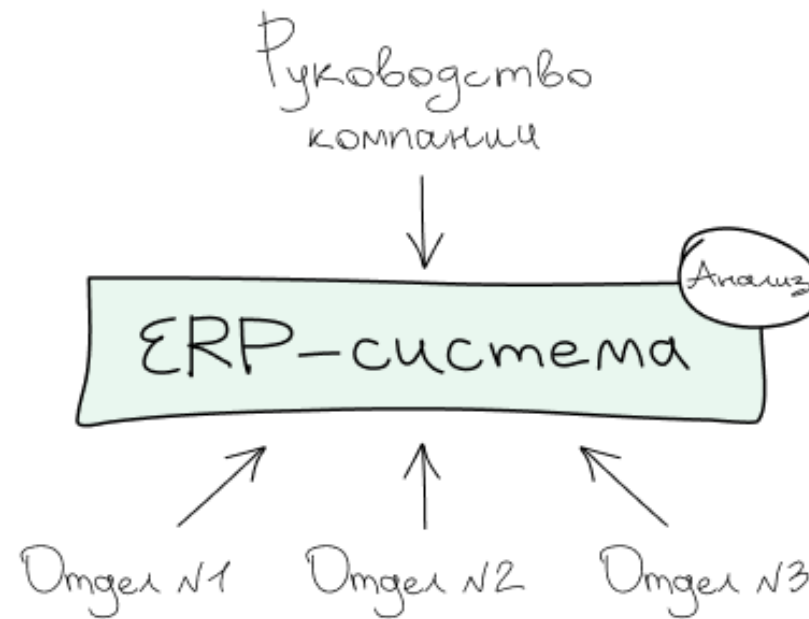
Как понять, что компании нужна ERP-система

✗



✓

omega



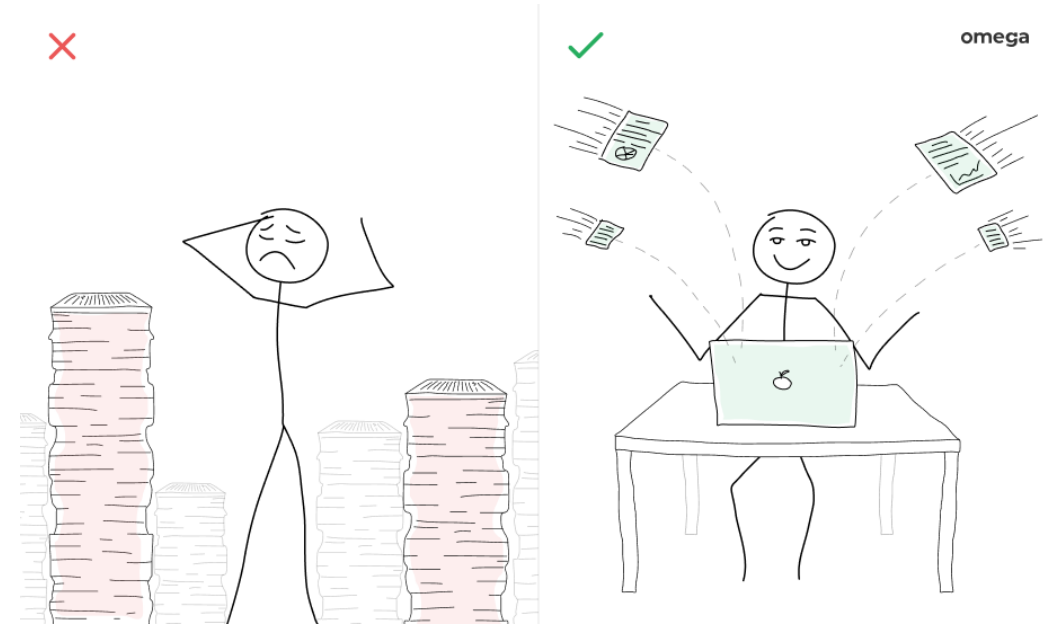
Признаки необходимости внедрения ERP-система

1

Данных для принятия взвешенного управленческого решения становится недостаточно

Основные причины противоречивости информации:

- критически важная информация разбросана по отдельным сотрудникам и отделам;
- отсутствуют регламенты для сбора данных;
- сбор информации проводят сотрудники с различными ролями и в разное время.



Признаки необходимости внедрения ERP-система

2

Недостаток интеграции между ИТ-системами приводит к сбоям в работе и мешает росту компании.

Признаки необходимости внедрения ERP-система

3

**Клиенты недовольны
обслуживанием**

связано со спросом, перевешивающим предложение, поздними поставками, медленным обслуживанием или просто общим ощущением, что у бизнеса нет ресурсов или времени, чтобы заботиться о каждом клиенте.

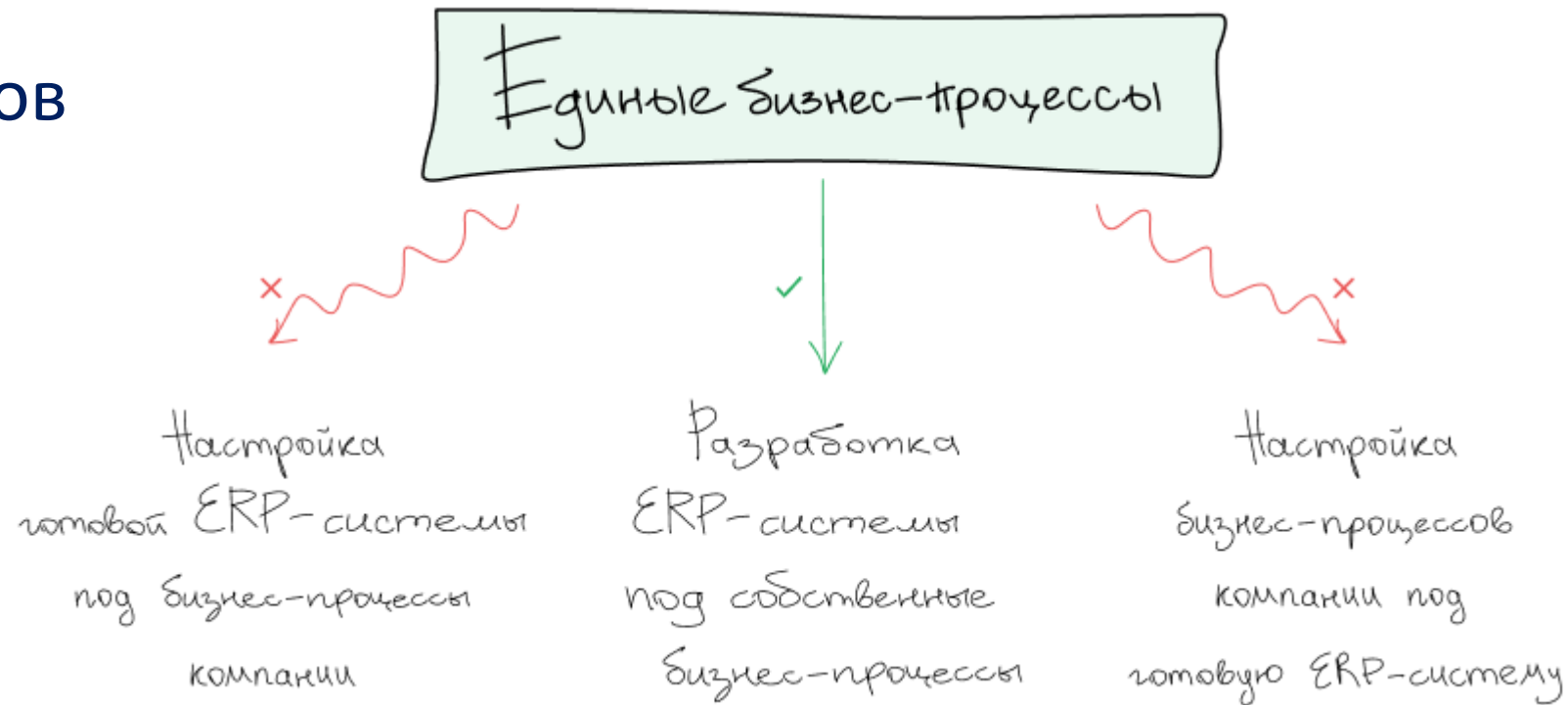
Признаки необходимости внедрения ERP-система

4

Использование устаревших систем

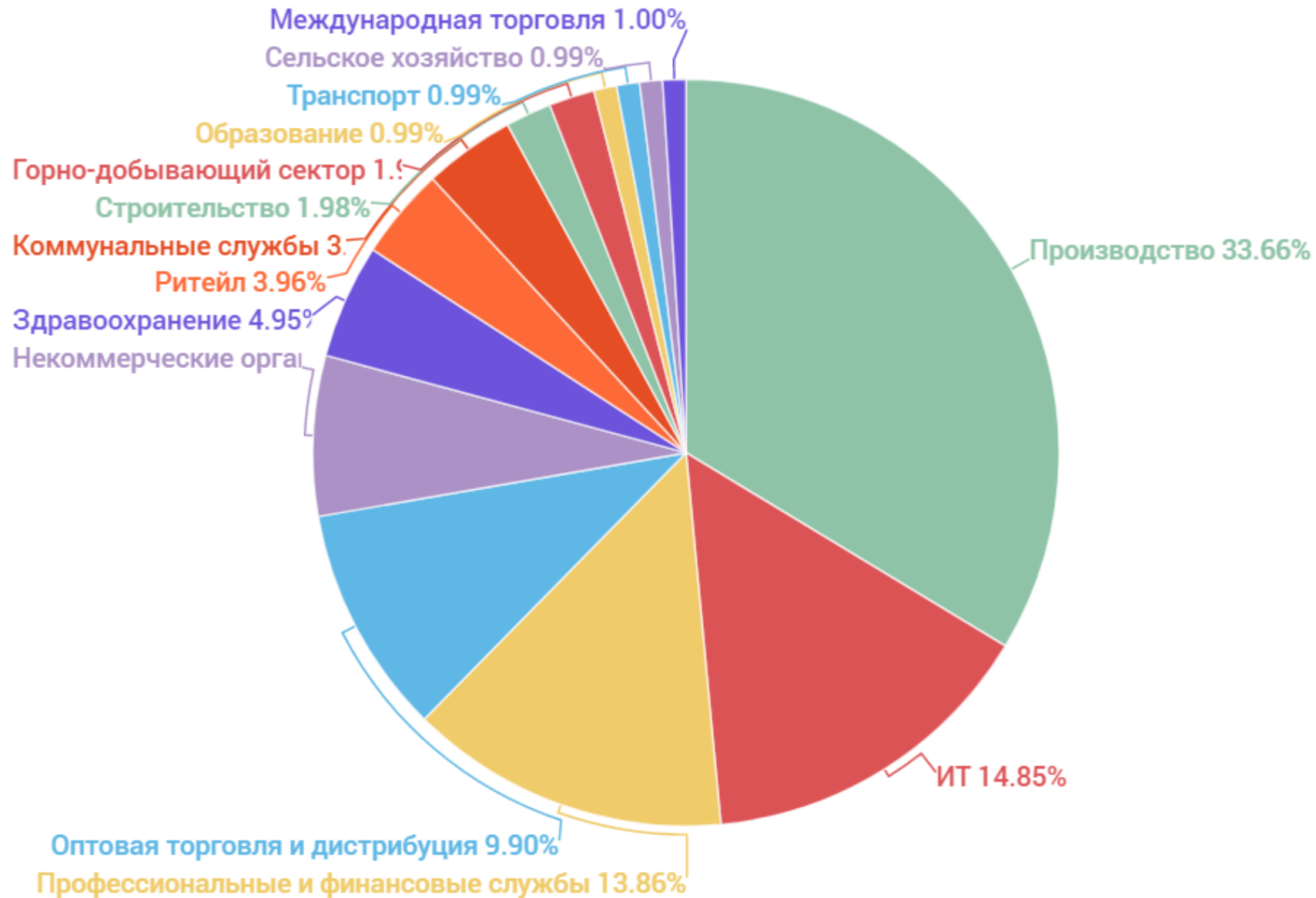
Плюсы от внедрения ERP систем

- Экономия на ИТ-системах
- Полная прозрачность
- Автоматизация отчетов и сильное планирование
- Рост эффективности
- Обслуживание клиентов
- Защита данных
- Продуктивность совместной работы
- Единые бизнес-процессы
- Масштабируемость



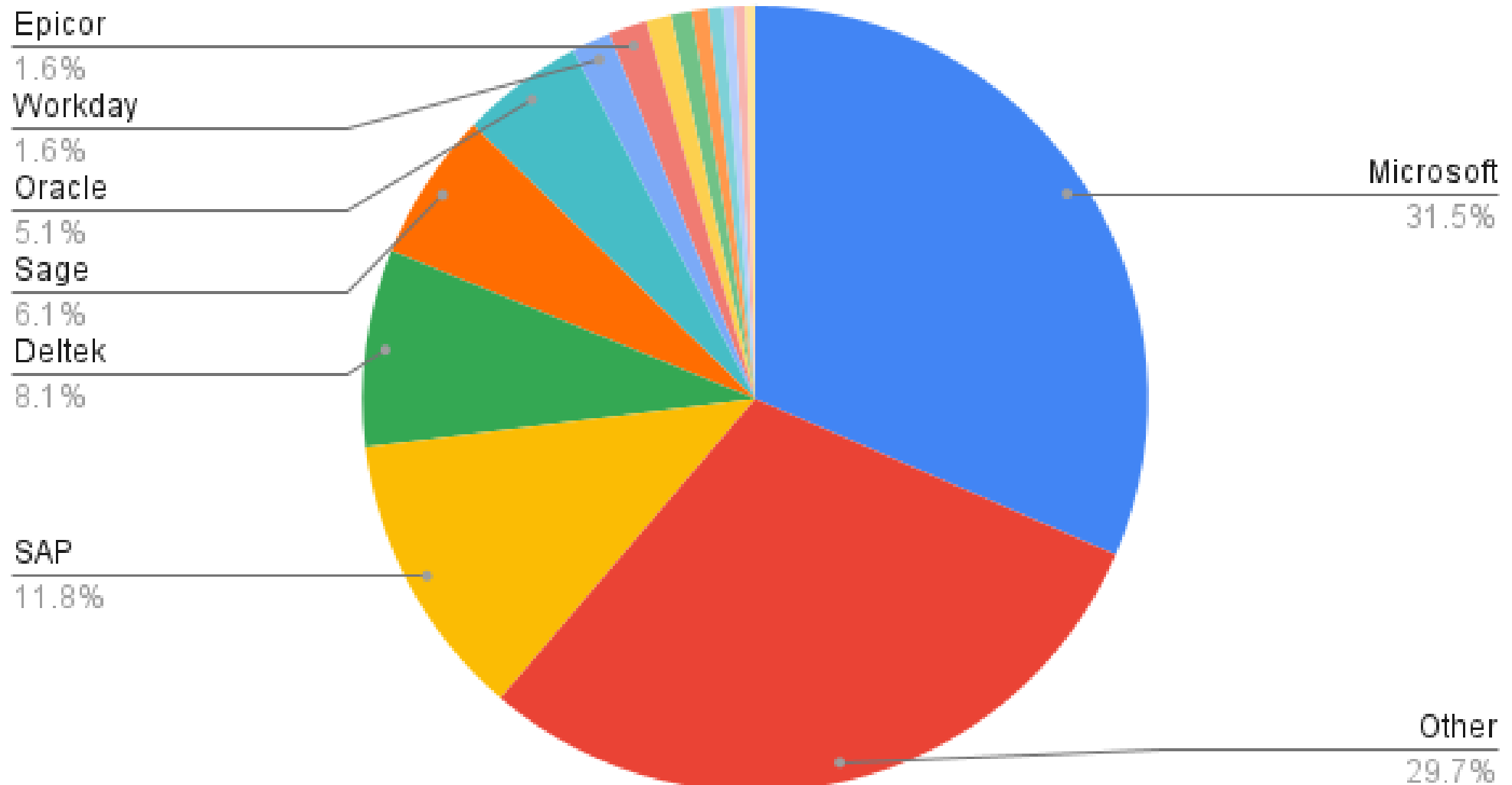
ERP Enterprise Resources Planning

Области внедрения ERP систем на 2020 год



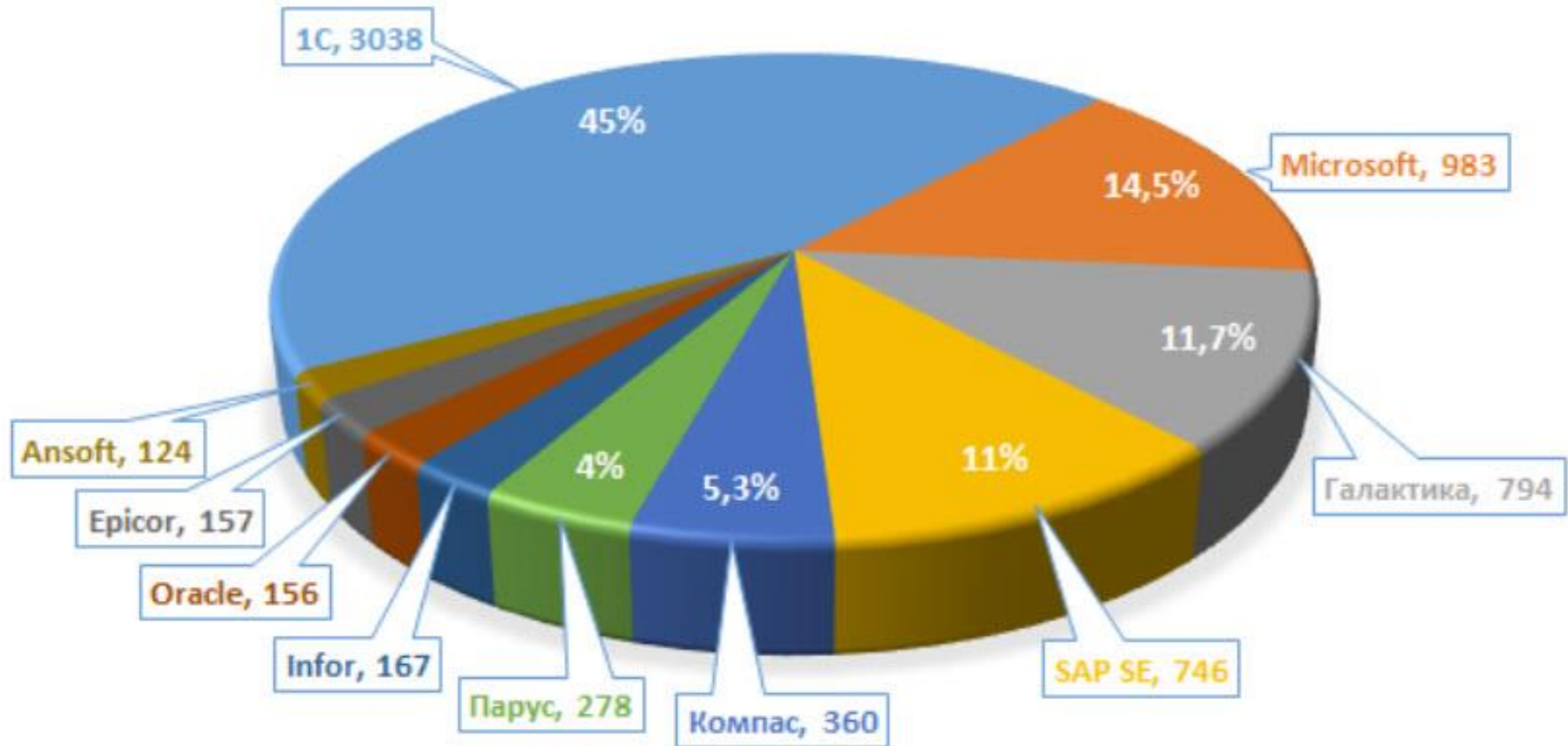
ERP Enterprise Resources Planning

Наиболее популярные ERP систем в 2022 году на мировом рынке



ERP Enterprise Resources Planning

Наиболее популярные ERP систем в 2020 году на рос. рынке



1С:ERP Управление предприятием

покрывает практически все основные бизнес-процессы предприятия, позволяя выполнять мониторинг ключевых показателей, выстраивать слаженное взаимодействие различных подразделений, настраивать различные алгоритмы для оценки эффективности работы, как организации в целом, так и с детализацией по подразделениям и отдельным сотрудникам.

1С:ERP Управление предприятием. Модули

- CRM и маркетинг.
- Продажи и закупки.
- Управление производством на общем и локальном уровнях.
- Учет расходов и расчет себестоимости.
- Блок ТОИР (техническое обслуживание и ремонты) позволяет осуществлять мониторинг состояния оборудования, планировать и выполнять работы по его ремонту и обслуживанию.

1С:ERP Управление предприятием. Модули

- Бюджетирование и финансовое планирование.
- Управление персоналом.
- Мониторинг целевых показателей. Система позволяет задавать и отслеживать соответствие плановых показателей фактическим, давая тем самым пользователю возможности анализировать бизнес-процессы и принимать эффективные решения по их оптимизации.

SAP ERP

главное преимущество – комплексности, позволяющей практически полностью охватить все процессы компании.

SAP ERP имеет модульную структуру, где каждый элемент может работать как автономно, так и в тандеме с другими, обмениваясь с ними данными в режиме реального времени, а бесперебойная и слаженная работа системообразующих элементов обеспечивается базисным модулем.

SAP ERP. Примеры модулей





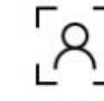







- «Сбыт», в рамках которого ведутся все продажи продукции;
- «Финансы», где формируются все типы бухгалтерской отчетности;
- «Контроллинг» – модуль для ведения учета и планирования доходов и расходов;
- «Управление основными средствами» – богатый инструментарий, выполняющий широкий перечень задач
- «Управление персоналом» – исчерпывающий перечень возможностей для эффективного управления человеческими ресурсами.

SAP ERP.

Допускается расширение возможностей программы путем подключения узкоспециализированных отраслевых модулей, включающих в себя решения для торговли, машиностроения, фармацевтики, здравоохранения, авиации, телекоммуникации, банковской сферы, страхования, а также химической, нефтегазовой, автомобильной и оборонной промышленности.

Dynamics 365

► Microsoft CEO Satya Nadella's [Business Applications Vision](#) / [Analyst awards](#)

 Microsoft Research AI (25+ Years)	 Sales ► Overview Accounts, Customers, Contacts, Leads, Relationships	 Customer Service ► Overview Cases, Knowledge, Portals, Virtual Agents, Surveys, Unified Service Desk	 Field Service & IoT ► Overview Technician scheduling, inventory management	 Talent ► Overview Recruiting, Onboarding, Feedback, Learning.	 Finance & Operations ► Overview ERP, Financials, Profitability, Asset Mgt	 Retail ► Overview Unified Commerce, Omni Channel, Loyalty	 Project Service Automation ► Overview Plan, Deliver, Utilize, Optimize, Forecast	 Marketing ► Overview Lead Gen, Nurture, Multichannel, Events & more	 Artificial Intelligence ► Overview AI Sales AI Customer Service AI Market Insights	 Mixed Reality ► Overview Remote Assist , Layout , Chevron demo	 Business Central ► Overview Financials, Supply Chain, Service, Projects
---	--	--	--	---	---	---	--	---	--	--	---

64K Partners

Office 365

120M Users



LinkedIn

500M Users



D365 Connector for LI Lead Gen Forms

Power Platform

5M Users



Common Data Service



Industry Solutions

Azure Services


54 Regions, 140 Countries, 100 Data Centers, 70,000 miles fiber, 130 Edge Sites



On Premise data

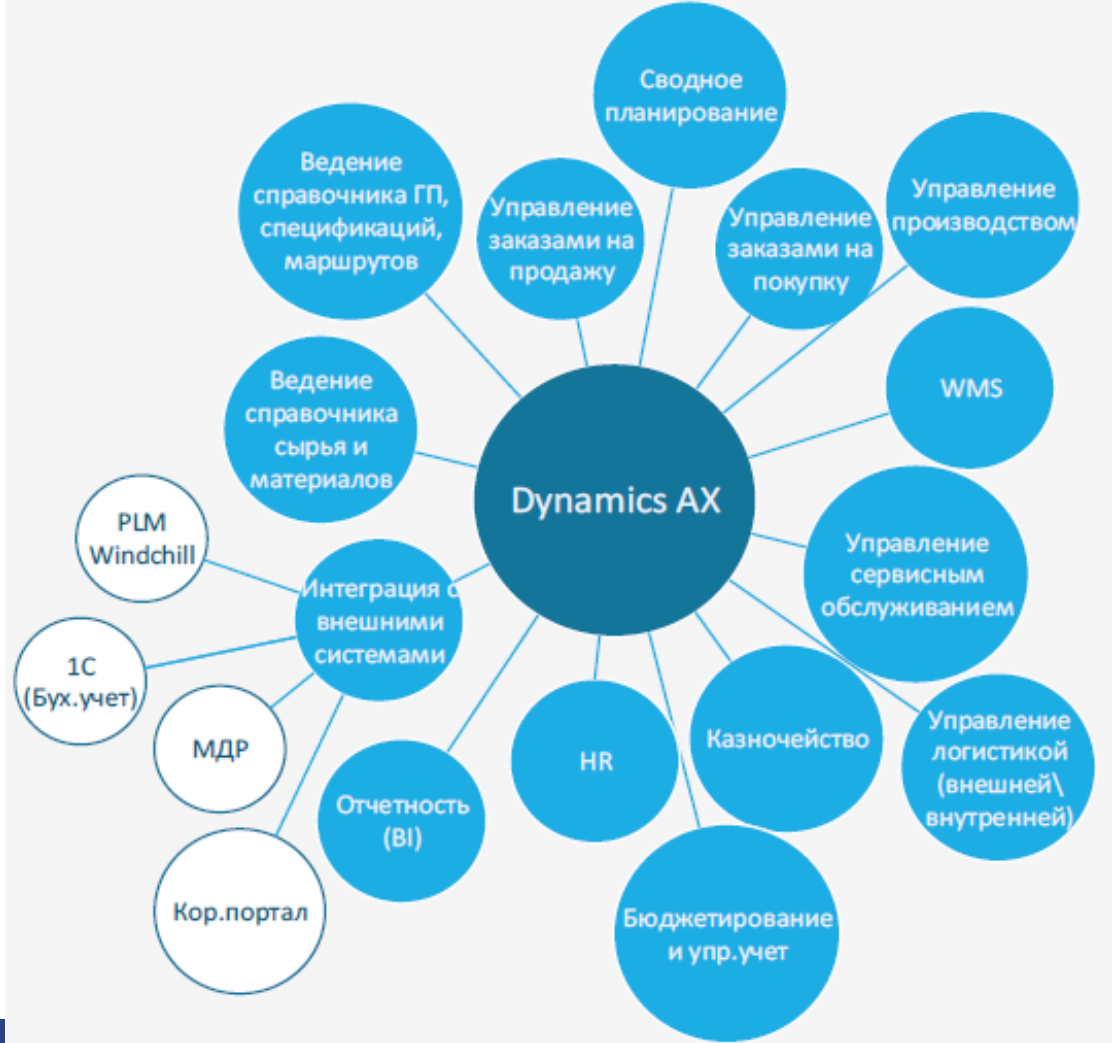
Adobe

231 Data Connectors



(Adobe to Zendesk)

Технологии MS Dynamics 365



Oracle ERP

Принцип разработки в компании Oracle – модульный. Разработанные модули объединяются в бизнес-пакеты, которые объединяются в конкретный программный продукт. Так был разработан модуль «Oracle E-Business Suite».

ERP Enterprise Resources Planning

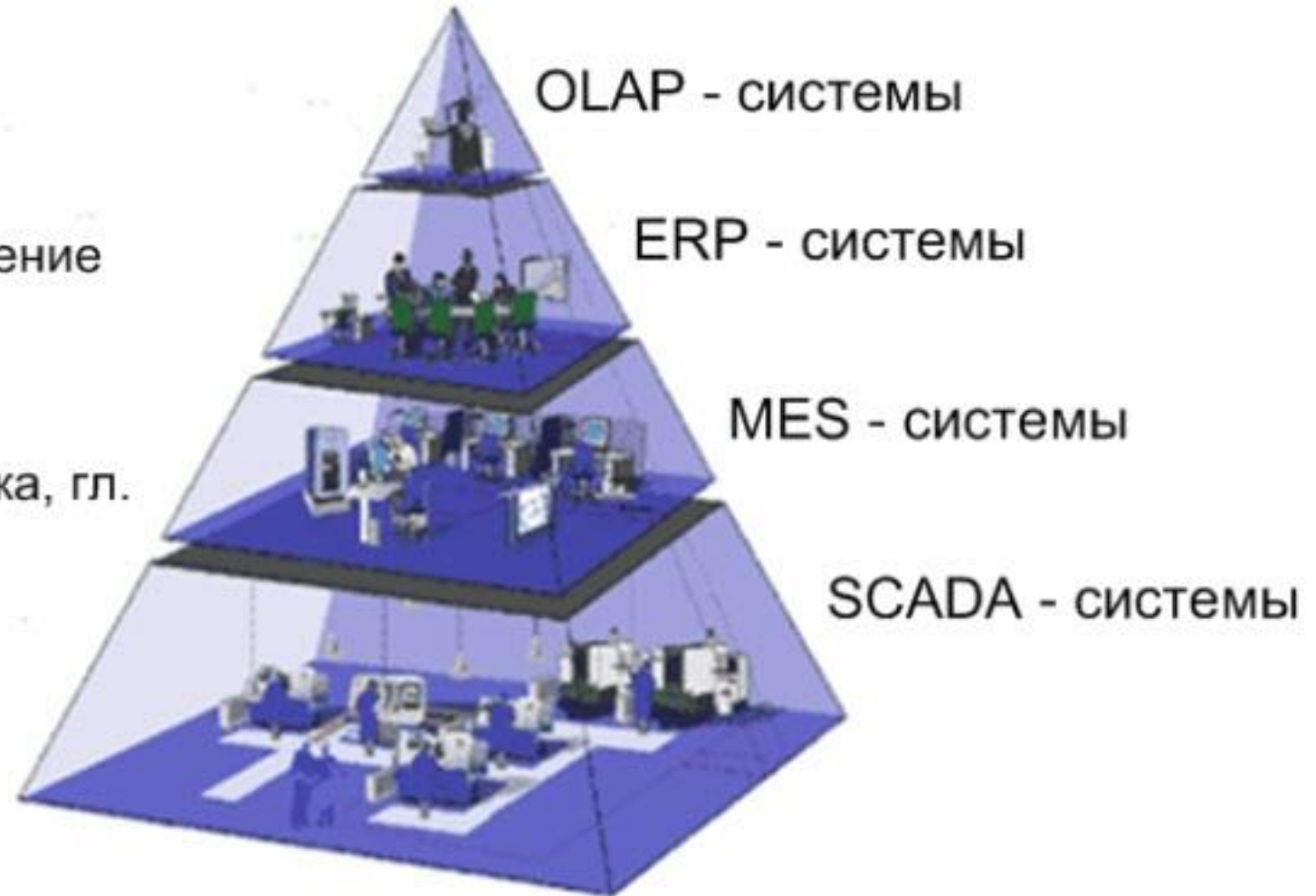
Oracle ERP

Высший менеджмент
(стратегическое планирование)

Финансово-хозяйственное управление
(бухгалтерия, кадры и т.д.)

Управление производством
(службы гл. Инженера, гл. Механика, гл.
Технолога и т.д.)

Производственные зоны
(цеха, участки, линии и т.д.)



Oracle ERP

- CRM (Customer Relationship Management). В его состав входит набор решений для управления услугами «Service», позволяющий управлять взаимодействием с клиентами посредством не только стандартных средств связи (телефон, e-mail), но и контакт-центра, так называемой «умной поддержки».
- Управление портфелем проектов (Project Portfolio Management), представляющее собой комплексный инструмент для управления проектами, выстраивания схем взаимодействия в рамках проектных команд с назначением ответственных лиц, составления и мониторинга проектной документации, ведения проектных закупок.

Oracle ERP

- Управление цепочками поставок (Supply Chain Management). Набор инструментов для поэтапного выстраивания логистических схем, управления всей цепочкой поставок, а также планирования закупочной деятельности.
- Планирование цепочки создания стоимости (Value Chain Planning). Работа в данном блоке преследует конкретную цель - снижение производственных затрат и/или стоимости конечного продукта путем оптимизации бизнес-процессов. Блок допускает возможность интеграции как с другими программными продуктами Oracle, так и с JD Edwards Enterprise One.

Oracle ERP

- Создание стоимости (Value Chain Execution). Модуль, который дополняет VCP, но отличается тем, что акцент делается на управлении внешней и внутренней логистикой, включающей в себя транспорт, мобильность компании и учет инвентаря.
- Финансовый модуль (Oracle Business Suite Financials). Его функционал полностью покрывает вопросы управления внешними и внутренними финансами компании, позволяя оперативно решать задачи управления активами, кредитования, казначейства и т. д.
- Управление человеческим капиталом (Human Capital management).

BI (Business intelligence)

- Целый срез инструментов и методик анализа структурированной и неструктурированной информации, приведения её в удобную форму с целью интерпретации данных для поиска возможностей для бизнеса. BI включает в себя большое количество внутренней и внешней информации и отличается от стандартных метрик бизнес-аналитики более широким охватом данных. Нередко BI ставят над всеми типами внутрифирменной аналитики. Термин ведёт свою историю с 1958 года из недр IBM, а IBM продолжает предлагать одно из мощнейших решений в этой сфере — IBM Cognos.

Малый и средний бизнес не часто запрашивает полноценные BI-системы, чаще ими интересуются банки, ритейлеры, операторы связи, производственные компании. Отечественный рынок BI-систем развивается, в основном, за счёт собственных разработок корпораций в сфере Big Data.

- [QlikView](#), [SAP business intelligence](#), [Domo](#), [Sisense](#), [Microsoft Power BI](#)

Online Analytical Processing (OLAP)

- OLAP нередко относящиеся к BI системы аналитической обработки информации и бизнес-метрик в режиме реального времени. Такие системы позволяют выбирать данные и строить на их основе отчёты, таблицы, выборки. Как правило, в том или ином виде OLAP пользуются коммерческие службы компаний (продажи и маркетинг). Довольно распространён термин «OLAP-куб» — трёхмерное представление данных организаций с возможностью построения трендов, аналитики и т.д. (так называемый Data Mining — сбор данных для поиска закономерностей). В свою очередь, OLAP делится на:
 - ROLAP — реляционные OLAP-системы, работающие напрямую со своей СУБД.
 - MOLAP — те самые кубы. Это многомерное представление данных для анализа информации по нескольким измерениям (поставки товаров по филиалом в разрезе каждого месяца).
 - HOLAP — гибрид, использующий реляционные таблицы для хранения данных и включающий анализ с помощью многомерных таблиц.

[QlikView](#), [SAP business intelligence](#), [Domo](#), [Sisense](#), [Microsoft Power BI](#)

Системы управления бизнес-процессами

Business Process Management System BPMS

- Системы управления бизнес-процессами. Это особый или интегрированный в CRM/ERP/ECM тип программного обеспечения, который рассматривает каждый процесс в компании как цепочку последовательно выполняемых действий со сроками, ответственными и событиями-триггерами на каждом этапе. С помощью таких систем моделируют, запускают и анализируют бизнес-процессы.

ВРМ-системы позволяют создавать алгоритмы бизнес-процессов в специальных нотациях (BPMN 2.0) или в нативных редакторах (например, мы в Bizagi BPM Modeler использовали визуальный графический редактор процессов, чтобы максимальное количество пользователей без специальной подготовки могли создавать экземпляры процессов).

- [BPMS Enterprise Edition](#), [AuraPortal Helium](#), [JBoss BPMS](#)

Системы управления проектами и задачами

PM (Project Management)

- Системы, которые позволяют управлять проектами и задачами, с разделением задач по ответственным и срокам. Как правило, в подобных системах учитываются финансы проекта, человеческие и материальные ресурсы. Система управления проектами также включает метрики, параметры контроля исполнения задач внутри проекта, возможности планирования результатов, а также загрузки ресурсов.
- [Slack](#) [Confluence](#) [Microsoft PPM](#) [Wrike](#)

Корпоративные порталы

- Самостоятельные или интегрированные (например, в CRM или ERP) системы для целей организации внутренней работы в компаниях: поддержания списка персонала, общения, постановки задач, обсуждения вопросов, обучения и т.д. Как правило, корпоративные порталы рассматриваются не только как рабочий инструмент, но и как элемент корпоративной культуры. При правильном подходе они не становятся развлекательной социальной сетью компании, а используются именно для накопления, сохранения и обмена информацией, а также для адаптации и обучения персонала.