

На благо всех и каждого

На открытой программной платформе IBM партнеры корпорации разрабатывают инструментарий самого разного назначения. Среди их предложений — промышленная система CRM и инновационное решение по управлению закупками

Система управления закупками

Инструментальное средство IBM Rational Portfolio Manager позволяет создавать решения для всестороннего многоуровневого управления портфелями проектов. Присущие архитектуре и философии этого продукта гибкость и возможности по расширению и адаптации позволяют создавать специализированные решения для успешной реализации проектов и процессов в различных сферах деятельности организаций. Этой возможностью воспользовалась компания «РПМ-Центр», разработав новое решение своей линейки Opus Magnum Enterprise Management (ОМЕМ) — «Система управления закупками».

Предпосылкой для начала работы над новым решением стало появление Федерального закона от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», который заставляет коренным образом пересмотреть требования к информационному обеспечению для проведения государственных закупок. Для негосударственных компаний автоматизация процесса проведения тендеров, конкурсов, закупок представляется такой же важной задачей, так как ужесточение контроля за производительностью и прозрачностью этих процессов во многом способствует повышению эффективности бизнеса в целом.

Лучшие решения для обеспечения проведения государственных закупок, созданные ранее, к сожалению, не позволяют реализовать полнофункциональное управление закупками в соответствии с принципиально новыми требованиями.



ЕЛЕНА КАРЛИНСКАЯ: «Инструментальное средство IBM RPM позволит нам и дальше развивать линейку решений Opus Magnum Enterprise Management для обеспечения управления бизнесом российских организаций в динамично развивающейся внешней среде»

К последним следует отнести необходимость постоянного контроля и аналитических инструментов по всем видам проведения государственных закупок.

Поэтому потребовалось создать принципиально новое решение, которое не только позволяло бы в изменившихся условиях обеспечить полную информационную поддержку участников проведения закупок, но и предоставляло бы ор-

ганизациям возможность с максимальным учетом их специфики полностью реализовать управление закупками в рамках единой системы.

В новом решении ОМЕМ — «Система управления закупками» благодаря использованию инструментальных средств IBM Rational Portfolio Manager компании «РПМ-Центр» удалось полностью решить весь комплекс этих задач.

В ОМЕМ — «Система управления закупками» реализован весь необходимый для осуществления такой деятельности функционал, в том числе планирование и подготовка «портфеля» закупок, управление бюджетами, сроками, требованиями, коммуникациями и назначение людских ресурсов для обеспечения процессов. Система помогает добиться повышения количества и качества проведения торгов за счет улучшения использования сотрудников и оптимизации графиков прохождения торгов, обеспечивает взаимодействие участников конкурсных комиссий, предоставляет единое хранилище всей информации по закупкам. Руководство организации имеет возможность эффективно контролировать процессы проведения закупок, а также получает своевременную сводку обобщенных показателей и аналитическую информацию, что позволяет оценить состояние дел и предоставляет неоценимую помощь в поддержке принятия решений.

ОМЕМ — «Система управления закупками» — это комплексная система, включающая в себя документооборот и механизмы согласований, утверждений и уведомлений для эффективной работы всех участников проведения закупок.

Рабочее место каждого сотрудника в ОМЕМ — «Системе управления закупками» настроено в соответствии с его ролью в организации и параметрами безопасности.

Следует отметить, что решение позволяет государственным структурам выстроить свои процессы проведения закупок в точном соответствии как с действующим законодательством федерального уровня, так и с внутриведомственными документами и регламентами.

Решение ОМЕМ — «Система управления закупками» полностью поддерживает исполнение, аналитику и отчетность по таким параметрам, как:

- оценка расходования бюджетов по статьям при осуществлении закупок в соответствии с установленными планами;

- планирование и отслеживание проведения торгов по закупкам в соответс-

твии с действующим законодательством и регламентами;

- контроль исполнения проведения торгов по закупкам на всех уровнях;

- разработка и соблюдение стандартов проведения закупок в соответствии с ныне действующим законодательством и внутренними регламентами;

- формирование конкурсных комиссий, экспертных групп в соответствии с требованиями закона;

- поддержка документооборота по проведению государственных закупок в соответствии с регламентами.

Конкурентные преимущества ОМЕМ — «Системы управления закупками» перед другими системами, создаваемыми в рамках программы Госзакупки, при этом очевидны.

В рамках системы обеспечивается возможность интеграции и с внешними системами, такими как официальный сайт РФ для информации о размещении заказов <http://pgz.economy.gov.ru/>, и с внутренними решениями по автоматизации бухгалтерии, управления кадрами и т. п.

CRM для гурманов и не только

Сегодня мало кто сомневается в том, что управление взаимоотношениями с клиентами (CRM) является важным инструментом по достижению задач любого бизнеса. Исключение, пожалуй, составляют компании-монополисты, не работающие в высококонкурентной среде и не нуждающиеся в создании и постоянной поддержке устойчивых конкурентных преимуществ.

Большинство разработчиков «тяжелых» ERP-систем включают в них CRM-модули. Наряду с такими комплексными системами на рынке представлены и специализированные решения, также весьма популярные среди заказчиков. Сегодня речь пойдет о CRM-системе, разработанной стратегическим бизнес-партнером IBM — компанией Relavis.

Система Relavis CRM представляет собой семейство решений по управлению взаимоотношениями с клиентами. За почти 20 лет своего существования бы-

ложенная в систему возможность легкой интеграции с программным обеспечением (в том числе ERP-системами), разработанным третьими фирмами.

Еще один плюс решения, связанный с базовой платформой, — возможность работы в режиме как клиент-сервера, так и портала, а также на мобильных устройствах в автономном режиме, если, например, деятельность менеджеров связана с поездками к клиентам компании. Решение включает в себя все стандартные методики и технологии синхронизации и репликации данных, предоставляемые Lotus-платформой в случае автономной работы пользователя.

Relavis CRM представляет собой линейку продуктов (модулей), три из которых — Relavis eSales, Relavis eMarketing и Relavis eService — составляют классический полный набор функциональности CRM-систем.

Модуль Relavis eSales помогает получить быстрый доступ ко всем необходимым для процесса продаж данным, позволяет проводить мониторинг продаж, что повышает точность прогнозирования. Применяя это решение, организация может лучше координировать усилия всех участников процесса и таким образом сократить цикл продаж, а также снизить конкурентные риски за счет уменьшения затрат. Имеется сокращенная версия этой программы — Relavis eSales Express. Использование этого модуля для вспомогательного персонала дает возможность снизить совокупную стоимость владения.

С помощью модуля Relavis eMarketing можно контролировать эффективность всех маркетинговых акций, проводимых компанией. Это решение обеспечивает сценарное управление мероприятиями, позволяет осуществлять различные виды рассылок с обработкой и систематизацией откликов, эффективно использует механизм сегментации клиентов.

Решение Relavis eService обеспечивает общение с клиентами в режиме реального времени. С его помощью можно вести централизованную обработку запросов клиентов, автоматически распределять телефонные звонки, электронные сообщения и факсы специалистам, занимающимся той или иной проблемой. Для выполнения запросов клиентов широко используется накопленная база знаний. Модуль позволяет добиться полной про-

Инновационный подход, осуществленный с помощью инструментов IBM RPM, позволяет обеспечить реализацию программы ведения закупок на всех уровнях исполнения — от министерств до муниципалитетов и специализированных организаций

Инновационный подход, осуществленный с помощью инструментов IBM RPM, позволяет обеспечить реализацию программы ведения закупок на всех уровнях исполнения — от министерств до муниципалитетов и специализированных организаций, а также для коммерческих организаций.

Как отмечает генеральный директор ЗАО «РПМ-Центр» Елена Карлинская, разработчики системы надеются, что инструментальное средство IBM RPM позволит им и дальше расширять линейку решений Orus Magnum Enterprise Management для обеспечения управления бизнесом российских организаций в динамично развивающейся бизнес-среде. «Мы сможем «раздвинуть горизонты», создавая как специализированные отраслевые решения, так и решения для многопрофильных организаций со сложной структурой, поддерживающих свою деятельность в территориально распределенных, многоязычных и мультивалютных средах», — считает Карлинская.

ло реализовано большое количество ее успешных внедрений в самых различных отраслях. Среди клиентов Relavis такие компании, как Barclays, Michelin, DuPont, Philips, Sony, Bayer, а в России — ОАО «Мострансагентство», Союз предприятий «Группа Р» и многие другие.

Авторизованным партнером Relavis Corporation в России является компания ComputerAge. Специалисты этой компании осуществили локализацию системы, работают над созданием отраслевых решений, а также занимаются их внедрением, в том числе и в составе комплексных информационных систем.

Relavis CRM — индустриальное CRM-решение, разработанное на платформе IBM Lotus/Domino. Это уже само по себе обуславливает ряд преимуществ для пользователя. Во-первых, этот продукт выгоден компаниям, которые исторически работают на Lotus-платформе. Однако Relavis CRM могут использовать и те организации, которые работают с ПО других фирм. Этому способствует изначально за-