SRM - SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT

управление отношениями с поставщиками

Назначение SRM

- Это система управления взаимодействием с поставщиками — корпоративная информационная система (или её модуль), предназначенная для автоматизации SRM-стратегии компании.

- Это эффективный инструмент оптимизации закупок компании.

Возможности SRM

SRM позволяет:

планировать график закупок на основе консолидированной информации по материальным потребностям всех подразделений компании;

осуществлять выбор лучших условий поставки;

контролировать выполнение поставщиками контрактных обязательств;

организовывать централизованное снабжение для всей компании;

осуществлять учет расходов на снабжение;

проводить стратегический и тактический анализ взаимоотношений с поставщиками.

Экономический эффект от использования SRM

- снижение затрат на закупки благодаря экономии за счет сокращения разовых закупок; выбора оптимальных цен на основе тендеров; консолидации материальных потребностей центров ответственности;
- ускорение процесса закупок на основе автоматизации;
- оптимизация источников и повышение качества обслуживания поставщиками.

Покупатели SRM

Топ-5 продавцов

Топ-5 игроков на мировом рынке SCM систем в 2012 году, $ млн

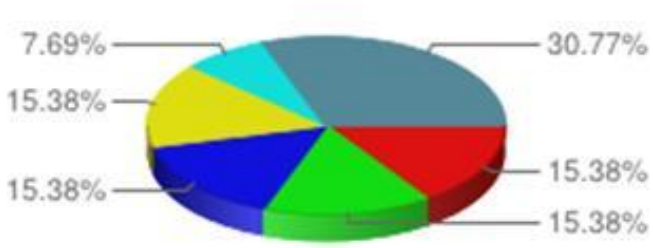
	Вендор	Выручка 2012	Доля рынка 2012	Выручка 2011	Доля рынка 2011
1	SAP	1721,2	20,8%	1542,8	19,9%
2	Oracle	1453,3	17,5%	1296,9	16,7%
3	JDA Software	426	5,1%	430,4	5,6%
4	Ariba*	319,2	3,8%	366,9	4,7%
5	Manhattan Associates	160,1	1,9%	141,5	1,8%
	Другие	4216	50,9%	3114,5	51,3%
	Всего	8295,8	100%	6893	100%

*Данные по Ariba представлены только за 9 месяцев 2012 года – до ее покупки SAP.

Gartner, 2013

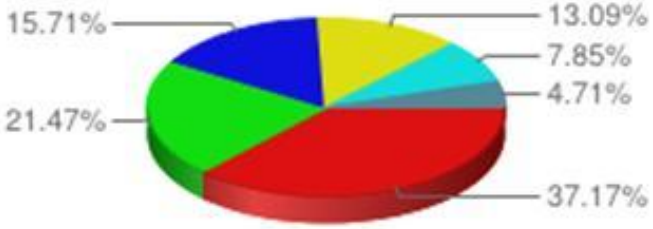
Топ разработчиков в 2014 г.

Интеграторы-лидеры по количеству проектов



- RBC Group (2)
- Teamldea (2)
- Бюджетные и Финансовые Технологии (БФТ) (2)
- Норбит (2)
- Ernst & Young (CIS) / Эрнст энд Янг (СНГ) (1)
- Другие (4)

Интеграторы-лидеры по количеству лицензий



- Гильдия разработчиков (710)
- Корпорация Галактика (410)
- NAUMEN (300)
- SoftMasters (250)
- Норбит (150)
- Другие (90)