

08 июля 2025

ТОП-6 SRM-систем для среднего и крупного бизнеса в 2025 году

На фоне растущих издержек и нехватки специалистов автоматизация закупок становится конкурентным и стратегическим преимуществом для разных отраслей бизнеса, поскольку позволяет перевести закупочный процесс в «цифру» и экономить ресурсы без потери контроля и прозрачности. О том, на что следует обратить внимание при выборе SRM-систем, а также о наиболее зрелых решениях автоматизации закупок — в материале Кристины Барзаковской, директора по продукту «Бустрейд» департамента e-commerce ГК «КОРУС Консалтинг».

ПО КАКИМ ПАРАМЕТРАМ ВЫБИРАЕМ SRM-СИСТЕМЫ

SRM— это сложные ИТ-решения, которые могут и должны быть персонализированы с учетом особенностей конкретного бизнеса и компании. Поэтому не бывает на 100% одинаковых систем. Для каждой компании важна своя функциональность, и нет смысла говорить про отдельные функции каждой системы, поскольку они глубоко персонализируются под потребности заказчика. Прежде чем перейти к обзору, кратко поясним, какие критерии легли в основу оценки и почему мы выбрали именно их.



1. Целевая аудитория (ЦА) показывает, на какие масштабы и уровень зрелости закупок рассчитаны SRM-системы. В обзоре мы рассматриваем решения для среднего и крупного бизнеса — прежде всего промышленности, ритейла и других холдинговых структур. Если закупки ведутся через одного-двух подрядчиков, SRM-система вряд ли оправдывает себя. Но при работе с десятками поставщиков и сложной структурой без неё не обойтись. Поэтому перед внедрением компании разумно оценить зрелость закупочных процессов: если закупки по-прежнему ведутся вручную, с помощью Excel, телефонных звонков и почты — выбирайте систему с выстроенными процессами и готовыми шаблонами. Если процессы уже автоматизированы — выбирайте решения с аналитикой, возможностями для управления рисками и масштабирования.

2. Типы закупок помогают оценить, какие бизнес-сценарии способна покрыть SRM-система: только ли стандартные операции или в том числе сложные, нестандартные кейсы. Спотовые, плановые, тендерные, малые или государственные закупки — каждый тип требует своей логики обработки. Хорошо, если система универсальна и поддерживает разные типы закупок. Особенно если бизнес работает и с тендерами, и с малыми закупками, а также заказывает или предоставляет работы или услуги.

3. Модель взаимодействия закупщиков и поставщиков определяет, как именно сотрудничают две стороны и какие этапы закупки автоматизирует система — от каталожных закупок до тендеров и многоэтапных процедур (RFI, RFQ, RFP) или через портал поставщика. Например, SRM выступает как бэк-офис для закупщиков, а портал поставщика — как фронт-офис для контрагентов, где они могут видеть статусы заявок, акты, счета и планы.

Порталы поставщика — отдельный класс решений, который мы не рассматриваем в этом тексте, но в качестве примера можно привести «Портал поставщика» на базе «Бустрейд». Поставщики работают в единой системе, в которой автоматизированы планирование и оформление некоммерческих закупок, рассылка запросов, консолидация предложений, документооборот, работа с рекламациями и т.д. Как показывает практика, подобные решения позволяют снижать количество ручных операций на 70%, а долю ошибок в закупках на 60%.

4. Интеграции — ключевой критерий при выборе SRM, потому что система редко работает изолированно. Её нужно бесшовно интегрировать с ERP (1С, Ахарта, SAP), бухгалтерией, документооборотом (например, «Диадок»), BI-системами и каталогами номенклатуры. Чем гибче SRM в этом плане, тем выше точность данных, меньше ручного труда и быстрее цикл закупок. Особенно это критично для крупных компаний с разветвленным ИТ-ландшафтом, где SRM должна стать частью сквозного процесса.

5. Архитектура — это вопрос безопасности, гибкости и ИТ-стратегии, особенно для госсектора и крупного бизнеса. Она бывает on-premises, в частном облаке или в формате SaaS. Для крупного бизнеса с собственной ИТ-службой лучше подходит архитектура on-premises или частное облако с глубокой кастомизацией и SLA. Для среднего подойдет любое российское SaaS-решение, если компанию устраивает ограниченная гибкость и стандартная функциональность.

6. Стоимость владения (ТСО) — это весь цикл расходов, которые несет бизнес, покупая SRM: внедрение, кастомизация, сопровождение, обучение, обновления и инфраструктура. Некоторые системы требуют больших инвестиций на старте, но дешевле в долгосрочной поддержке, другие

наоборот — представляют собой недорогое SaaS-решение, но ограничены в персонализации и доработках. Нередко изначально «дешевая» система в итоге оказывается дороже в долгосрочном владении. ИТ-директорам и ответственному за закупки топ-менеджменту важно смотреть на TCO не как на ценник «в моменте», а как на стратегические инвестиции на 3–5 лет вперед.

ОБЗОР АКТУАЛЬНЫХ РОССИЙСКИХ SRM-СИСТЕМ ДЛЯ СРЕДНЕГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА

Система	Целевая аудитория	Типы закупок
Norbit SRM	Средний и крупный бизнес (промышленные предприятия, энергетика, металлургия, горно-металлургический комплекс)	Весь цикл закупок: планирование потребностей, тендеры/конкурсы, запросы предложений, аукционы, малые закупки (в т.ч. упрощенные)

<p>ELMA365 «Закупки»</p>	<p>Компании среднего и крупного звена (Standard–до ~200 пользователей, Enterprise–от 200 пользователей)</p>	<p>Все основные типы процедур (Аукцион, Запрос предложений, Конкурс, Запрос котировок, Запрос цен, Закупка у единственного поставщика)</p>
<p>Naumen SRM</p>	<p>Государственные органы и крупный бизнес (финансы, промышленность, телеком, транспорт и др.)</p>	<p>Автоматизация планирования и проведения закупок, включая подготовку документации, тендеры/аукционы/котировки/запросы предложений (в т.ч. единственный поставщик), управление контрактами и поставками</p>

<p>БФТ.Закупки</p>	<p>Государственные и муниципальные заказчики (44-ФЗ), а также коммерческие предприятия (223-ФЗ)</p>	<p>Все виды закупок по 44-ФЗ/223-ФЗ формирования потребностей до исполнения договоров (тендеры, конкурсы, котировки, закупки малой стоимости)</p>
<p>AGORA SRM</p>	<p>Средний и крупный бизнес (отраслевые решения для тяжелой и горнодобывающей промышленности, машиностроения, металлургии, FMCG, торговли, фармацевтики, банков и др.)</p>	<p>Комплексный охват закупок: планирование, ведение закупочных проектов, проведение тендеров/конкурсов/аукционов, котировок; поддержка закупок малой стоимости и P2P (закупка→оплата)</p>

iSOURCE Processor	Промышленное и энергетическое машиностроение, ТЭК, крупные EPC-проекты (средний и крупный бизнес)	Полный цикл закупок: планирование, загрузка планов закупок, лотирование, формирование спецификаций; проведение торгов (тендеры/конкурсы), аукционы, котировки), выбор нескольких победителей
----------------------	---	--

Источник: данные собраны из официальных сайтов решений и отраслевых публикаций.

Стоимость владения в таблице оценена ориентировочно, на основе открытых кейсов внедрений и моделей лицензирования систем. Стоит также учитывать некоторые особенности каждого решения: например, системы от ELMA, Naumen, БФТ отличаются развитой low-code архитектурой, благодаря чему большинство бизнес-процессов можно настраивать без глубокой кастомизации — это особенно ценно для компаний, стремящихся к быстрой адаптации решений под свои процессы. В отличие от них, Norbit и Agora SRM предполагают более сложную интеграцию и часто требуют индивидуальной доработки, зато глубже интегрируются с ИТ-инфраструктурой крупных корпоративных заказчиков.

Что в итоге

Обзор показывает, что на российском рынке уже доступны зрелые SRM-решения, однако их эффективность напрямую зависит от качества подготовки компании к внедрению. Поэтому чтобы выбрать наиболее оптимальное решение, компании должны начинать с диагностики собственных процессов, оценки зрелости, масштабов и задач. Более того, интеграторы выбранной платформы станут ИТ-партнерами на годы: они будут поддерживать, развивать и персонализировать платформу исходя из возникающих задач бизнеса. Поэтому также важно проверить релевантные внедрения, изучить кейсы, собрать обратную связь других клиентов и мнения об уровне поддержки. Такой взвешанный подход ко внедрению позволит бизнесу получить конкурентное преимущество в закупках даже в условиях экономической турбулентности.

