



Polymatica EPM: Развитие в 2026-30

Оценка рынка ЕРМ в России



Оценка общего объема рынка

Год	Глобальный рынок ЕРМ, млрд. USD*	Рынок РФ (нижн. оценка), млрд. руб.**	Рынок РФ (верх. оценка), млрд. руб.**
2024	5,82	9,17	12,22
2025	6,38	10,06	13,41
2026	7,00	11,03	14,71
2027	7,68	12,10	16,13
2028	8,43	13,27	17,70
2029	9,25	14,56	19,42
2030	10,14	15,98	21,30

CAGR 9,7%

Оценка динамики рынка ЕРМ (лицензии)***



Объем целевого рынка для платформы ЕРМ в 2026 г. составит:

- 22,03 млрд. руб. в целом для рынка лицензий и сервисов
- 7,27 млрд. руб. только для рынка лицензий и лицензионного сопровождения

* Источник <https://www.fortunebusinessinsights.com/enterprise-performance-management-market-110340>

** 1,5-2% от глобального

*** Источник В1. Только лицензии

Оптимакрос - обзор

	2022	2023	2024	2025
Выручка, млн. руб.	391	866	1529	2324
Лицензии	195	356	678	1040
Техподдержка	7	36	143	334
Услуги (внедрение и сопр.)	189	474	708	950

Выручка 2025 с партнерской сетью - ~5 млрд руб.

Основные отрасли присутствия

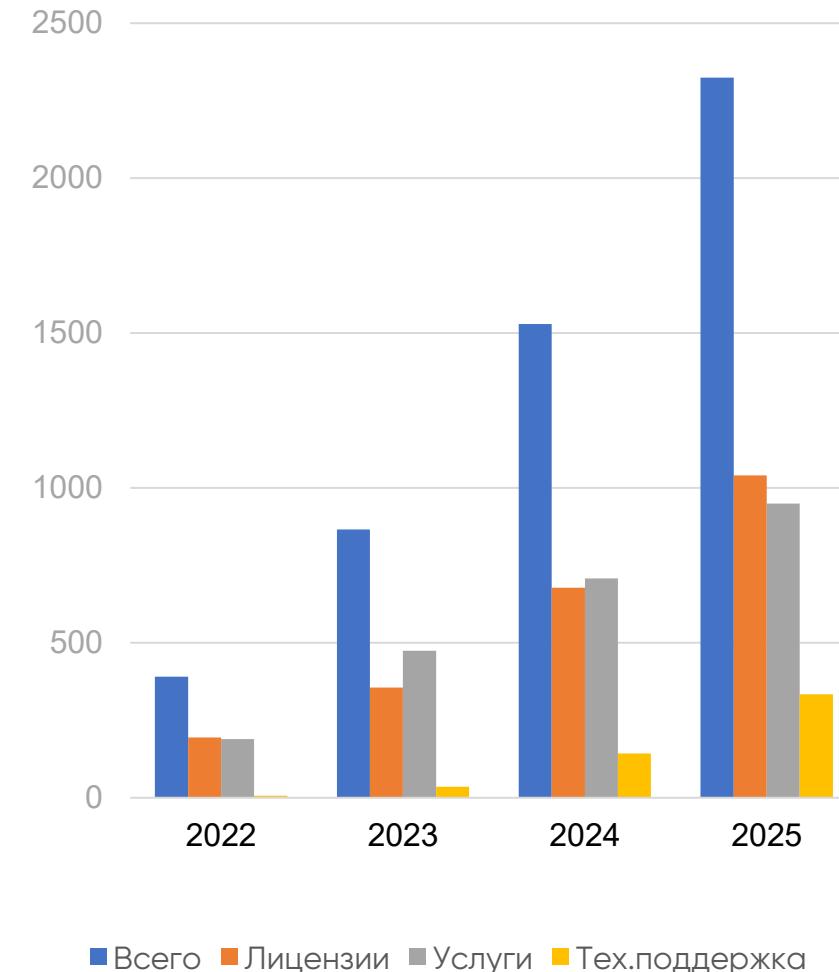
- FMCG и Farma
- Девелопмент
- Ритейл

Удельная выручка 2024

- Лицензии – ~4,5 млн. руб.
- ТП - ~2 млн. руб.
- Консалтинг – ~9,5 млн. руб

Команда разработки > 140 чел

Выручка, млн. руб.



Аналоги/конкуренты/партнеры



Зарубежные аналоги



Основные конкуренты (FP&A)

ПОСТАВЩИК	РЕШЕНИЕ	АНАЛОГ
ТУРБО	ГК «ЛАНИТ»	Турбо Бюджетирование
форсайт.	ФОРСАЙТ	Форсайт Бюджетирование
1С	1С	1С: УХ
Optimacros	Оптимакрос	Anaplan
CUBIX BM	Аксилон Консалтинг	CubixBM
ГК IBS	IBS Планета Бюджетирование	-

Развитие партнерской сети

РАБОТАЕМ	ПРОРАБАТЫВАЕМ	ПЛАНЫ
GlowByte	Борлас	BeringPro
Девелоника	ИБС	DIS
Бизматика	КРИТ	Корус
DataPy	Юникон	T1
UrsaTL		

Конкуренты IBP (не фокус, но можем)

ПОСТАВЩИК	РЕШЕНИЕ
Axenix	In.Plan
Loginom	Loginom Demand Planning, Loginom Planiquum
KS KNOWLEDGE SPACE	Интегрированные системы управления (KS)
GoodsForecast	Knowledge Space Integrated Planning Platform

Примеры решаемых задач



Платформа EPM



Polymatica EPM – набор инструментов для цифровизации управлеченческих процессов планирования и контроля достижения финансовых показателей

Позволяет решить задачи определения и согласования стратегических, среднесрочных и краткосрочных целей предприятия, а также контроля и управления деятельностью по достижению поставленных целей при оптимальном использовании имеющихся ресурсов



Бизнес-процессы

Стратегическое планирование

Планирование и бюджетирование

Управление затратами (аллокация)

Оперативное планирование

Наше позиционирование

Текущий фокус – Россия

Передел рынка

Уход западных вендоров с рынка. Использование собственных разработок могут позволить только 5 крупных технологических экосистем в России: Сбер, МТС, Т-банк, Яндекс, VK. Потеря доверия к западным вендорам (репутация, долги, претензии).

Ограниченнное предложение локальных вендоров

Всего 5-6 компаний, становления которых происходило в условиях доминирования западных. Ограничения по архитектуре, технологиям и т.д. Накопленный «багаж» тех.долга. Проблемы с производительностью и завышенные требования к «железу»

Освобождается ниша SAP/Oracle/IBM

Запущены механизмы импортозамещения. Наибольший рынок занимал SAP. На рынке много консультантов, обученных под философию решений западных вендоров (в первую очередь SAP). На рынке нет предложения близкого под философию работы с решениями SAP.

Снижение доверия к облачным технологиям

Западные вендоры резко отключили доступ к облачным услугам, наработкам клиентов, реализованным на базе облачных сервисов

Потенциал – СНГ и международные рынки

Санкционные риски

Повышенные санкционные риски (Средняя Азия), ограничения к технологиям (Ближний Восток и ЮВА)

Дешевле западных без ущерба в производительности

Широта функциональности и комплексность не настолько востребована, чтобы обосновать высокую стоимость

Гибкость модели лицензирования и безопасность

Западные вендоры ушли в облака



Наша концепция

Производительно

Лучшая производительность на российском рынке. Более низкие требования к «железу»

Доступно и открыто

Функциональная простота. Расчеты на упрощенном Python. Генерация модели за счет genAI.

Современно

Интерфейсы и эргономика на уровне SAP. Использование AI

Дешевле SAP (для межд. рынка)

Меньше «железа», меньше консалтинга (genAI), дешевле лицензии

Платформа для корпоративного планирования



Интегрированное
планирование (IP)

Планирование
и бюджетирование (BP)

Управление затратами
(аллокация затрат) (CA)

Пользовательский интерфейс

визуализация, взаимодействие, управление процессами

ЕРМ-платформа

Сценарии

Отчетность

Анализ

Моделирование

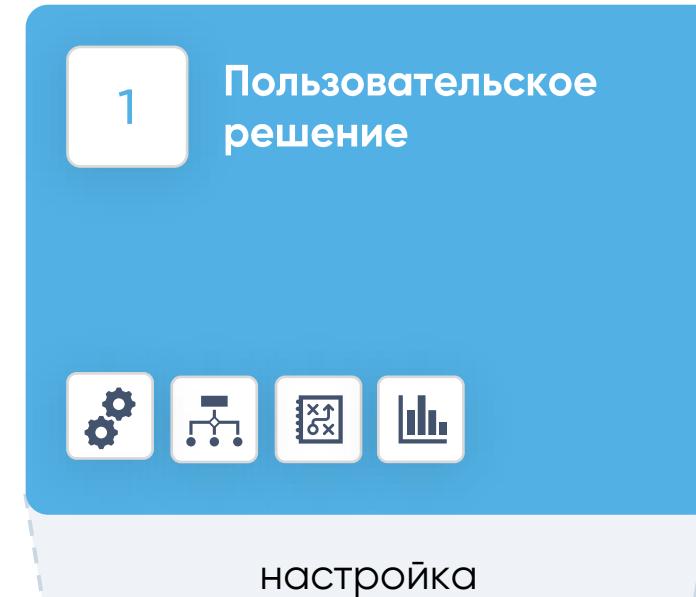
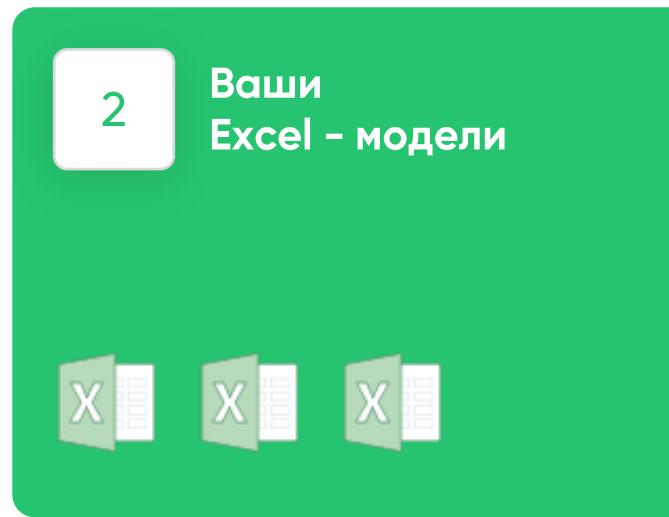
In-memory OLAP (расчеты и агрегации)

ML/AI/OPT – модели

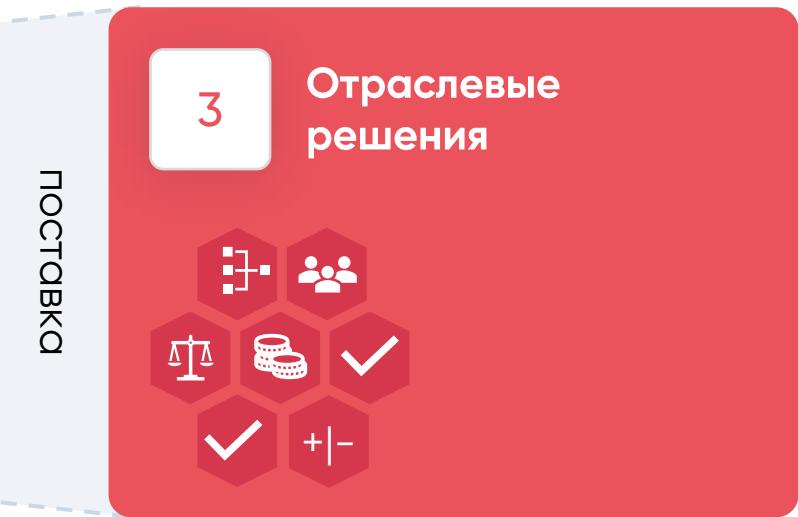
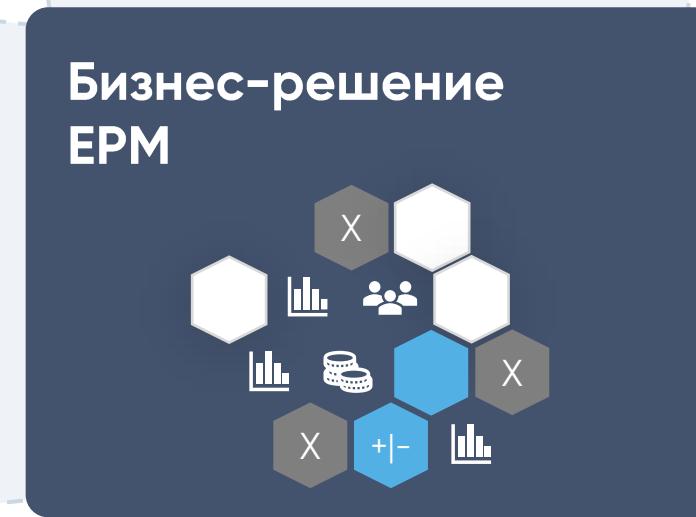
Технологическая платформа

Базовые сервисы, открытый API и SDK

Основные сценарии использования ЕРМ*



миграция



поставка

Клиентский кейс #1 (3 – недели до демо)



Проблемы клиента

Аналитически нерасширяемая финансовая модель в Excel с огромным количеством формул

Нет оперативного подтягивания факта и формирования план-факт и факторного анализа с моделью в Excel

Операционные планы не связаны с Excel и бюджетом казначейства. CashFlow в основном инвестиционный

Информационная перегрузка при принятии решений – много экспертов и зависимостей от внешних факторов

Для кого это важно

- › Генеральный директор, акционер
- › Финансовый директор
- › Производственный блок

О Клиенте

Крупным краболовным холдингом.

Их задача – максимизировать маржу за сезон. У них есть квоты, график ремонтов, разные цены на продукции в Азии и Японии и выбор разделки продукции для реализации «перевозка живой продукции» либо глубокая заморозка продукции с разделкой

Выгоды и ожидания:

- ✓ Ускорение принятия решений: Получение оптимального производственного плана и финансового результата с максимальной маржой. Многосценарность («а что если?») планов с возможность комбинирования входных данных и факторов
- ✓ Меняют подход в работе и готовы к переходу на алгоритмическое принятие решений и соответствующий инструмент
- ✓ Единая платформа для прогнозов и сбора факта, оценки влияния на бюджеты PL и CF
- ✓ Оперативное моделирование производственного плана с учетом внешних факторов

Клиентский кейс #2 (4 недели до демо)



Проблемы клиента

Сложная иерархическая структуру центров прибыли и сборки РЛ юр.лица.
Сложно добавить новый сегмент, направление, Юр.лицо

Внутригрупповые обороты, схемы бизнеса моделируются вручную и бывает много ошибок

В Excel не унифицированы расчеты и один и тот же результат получается по разному

Портянка фактических данных за 5 лет, т.к. анализируют динамику показателей за (месяц/YTD), сценарий (Факт/Бюджет), (Δ , Var%)

Для кого это важно

- Генеральный директор, акционер
- Финансовый директор
- Казначейство

О Клиенте

Производитель энергетического оборудования.
Их задача – автоматизация подготовки бюджета на 1 год и его актуализация с учетом факта. Потребность возникла в связи с уходом материнской компании. У клиента есть методология и логика сборка многоуровневой бюджетной модели в рабочих книгах Excel, нет выделенной команды ИТ\Аналитиков для внедрения и поддержки сложных продуктов

Выгоды и ожидания:

- ✓ Методологически понятная и расширяемая объектная модель юр.лица\сегмента\навраления и консолидации результатов
- ✓ Драйверная аллокация по плану\факту общих расходов по метрам/площадкам
- ✓ Внутригрупповые обороты вычищаются одной кнопкой и моделируются через справочник периметр владения и сборки юр.лица
- ✓ 100% данных были мигрированы из Excel и проверены заказчиком
- ✓ Сбор и изменение данных только по регламенту и в соответствии с Ролью. Остальное прерогатива Финансового директора

Статус бизнеса ЕРМ



Факторы успеха в 2025-28 гг

- 1** Развитие партнерской сети.
Начались продажи через партнерские каналы
- 2** Выпуск Релиза 1.0. Появление продвинутой функциональности в Релизе 1.1 Q4'2025
- 3** Технология миграции Excel -> ЕРМ сокращает сроки и стоимость внедрения. Потенциал для роста в сегменте среднего бизнеса
- 4** Инициирование процесса входа в реестры доверенного ПО крупных корпоративных заказчиков: Норникель, Сибур, Металлоинвест, Транснефть
- 5** Вывод на рынок бизнес-решения ЕРМ-СА (Аллокация затрат)

Проекты/сделки

Сектор	Описание	Выручка, млн. руб.
АПК	Страт. планирование (IBP)	75 млн

Воронка продаж, руб.

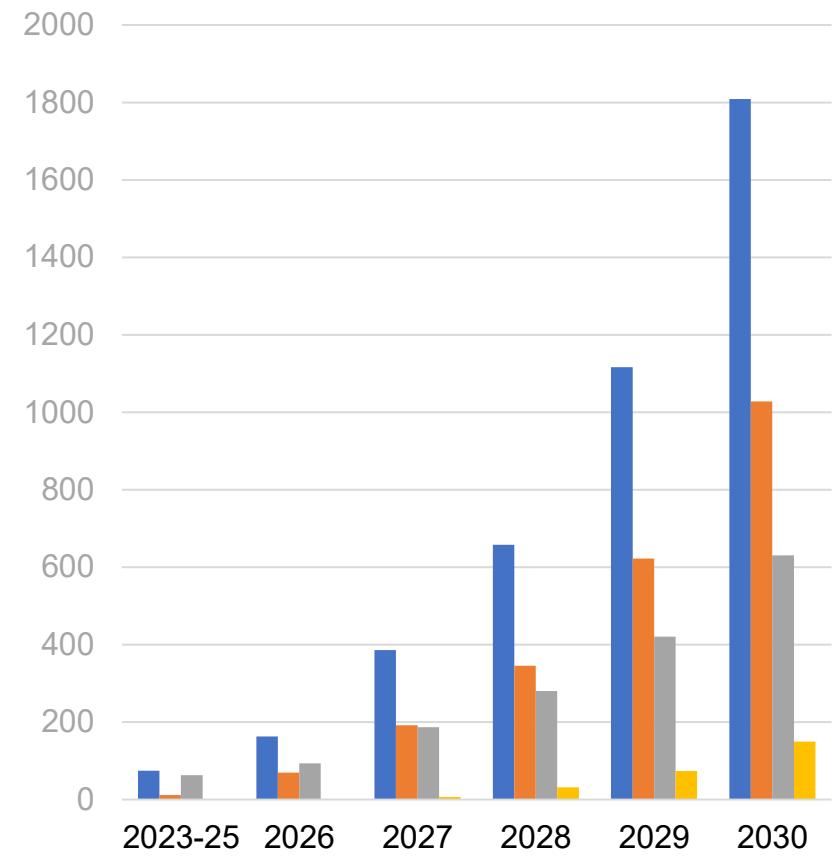
Год	Общая	Взвешенная	С учетом негативных факторов
2026*	1,7 млрд	~280 млн.	160 млн.

* В процессе формирования

Прогноз выручки

	Факт 2023-25	План 2026	План 2027	План 2028	План 2029	План 2030
Выручка, млн. руб.	74,7	163	385,7	657,6	1116,6	1808,5
Лицензии	11,4	69,6	192,1	345,8	622,4	1028
Техподдержка	0	0	6,8	31,6	73,9	150
Услуги (внедрение и сопр.)	63,3	93,4	186,8	280,2	420,3	630,5
Прирост выручки YoY %	-	118,21%	136,63%	70,50%	69,80%	61,96%

Прогноз выручки, млн. руб.



■ Всего ■ Лицензии ■ Услуги ■ Тех.поддержка

Целевые рынки

КРУПНЫЕ КОРПОРАТИВНЫЕ КЛИЕНТЫ

Выручка от 100 млрд.

Отрасли:

- Финансы
- Горно-рудная
- ТЭК
- FMCG
- АПКх

Целевые БП:

- Страт. планирование
- Бюджетирование
- Аллокация затрат

Оценка сегмента

- Средний бюджет 100-300 млн. руб.
- Соотношение лицензии-услуги: 30%/70%
- Основной драйвер – замена иностранного ПО
- Количество компаний (с внедренными западными ЕРМ) – ~ 120-180 (SAM ~2-3 млрд. руб./год)

В проработке:

- ВТБ, ПСБ
- Транснефть, ГПН, Лукойл
- Норильский Никель
- Металлоинвест
- ГАП Ресурс
- Ростелеком

СРЕДНИЙ БИЗНЕС

Выручка от 7-10 млрд.

Отрасли:

- Энергетика
- Ритейл
- FMCG
- АПК
- Финансы

Целевые БП/VP:

- Бюджетирование (FP&A)
- Интегрированное планирование (элементы)

Оценка сегмента

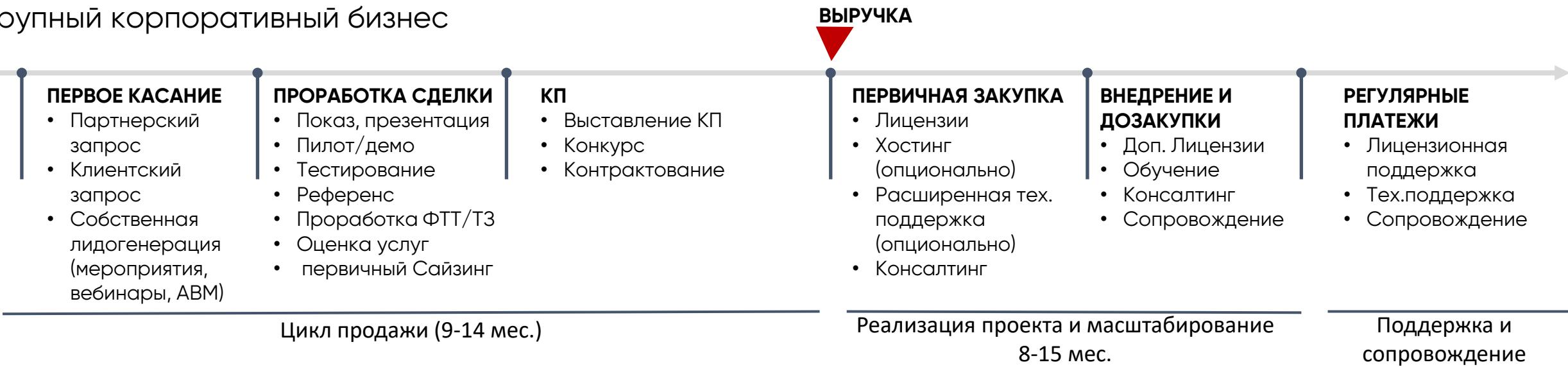
- Средний бюджет – 11-20 млн. руб.
- Соотношение лицензии/услуги – 20%/80%
- Основной драйвер – миграция с MS Excel
- Количество компаний с выручкой 10-100 млрд.– 1500-1700. Из них 600-700 компаний использует Excel

В проработке

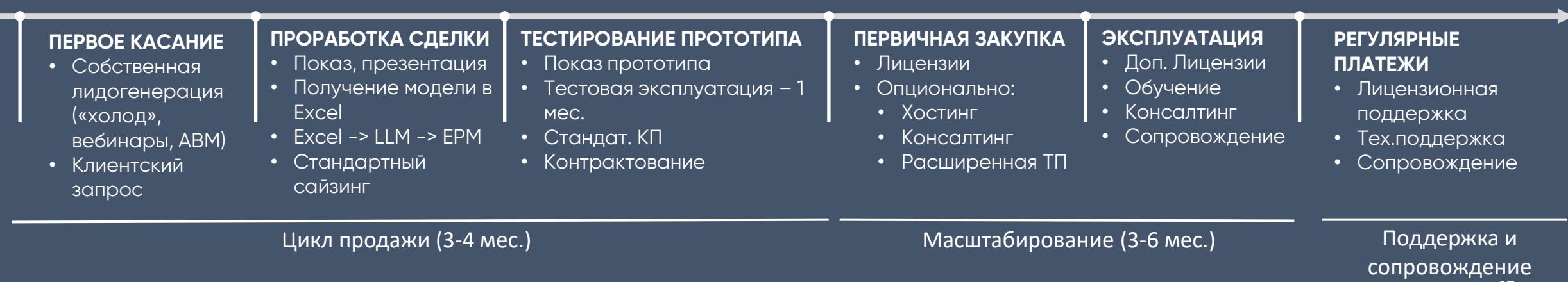
- Н-Energy
- Антей
- Эл5-Энерго

Клиентский путь

Крупный корпоративный бизнес



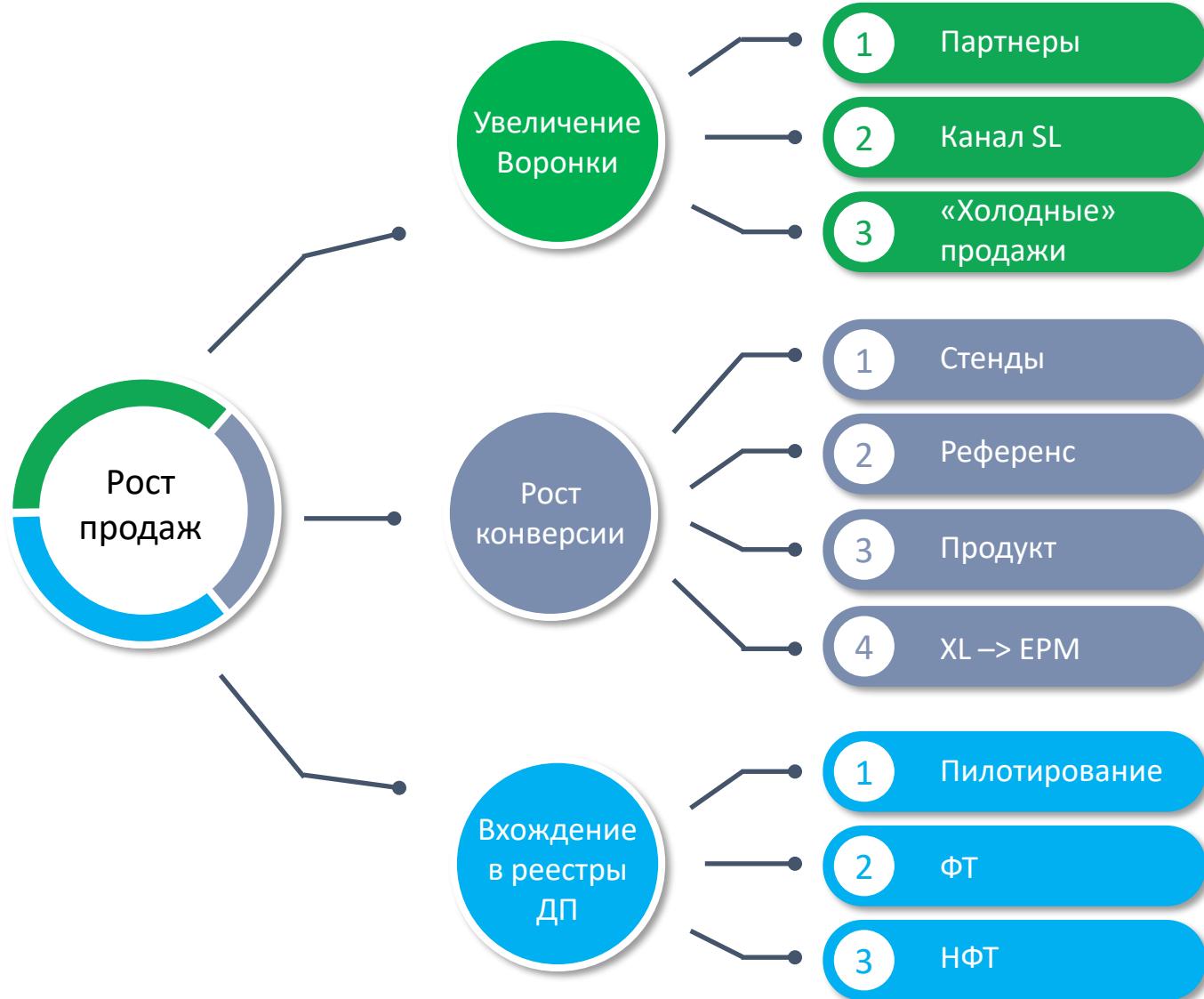
Средний сегмент (новый подход)



На что нужны деньги*

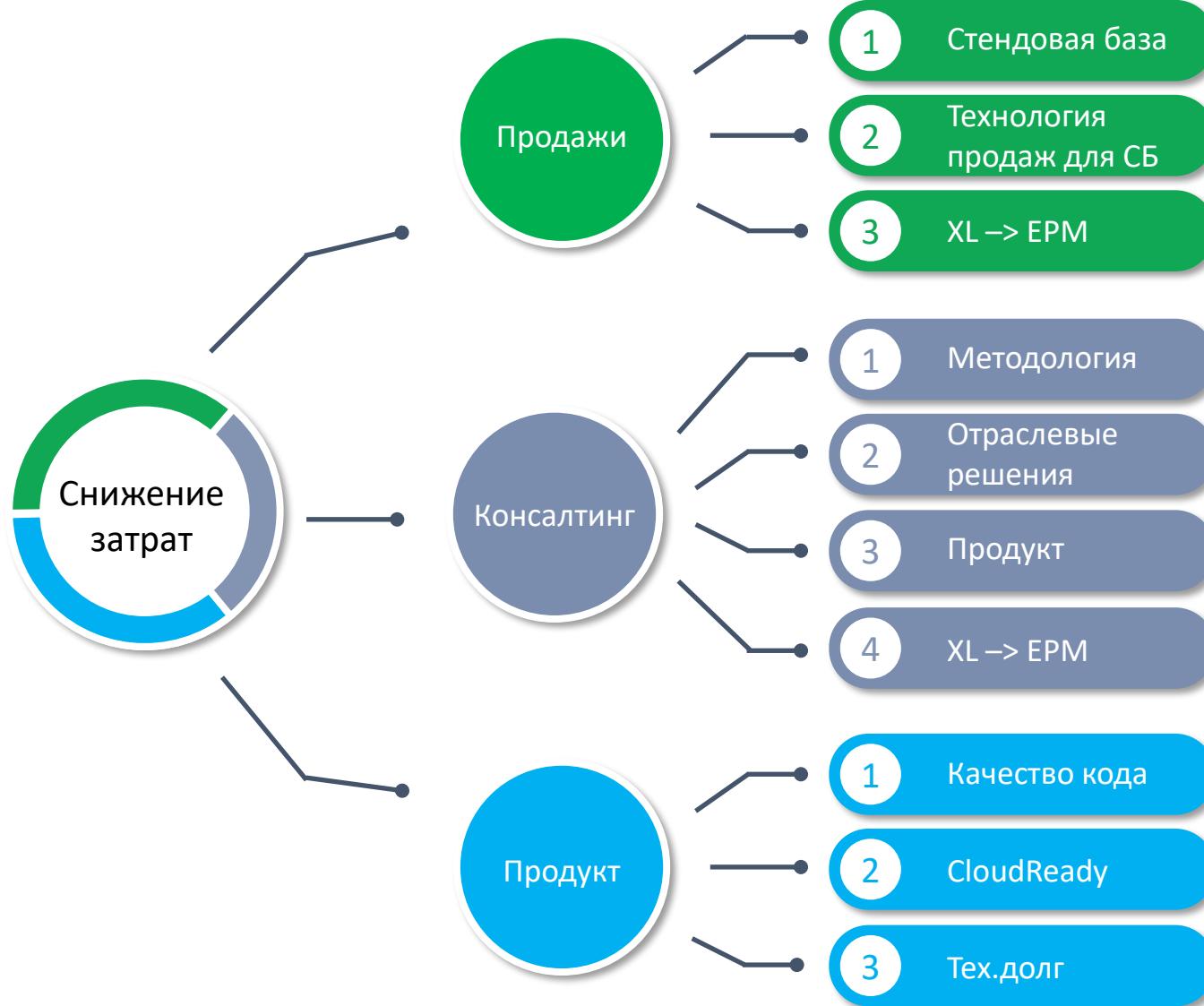
	янв.2025 (Релиз 1.1)	апр.2026 (Релиз 1.2)	июл.2026 Релиз (1.3)	дек.2026 Релиз (1.4)
Цели	Соответствовать базовым требованиям Крупного бизнеса	Массовые продажи (SME) и снижение порога входа, без долгих внедрений	Сокращение функционального отставание от лидеров рынка	Этап дифференциации от конкурентов 
Задачи	Enterprise-архитектура: Блокировки данных, Аудит изменений (кто/когда), Версионность иерархий Готовые инструменты для расчетов: Запуск цепочек расчетов и OR-моделирование (та самая оптимизация как у Краболовов). Визуализация: MVP графиков. Инвесторы и топы начинают «видеть» данные.	Excel-Experience: Формулы как в Excel, Условное форматирование, «Протягивание» ячеек. Пользователь не учится, а сразу работает. AI & ML: Встроенное прогнозирование (Time Series). Продаем «магию forecast» одной кнопкой. Автоматизированная миграция с Excel на EPM Конструктор отчетов: Гибкая верстка как в Excel	Collaboration: Встроенный чат и одновременная работа (как в Google Docs) Базовый ELT: Экономичный вариант для тех, у кого нет специализированного ETL Excel-подобный UX: Локальные расчеты Excel-like	AI-augmented platform: встраивание инструментов LLM+GenAI в свои рабочий процесс на платформе: <ul style="list-style-type: none">Создание дашбордов, отчетности и графикованализ данныхобработка и преобразование данных AI-ассистент: Пользователь пишет запрос текстом, AI создает бизнес-логику и формулы, проверяет логику, делает трассировку, аудирует методологию расчета
Результат	<ul style="list-style-type: none">Проходим службу безопасности и IT-комитеты крупных заказчиков	<ul style="list-style-type: none">Сокращаем цикл сделки.Excel-формулы и ML-прогнозы.Удобный интерфейс	<ul style="list-style-type: none">Заходим в сложные группы компанийзаменяем Oracle/SAP на уровне штаб-квартир ХК	<ul style="list-style-type: none">Исчезает необходимость в дорогих консультантахДаем инструмент Self-Service, не требующий штата ИТ

Цели и задачи: Продажи*



Команда ЕРМ	36
1 Business Development	2
2 Управление продуктом и пресейл	5
3 Разработка	19
4 Тех.поддержка (и ПрОф)	3
5 Консалтинг и пресейл	6

Цели и задачи: Себестоимость*



Команда ЕРМ	36
1 Business Development	2 ●
2 Управление продуктом и пресейл	5 ● ● ● ●
3 Разработка	19 ● ● ●
4 Тех.поддержка (и ПрОф)	3 ●
5 Консалтинг и пресейл	6 ● ●

Показатели проекта 2023-30



Статья	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Выручка	19 702 728	54 943 414	13 051 590	163 000 000	385 308 220	657 162 620	1 116 141 980	1 806 916 172
Лицензии	11 373 000	-	4 600 000	69 600 000	192 096 000	345 772 800	622 391 040	1 026 945 216
Тех.поддержка	-	-	-	-	6 412 220	31 189 820	73 450 940	149 520 956
Услуги	8 329 728	54 943 414	8 451 590	93 400 000	186 800 000	280 200 000	420 300 000	630 450 000
Расходы на субподряд	2 986 800	25 750 485	-	36 236 435	109 032 257	178 634 926	286 360 353	451 986 371
Субподряд (услуги)	2 986 800	25 750 485	-	36 236 435	109 032 257	178 634 926	286 360 353	451 986 371
Валовая маржа	16 715 928	29 192 929	13 051 590	126 763 565	276 275 963	478 527 694	829 781 627	1 354 929 801
Расходы (OPEX)	8 641 456	65 138 545	125 361 690	121 737 117	145 725 409	193 910 510	282 246 143	358 461 445
ФОТ	5 174 423	43 550 505	87 944 637	79 731 852	89 366 385	115 247 040	165 204 779	193 231 791
СВ	393 256	3 309 838	6 683 792	6 059 621	6 791 845	7 633 302	8 899 157	10 623 099
Маркетинг	1 240 833	5 627 408	8 000 000	10 400 000	13 520 000	17 576 000	22 848 800	29 703 440
Накладные расходы	1 832 943	12 100 424	21 498 261	24 025 645	33 007 179	47 374 168	73 133 406	100 583 115
Прочие расходы	-	550 370	1 235 000	1 520 000	3 040 000	6 080 000	12 160 000	24 320 000
EBITDA	8 074 472	- 35 945 616	- 112 310 099	5 026 448	130 550 554	284 617 184	547 535 484	996 468 356
Амортизация НМА	-	-	21 848 710	33 086 978	56 521 037	81 096 799	107 471 348	135 104 626
Амортизация ОС	-	-	-	1 000 000	1 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000
EBIT	8 074 472	-35 945 616	- 134 158 809	-29 060 530	73 029 518	200 520 386	437 064 135	858 363 730
Налог на прибыль	403 724	-	-	-	3 651 476	10 026 019	21 853 207	42 918 187
Чистая прибыль	7 670 748	- 35 945 616	- 134 158 809	-29 060 530	69 378 042	190 494 366	415 210 928	815 445 544
Капитальные вложения (CapEx)	9 291 621	77 308 720	78 834 549	117 170 294	132 878 809	131 872 749	138 166 387	150 774 706
Разработка НМА (ПО)	9 291 621	77 308 720	73 834 549*	117 170 294	122 878 809	131 872 749	138 166 387	150 774 706
Покупка основных средств	-	-	5 000 000	-	10 000 000	-	-	-
Свободный денежный поток (FCF)	-1 620 873	-113 254 336	- 191 144 648	-112 143 847	-5 979 730	142 718 415	387 515 890	802 775 463
Дисконтированный денежный поток (DCF)	-1 551 895	-95 171 711	-134 979 626	-66 547 932	-2 981 905	59 806 062	162 388 290	336 402 553
EBITDA Margin (%)	40,98%	-65,42%	-860,51%	3,08%	33,88%	43,31%	49,06%	55,15%
EBIT Margin (%)	40,98%	-65,42%	-1027,91%	-17,83%	18,95%	30,51%	39,16%	47,50%

* В период июнь-сентябрь 2025 Не было возможности капитализировать затраты (передача ЕРМ из Полиматика Рус

Показатели проекта



Параметры модели

Ставка налога на прибыль	5%
Ставка дисконтирования (WACC)	19%
Ставка кредитования	18%
Ставка собственного капитала	18%
Косвенные от ФОТ, %	24%
Косвенные от выручки, %	3%
Страховые взносы	7,6%
Срок амортизации ОС, мес.	36
Срок амортизации НМА, мес.	60
Ставка премии продаж лицензии	4%
Ставка премии продаж услуги	1%
НДС (услуги)	22%

Показатель

Кумулятивный FCF за 2023-25 гг	≈ -306 млн ₽
CapEx (НМА+ОС) за 2023-25 гг	≈ 165 млн ₽
Дополнительный CapEx 2026–2030 (НМА)	≈ 671 млн ₽
Пиковый отрицательный кэш (кумулятивный FCF)	≈ -424 млн ₽ (конец 2027 г.)
Год выхода на положительную EBITDA	2026
Год операционного break-even (EBIT+)	2027
Год окупаемости по FCF	2029
Совокупный дисконтированный поток 2023–2030 (DCF, r≈19–20%)	≈ 257 млн ₽
Оценочный IRR проекта по FCF	≈ 29% годовых

Динамика численности команды ЕРМ

Старт оптимизации



	янв.25	фев.25	март.25	апр.25	май.25	июн.25	июл.25	авг.25	сен.25	окт.25	ноя.25	дек.25	2026
Команда ЕРМ	45	46	47	46	45	44	44	44	44	41	41	39	36



**Команда
Polymatica**

info@slsoft.ru

Спасибо за внимание



SL SOFT

**S
O
F
L**

Приложение

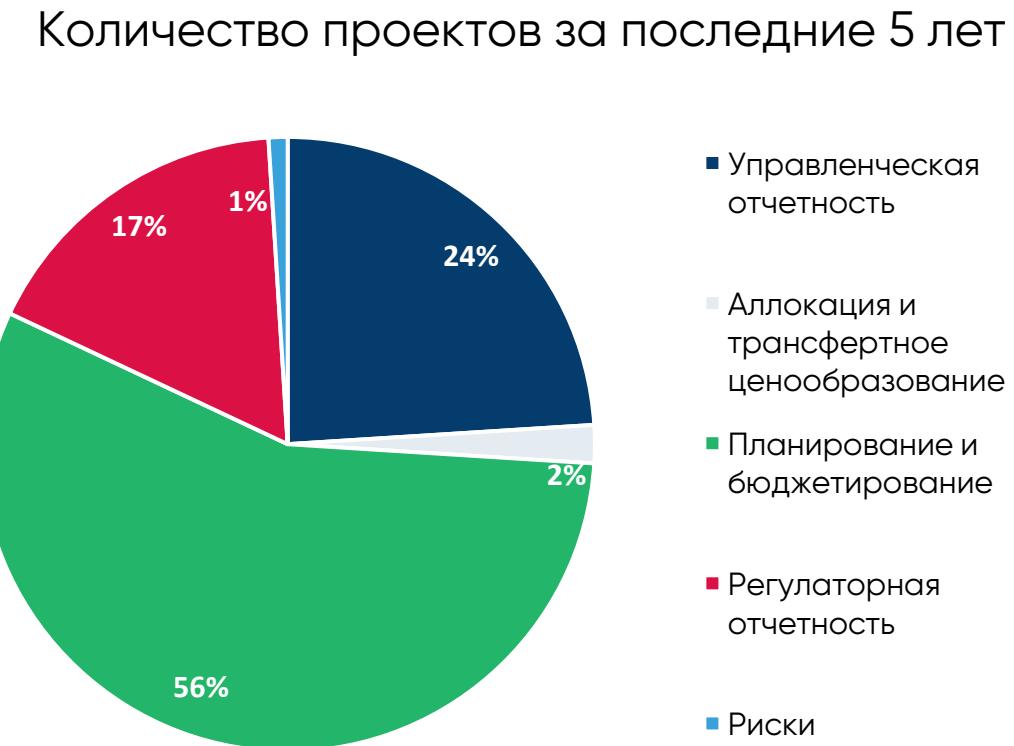
Детальная информация

Обзор отечественного ЕРМ-рынка

Ключевые потребители ЕРМ-решений*

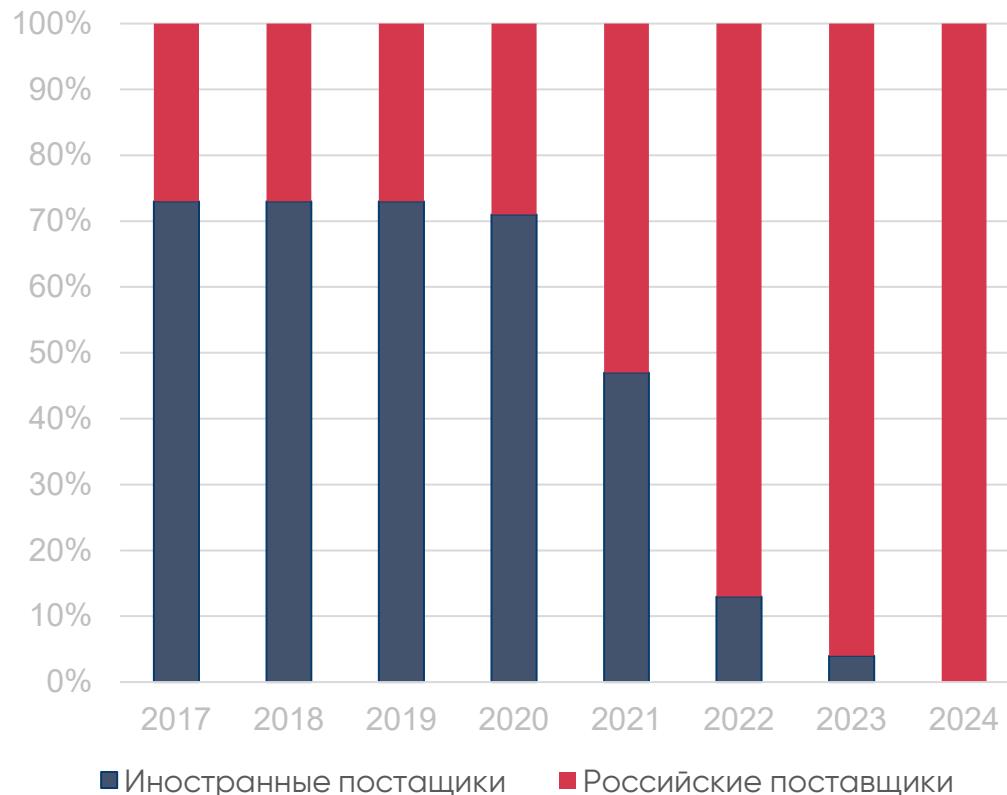


Задачи, решаемые на российском рынке*



Российские и иностранные поставщики: динамика потребления

Все отрасли



Оценка рынка отечественных ЕРМ-вендоров

- Прогнозирование, планирование и бюджетирование – ~6 основных игроков
- Интегрированное планирование – ~7 основных участников

В реестре отечественного ПО (осень 2024 года) как минимум:

- Не менее 7 систем бюджетирования
- 7 приложений для подготовки управленской отчетности
- 1 приложение для аллокации расходов
- 1 приложение для расчета трансфертной стоимости ресурсов

История проекта Polymatica EPM



Старт проекта

- Согласование инвестира
- Продуктовая команда ~20%
- Первый прототип на базе СПО
- Первый пресейл/демо
- Первый договор (услуги)
- Старт набора консалтинга
- Первый партнер



Q4'23

Q1'24

Q2'24

Q3'24

Q4'24

Q1'25

Q2'25

Q3'25

Q4'25

Первые конкурсы – первая версия прототипа
• Показы демо на базе прототипа EPM
• Конкурсы в ВТБ
• Релиз 0.2 (IDE)

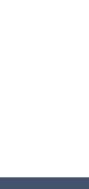
Старт разработки MVP
• Закончено прототипирование (0.6)
• Старт разработки по релизам
• Разделение Полиматики
• Потеря команды BI

Завершен первый проект
• 1-я очередь внедрения EPM-IP
• Начало подготовки курсов и документации
• Первый workshop для партнеров

Стабилизация платформы
• Оффлайн дистрибутив
• Колоночная СУБД
• Потеря функц. и команды ML
• Прототип EPM+LLM
• Тестирование новой методологии
• Сокращение команды

Прототип EPM CA

- Конкурсы аллокация
- Старт формирования ограниченного Ripe
- Продуктовая команда ~60%
- ВТБ, Мерлион, ГПН



Старт показов партнерам

- Product launch Релиза 1.0
- Маркетинг и PR
- Команда - ~80%
- Релиз 0.7
- Проведено ФТ на первом проекте



Выпущен Релиз 1.0

- Первая версия курсов
- Первая сессия обучения для партнеров
- Старт совместных с партнерами продаж
- Регламент ТП/лицензионная политика
- Отключение от ТП Полиматики



Адаптация

- Потеря бренда Polymatica
- Потеря референсов Polymatica
- Новая архитектура
- Новая лицензионная политика
- Сокращение команды
- Новый подход к продажам



Ключевые технологии Ядро платформы: Data³ Engine

Специализированный движок для корпоративного планирования с нативной многомерностью, встроенными версиями и временем, оптимизированный для СРМ/ЕРМ сценариев

Специализирован для финансовых моделей ЕРМ

Financial Planning & Analysis (FP&A):

- Бюджетирование и прогнозирование
- Консолидация финансовых данных
- Variance analysis (план-факт)
- Driver-based financial models

Особенности:

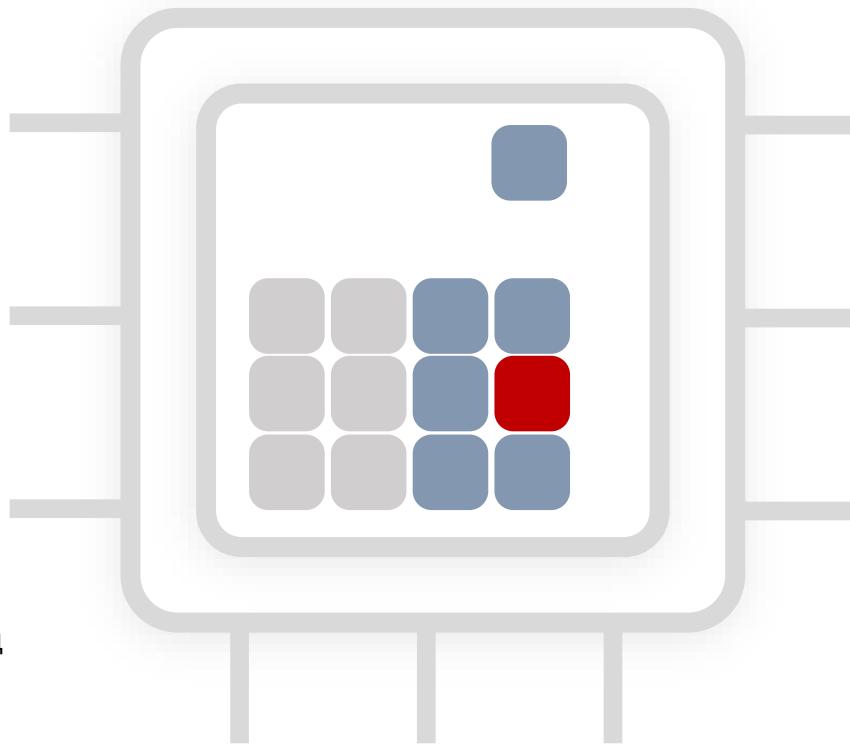
- Многомерное применение: формула применяется ко всем комбинациям измерений автоматически
- Dependency tracking: понимает зависимости между формулами
- Трассировка расчетных колонок
- Low-code подход
(Скоро no-code без программирования)

Native Time processing:

- Time Dimensions:
- Granularity: День, Неделя, Месяц, Квартал, Полугодие, Год
- Time Ranges: кастомные временные диапазоны
- Временные функции: NEXT \ PREV \ CURRENT_DATE
- Эффективная агрегация по временным иерархиям
- Автоматическая поддержка YTD, QTD

**Модели
планирования\Справочники**

Low-Code



Расчетные модели

Формулы в формах-ввода и
отчетах

Оптимизация

Задачи ML

Ключевые технологии

Технология миграции Excel → EPM



Сценарий 1/3

Превратите таблицы в решения корпоративного класса – с EPM Migration Tools

86% компаний все еще планируют и отчитываются в Excel. Это удобно и привычно, но приводит к рискам разрозненности данных, версионности и ручных ошибок. **EPM** помогает сохранить экспертное знание из ваших Excel-файлов и перевести его в централизованное, управляемое и безопасное решение корпоративного уровня – без болезненного разрыва с привычными процессами.

EPM Migration Tools – это набор инструментов, который:

- Импортирует структуру ваших Excel-моделей (показатели, справочники, расчетные правила, формы).
- Автоматически маппит листы/диапазоны на измерения и факты в многофакторной модели.
- Генерирует типовые формы ввода, отчеты и базовые правила расчетов.
- Добавляет управление данными (data governance), разграничение доступа и аудит изменений.

После миграции пользователи могут:

- Вводить бюджет и прогноз
- Анализировать результаты и отклонения
- Дорабатывать модели и отчеты в веб-интерфейсе EPM (и при необходимости – продолжая использовать Excel как источник/приемник данных в контролируемом контуре)

Что это дает:

- Сокращение ручных операций и ошибок
- Прозрачность прав доступа и статусов согласования
- Единые справочники и метаданные для всех участников процесса

Сценарий 2/3



Полная гибкость для проектировщиков приложений

Модельный движок EPM позволяет создавать решения планирования, отчетности и аналитики под отрасль, размер компании и ваши процессы – от простых сценариев до сложных, многошаговых цепочек.

Ключевые возможности для дизайнеров приложений

- Визуальное моделирование: измерения, иерархии, версии, сценарии; объединение в кубы данных.
- Интеграции и загрузки через ELT-коннекторы к ERP/CRM/HRM данным из файлов.
- Драйверные и правил-ориентированные расчеты, сценарный и what-if анализ.
- Гранулярная безопасность: роли, маскирование и разграничение вплоть до атрибутов.
- Конструктор отчетов, дашбордов и форм ввода (веб), включая валидаторы и подсказки.
- Workflow согласований: маршрутизация, задачи, уведомления, журнал действий.

Результат

Масштабируемые приложения планирования и консолидации с быстрыми расчетами и единым контуром управления данными – от тысячи строк ввода до многомерных корпоративных моделей.

Сценарий 3/3



Быстрый старт с моделями EPM

Готовые модели EPM ускоряют запуск: вы начинаете не «с чистого листа», а с предварительно настроенных компонентов.

Доступные направления (пример)

- P&L, Баланс, Движение денежных средств.
- Центры финансовой ответственности и бюджеты ОРЕХ/CapEx.
- Планирование продаж, ассортимент/ценовые сценарии.
- Планирование персонала: ставки, НДФЛ, страховые взносы.

Каждая модель включает стартовые отчеты и формы, бизнес-логику и правила, шаблонные workflow и интеграционные задания — все это гибко настраивается под вашу специфику.

Преимущества для бизнеса

- **Быстрый запуск:** меньше кастомной разработки на старте.
- **Гибкость:** адаптация под меняющиеся требования без сложного кода.
- **Качество планов:** совместная работа и прозрачные правила повышают точность.
- **Простота поддержки:** самообслуживание команды планирования, снижение зависимости от внешних подрядчиков.
- **Низкие риски:** проверенные подходы и масштабируемая архитектура.

Roadmap Polymatica EPM



	Релиз 1.0	12.2025 (Релиз 1.1)	апр.2026 (Релиз 1.2)	июл.2026 Релиз (1.3)	дек.2026
Модель бизнес-данных	<ul style="list-style-type: none"> Справочные данные Иерархии Модели планирования Расчетные/ограниченные показатели 	<ul style="list-style-type: none"> Иерархии (Время-зависимые) Аудит изменения данных 	<ul style="list-style-type: none"> Интерпретатор формул Excel-like Иерархии (на внешних признаках) Мультипровайдеры Бизнес-контент по HR 	<ul style="list-style-type: none"> Базовые модели для управлеченческой консолидации Иерархии (на текстовых узлах) Бизнес-контент по Metal Mining 	<ul style="list-style-type: none"> AI-ассистированный компонент создания модели данных
Подготовка данных	<ul style="list-style-type: none"> Подключения к источникам Коннекторы (EL) Импорт данных Управление Наборами данных 	<ul style="list-style-type: none"> Конвейер обработки данных (T) в stage БД Базовые преобразования данных на SQL 	<ul style="list-style-type: none"> Графический конвейер данных Инструмент миграции рабочих книг 	<ul style="list-style-type: none"> Datalineage уровня FLL Расширенные преобразования данных 	<ul style="list-style-type: none"> AI-ассистированный компонент настройки конвеера данных Версионирование конвейера Datalineage
Функции планирования	<ul style="list-style-type: none"> Среда разработки с отладкой расчетной модели Расчетные модели на языке Python Использование внешних библиотек Статусы расчетов и логирование 	<ul style="list-style-type: none"> Запуск цепочки расчетов Параметризация расчетов через аналитические переменные Добавление кастомной ноды с OR-моделью 	<ul style="list-style-type: none"> Встроенные ML-модели прогнозирования Time Series данных 	<ul style="list-style-type: none"> Базовые расчеты для финансовой и управлеченческой консолидации 	<ul style="list-style-type: none"> AI-ассистированный компонент для создания бизнес-логики на естественном языке (NLQ)
Процесс планирования	<ul style="list-style-type: none"> Настройка процесса и задач Переменные процесса Монитор процесса Типизация задач Зависимости задач 	<ul style="list-style-type: none"> Механизм блокировки данных 	<ul style="list-style-type: none"> Запуск и централизация расчетов через пользовательский процесс планирования 	<ul style="list-style-type: none"> Корпоративный календарь 	<ul style="list-style-type: none"> Интеллектуальный Task Manager
Бизнес-приложение	<ul style="list-style-type: none"> Аналитический и табличные режимы работы формы ввода Фильтр данных Настройка блокировки ячеек Дисплейные атрибуты Иерархическое представление Публикация в аналитический каталог Импорт/экспорт данных в форме ввода Копирование из буфера обмена Управление статусами задачи 	<ul style="list-style-type: none"> Трассировка расчетов MVP виджетов с графиками 	<ul style="list-style-type: none"> Гибкий конструктор отчетов Excel-like формулы Дезагрегация по иерархии Просмотр истории изменений Подсвечивание зависимых ячеек при пересчете Условное форматирование Расширенные текстовые комментарии Виджеты для создания графиков Механизм drill-through - кубы \ датасет 	<ul style="list-style-type: none"> Локальные расчеты Excel-like Рабочие книги для финансовой консолидации Режим одновременного ввода Режимы обновления данных Правила контроля ввода данных Упрощение ввода данных Встроенные функции распределения Встроенный чат 	<ul style="list-style-type: none"> Шаблоны размещения форм ввода и виджетов Бизнес-контент

Цели и задачи: Рост продаж (детально)

		Партнеры	Обучение Документация Поддержка Определенные ФТ	2 5 4
Увеличение воронки		Канал SL	Упрощение VP Сокращение цикла продаж BDM-support	1 2 5
		«Холодные» продажи	Упрощение VP Сокращение цикла продаж BDM-support	1 2 5
		Стенды	Отрасли / БП	5 2 4
Рост выручки	Конверсия	Референс	Завершенные проекты	5 4 2 3
		Продукт	Визуал и Self-service	3 2
		Excel -> EPM	Прототип из Excel-модели	3 2
		Пилотирование	Реальные бизнес-кейсы	5 2 3 4
		Функц. Требования	Преобразование данных Трассировка Drill through	3 2
Реестры доверенных поставщиков ККБ		НФТ	Нагрузка Безопасность Надежность	3 2

Команда EPM	38
1 Business Development	2
2 Управление продуктом и пресейл	6
3 Разработка	20
4 Тех.поддержка (и ПрОФ)	3
5 Консалтинг и пресейл	6

Цели и задачи: снижение себестоимости и обязательства

Снижение затрат	Продажи	Стендовая база	Отрасль/БП Снижение количества пилотов	5 2
		Типовые скрипты для СМБ	Простые скрипты Простой калькулятор	1 5
		XL -> EPM	Упрощение коммуникаций	5 2 4
		Методология	Как работать с LLM	5 2
		Отраслевые решения	Модели Справочники	5 2
	Консалтинг	Продукт	Формульная логика Low/No-code	2 3
		XL -> EPM	Скорость внедрения Меньше «бумаги»	2 3 5
		Качество кода	Покрытие автотестами	3
		Подписочная модель	CloudReady	
		Снижение тех. долга	Back4F -> Core	3
Обязательства	Внутренние	SL Soft	Начат внутренний проект по автоматизации	5 2
	Внешние	МЭС	Сопровождение проекта Polymatica ML	5

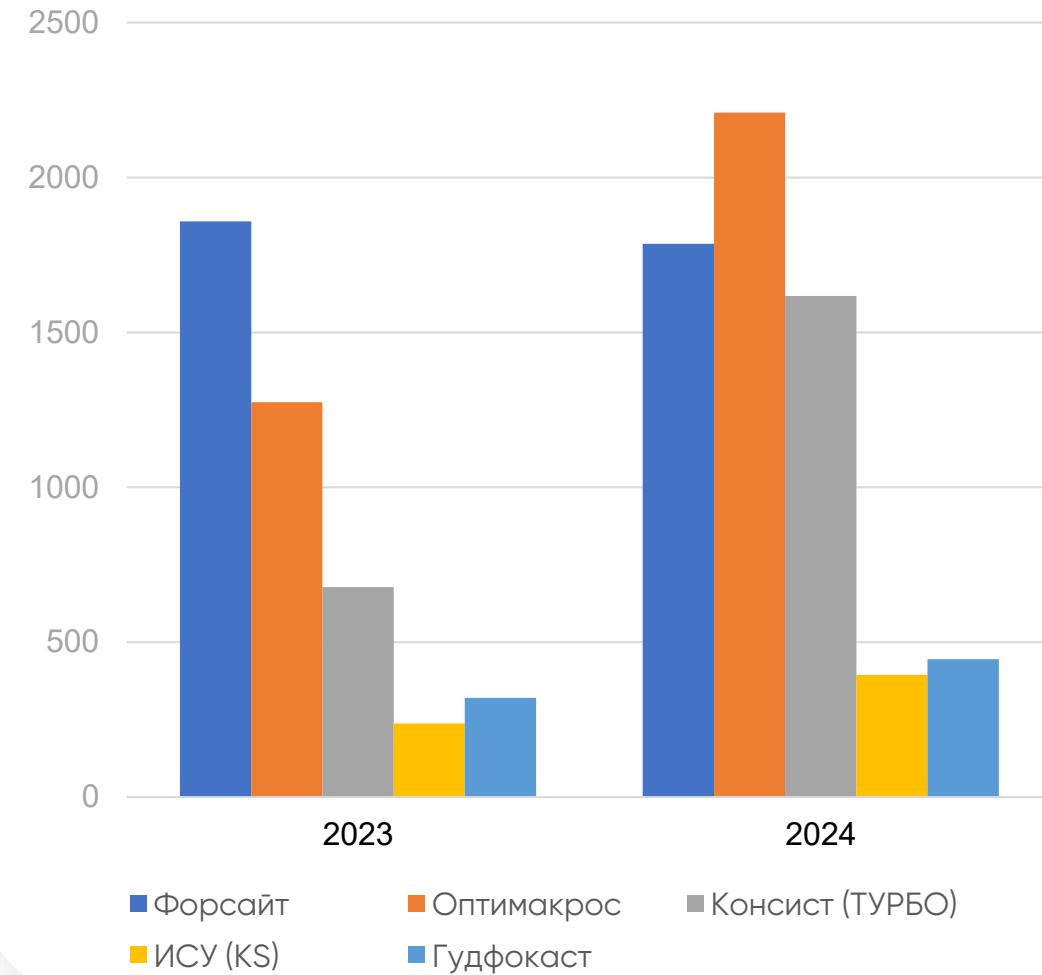
Команда ЕРМ	38
1 Business Development	2
2 Управление продуктом и пресейл	6
3 Разработка	20
4 Тех.поддержка (и ПрОФ)	3
5 Консалтинг и пресейл	6

Конкуренты - обзор



Выручка	2023	2024	YoY
Форсайт	1858,9	1785,6	-3,94%
Оптимакрос	1275	2209	73,21%
Консист (ТУРБО)*	677,6	1617,1	138,65%
ИСУ (KS)	237,7	394,7	66,05%
Гудфокаст	320,3	445,2	38,99%

Выручка, млн. руб.



* В платформе Turbo не только ЕРМ