



SL SOFT 

Polymatica EPM: Развитие в 2026–30

Оценка рынка EPM в России



Оценка общего объема рынка

| Год | Глобальный рынок EPM, 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 EPM (лицензии)***



Объем целевого рынка для платформы EPM 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

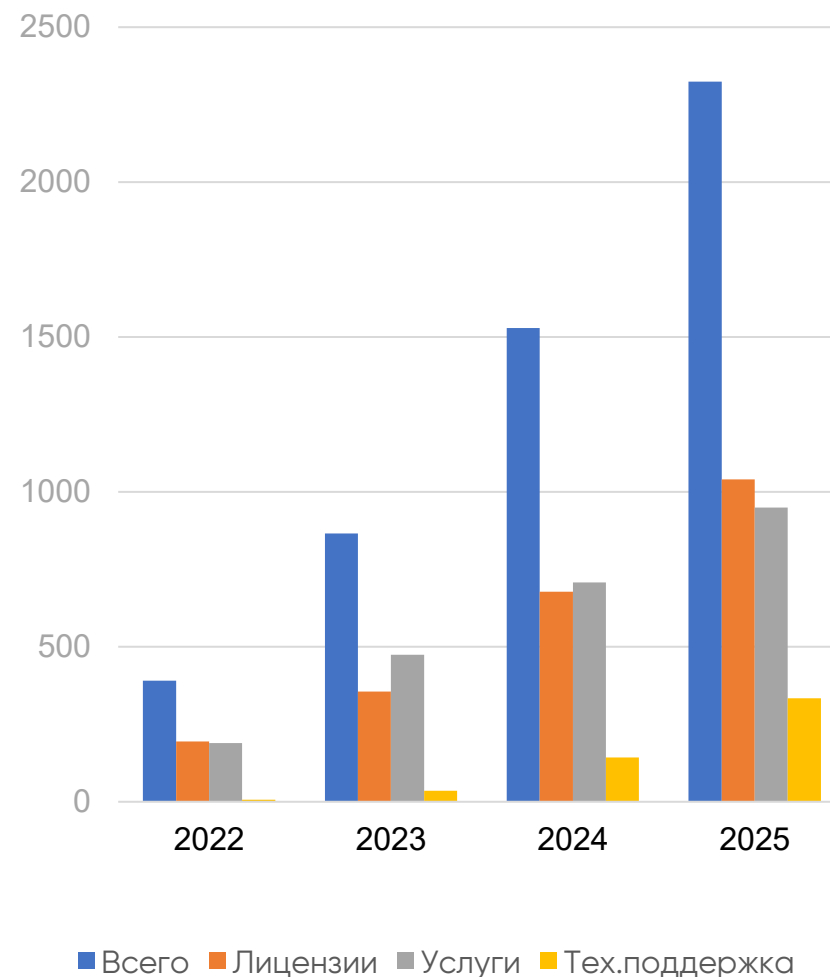
- FMCG и Farma
- Девелопмент
- Ритейл

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



Развитие партнерской сети

РАБОТАЕМ

GlowByte
Девелоника
Бизматика
DataPy
UrsaTL

ПРОРАБАТЫВАЕМ

Борлас
ИБС
КРИТ
Юникон

ПЛАНЫ

BeringPro
DIS
Корус
T1

Основные конкуренты (FP&A)

| ПОСТАВЩИК | РЕШЕНИЕ | АНАЛОГ |
|---|-----------------------|---|
|  | ГК «ЛАНИТ» | Турбо Бюджетирование  |
|  | ФОРСАЙТ | Форсайт Бюджетирование - |
|  | 1C | 1C: УХ - |
|  Optimacros | Оптимакрос | Optimacros  |
|  | Аксилон Консалтинг | CubixBM  |
|  Планета. | ГК IBS | IBS Планета Бюджетирование - |

Конкуренты IBP (не фокус, но можем)

| ПОСТАВЩИК | РЕШЕНИЕ |
|---|--|
|  | Avenix In.Plan |
|  | Loginom Company Loginom Demand Planning, Loginom Planiquim |
|  | Интегрированные системы управления (KS) Knowledge Space |
|  | GoodsForecast Integrated Planning Platform |

Примеры решаемых задач



Платформа EPM



Polymatica EPM — набор инструментов для цифровизации управленческих 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).

Ограниченное 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

Производительность

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

ERP-платформа

Сценарии

Отчетность

Анализ

Моделирование

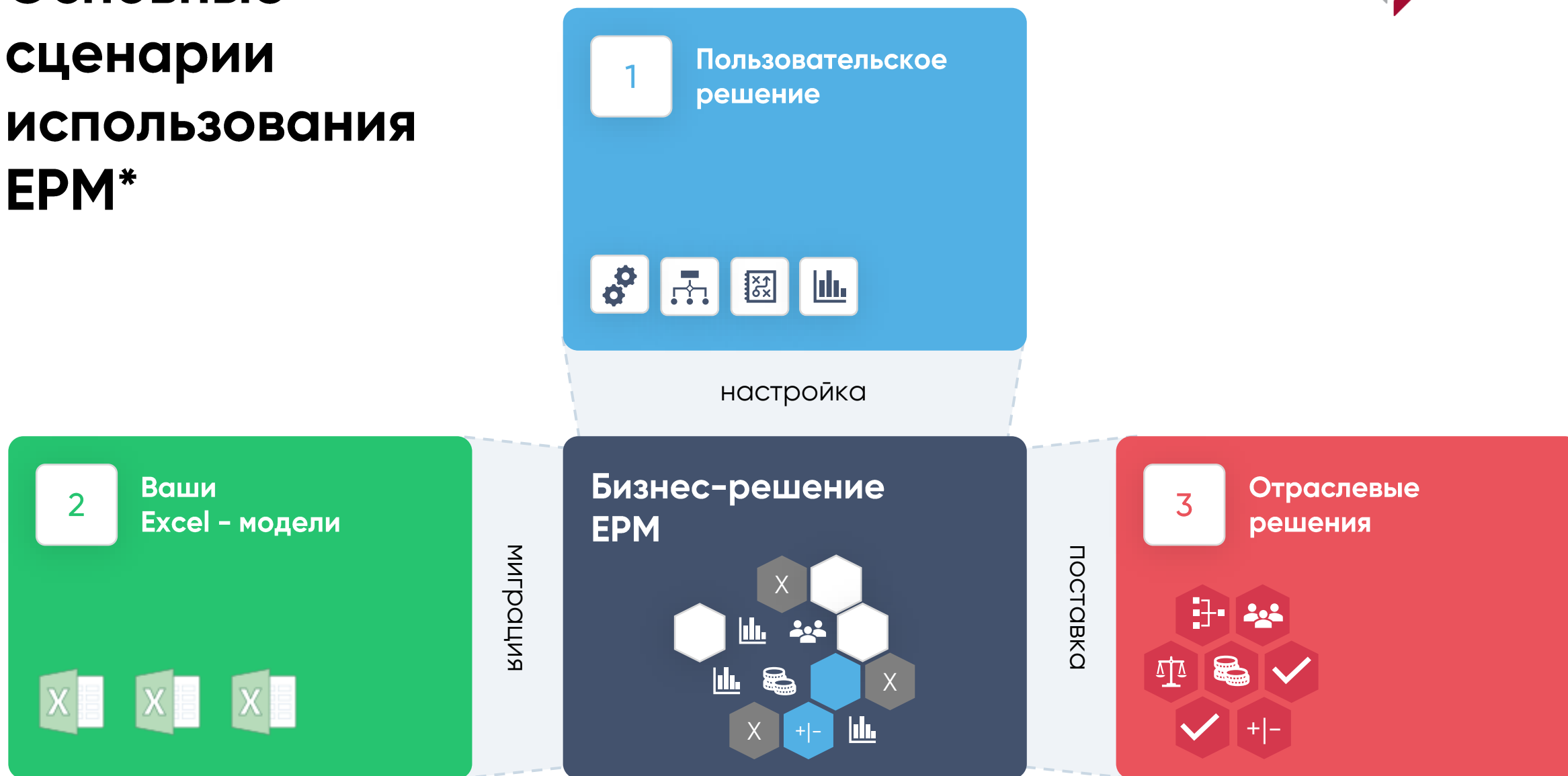
In-memory OLAP (расчеты и агрегации)

ML/AI/OPT - модели

Технологическая платформа

Базовые сервисы, открытый API и SDK

Основные сценарии использования ЕРМ*



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 крабовым 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 структура центров прибыли и сборки PL 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 сборки 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\направления 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 EPM



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 -> EPM 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 EPM-CA (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. |

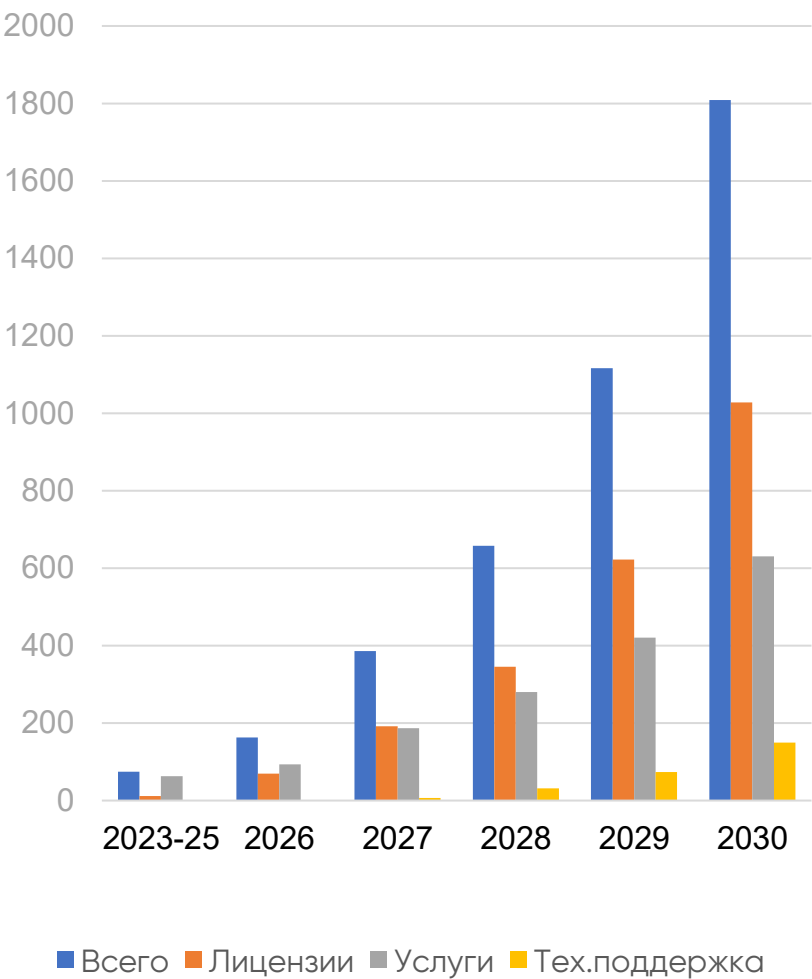
* В процессе формирования

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.



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 EPM) – ~ 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

- H-Energy
- Антей
- Эл5-Энерго

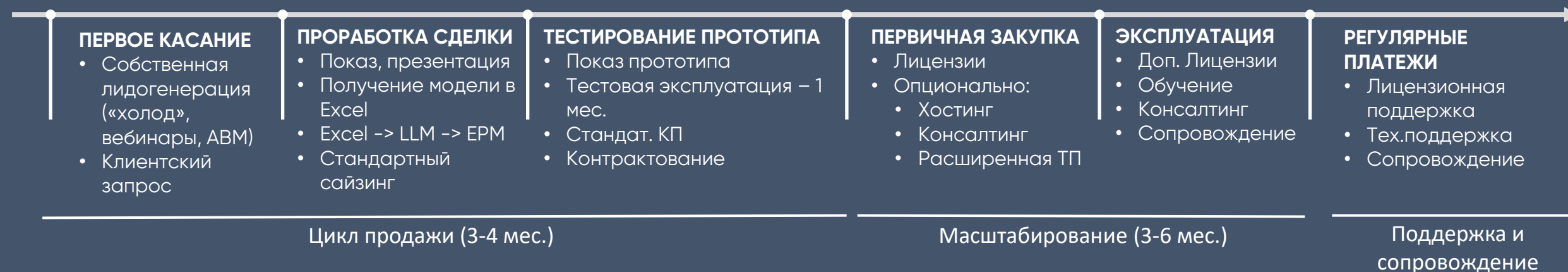
Клиентский путь



Крупный корпоративный бизнес



Средний сегмент (новый подход)

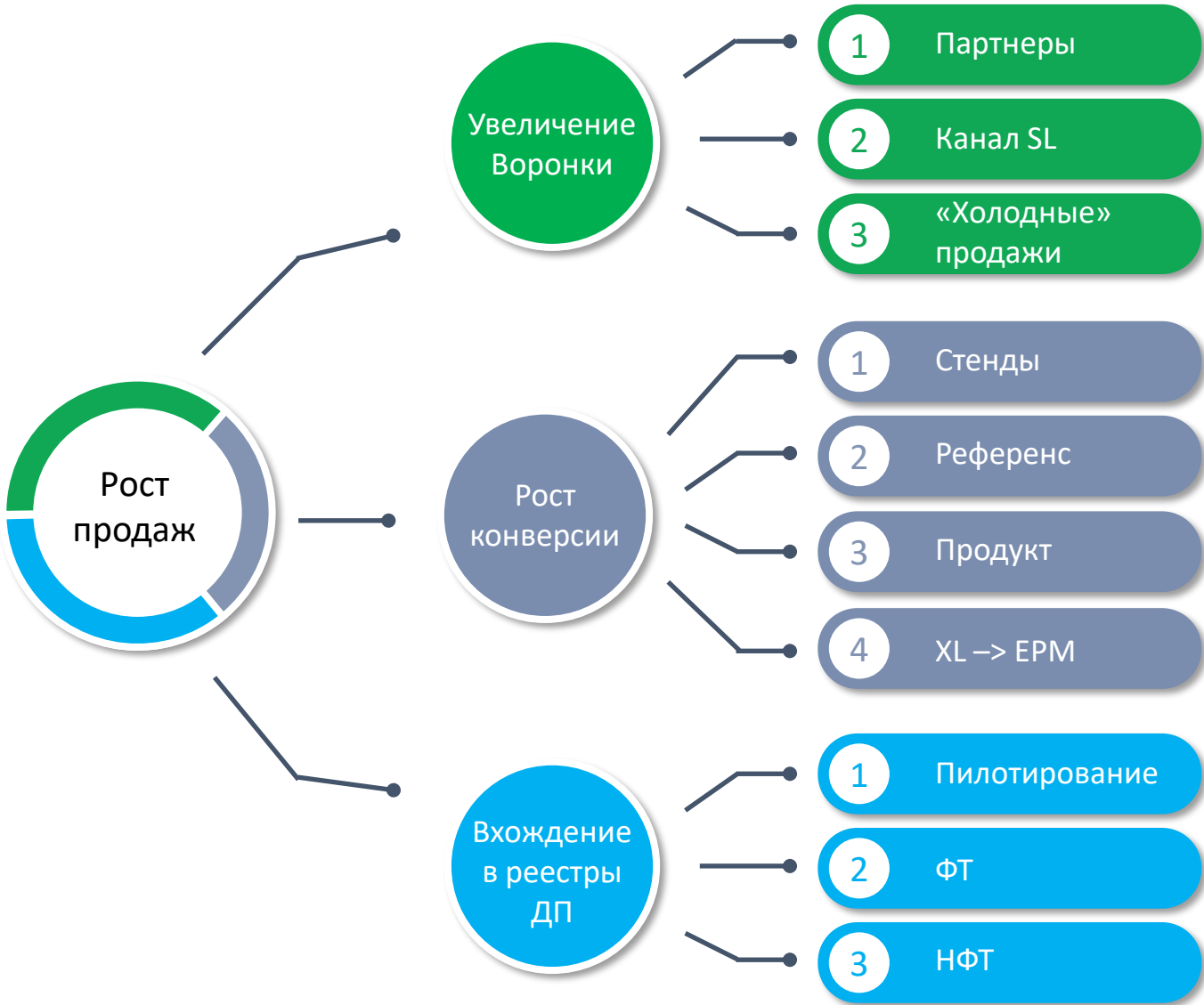


На что нужны деньги*

| | 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 ETL: Экономичный вариант для тех, у кого нет специализированного ETL Excel-подобный UX: Локальные расчеты Excel-like AI-ассистент: Пользователь пишет запрос текстом, AI создает бизнес-логику и формулы, проверяет логику, делает трассировку, аудирует методологию расчета | AI-augmented platform: встраивание инструментов LLM+GenAI в свои рабочий процесс на платформе: <ul style="list-style-type: none">Создание дэшбордов, отчетности и графикованализ данныхобработка и преобразование данных |
| 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 |

* Детальный RoadMap в Приложении

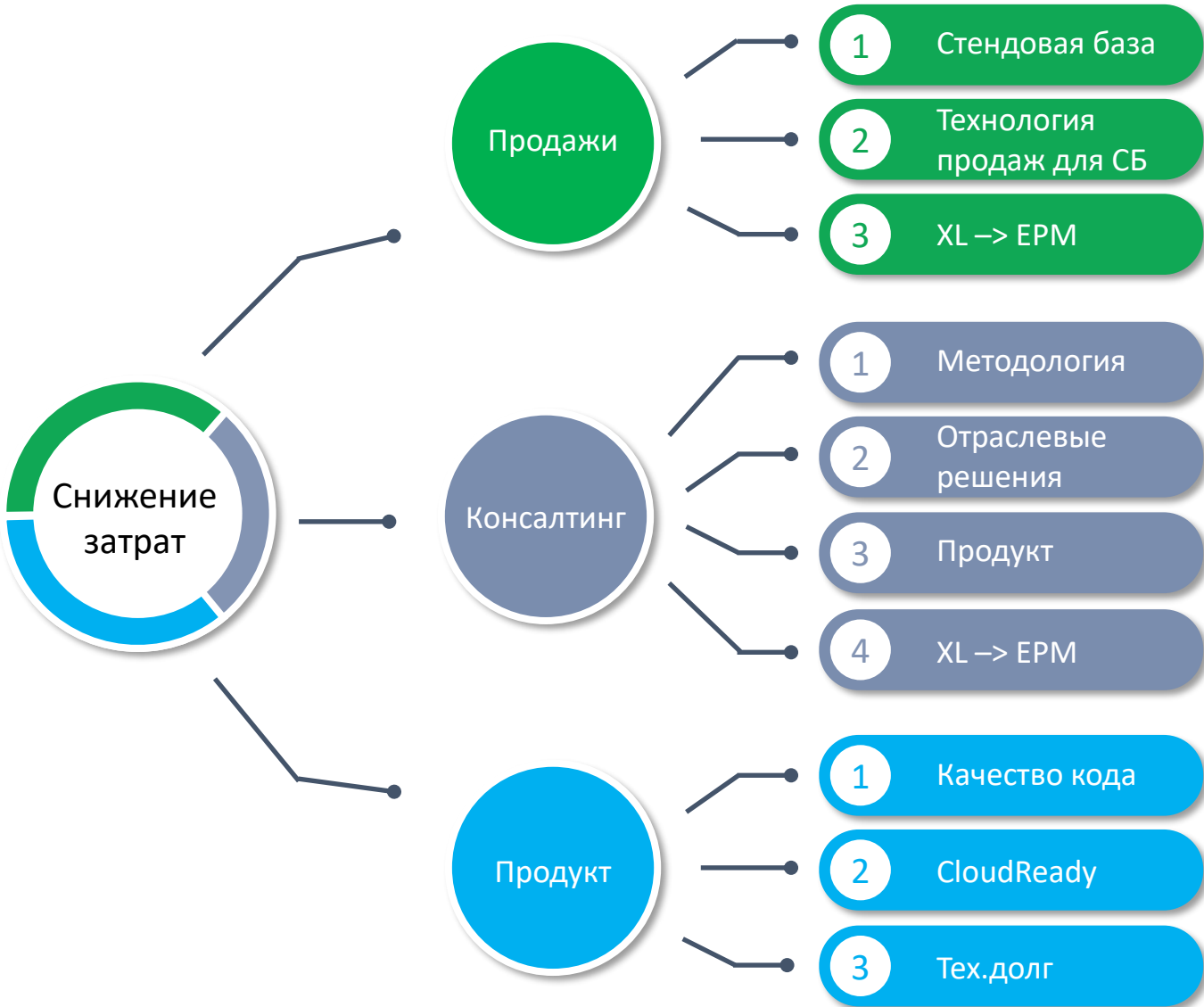
Цели и задачи: Продажи*



| Команда EPM | | 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 | ● ● ● |

* Детальная информация по задачам в Приложении

Цели и задачи: Себестоимость*



| Команда EPM | | 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 | ● ● |

* Детальная информация по задачам в Приложении

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 (ОРЕХ) | 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

Значение

| | |
|---|------------------------------|
| 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 EPM

Старт оптимизации



| | янв.25 | фев.25 | мар.25 | апр.25 | май.25 | июн.25 | июл.25 | авг.25 | сен.25 | окт.25 | ноя.25 | дек.25 | 2026 |
|-------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------|
| Команда EPM | 45 | 46 | 47 | 46 | 45 | 44 | 44 | 44 | 44 | 41 | 41 | 39 | 36 |



SL SOFT 



**Команда
Polymatica**

info@slsoft.ru

Спасибо за внимание



SL SOFT 

Приложение

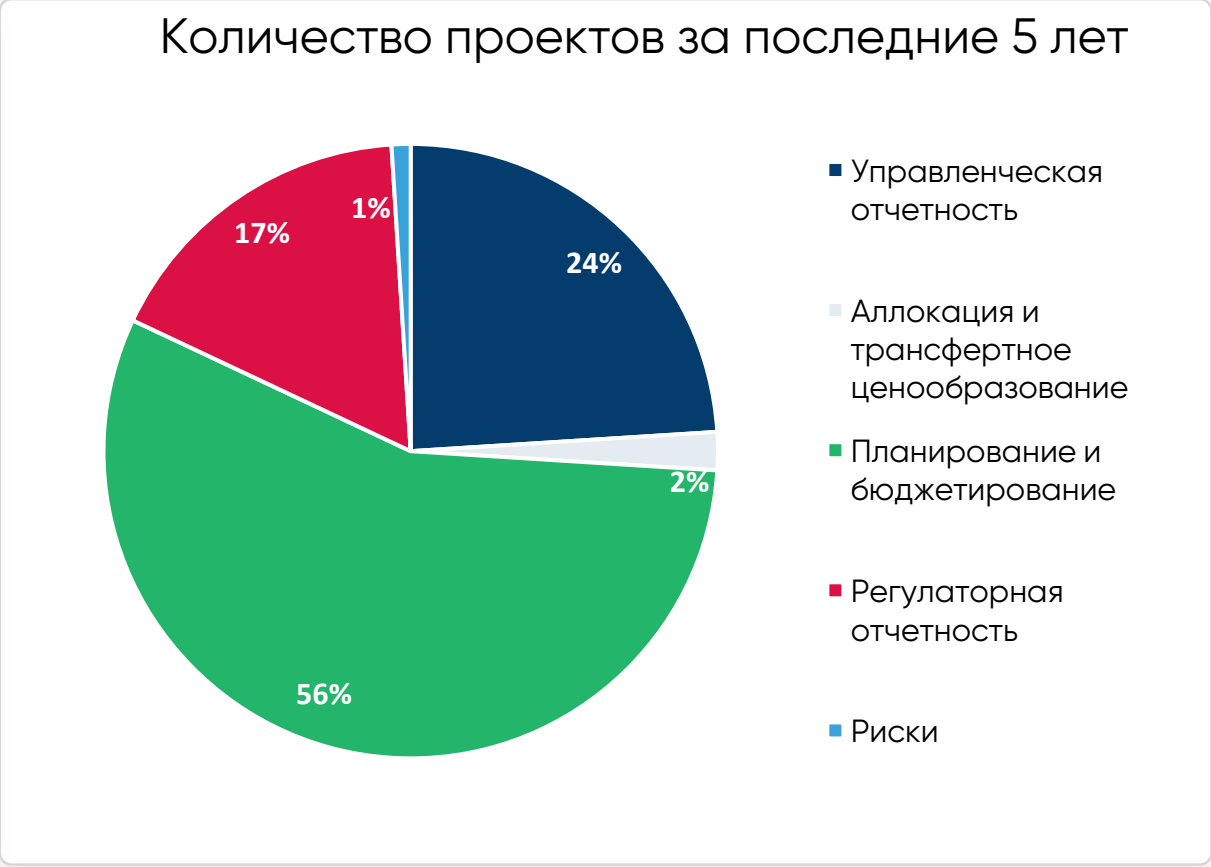
Детальная информация

Обзор отечественного EPM-рынка

Ключевые потребители EPM-решений*

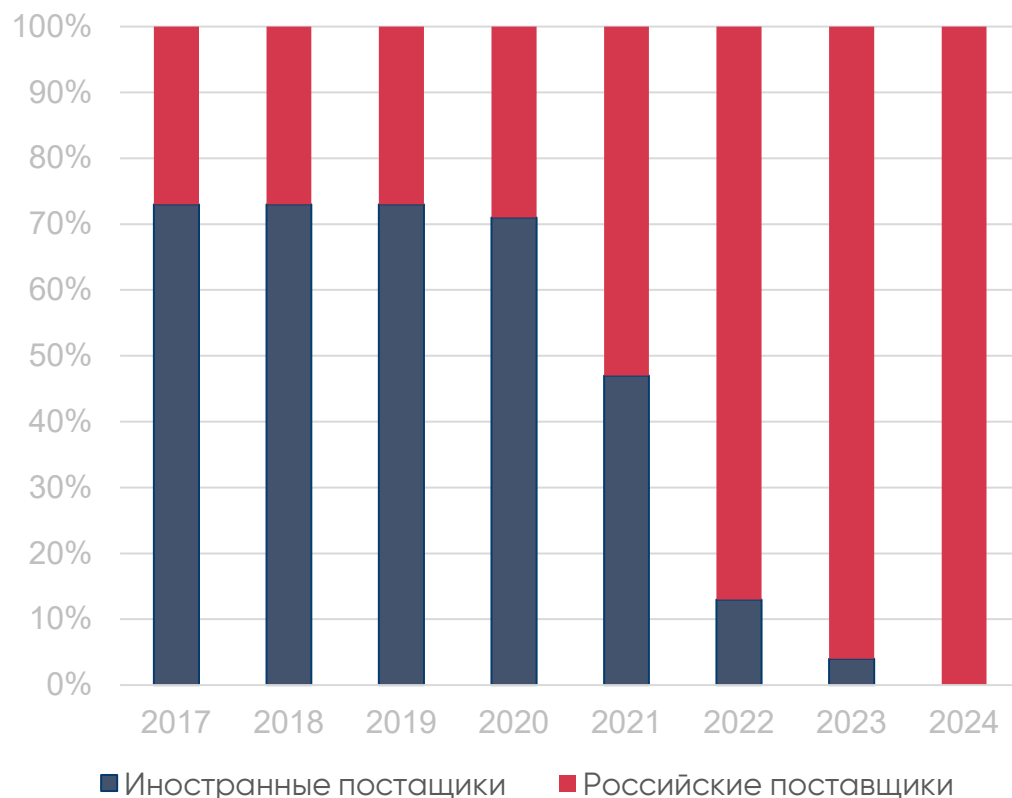


Задачи, решаемые на российском рынке*



Российские и иностранные поставщики: динамика потребления

Все отрасли



Оценка рынка отечественных EPM-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 управленческой отчетности
- 1 приложение для аллокации расходов
- 1 приложение для расчета трансфертной стоимости ресурсов

История проекта Polymatica EPM



Ключевые технологии

Ядро платформы: Data³ Engine

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

Специализирован для финансовых моделей EPM Financial Planning & Analysis (FP&A):

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

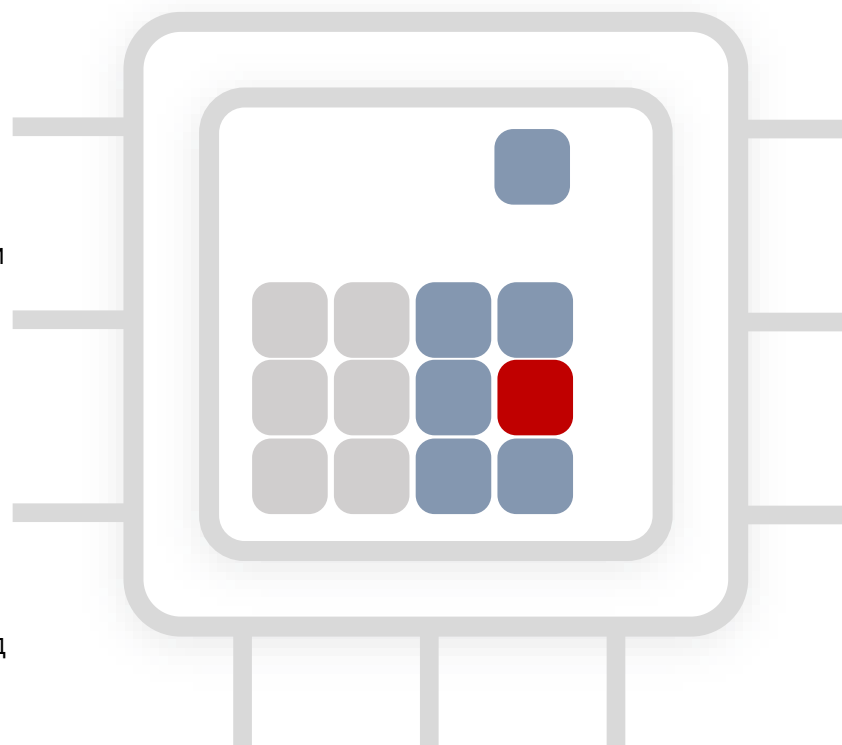
Особенности:

- 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



In-memory

Low-Code

Расчетные модели

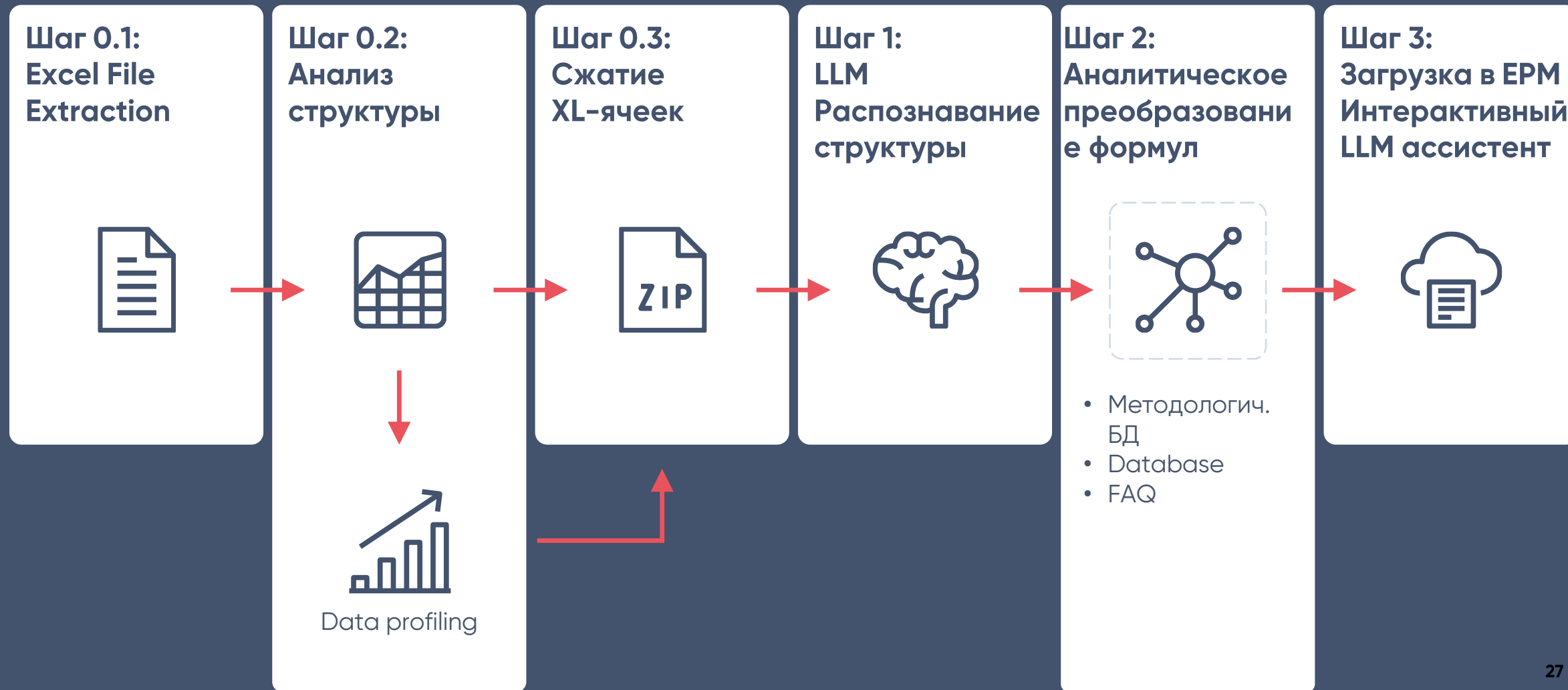
Формулы в формах-ввода и отчетах

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.
- Драйверные и правил-ориентированные расчеты, сценарный и what-if анализ.
- Конструктор отчетов, дашбордов и форм ввода (веб), включая валидаторы и подсказки.
- Интеграции и загрузки через ELT-коннекторы к ERP/CRM/HRM данным из файлов.
- Гранулярная безопасность: роли, маскирование и разграничение вплоть до атрибутов.
- 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 OPEX/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 | План развития продукта | | | |
|----------------------|--|---|---|---|---|
| | 04.2025 (Релиз 1.01) | 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 данныеИерархииМодели планированияРасчетные/ограниченные показатели | <ul style="list-style-type: none">Иерархии (Время-зависимые)Аудит изменения данных | <ul style="list-style-type: none">Интерпретатор формул Excel-likeИерархии (на внешних признаках)МультипровайдерыБизнес-контент по HR | <ul style="list-style-type: none">Базовые модели для управленческой консолидацииИерархии (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 источникамКоннекторы (EL)Импорт данныхУправление Наборами данных | <ul style="list-style-type: none">Конвейер обработки данных (T) в stage БДБазовые преобразования данных на SQL | <ul style="list-style-type: none">Графический конвейер данныхИнструмент миграции рабочих книг | <ul style="list-style-type: none">Datalineage уровня FLLРасширенные преобразования данных | <ul style="list-style-type: none">AI-ассистированный компонент настройки конвейера данныхВерсионирование конвейераDatalineage |
| Функции планирования | <ul style="list-style-type: none">Среда разработки с отладкой расчетной моделиРасчетные модели на языке PythonИспользование внешних библиотекСтатусы расчетов и логирование | <ul style="list-style-type: none">Запуск цепочки расчетовПараметризация расчетов через аналитические переменныеДобавление 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 управленческой 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 задачПеременные процессаМонитор процессаТипизация задачЗависимости 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 вводаФильтр данныхНастройка блокировки ячеекДисплейные атрибутыИерархическое представлениеПубликация в аналитический каталогИмпорт/экспорт данных в форме вводаКопирование из буфера обменаУправление статусами задачи | <ul style="list-style-type: none">Трассировка расчетовMVP виджетов с графиками | <ul style="list-style-type: none">Гибкий конструктор отчетовExcel-like формулыДезагрегация по иерархииПросмотр истории измененийПодсвечивание зависимых ячеек при пересчетеУсловное форматированиеРасширенные текстовые комментарииВиджеты для создания графиковМеханизм drill-through – кубы \ dataset | <ul style="list-style-type: none">Локальные расчеты Excel-likeРабочие книги для финансовой консолидацииРежим одновременного вводаРежимы обновления данныхПравила контроля ввода данныхУпрощение ввода данныхВстроенные функции распределенияВстроенный чат | <ul style="list-style-type: none">Шаблоны размещения форм ввода и виджетовБизнес-контент |

Цели и задачи: Рост продаж (детально)



| | | | | |
|-----------------|--|-----------------------|--|---------|
| Рост выручки | Увеличение воронки | Партнеры | Обучение Документация Поддержка Определенные ФТ | 2 5 4 |
| | | Канал SL | Упрощение VP Сокращение цикла продаж BDM-support | 1 2 5 |
| | | «Холодные» продажи | Упрощение VP Сокращение цикла продаж BDM-support | 1 2 5 |
| | Конверсия | Стенды | Отрасли / БП | 5 2 4 |
| | | Референс | Завершенные проекты | 5 4 2 3 |
| | | Продукт | Визуал и Self-service | 3 2 |
| | | Excel -> EPM | Прототип из Excel-модели | 3 2 |
| | Реестры доверенных поставщиков ККБ | Пилотирование | Реальные бизнес-кейсы | 5 2 3 4 |
| | | Функц. Требования | Преобразование данных Трассировка Drill through | 3 2 |
| | | 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 |
| | Консалтинг | Методология | Как работать с LLM | 5 2 |
| | | Отраслевые решения | Модели Справочники | 5 2 |
| | | Продукт | Формульная логика Low/No-code | 2 3 |
| | | XL -> EPM | Скорость внедрения Меньше «бумаги» | 2 3 5 |
| | Продукт | 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 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 |

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% |



* В платформе Turbo не только EPM