

Буцанец А.В., студент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
L0002002@g.bstu.by

MICROSOFT DYNAMICS – ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ СИСТЕМЫ

На сегодняшний день существует огромное количество информационных систем, которыми пользуются логисты. Им они необходимы для связи с поставщиками, потребителями, повышения эффективности технологических процессов как в рамках предприятия, так и между предприятиями логистической цепочки. В качестве примера таких систем можно привести Oracle, Siebel, CRM, SAGE, SalesLogix, а также Microsoft Dynamics. О последней и пойдёт речь в данных тезисах.

Microsoft Dynamics относится к типу логистических систем для планирования корпоративных ресурсов и управления взаимоотношениями с клиентами. Как и прочее ПО для логистов данная система состоит из нескольких программных компонентов. Имеется Microsoft Dynamics CRM – пакет программного обеспечения для управления взаимоотношениями с клиентами от Microsoft, который обеспечивает возможности для сферы услуг, продаж и маркетинга. [1] А также семейство продуктов Microsoft Dynamics ERP, которое нужно для планирования ресурсов предприятия и предоставляет средства для управления организацией. В данном семействе есть четыре первичных продукта: Microsoft Dynamics AX (управление финансовыми и человеческими ресурсами), Microsoft Dynamics GP (решение по планированию ресурсов предприятия), Microsoft Dynamics NAV (решение для малого и среднего бизнеса, с функциями управления финансами, сотрудниками, цепочками поставок), Microsoft Dynamics SL (решение для поддержки расширения бизнеса). Также в общей структуре Microsoft Dynamics имеется и ряд связанных решений, таких как Microsoft Dynamics C5, MarketingPilot, Netbreeze, Microsoft Dynamics RMS и другие.

Если приводить плюсы данной программы, то в первую очередь необходимо затронуть её интеграционные способности. Microsoft Dynamics совместим со всеми другими приложениями от компании Microsoft. Так он обеспечивает интеграцию с Office 365 и Power BI, что позволяет пользователям работать в единой среде и получать доступ к различным данным и функциональности. Возможна также интеграция и с бизнес-программой MS Outlook. Ещё один плюс – это возможность совместной работы систем CRM и ERP на единой платформе, благодаря чему пользователь имеет дополнительные возможности для аналитики бизнес-процессов и принятия стратегических решений. Microsoft Dynamics имеет широкий спектр применения в различных отраслях, включая производство, розничную торговлю, финансы, здравоохранение, гостиничный бизнес и другие. Он помогает организациям повысить эффективность своих бизнес-процессов, улучшить взаимодействие с клиентами и принимать обоснованные решения на основе данных. Microsoft Dynamics предоставляет гибкую и настраиваемую

платформу, которая может быть адаптирована под уникальные потребности каждой организации. [3]

Итого, система Microsoft Dynamics используется такими компаниями как Tillamook, Phillips, SHI Cryogenics Group, MVP Healthcare и другими. Исследования, проведенных компанией Forrester Consulting, позволили выяснить, что компании, использовавшие Microsoft Dynamics 365, смогли повысить производительность финансовых специалистов на 55%, сократили на 73% среднее время обработки заказа, а также сэкономили 1,5 млн долл. США благодаря сокращению незапланированного простоя оборудования [1].

Но для объективной оценки также необходимо отметить и недостатки. И, пожалуй, самый главный – это цена лицензии на программу, которая выше, чем у конкурентов. Так, например, доступ к услуге цифрового сервиса Dynamics 365 Sales Premium (corporate) на 1 месяц стоит 17667Р. Сравнить эту сумму можно с другим подобным ПО, например, с 1С, где клиентская лицензия на 1 рабочее место 1С:Предприятие 8 ПРОФ стоит 7000Р [2, 4]. Также компании могут испытывать сложности с внедрением Microsoft Dynamics из-за значительных затрат времени, ресурсов и необходимости обучения персонала. Ещё один недостаток системы – это зависимость от поставщика. Использование Microsoft Dynamics означает зависимость от Microsoft в отношении обновлений, поддержки и разработки новых функций. Компания полностью зависит от поставщика и его стратегии развития продукта.

В завершении хотелось бы подытожить. Microsoft Dynamics является мощным инструментом для автоматизации и управления различными аспектами бизнеса, включая учет, управление отношениями с клиентами и управление ресурсами предприятия. Он находит применение в различных отраслях, помогает организациям оптимизировать свои бизнес-процессы, улучшить взаимодействие с клиентами и принимать обоснованные решения на основе данных, что в конечном итоге может способствовать росту и успеху организаций. Тем не менее при внедрении Microsoft Dynamics необходимо провести тщательный анализ бизнес-процессов и подготовиться к переходу на новую систему.

Список использованных источников

1. Бизнес-приложения | Microsoft Dynamics 365//dynamics.microsoft.com [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://dynamics.microsoft.com/ru-ru/> Дата доступа: 26.08.2023
2. Доступ к услуге цифрового сервиса Dynamics 365 Sales Premium (corporate) подписка на 1 месяц//softmagazin.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.softmagazin.ru/microsoft/714-8b5e9/> Дата доступа: 26.08.2023
3. Обзор Microsoft Dynamics CRM: возможности, стоимость системы и отзывы о ней//crm-systems.info [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://crm-systems.info/microsoft-dynamics/#:~:text=%...> Дата доступа: 26.08.2023
4. Цены и порядок поставки - 1С:Предприятие//v8.1c.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://v8.1c.ru/price/> Дата доступа: 26.08.2023
5. Microsoft Dynamics//wikipedia.org [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Microsoft_Dynamics. Дата доступа: 26.08.2023