

## Преимущества

- Распространение по модели SaaS, что ускоряет окупаемость капиталовложений и внедрение инноваций, обеспечивая снижение совокупной стоимости владения в 5-10 раз в год по сравнению с локальной установкой решения
- Возможность контролировать все параметры договоров в масштабах всей компании (как со стороны покупателя, так и со стороны продавца)
- Повышение эффективности переговорного процесса и сокращение срока утверждения договоров на 50 %
- Определение новых возможностей получения доходов и предотвращение утечек денежных средств, что ведет к повышению общего дохода на 1-2 %
- Получение предусмотренных договором скидок и экономия до 55 % за счет соблюдения всех нормативных требований
- Стандартизация процессов заключения и утверждения договоров
- Снижение административных затрат и расходов на юридические услуги до 30 %. Уменьшение операционных и регуляторных рисков
- Централизованное хранилище данных по договорам
- Отказ от заключения сомнительных и дублирующих друг друга договоров
- Избежание неисполнения или нарушения условий договора
- Повышение эффективности работы с клиентами и поставщиками

Договоры составляют основу жизнедеятельности любой компании. Договоры на закупку включают в себя объем товаров и услуг, которые планирует получить компания. В договорах на продажу зафиксированы обязательства перед клиентами и предполагаемые доходы. Внутренние договоры отражают соглашения внутри организации.

Для успешного ведения коммерческой деятельности крайне важно организовать надлежащее управление договорами. Многие организации до сих пор ведут учет договоров на бумаге при помощи разрозненных оффлайн-инструментов, и этот процесс никак не стандартизирован. Результатом оказывается неэффективный, дорогостоящий и продолжительный цикл заключения договоров, что заметно усложняет контроль и управление ими. Кроме того, нередко оказывается невозможным воспользоваться предусмотренными в договорах скидками, отчего компания лишается дополнительных возможностей получить доход.

Однако существует лучшее решение.

## ПОЧЕМУ ИМЕННО ARIBA CONTRACT MANAGEMENT?

Ariba Contract Management помогает юристам, финансистам и специалистам по закупкам и продажам, работающим с договорами, управлять всеми видами соглашений, включая договоры о закупках и продажах, а также внутренние договоры. Это решение позволяет разрабатывать наиболее выгодные соглашения, ведь Ariba Contract Management поддерживает оба важнейших этапа жизненного цикла договора:

- **Управление договорами** сопровождает весь процесс от запроса на заключение договора и его составления до подготовки, обсуждения условий, утверждения и оформления договора с использованием электронных подписей
- **Управление обязательствами** позволяет не только контролировать соблюдение всех нормативных требований и эффективность работы при помощи напоминаний о задачах, возможности поиска и создания отчетов, но и продлевать договоры

Ariba Contract Management позволяет компаниям непосредственно взаимодействовать с клиентами в ходе создания, обсуждения, заключения договоров и их последующего администрирования. Это позволяет повысить эффективность деятельности, снизить административные издержки и укрепить взаимоотношения с партнерами, что способствует заключению более выгодных соглашений в будущем.

Уникальное решение Ariba Contract Management, предлагаемое по модели «программное обеспечение как услуга» (Software-as-a-Service, SaaS), предоставляет в распоряжение пользователей ведущую технологию на рынке, работающую в хостинговой среде и поддерживающую стандарты безопасности данных, превосходящие возможности любой отдельной компании. Установка решения Ariba Contract Management не занимает много времени и ресурсов, что позволяет быстрее перейти к продуктивной эксплуатации системы и снижает совокупную стоимость владения.



## О решениях SAP® Ariba®

Решения SAP® Ariba® предоставляют площадку для работы современного бизнеса. Миллионы закупщиков и поставщиков используют преимущества бесперебойной работы в рамках всего процесса от поиска поставщика до момента оплаты. Наши решения — признанные лидеры рынка — облегчают процесс взаимодействия компаний с торговыми партнерами, позволяют принимать более продуманные решения и расширяют процессы сотрудничества на основе открытой платформы. Ежегодно более двух миллионов компаний используют решения SAP Ariba для связи и взаимодействия с партнерами, объем обрабатываемых торговых операций составляет свыше 1 трлн долл. США. Чтобы узнать больше о решениях SAP Ariba и о трансформации бизнеса, которую они помогут осуществить, зайдите на сайт [www.ariba.com](http://www.ariba.com).

## ВОЗМОЖНОСТИ

### Технологии

- Мультиитенантная платформа, построенная по модели SaaS и управляющая полным жизненным циклом всех договоров
- Гибкие функции контроля за соблюдением нормативных требований, среди которых выполнение требований в момент запроса в режиме реального времени и улучшенная система мониторинга прошлых расходных транзакций
- Мощные функции поиска и создания отчетов, оптимизирующие получение прибыли от имеющихся обязательств
- Гибкие и надежные рабочие процессы обработки договоров
- Полный журнал аудита, позволяющий отслеживать соблюдение внутренних и внешних нормативных требований
- Интеграция данных о договорах и рабочих процессах с системами сторонних производителей

### Сообщество

- Совместная работа внутри компании и с торговыми партнерами в процессе переговоров
- Возможность использования электронных подписей благодаря партнерству SAP Ariba с ведущим поставщиком корпоративных средств подтверждения электронных подписей — компанией DocuSign

### Возможности

- Возможность использования базы знаний и опыта, а также выбора наиболее подходящих практик благодаря гибкой модели, включающей различные варианты — от консультирования на местах до использования веб-шаблонов
- Лучшие в своем классе шаблоны условных договоров, реализованные на технологическом уровне

## РЕШЕНИЕ, СОЗДАННОЕ С УЧЕТОМ ВАШИХ КОНКРЕТНЫХ ТРЕБОВАНИЙ

- **Ariba Contract Management Basic** — многофункциональное приложение, которое позволит вашей организации управлять договорами любых типов: договорами по продажам, закупкам, интеллектуальной собственности и т.п. Оно поможет вам сделать важный шаг и перейти к использованию электронного хранилища договоров.
- **Ariba Contract Management Professional** включает все функции Ariba Contract Management Basic, а также обладает обширным функционалом для разработки договоров. Шаблоны договоров и библиотека контрактных положений позволяют оптимизировать весь процесс подготовки договоров. Доступна интеграция с Salesforce.com для дальнейшей оптимизации процесса заключения договоров по продажам. Запросы на создание договора создаются нажатием одной кнопки в приложении Salesforce и включают все необходимые данные, что устраняет необходимость в повторном ручном вводе данных и в обращении специалистов юридического отдела в отдел продаж за дополнительной информацией.

## ГОТОВЫ НАЧАТЬ?

Решения SAP Ariba ежедневно используются множеством компаний для управления более чем 4 миллионами договоров. Хотите быть в их числе? Для получения дополнительной информации посетите сайт <http://www.ariba.com/solutions/contract-management.cfm> или обратитесь к своему менеджеру по продажам.

[www.ariba.com](http://www.ariba.com)

© SAP SE или аффилированная компания SAP, 2016. Все права защищены.

SAP, а также упомянутые здесь продукты и услуги SAP, как и соответствующие логотипы, являются товарными знаками или зарегистрированными товарными знаками SAP SE (или аффилированной компании SAP) на территории Германии и других стран. Все иные названия продуктов и услуг являются товарными знаками соответствующих компаний.

Для получения дополнительных сведений и уведомлений о товарных знаках см. <http://global.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx>.