

Автоматизация договорной деятельности: страховка для бизнеса

Ежегодно в любой средней компании или крупной корпорации согласовываются сотни и даже тысячи договоров. Однако, несмотря на то, что договорную деятельность необходимо вести постоянно, зачастую ее осуществление затруднено. В XXI веке, в эпоху всеобщей автоматизации, призванной ускорить бизнес-процессы и устранить максимальное количество рисков, связанных с человеческим фактором, оптимизация работы с договорами организации становится одной из самых первостепенных и, к счастью, достаточно просто решаемых задач.

Сегодня существует достаточно много программных продуктов, которые значительно упрощают рутинные процедуры. Рассмотрим основные проблемы, которые эти программы помогут устранить.



...а договор №80-0377-15 по заказу №11-029-03 от 23 марта 1998 года далеко?..

Проблема 1: Как соблюсти сроки?

В договорной работе обычно участвует не одно подразделение компании. Как правило, задействована вся вертикаль – от рядового менеджера, который ведет работу с конкретным клиентом, до генерального директора или его заместителя, принимающего окончательное решение и управляющего всей деятельностью организации. Чем больше сотрудников вовлечено в процесс, тем сложнее отслеживать своевременное выполнение этапов договора, начиная от составления и согласования, заканчивая контролем за ходом работ и движением денежных средств.

Пример

Торговая компания, занимающаяся поставками промышленного холодильного оборудования, имеет штаб-квартиру в Санкт-Петербурге и сеть из восьми филиалов по всей России. Заказчик из Самары обращается в региональное подразделение с запросом на поставку. Менеджер подразделения передает запрос в штаб-квартиру, заявка отправляется в работу – и ее концы теряются... Как выяснилось, дело в том, что процесс согласования договора внутри компании слишком сложен и длителен. Проект договора может застревать на разных уровнях в головном офисе недели и даже месяцы, прежде чем будет подписан генеральным директором и возвращён назад региональному представительству для исполнения.

Решение

С помощью специализированного программного продукта, например, решения «АстроСофт: управление договорами», становится возможным концентрировать ответственность каждого сотрудника, вовлеченного в процесс договорной деятельности в одном месте в режиме реального времени. Благодаря программе в любой момент можно выяснить, где и на какой стадии согласования, либо исполнения находится договор. Кроме того, программа помогает соблюдать сроки, напоминая всем участникам договорной деятельности о необходимости своевременного принятия решения, либо выполнения работ по конкретному документу. Для управления и контроля в системе «АстроСофт: управление договорами» фиксируются все существенные параметры и условия: плановые и фактические сроки исполнения, ответственные и исполнители, их загрузка при исполнении договора и т.д.

Проблема 2: Как составить надежный договор?

Сегодня уже мало кому приходится составлять текст договора с нуля. Обычно в организации существует ряд типовых форм по основным направлениям деятельности, составленных с помощью широко распространенных офисных программ. Но универсальность этих приложений – не лучший выход из положения. Во-первых, нужно учитывать необходимость защиты документа от несогласованных изменений. Во-вторых, в процессе создания договора приходится соединять в единый текст пункты, которые касаются разных подразделений компании, четко фиксировать обязанности заказчика и исполнителя. В-третьих, зачастую договор сопровождается различной дополнительной документацией (дополнительные соглашения, технические задания, чертежи и т.д.), которая может понадобиться в ходе выполнения работ.

Пример

В производственно-торговом холдинге, занимающемся переработкой древесины, изготовлением бумаги, хозяйственных товаров и строительных материалов, возникли проблемы, связанные с недобросовестностью отдельных менеджеров по закупкам. Имея возможность работать с документами, не защищенными должным образом, они подменяли некоторые слова в шаблоне текста договора. Таким образом искажалась суть договорённости, в частности, касающихся условий поставки. Всего одна аббревиатура (например, EXW вместо СРТ) переключивала расходы и риски по доставке сырья на

заказчика, а менеджер за это получал от поставщика вознаграждение. Долгое время изменения в тексте договоров оставались вне зоны внимания руководства холдинга.

Решение

Программный продукт «АстроСофт: управление договорами» позволяет автоматически создавать текст на основе данных, занесённых в карточку договора. Вероятность ошибок существенно снижается благодаря подсказкам системы еще на стадии создания документа, а вероятность подтасовок – из-за разграничения прав пользователей. Сотрудники, работающие с договорами, имеют возможность заполнять и корректировать шаблон в рамках определенных значений, зависящих от закреплённых в системе функциональных обязанностей. Например, у менеджеров есть возможность указывать только наименование товара, его количество и реквизиты заказчика, а все поля, относящиеся к финансовой сфере, будет редактировать только финансист и коммерческий директор. Решение «АстроСофт: управление договорами» позволяет разбивать сложные договоры на самостоятельные этапы, контролируемые ответственными сотрудниками разных подразделений. С помощью подобной системы появляется возможность контроля сроков выполнения всех этапов договора, отслеживания движения денежных средств, порядка сдачи работ и проч.

Проблема 3: Как создать четкую картину договорной деятельности?

Организациям с большим количеством договоров необходимо контролировать весь цикл выполнения каждого договора, получать оперативную информацию об их текущих состояниях и изменениях в статусе. Часто договор имеет сложную разветвленную структуру и массу сопутствующих данных. Поэтому много времени может занимать только поиск различных документов, связанных с договором. Огромный объем информации требует хорошо продуманной и отлаженной системы ее хранения, которая бы облегчала поиск и анализ документов.

Пример

Конструкторское бюро, проектирующее боевые надводные корабли, ведёт одновременно несколько крупных проектов. Каждый проект выполняется несколько лет и состоит из десятков этапов. По каждому этапу заключаются договоры с поставщиками и субподрядчиками, причём поставки от них идут в две, а то и в три очереди. В такой ситуации увидеть единую картину по одному договору непросто.

Решение

Использование специализированной программы для управления договорами позволяет подняться с уровня работы с конкретными документами на уровень работы с ситуацией по компании в целом. Программа «АстроСофт: управление договорами» выдает актуальные отчеты по текущим состояниям договоров, результатам работы по ним. Можно создавать различные выборки: например, выделять договора со стратегическими контрагентами, договора со штрафными санкциями и т.д. Очень удобно организован поиск – он ведется по всем полям карточки документа.

В сложных договорах этапы представлены в иерархической структуре. Такая организация позволяет посмотреть ту же информацию, что и по основному договору: сроки, суммы, ответственные, календарный план исполнения, штрафные санкции. Кроме того, к договору могут прикрепляться другие документы, ему подчинённые: например, договор с субподрядчиком или внешним исполнителем работ. Система «АстроСофт: управление договорами» позволяет хранить вместе с договором прикрепленные документы, в том числе конструкторскую документацию и отсканированные копии. Вся сопутствующая договору информация прикрепляется к карточке договора. Возможен просмотр в режиме превью графических документов, например, конструкторских чертежей по номенклатуре, чтобы выяснить некоторые детали общего характера, не открывая документ.

Зачем вообще нужна подобная оптимизация?

Автоматизация процессов согласования, планирования, контроля исполнения и анализа договорной деятельности – это инвестиции, которые помогут значительно оптимизировать трудозатраты, сэкономить время и деньги компании. Предприятие получает единое информационное пространство, позволяющее эффективно организовать работу с документацией, оперативно решать текущие задачи и планировать дальнейшее развитие.

Как аргументировать руководству необходимость внедрения специализированной программы для управления договорами?

1. Своевременно решайте проблему

Работа с договорами до определённого момента не доставляет проблем компании. Но когда объём документов, согласований или работ по контрактам достигает критической массы и отделы перестают с ним справляться, нужно делать выбор – либо увеличивать штат, либо оптимизировать договорную деятельность.

2. Заручитесь поддержкой со стороны других подразделений

Союзниками в данном вопросе станут те службы компании, кому предстоит разделить ответственность за работы по договору – финансовый, коммерческий, производственный, юридический и другие отделы. Данные подразделения заинтересованы в четком разграничении зон ответственности. Таким образом, чем они очевиднее, чем проще сотрудникам получить необходимую информацию, тем быстрее компания работает, а значит и развивается.

3. Используйте опыт других компаний

Если есть такая возможность, стоит сослаться на опыт компаний, которые уже автоматизировали договорную работу. Чем больше успешно работающих в том же сегменте рынка организаций реализует данный или похожий механизм, тем легче будет доказать жизнеспособность идеи автоматизации. Информацию о том, каким образом ведется управление договорной деятельностью у партнеров и конкурентов, можно получить разными способами, например, ее могут предоставить в компании-разработчике конкретного программного продукта.

4. Обоснуйте конкурентные преимущества

В современном бизнесе выигрывает тот, кто быстро адаптируется к изменениям в бизнес-окружении. Мало принять решение, необходимо его подкрепить юридически корректными документами. В этом случае система максимально быстро и достоверно предоставит информацию о текущем состоянии компании. С ее помощью можно не только смоделировать, что будет, если изменить условия договора (сроки, объемы, цены), но оперативно анализировать по ходу выполнения контракта, насколько верными были принятые решения. Функции оповещения ответственных, возможность оперативно оформить и согласовать дополнительные соглашения и прочие документы также будут востребованы.

Внедряя подобную систему, бизнес приобретает надёжную страховку от «землетрясений» современного рынка.

АстроСофт
www.astrosoft.ru
(812) 494-9090
(495) 664-2161