

Место и роль автоматизации закупок в проекте трансформации системы управления предприятием на платформе SAP S/4 HANA®

SAP Ariba и SAP Fieldglass

Андрей Польшаев, SAP Ariba, Менеджер по развитию бизнеса

21 Мая 2019

Legal disclaimer

The information in this presentation is confidential and proprietary to SAP and may not be disclosed without the permission of SAP. This presentation is not subject to your license agreement or any other service or subscription agreement with SAP. SAP has no obligation to pursue any course of business outlined in this document or any related presentation, or to develop or release any functionality mentioned therein. This document, or any related presentation and SAP's strategy and possible future developments, products and or platforms directions and functionality are all subject to change and may be changed by SAP at any time for any reason without notice. The information in this document is not a commitment, promise or legal obligation to deliver any material, code or functionality. This document is provided without a warranty of any kind, either express or implied, including but not limited to, the implied warranties of merchantability, fitness for a particular purpose, or non-infringement. This document is for informational purposes and may not be incorporated into a contract. SAP assumes no responsibility for errors or omissions in this document, except if such damages were caused by SAP's willful misconduct or gross negligence.

All forward-looking statements are subject to various risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from expectations. Readers are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements, which speak only as of their dates, and they should not be relied upon in making purchasing decisions.

SAP S/4 HANA

+

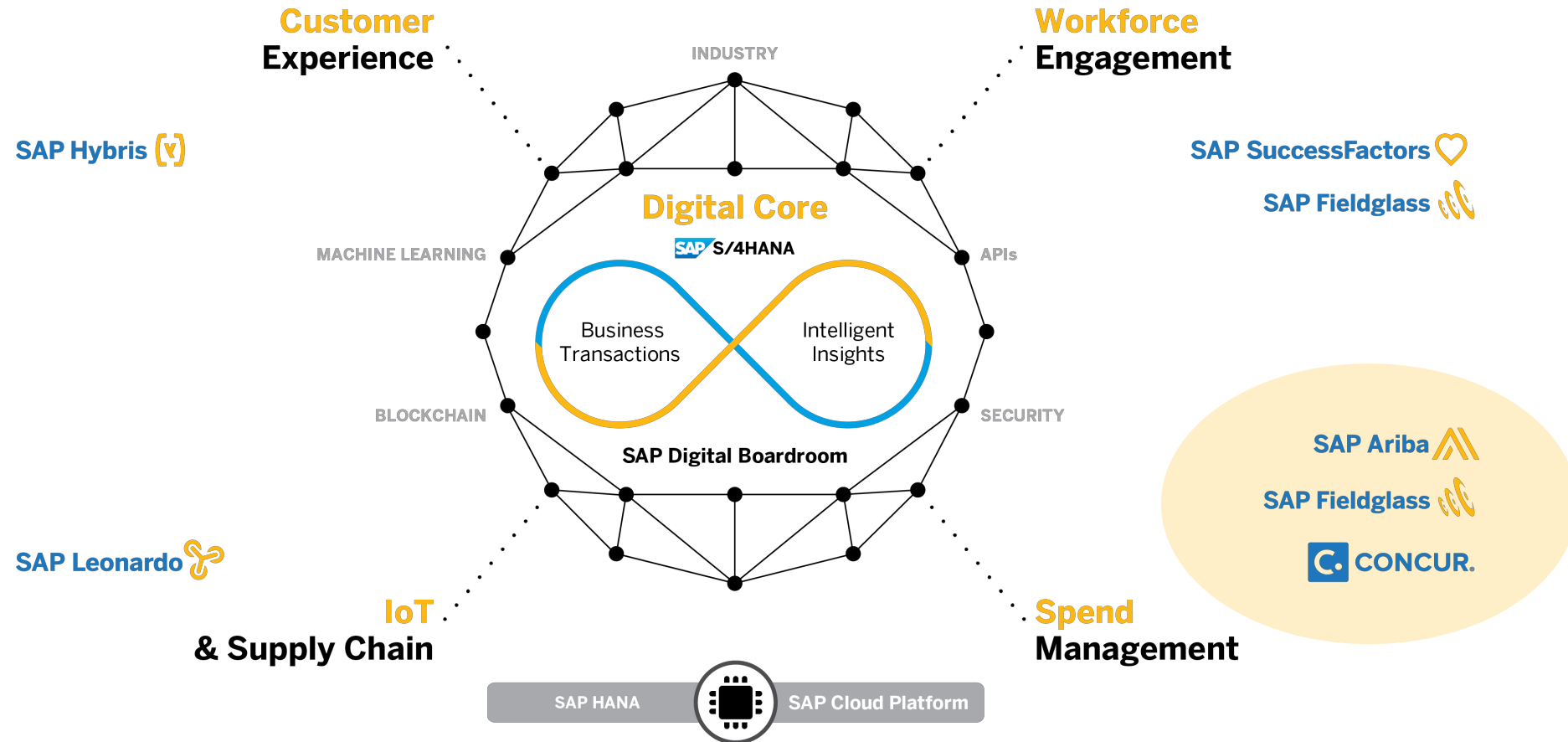
SAP Ariba



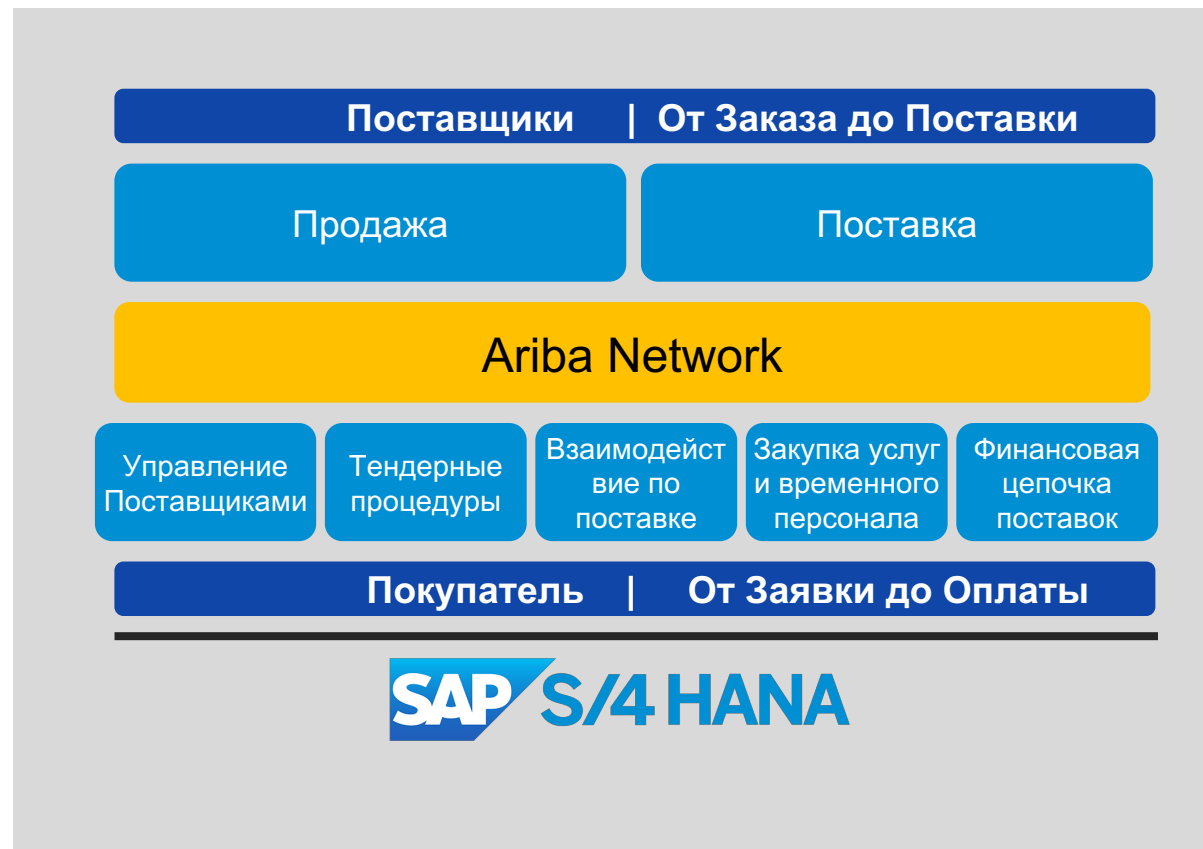
BUY. SELL. SETTLE.

Набор решений SAP
для Цифровой Трансформации

Набор решений SAP для Цифровой Трансформации



SAP Ariba - Карта решений



SAP S/4HANA, вместе с **SAP Ariba** и **SAP Fieldglass**, создают целостную и непрерывную цепочку «От Заявки до Оплаты» .

SAP S/4 HANA

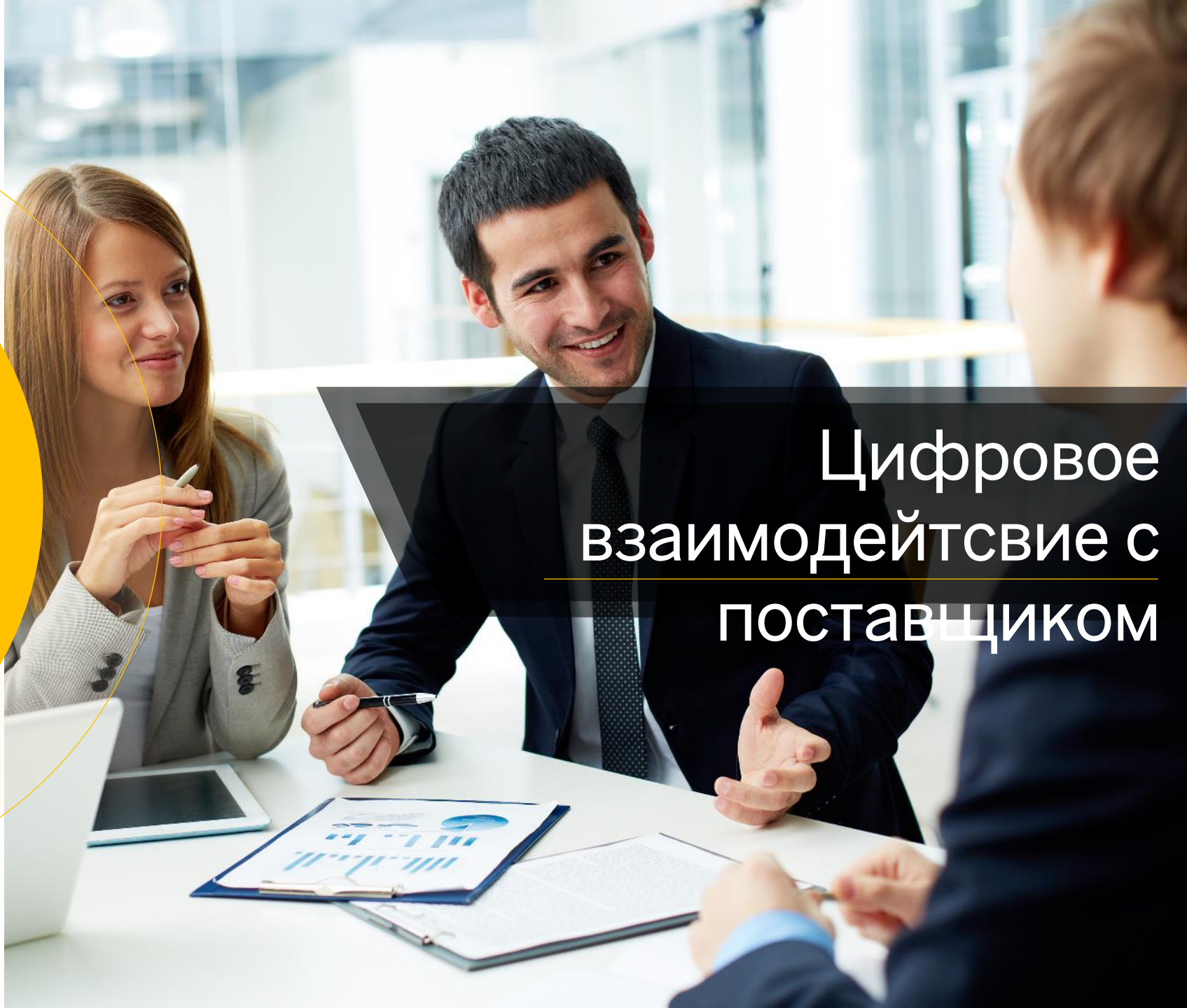
+

SAP Ariba



BUY. SELL. SETTLE.

Цифровое
взаимодействие с
поставщиком



Целостный процесс работы с Заказом, поставкой и взаимодействовать в цепочке поставок



SAP S/4HANA вместе с **SAP Ariba Supply Chain Collaboration** создают гибкую и высоко-производительную цепочку поставок, где процессы планирования и исполнения интегрированы и поддерживают оптимальный уровень запасов и повышает точность поставки

Purchase Order and Invoice Collaboration

Purchase Order

SAP Ariba Buying

Purchase Order

SAP S/4HANA

Supplier Collaboration

Ariba Network
PO's, OC's, ASN's, e-Invoices

Invoice Receipt

SAP S/4HANA

Supply Chain Collaboration

MRP

SAP S/4HANA

PO/Call Off/ Scheduling Release

SAP S/4HANA

Supplier Collaboration

Ariba Network
Supply Chain Collaboration

Invoice Receipt

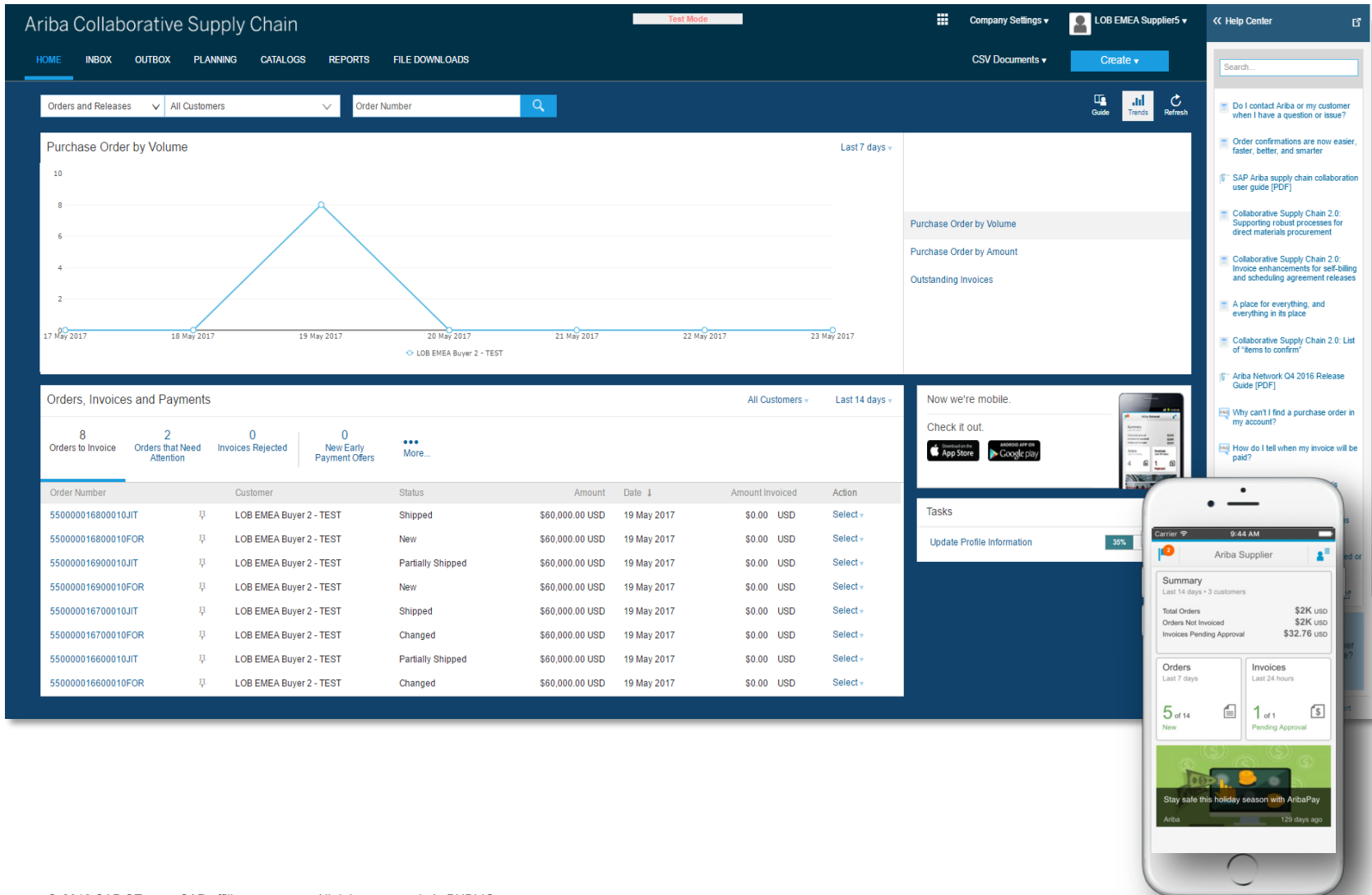
SAP S/4HANA

ВЫГОДЫ

- Контроль процесса практически в реальном времени
- Снижение зависимости от надежности интеграций «точка - точка»
- Исключение ручных операций
- Фундаментальное снижение сроков обработки первичных документов и затрат на эти операции
- Эффективное взаимодействие с поставщиками



Ariba Network: Рабочий экран поставщика



Основное: Ariba Network

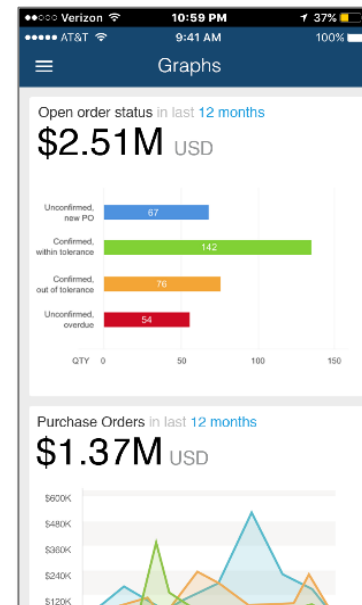
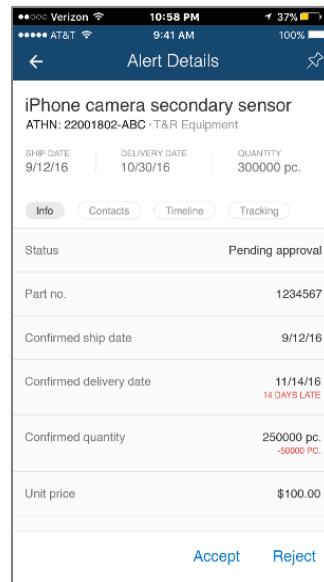
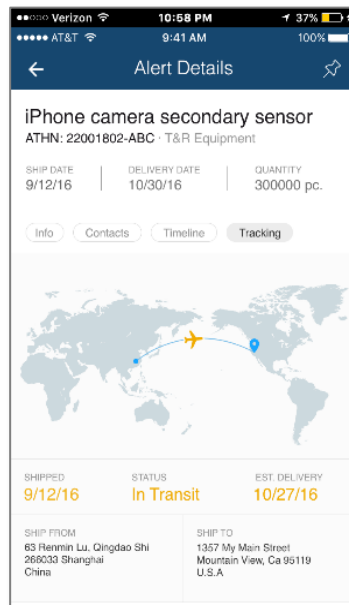
Единая точка, в которой поставщик может:

- В электронном виде получать и обрабатывать заказы от своих клиентов
- Обмениваться электронными документами по всем видам операций



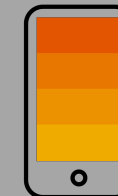
Мобильное приложение для поставщиков

Примеры рабочих экранов



Основное :
Ariba Network
Мобильное
приложение

Специализированное
мобильное
приложения для
поставщиков
позволяет им
работать с заказами
от клиентов на
мобильном
устройстве.



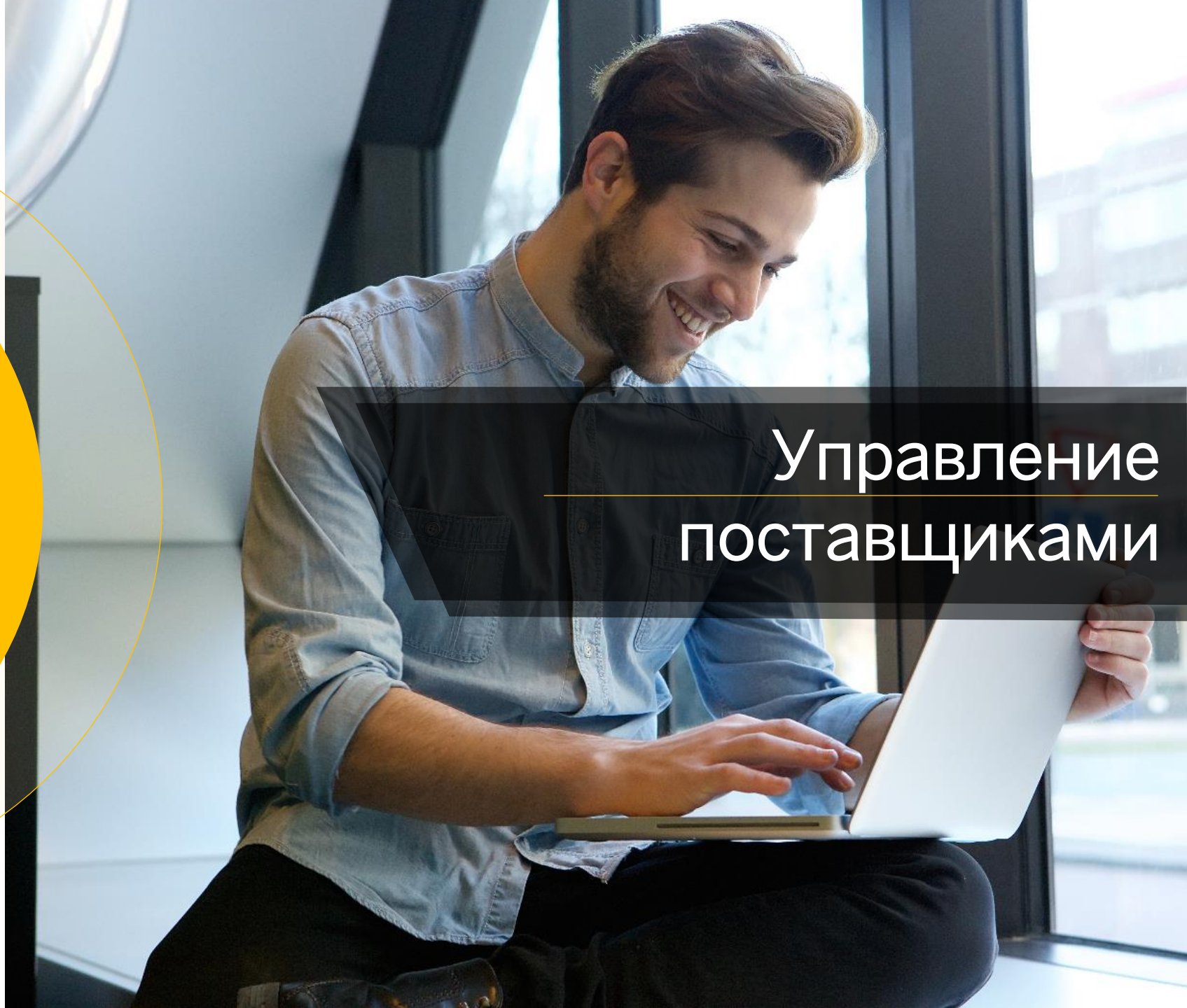
SAP S/4 HANA

+

SAP Ariba 

BUY. SELL. SETTLE.

Управление
поставщиками



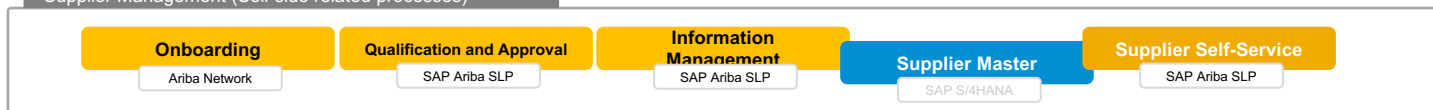
Управление поставщиками

SAP S/4HANA обеспечивает первичные данные для оценки производительности поставщиков на основе транзакционных данных в системе



SAP Ariba Supplier Management дополняет это подготовительными процессами, возможностью ведения полных данных по поставщику, квалификацией поставщика, сегментированием и управления рисками. При этом данные синхронизируются с S/4HANA.

Supplier Management (Sell-side related processes)



As of May 2017, some integration points are project-based. Standard integration in planning.

Supplier Risk Management (Sell-side related processes)



As of May 2017, some integration points are project-based. Standard integration in planning.

Supplier Management (Buy-side related processes)



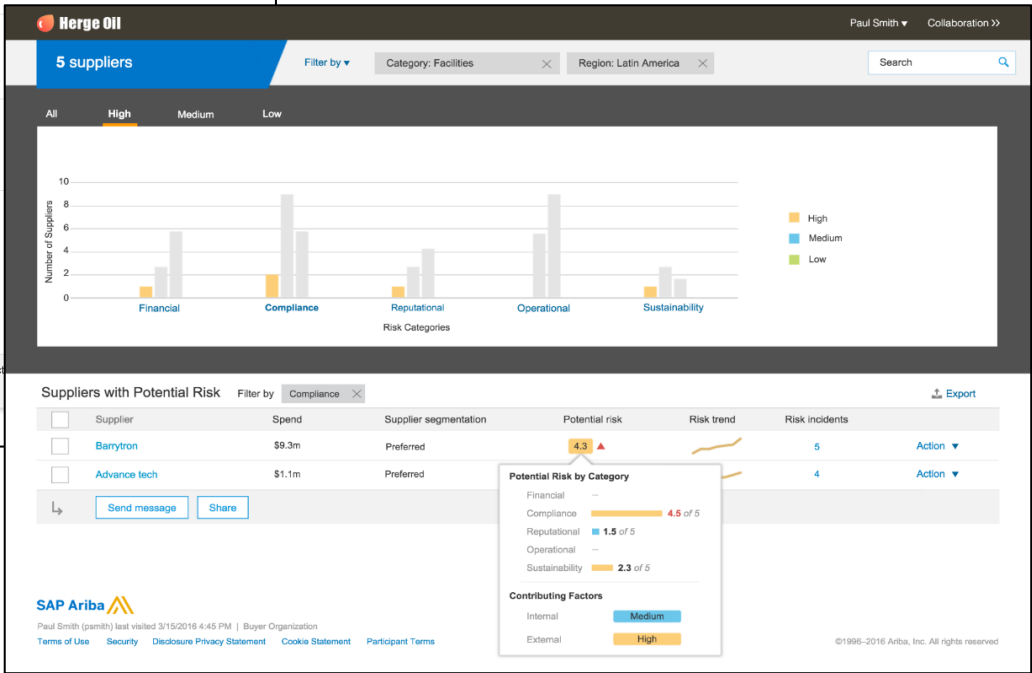
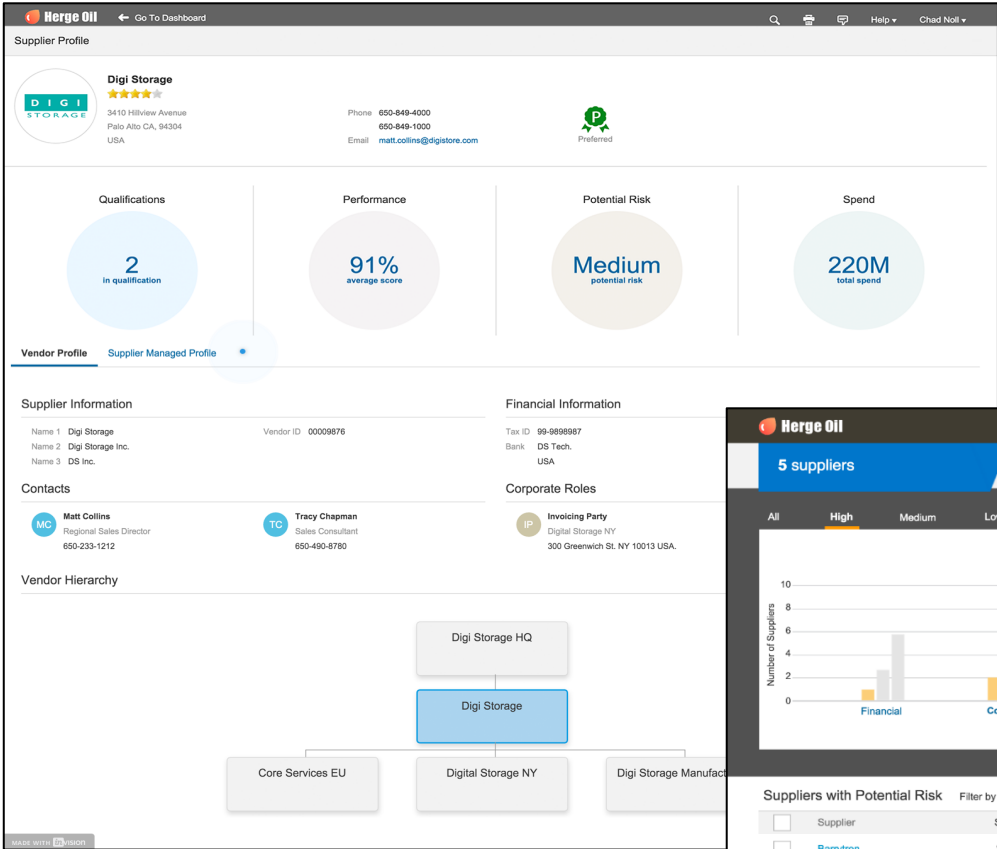
ВЫГОДЫ

- Повышение ответственности поставщиков
- Снижение операционных затрат на операции управления поставщиками
- Повышение качества работы поставщиков
- Снижение уровня рисков за счёт про-активных уведомлений
- Получение 360 данных по поставщикам, для снижения вероятности сбоев в будущем



SAP Ariba Supplier Lifecycle and Risk

Примеры рабочих экранов



Основное : SAP Ariba Supplier Lifecycle and Performance

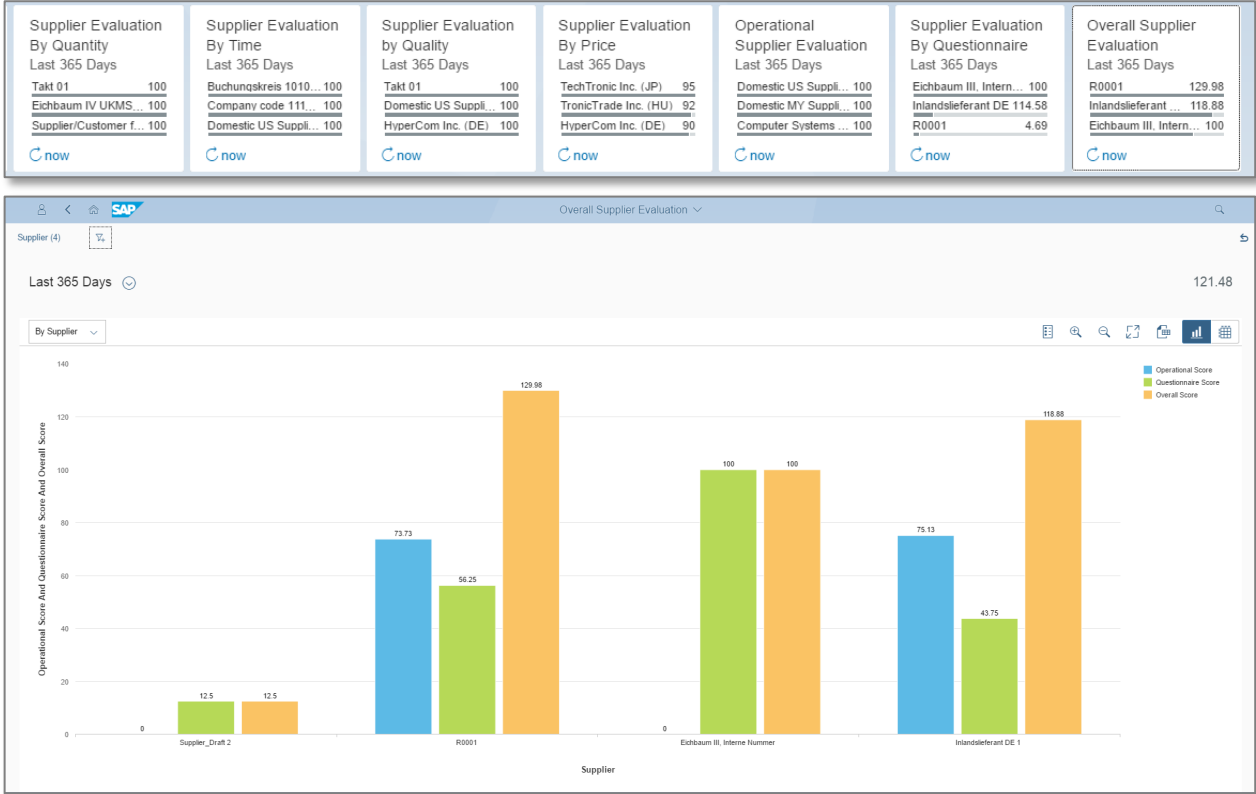
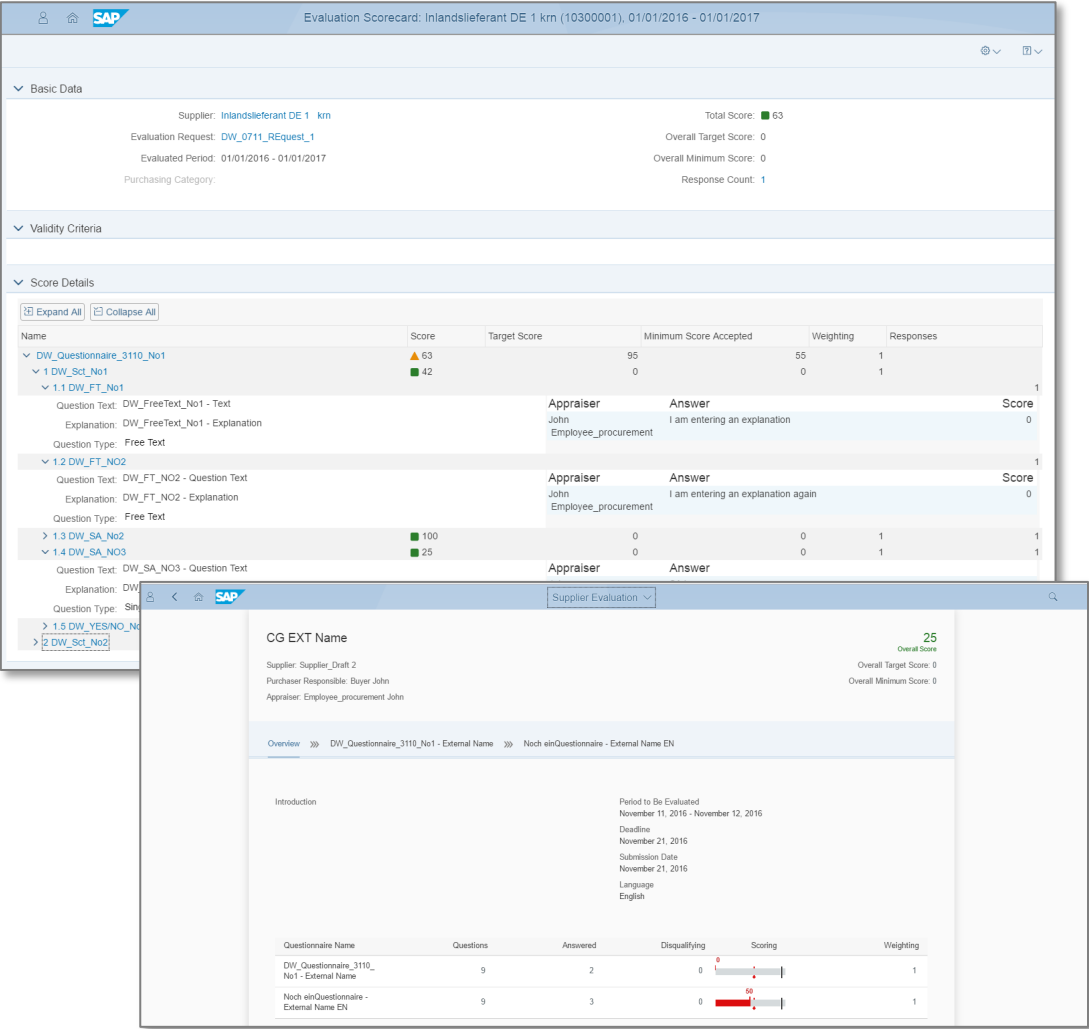
- Управление поставщиками с регистрации, через квалификацию и сегментацию
- Сбор данных от поставщиков выполняется по принципу самообслуживания

Основное : SAP Ariba Supplier Risk

- Сегментация поставщиков по уровню риска и последующая группировка для про-активного смягчения рисков
- Постоянный мониторинг поставщиков на возникновение факторов риска
- Использование уникальной, конфигурируемой матрицы рисков

SAP S/4HANA Supplier Management

Примеры рабочих экранов



SAP S/4 HANA

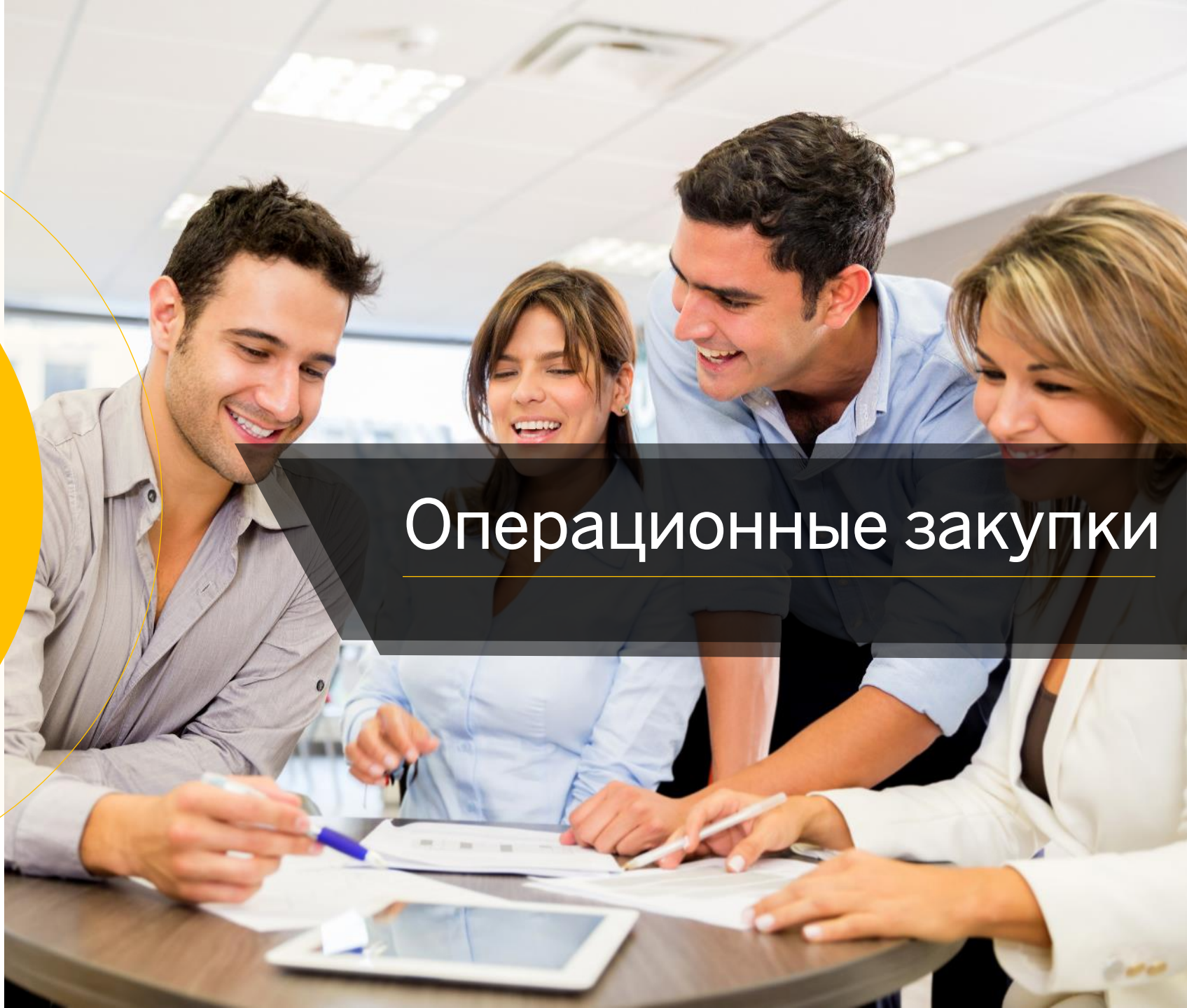
+

SAP Ariba



BUY. SELL. SETTLE.

Операционные закупки

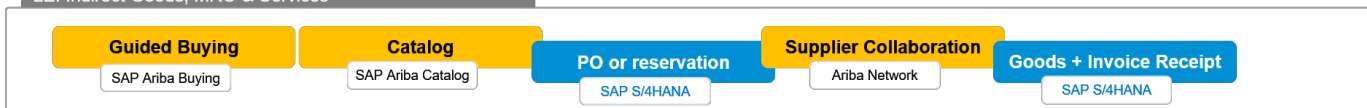


Создание среды для Комфортных закупок сотрудниками



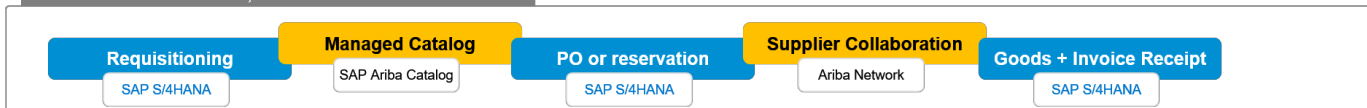
Guided buying * создаёт удобную, интуитивно понятную среду для пользователей для осуществления закупок. И что важно, она интегрирована с SAP S/4HANA. S/4HANA так же предоставляет возможность формирования заявок с выбором позиций из Каталога SAP Ariba Catalog.

LE: Indirect Goods, MRO & Services

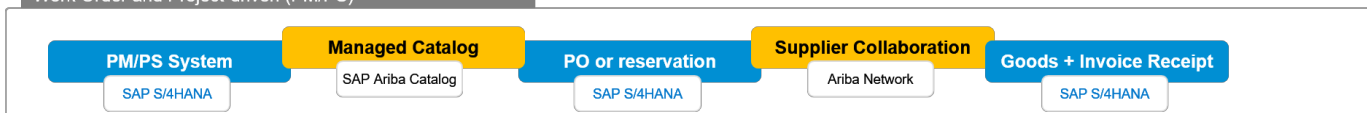


As of May 2017, some integration points are project-based. Standard integration in planning.

Alternative: Indirect Goods, MRO & Services



Work Order and Project-driven (PM/PS)



* Guided buying – Управляемые закупки

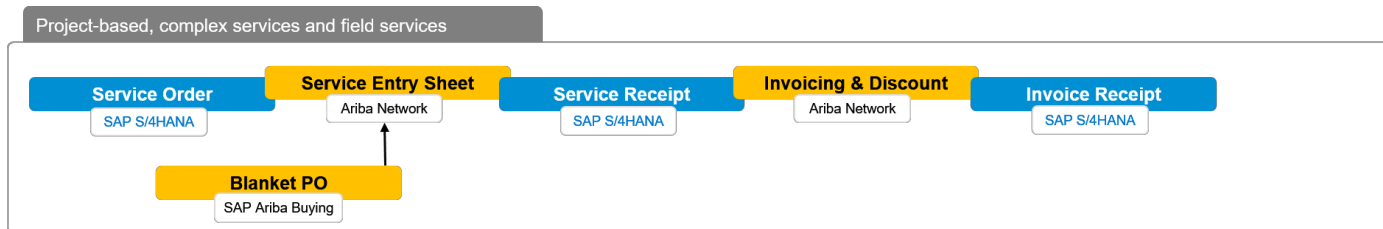
ВЫГОДЫ

- Следующий уровень зрелости процессов закупки, с точки зрения удобства и соответствия процедурам
- Возможность оптимизировать перечень закупаемых позиций, их стоимость и условия поставки
- Высокая адаптация решения пользователями благодаря удобному интерфейсу и интуитивно понятным процессам

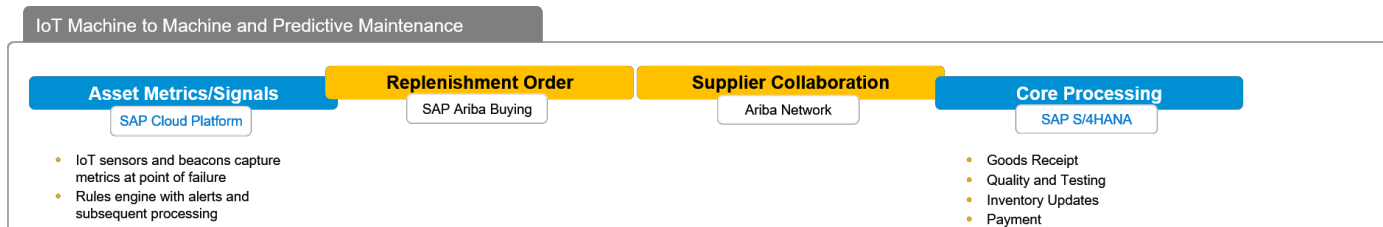


Цифровое взаимодействие при поставке

Создаваемые в SAP S/4HANA ремонтные и сервисные заказы в цифровом виде передаются поставщику через Ariba Network, а в обратную сторону передаются документы о поставке от поставщика. SAP Cloud Platform позволяет интегрироваться с IoT системами, и построить 100% автоматический процесс поставки



As of May 2017, some integration points are project-based. Standard integration in planning.



As of May 2017, some integration points are project-based. Standard integration in planning.

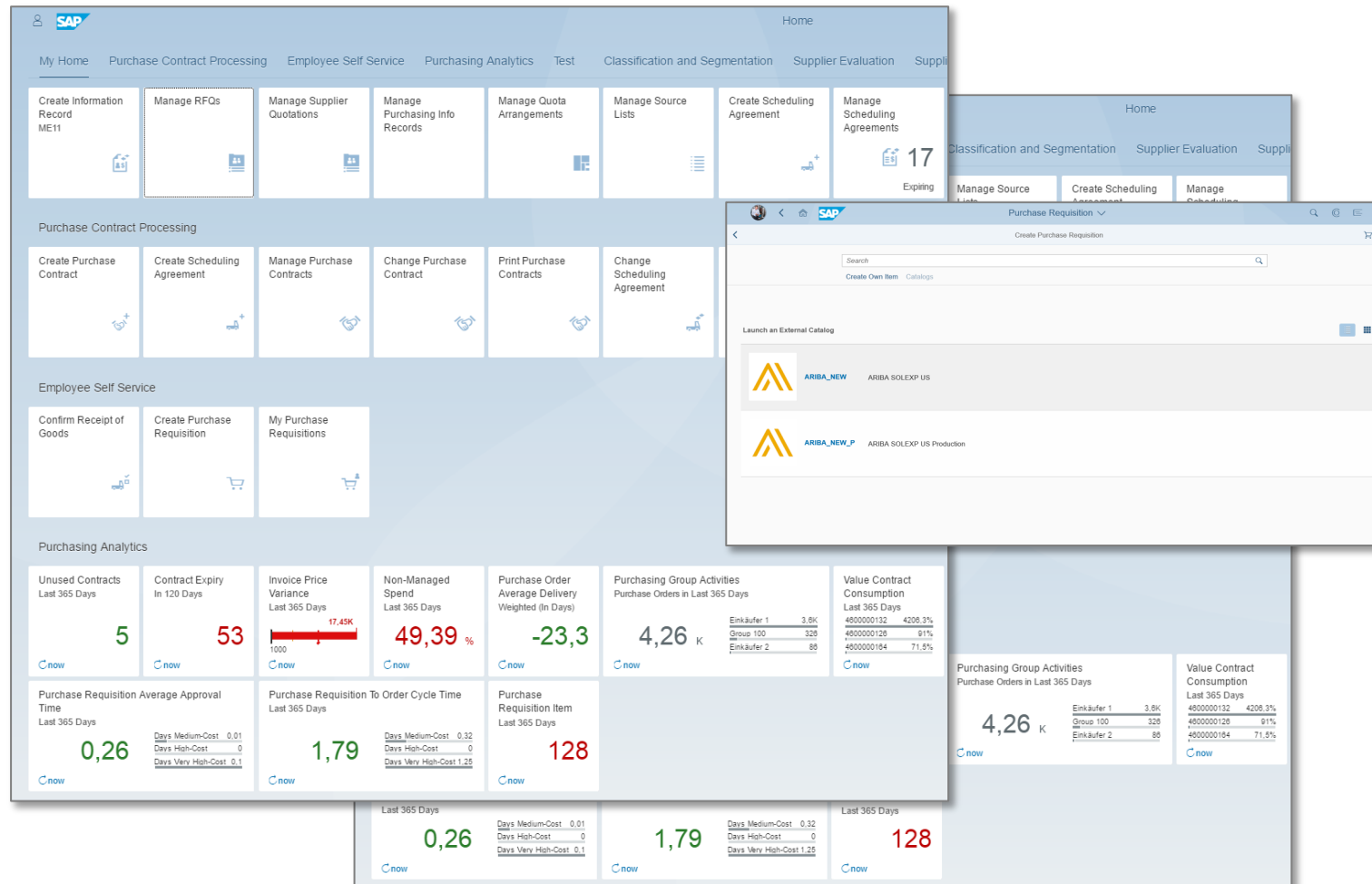
ВЫГОДЫ

- Повышение операционной эффективности сотрудников службы закупок
- Повышение точности исполнения политик закупки и условий поставки
- Постоянное расширение доли закупок, находящихся под контролем
- Закупки по схеме само-обслуживания
- Большой уровень адаптации
- Более эффективный процесс



SAP S/4HANA Procurement

Примеры рабочих экранов



Основное : SAP S/4HANA with SAP Fiori Launchpad

- Главная рабочая страница для всех операций закупки
- Возможность настройки под задачи конкретного пользователя

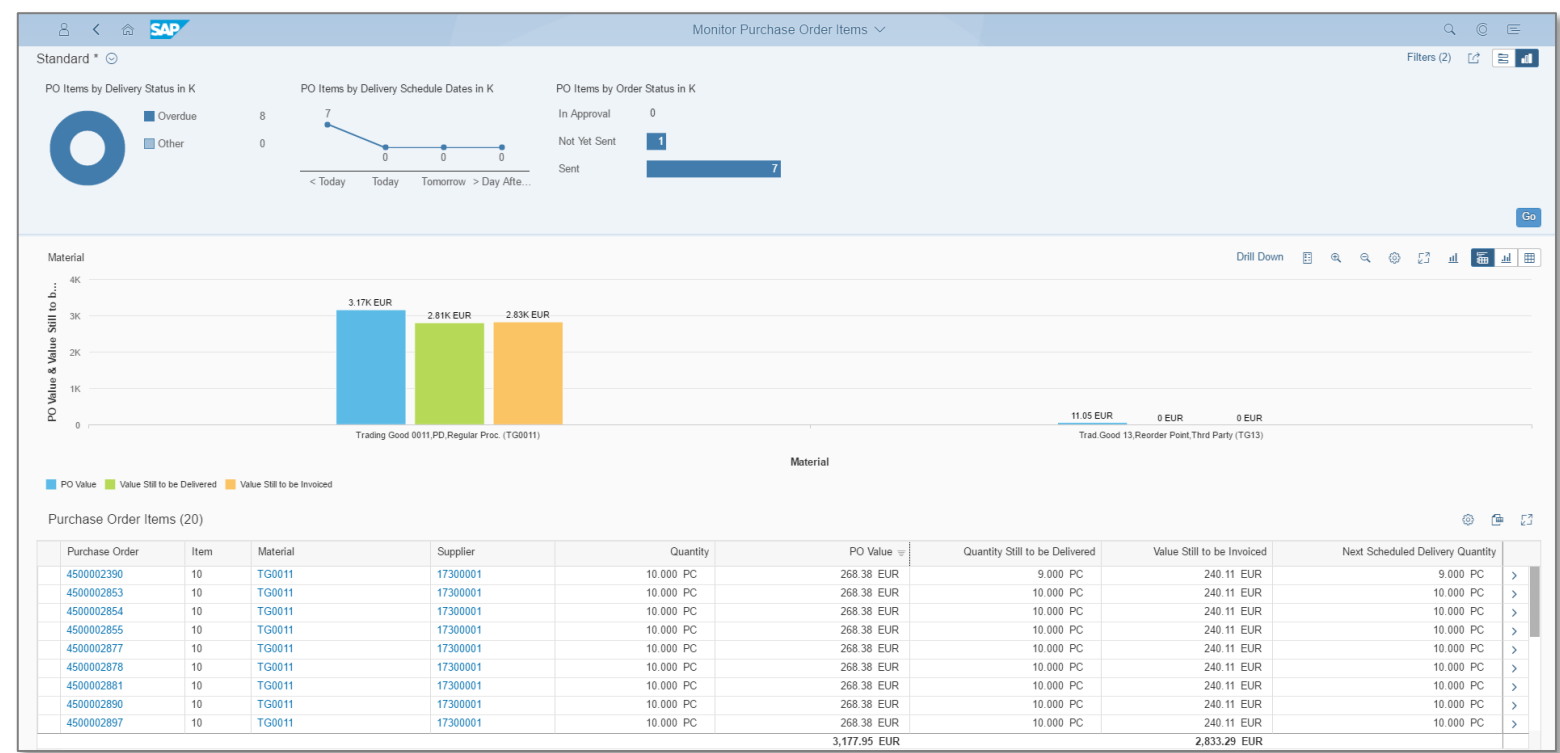
Основное : SAP Fiori Search

- Поиск по разным системам
- Выдача наиболее точных совпадений
- Drill-down для анализа результатов выдачи



SAP S/4HANA Procurement

Примеры рабочих экранов



Основное : SAP S/4HANA Monitoring

Мониторинг заказов на поставку в реальном времени по следующим параметрам:

- Сумма
- Количество
- Статус доставки
- Статус фактурирования



SAP Ariba Catalogs & Guided Buying

Популярный



IT Hardware & Services

ИТ и сервисы



Facilities
Обслуживание помещений



R&D



Marketing

Маркетинг



Facilities
Фасилитис



Бизнес-поездки



Print

Печатная продукция



Office Supplies
Заказы для офиса



Корпоративные сервисы

Запросить индивидуальную +
позицию

Недавние запросы

RFQ47 Awaiting Quotes

Сервис тестировщика
1 000 000,00 RUB
Запрошено 3 дней назад

RFQ46 Error

Новый ноутбук
70 000,00 RUB
Запрошено 3 дней назад

PR15589 Получение

HP EliteBook 6930p Notebook
PC
₽36 791,81 RUB
Запрошено 3 дней назад

[Показать все >](#)



Единое окно для заказа
различной номенклатуры

- **Guided Buying** - единый портал закупок внутри организации в простом, интуитивном и понятном интерфейсе
- Контекстный поиск и запрос цен у поставщиков для самостоятельной закупки товаров
- Проверка соответствия закупок политикам и утвержденным лимитам
- Одобрение и контроль одним кликом
- On-line связь с поставщиком через Ariba Network

SAP S/4 HANA

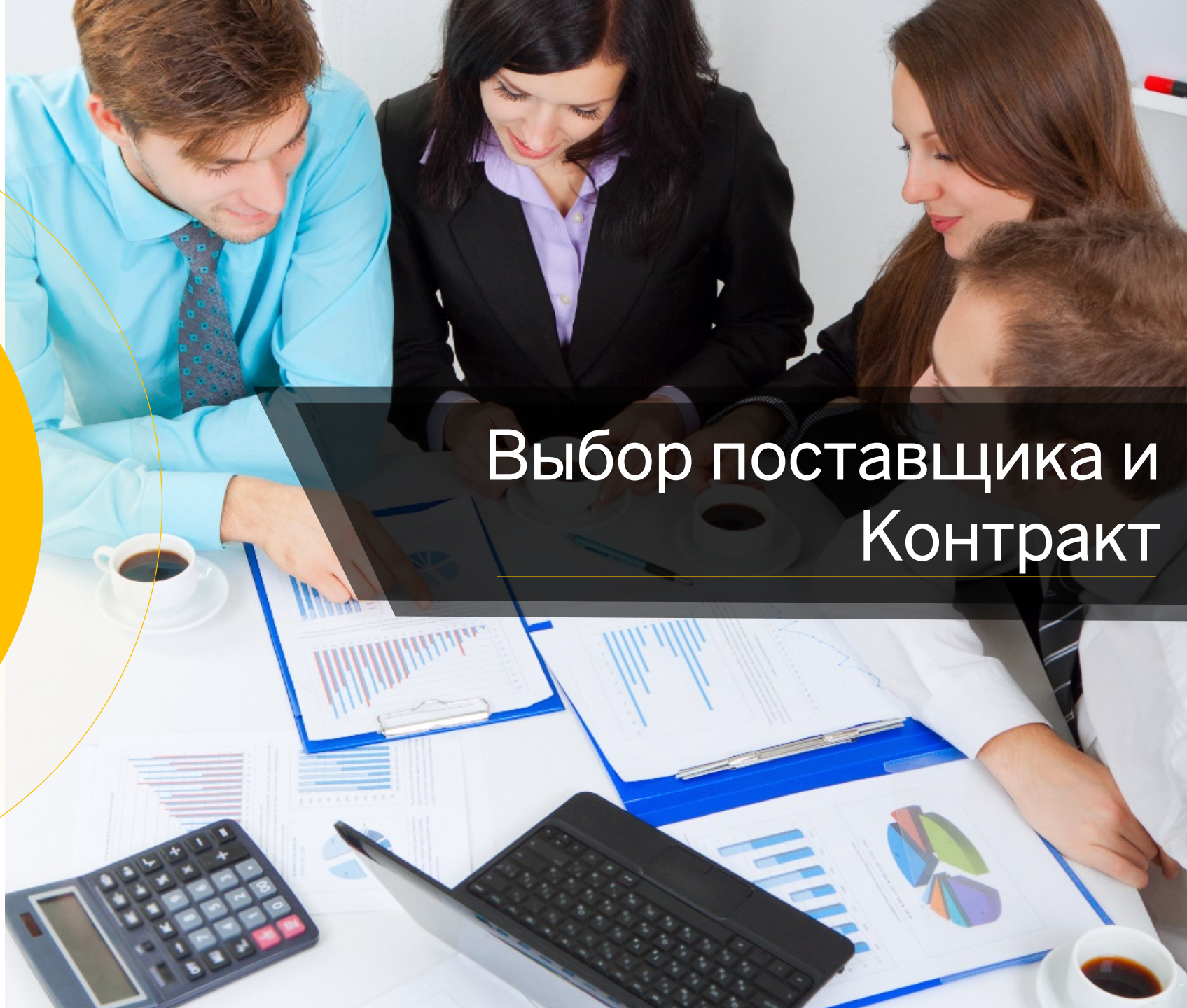
+

SAP Ariba



BUY. SELL. SETTLE.

Выбор поставщика и
Контракт

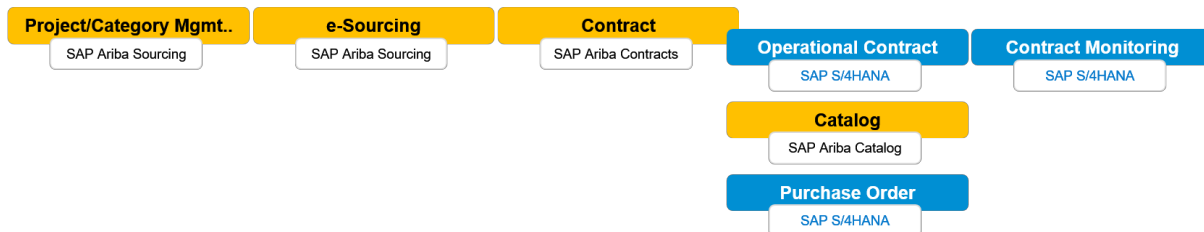


Проведение Закупочных процедур и заключение Контракта



SAP Ariba Strategic Sourcing расширяет базовые возможности **SAP S/4HANA** по проведению RFQ. Вы получаете инструменты управления проектом закупки, группировки категорий, формирования лотов, процедур согласования а совместно с **SAP S/4HANA** и работой с контрактом для его полного контроля.

Strategic Sourcing for Indirect Goods



Sourcing of unsourced backend requisitions



ВЫГОДЫ

- Получение дополнительных выгод для снижения цены закупаемых позиций
- Более высокая точность исполнения договоров
- Возможность консолидации поставщиков
- Единое решение для проведения Закупочных процедур как прямых так и вспомогательных материалов и услуг



SAP Ariba Strategic Sourcing

Примеры рабочих экранов

All materials Find materials

345 total materials 30 materials with no owners 18 materials without splits 11 total part cost

☐	Item	Material ID	Category	BOM	Owner	Supplier	Unit price
☐	Piston	ID12345678	Piston	Engine M34 Assembly	Assign	TJ Auto Parts Co.	USD



Expected Quantity: 1000
Base Price: \$100
Price: \$200

Approved Suppliers:

Price History



Month	Price (\$)
Jan	100
Feb	75
Mar	100
April	175
May	125

☐	Cylinder Head	ID12345678	Cylinder	Engine M34 Assembly	Assign	TJ Auto Parts Co.	USD
☐	Cylinder Liner	ID12345678	Cylinder	Engine M34 Assembly	Assign	Farley Industries	USD
☐	Piston	ID12345678	Piston	Multiple	Assign	Farley Industries	USD
☐	Piston ring	ID12345678	Piston	Multiple	Assign	S.T.M. Industrial Co.	USD
☐	Wrist pin	ID12345678	Wrist pin	Engine M34 Assembly	Assign	Multiple	USD
☐	Wrist pin retainer	ID12345678	Wrist pin	Multiple	Assign	Multiple	USD
☐	Connecting rod	ID12345678	Connectors	Multiple	Assign	S.T.M. Industrial Co.	USD
☐	Fuel delivery assembly	ID12345678	Fuel	Engine M34 Assembly	Assign	Farley Industries	USD

Основное : SAP Ariba Strategic Sourcing

- Мощный, полнофункциональный инструмент для проведения тендерных процедур различного вида для всех типов закупок – материалов и услуг
- Работа с настраиваемыми шаблонами позволяет упростить работу сотрудников
- Полная интеграция между SAP S/4HANA и SAP Ariba
- Дополнительная поддержка при проведении Закупочных процедур

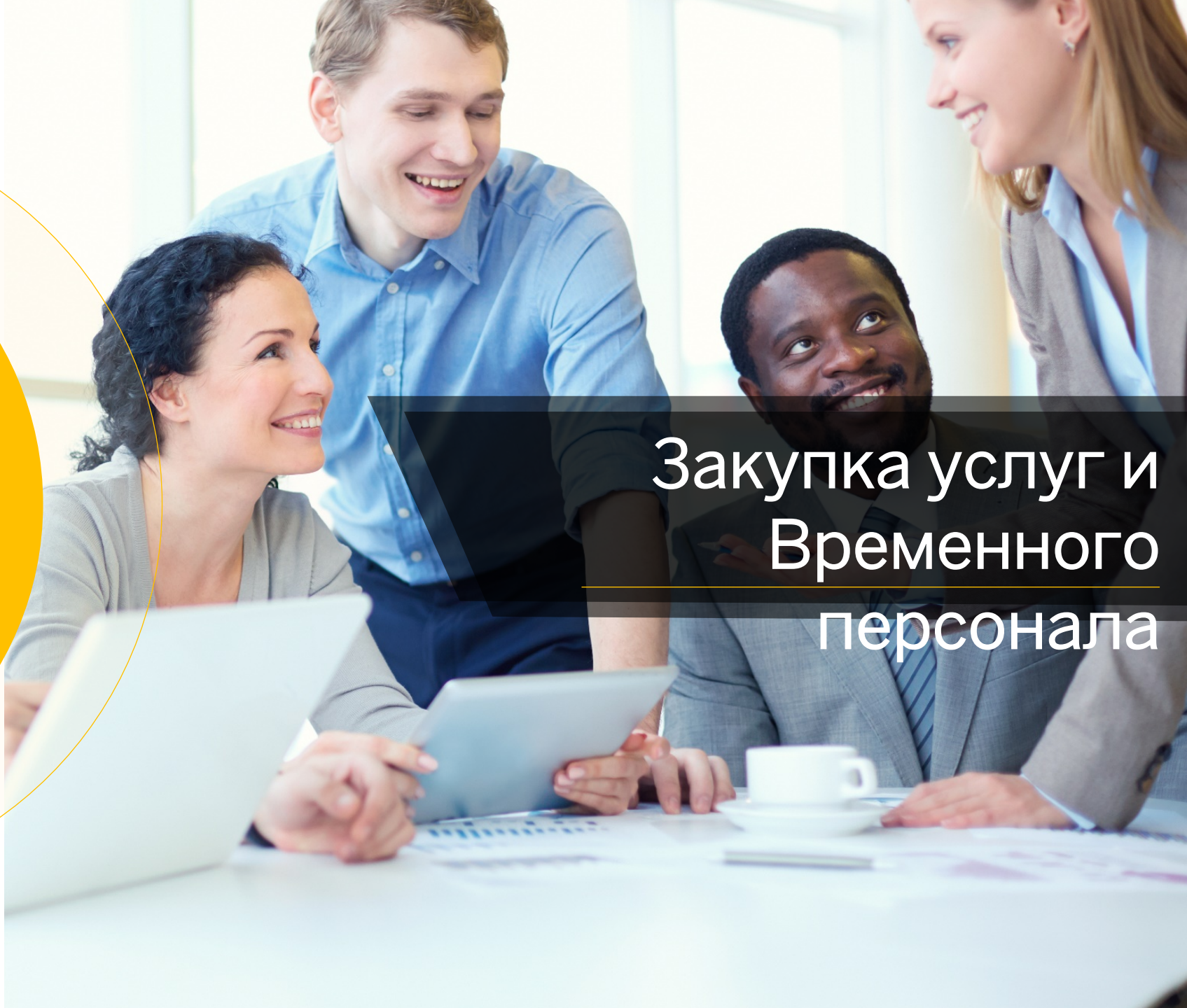


SAP S/4 HANA

+

SAP Fieldglass *ccc*

Закупка услуг и
Временного
персонала

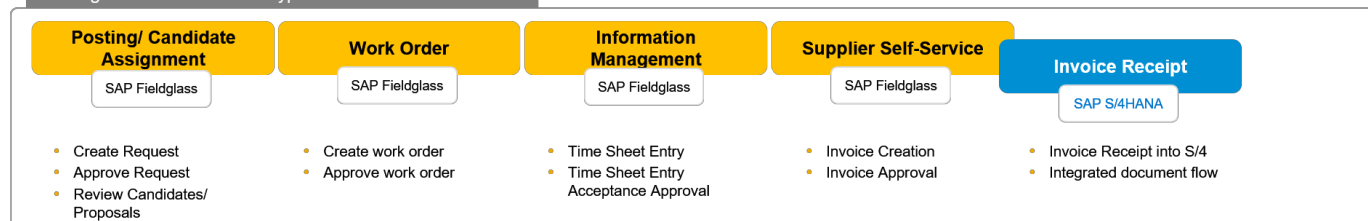


Закупка услуг и Временного персонала



SAP Fieldglass управляет процедурами заказа и исполнения сервисных контрактов, работой исполнителей, наполнением табелей учёта времени и актов выполненных работ и передаёт всё это в **SAP S/4HANA**.

Contingent Labor and SOW-Type Services

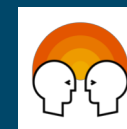


Note:

Similar process flow between Fieldglass and Ariba also exists:
FG work order is created in Ariba as PO, approved. PO later used for invoice verification and avoidance of overpayment.

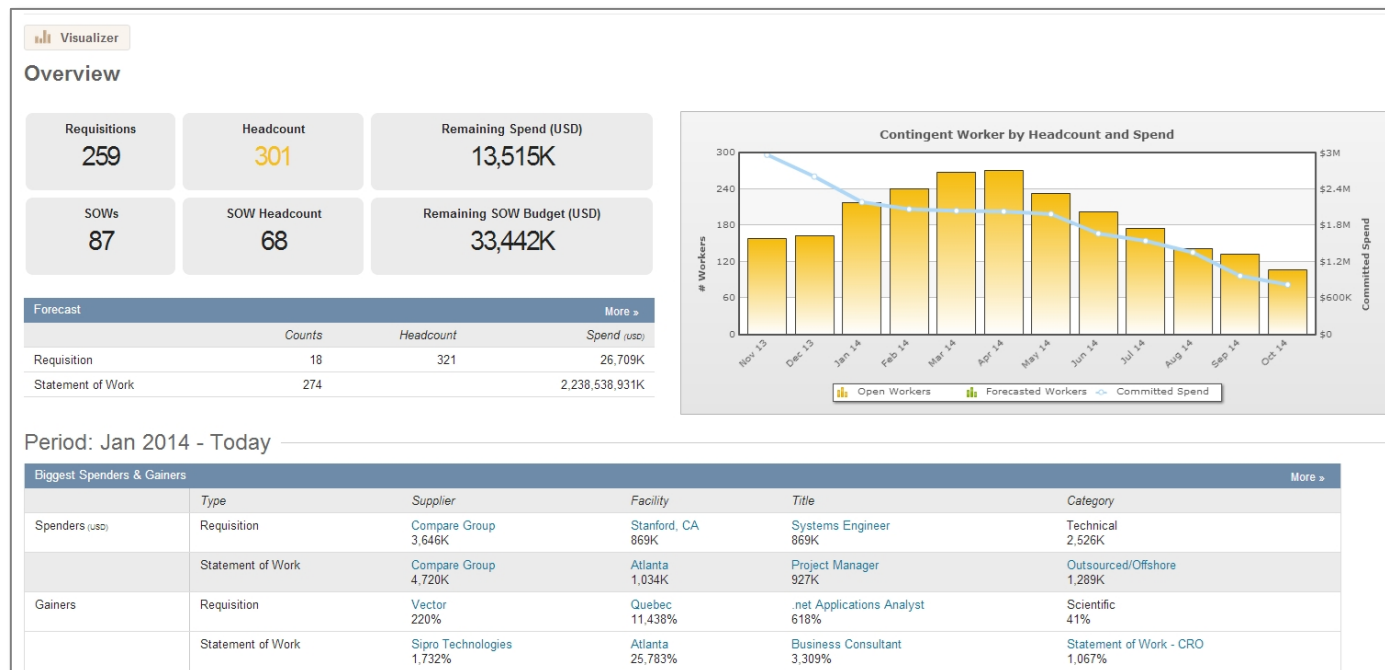
ВЫГОДЫ

- Управление всеми типами работ, на которые привлекается внешний персонал
- Целостный процесс «без сучка без задоринки»
- Сокращение времени на заказ внешних подрядчиков
- Возможность привлекать более квалифицированных специалистов
- Полная прозрачность затрат на внешних подрядчиков



SAP Fieldglass

Примеры рабочих экранов



Основное : SAP Fieldglass

- Управление внешними подрядчиками
- Цифровой процесс выбора и начала работы подрядчиков
- Контроль количества внешних специалистов и их местоположение
- Широкие возможности анализа этой категории затрат





SAP S/4 HANA

+

SAP Ariba

BUY. SELL. SETTLE.

Ценность для
вашего бизнеса

Создание ценности в целостной цепочке «От Заявки до Оплаты»

SAP Ariba и SAP Fieldglass совместно с SAP S/4HANA создают целостную, цифровую платформу для безупречного и быстрого проведения закупок материалов и услуг как для основной деятельности так и для вспомогательных операций



ВЫГОДЫ

- 15–20% сокращение затрат на функцию закупок*
- 30–40% сокращение времени на поиск и выбор подрядчиков*
- Следующий уровень автоматизации, позволяющий обеспечить беспрецедентный рост масштаба бизнеса
- Сокращение трудозатрат на подготовку отчётности
- Повышение производительности остальных сотрудников, за счёт снижения затрат в закупочные операции

* Benefits are based on early adopters of SAP S/4HANA or conservative outside-in benefits due to moving from a traditional ERP to enhanced SAP S/4HANA and cloud capabilities.
As each enterprise is at a different level of maturity, our recommendation is to work with you to determine the value proposition for your enterprise.

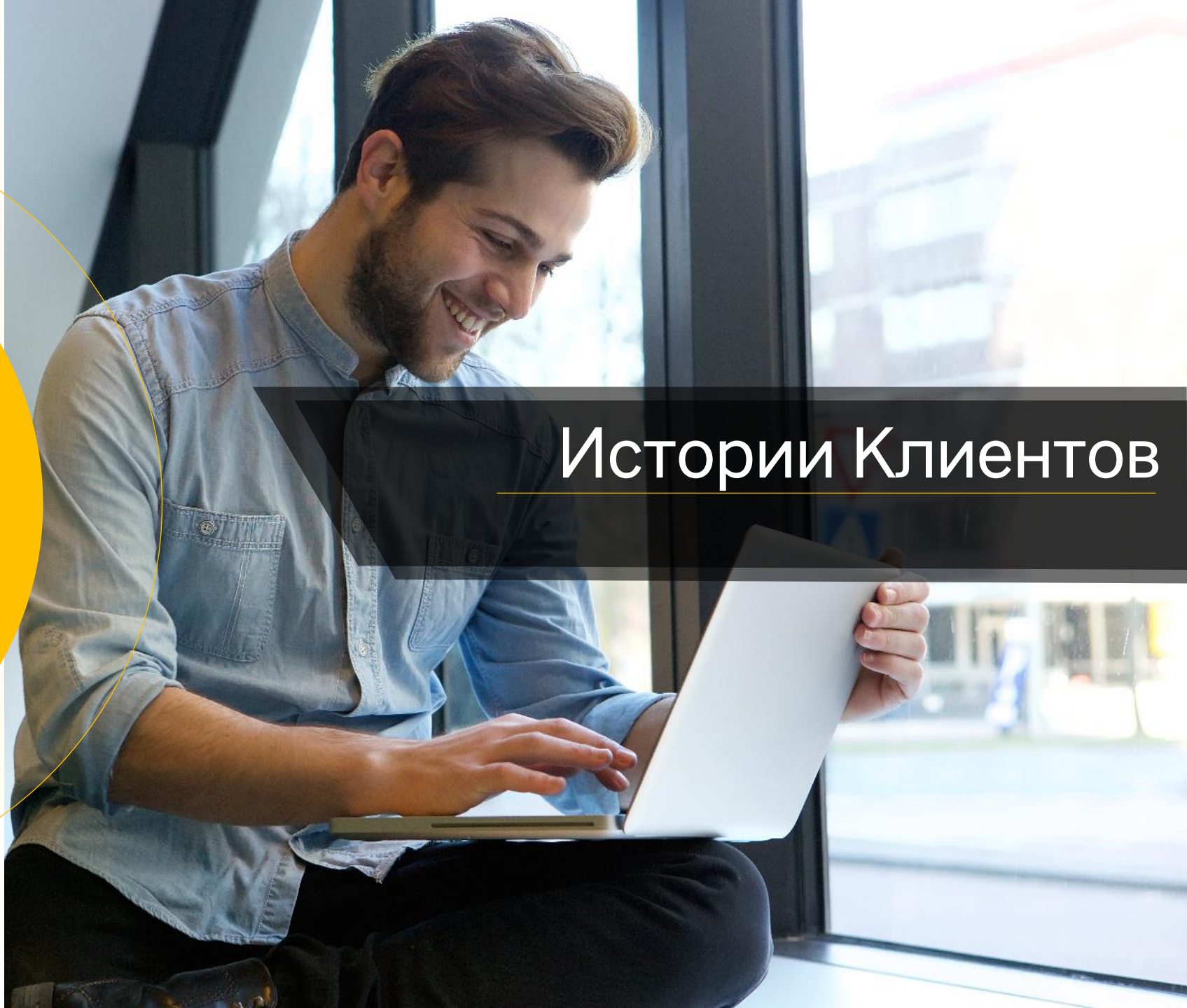
SAP S/4 HANA

+

SAP Ariba 

BUY. SELL. SETTLE.

Истории Клиентов



Выгоды которые получают Клиенты SAP Ariba



VECTUS INDUSTRIES



AVERY DENNISON



SITEL

Выгоды

- Сокращение операционных затрат на 15% под управлением SAP S/4HANA Enterprise Management
- 50% сокращение сроков получения данных для отчётов
- 60% рост операционной эффективности

- 87% закупочных операций в Северной Америке проходят через SAP Ariba
- 5 дней на обработку поставки, против 23 дней раньше

- \$20 млн дополнительных доходов за счёт перехода на SAP Ariba
- 50% меньше времени на согласование нового контракта

Решения

SAP S/4HANA Enterprise Management

SAP Ariba Solutions

SAP Ariba Solutions

Индустрия Машиностроение

Производство упаковки

Консалтинговые услуги

Выгоды которые получают Клиенты SAP Ariba

  			
DOLE FOODS AL-FUTTAIM AUTOMOTIVE AIR FRANCE, KLM			
Выгоды	• Процесс «От Заявки до Оплаты» без сучка и задоринки • 16 дней – меньше трудозатрат на обработку Заказов на поставку • 48,000 Заказов на поставку каждый год	• \$16 млн – ежегодная экономия от использования системы • 33% сокращение времени на обработку Заказа на поставку • 97% счетов фактур обрабатываются без участия человека • 168 каталогов с более чем 6,000 позиций	• 3,000+ поставщиков работают через систему, 7,500+ контрактов на общую сумму €6 млрд • Более 300 закупочных процедур (Тендеров) в год
Решения	SAP Ariba Solutions	SAP Ariba Solutions	SAP Ariba Solutions
Индустрия	Товары Народного потребления	Авто-компоненты	Авиалинии

As customers are at various stages of realizing the value of S/4HANA, additional stories will become available in subsequent updates to this white paper.

СПАСИБО!

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

Полыгаев Андрей – Менеджер по развитию бизнеса,
Решения по Управлению закупками

Andrey.Polygaev@sap.com

+7 963 786 3314

© 2019 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of SAP SE or an SAP affiliate company.

The information contained herein may be changed without prior notice. Some software products marketed by SAP SE and its distributors contain proprietary software components of other software vendors. National product specifications may vary.

These materials are provided by SAP SE or an SAP affiliate company for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP or its affiliated companies shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP or SAP affiliate company products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.

In particular, SAP SE or its affiliated companies have no obligation to pursue any course of business outlined in this document or any related presentation, or to develop or release any functionality mentioned therein. This document, or any related presentation, and SAP SE's or its affiliated companies' strategy and possible future developments, products, and/or platform directions and functionality are all subject to change and may be changed by SAP SE or its affiliated companies at any time for any reason without notice. The information in this document is not a commitment, promise, or legal obligation to deliver any material, code, or functionality. All forward-looking statements are subject to various risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from expectations. Readers are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements, and they should not be relied upon in making purchasing decisions.

SAP and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE (or an SAP affiliate company) in Germany and other countries. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies.

See <http://global.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx> for additional trademark information and notices.