

Docsvision – прочный фундамент успеха



– Владимир, как давно ваша компания и система на рынке?

– Мы стояли у истоков автоматизации документооборота и делопроизводства в стране: наш продукт на рынке почти 20 лет, много лет мы входим в тройку лидеров рынка СЭД. Так, в 2017 году, по данным аналитики, система Docsvision заняла 2-е место в рейтинге самых популярных СЭД*.

– Какую долю среди проектов занимают предприятия нефтегазового сектора?

– Нефтегазовая отрасль – одна из наших стратегических. Это значит, что мы предлагаем

*по данным аналитического ИТ-портала TAdviser.

■ «ДоксВижн» – российский разработчик одноименной программной платформы. На базе Docsvision можно не только настроить в компании электронный документооборот, но и упорядочить практически любые процессы внутреннего взаимодействия. Среди организаций, использующих систему, а таких больше 1000, есть и ведущие предприятия нефтегазовой отрасли. Из года в год они развивают свои проекты, максимально используя ресурсы системы электронного документооборота (СЭД).

О том, что современная СЭД может предложить предприятиям нефтегазового сектора, мы побеседовали с Владимиром АНДРЕЕВЫМ, президентом компании «ДоксВижн».

готовые разработки для решения конкретных отраслевых задач, компетенции и услуги для развития проектов. Docsvision внедряется как в нефтегазовых компаниях, так и в тех, что оказывают им профессиональные услуги. Среди наших заказчиков – предприятия «Роснефти»: АО «Самаранефтепродукт», ЗАО «Нефтегорский ГПЗ», ЗАО «Отраденский ГПЗ», ПАО «Самаранефтехимпроект», АО «Сызранский НПЗ», ПАО «Верхнеконское нефтехимическое предприятие», АО «Ангарская нефтехимическая компания», «Газпром добыча Иркутск», «Газпром добыча Краснодар», и, конечно, компанию «Газпром нефтехим Салават», с которой мы работаем уже много лет и которую мы в этом году поздравляем с 70-летним юбилеем!

– Что автоматизируют на базе Docsvision такие заказчики?

– Как правило, проекты начинаются с автоматизации базового документооборота, согласования договоров и контроля исполнения поручений. Сотрудников избавляют от рутины, а контроль делают быстрым и прозрачным,

чтобы работа с документами не тормозила процессы. Потом переходят к другим управленческим процессам, влияющим непосредственно на эффективность предприятия. СЭД интегрируют с ERP, CRM и порталом. Переходят на безбумажный документооборот, в том числе с контрагентами (ЮЗДО).

– Эффективность каких отраслевых процессов можно повысить?

– Управление претензионно-исковой работой, управление локальной нормативной документацией (ЛНД), решение любых задач, связанных с заявками в службы, а также, например, автоматизация технического архива, управление закупочной деятельностью, документацией СМК. Делая это централизованно на базе одной платформы, компании увеличивают ROI, избавляются от рисков и гарантируют дальнейшее успешное развитие проектов.

– Внедрением системы занимаются ваши партнеры?

– Да, у нас большая сеть сертифицированных партнеров по всей стране. Будучи непосредственно рядом с заказчиком, они разворачивают и настраивают Docsvision. Мы как вендор курируем проекты, оказываем техническую поддержку, проводим обучение специалистов по обслуживанию и настройке, иногда и сами участвуем в проектах.

– Есть ли разделение компетенций, или партнеры работают с любыми отраслями?

– По-разному. У ряда партнеров накопилось больше опыта в решении конкретных задач и в работе с конкретными отраслями. В нефтегазовой отрасли у нас два Центра компетенции: ВолгаЭВМКомплекс (г. Самара) и RKIT Group (г. Иркутск, г. Санкт-Петербург). Их опыт вкупе с возможностями нашей системы позволяет качественно решить любую задачу заказчика. Другие партнеры специализируются на решениях для других отраслей, на горизонтальных бизнес-процессах и технологических задачах. ■

Поздравляем «Газпром нефтехим Салават» с 70-летием!

Столько лет компания является надежным деловым партнером, придерживается стратегии непрерывного развития, обеспечивает высочайшее качество продукции и проявляет социальную ответственность!

Ценен не только вклад «Газпром нефтехим Салават» в развитие нефтехимической отрасли, но и пример успешного и грамотного управления бизнесом, который мы все видим.

Мы развиваемся вместе с вами!



Фото с официального сайта ООО «Газпром нефтехим Салават»

Docsvision

Компания «ДоксВижн»
Санкт-Петербург: (812) 622-16-89
E-mail: info@docsvision.com
www.docsvision.com

Сделать бизнес-процессы еще эффективнее – с RKIT Group



■ Компания RKIT Group – Gold-партнер Docsvision, имеющий статус Центра компетенции в нефтегазовой отрасли и Центра компетенции по бизнес-процессу «Нормативное обеспечение бизнеса». Анатолий Петрович БУНЯК, генеральный директор RKIT Group, поделился практикой нефтегазовых компаний в решении своих внутренних задач с помощью платформы Docsvision.

– Анатолий Петрович, сколько лет вы работаете с Docsvision?

– В сфере IT мы уже больше 20 лет и 12 лет из них помогаем автоматизировать бизнес заказчиков, используя возможности Docsvision. На этой платформе мы разработали собственную линейку готовых решений, которыми пользуются уже 60 наших клиентов во всей России – более 19 000 пользователей.

– В чем специфика документооборота нефтегазовой отрасли?

– Предприятия нефтегазовой отрасли – крупные, с мощными потоками внутренних документов и сетью контрагентов, что влечет за собой постоянно растущую базу данных и документов, к которой нужен оперативный доступ. В сквозных процессах часто задействованы все филиалы во главе с управляющей компанией – а это необходимость интеграции с различными учетными системами. Непрерывное производство диктует высокие требования к безопасности и отказоустойчивости ИС. Кроме того, есть жесткие корпоративные стандарты и регламенты, высокие требования к внутренней культуре работы с документами. Нужен удобный и надежный архив, разграничения прав доступа к информации и многое другое.

– Ваши решения учитывают все эти требования?

– Да, конечно. Они разработаны специально для предприятий нефтегазовой отрасли с учетом реальной практики.

– Какие специфические процессы вы можете автоматизировать?

– Приведу несколько примеров наших решений.

1. Управление претензионно-исковой работой. С момента предъявления претензии и до исполнения решения последней судебной инстанции можно автоматизировать работу с информацией – сбор, поиск и контроль. Наше решение сокращает трудозатраты и загруженность юристов: сотрудники могут фокусироваться на интеллектуальной работе вместо рутинного «перекладывания бумаг». Решение используется для всех задач юридической службы – работы с претензиями, трудовыми спорами, делами ФАС, судебными

делами, обеспечивает общую базу знаний и совместную работу.

В целом это помогает компании избежать штрафов и проигранных дел за счет планирования и отслеживания сроков. Выявлять проблемных контрагентов (используя статистику по контрагентам), отслеживать прецедентные дела, оперативно анализировать договоры. Быстро и качественно готовиться к судам, изучая историю прецедентов. Управление претензионно-исковой документацией реализовано в АО «Ангарская нефтехимическая компания». Еще один из крупных пользователей – Администрация города Иркутска.

2. Управление нормативным обеспечением бизнеса. Как я уже говорил, работа предприятий нефтегазовой отрасли жестко регламентирована. Сотрудники ежедневно обязаны руководствоваться требованиями безопасности, корпоративными правилами по защите информации и другими внутренними и внешними регламентами. Поэтому локальные нормативные документы должны быть доступны людям и всегда актуальны. СЭД поддерживает полный цикл работы с нормативной документацией, обеспечивает взаимосвязи между локальными и общекорпоративными нормативными документами.

Это решение используют АО «Ангарская нефтехимическая компания» и ПАО «Верхне-Уральский нефтегазовый комплекс».

3. Электронный архив технической документации – важная задача для крупных предприятий, проектных институтов. Что ценно – появляется возможность управлять изменениями в документах, в том числе с точностью до конкретного экземпляра продукции, к которой этот документ относится!

– Какие еще внутренние процессы можно охватить?

– Можно легко взять под контроль процесс подачи различных заявок внутри крупной организации; автоматизировать работу с документами службы управления качеством и другие. СЭД встраивается в имеющийся ИТ-ландшафт предприятия и интегрируется с внутренними ИТ-системами. Например, с корпоративным

порталом – ведь это инструмент корпоративного общения, витрина актуальных документов и единая информационная площадка для сотрудников.

Отличительная особенность всех перечисленных решений – возможность интеграции их между собой за счет единой технологии создания.

– Приведите примеры интересных проектов из вашей практики.

– В ПАО «Верхне-Уральский нефтегазовый комплекс» необходимо было систематизировать процессы нормативного обеспечения, обеспечить их прозрачность, управляемость и доступность для работников (максимально охватив пользователей как в офисе ПАО «ВУНГ» в Иркутске, так и на месторождении). Система обеспечивает сотрудникам компании доступ к актуальным ЛНД, выявляет связи между действующим фондом ЛНД и ЛНД в стадии разработки и актуализации, между ЛНД компании и документами дочернего общества. Совместно с заказчиком мы создали единую СЭД: автоматизировали базовое делопроизводство, техархив, управление служебными записками и другие бизнес-процессы. Платформа бесшовно связывает результаты работы разных подразделений сквозными бизнес-процессами.

АО «Ангарская нефтехимическая компания» (АО «АНХК») автоматизировала на базе Docsvision делопроизводство, управление претензиями и исками, управление ОРД и договорами, заявки в ИТ-отдел, организовала доступ сотрудникам к актуальным документам через корпоративный портал. Сократились финансовые и временные затраты на эти процессы, появилось единое информационное пространство всех сотрудников. Одна из особенностей проекта СЭД для АО «АНХК» – его масштаб: в системе настроены тысячи папок, поисковых запросов, представлений.

«Иркутская нефтяная компания» с внедрением системы обеспечила руководителей возможностью контролировать исполнительскую дисциплину и оптимально распределять нагрузку между сотрудниками. Благодаря автоматизации договорной работы ускорились согласования. Развивая систему самостоятельно, заказчик не только сократил финансовые вложения, но и оперативно вносит изменения в систему, наделяет ее новыми функциями, реагируя на потребности руководителей и рядовых сотрудников. Так, дополнительно автоматизирован процесс проведения тендеров, обмен данными между ИС Docsvision, 1С.Бухгалтерия, 1С.ЗУП, 1С.УПД.

С подробными описаниями этих и других проектов вы всегда можете ознакомиться у нас на сайте или обратиться к нам за консультацией. ■



Компания «RKIT Group»
Иркутск: (3952) 55-93-99
Санкт-Петербург: (812) 934-17-49
E-mail: info@rkit.ru
www.rkit.ru