

Первый бизнес-день Directum в Украине

Это мероприятие стало завершающим в серии проведенных ранее в России и Восточной Европе. Как и остальные, оно было посвящено теме эффективных решений бизнес-задач на базе электронного документооборота.

Directum – имя российской компании со штаб-квартирой в Ижевске, и название ее основного продукта – системы электронного документооборота и управления взаимодействием. Бизнес-день же был организован фирмой «ЛАН Сервис», представляющей интересы Directum в Украине.

Основными целями, по словам директора «ЛАН Сервис» Елены Олишевской, стали обмен опытом и получение новой информации в области СЭД, обсуждение проблем, с которыми столкнулись пользователи. Выступающая рассматривала данное мероприятие не как конференцию или семинар, а как возможность более глубокого практического знакомства с продуктом. Это осуществимо благодаря имеющимся в зале мобильным станциям, на которых установлены отдельные модули системы. Программа дня гибкая и может изменяться по инициативе участников.

В рамках бизнес-дня были рассмотрены как общие вопросы создания и использования СЭД, так и конкретные прикладные задачи и проблемы. Так, технический директор «ЛАН Сервис» Сергей Савченко привел некоторые



Фото: Андрей Шелухин

Сергей Савченко: «Электронная цифровая подпись – это, с одной стороны, математическое преобразование, а с другой – система отношений»

данные о развитии СЭД в Украине и мире, подчеркнув, что фактически электронный документооборот начал использоваться в Украине еще в 1990 г., а также очертил положение дел в этой сфере. Что касается непосредственно продукта Directum, то он удовлетворяет всем основным требованиям к СЭД, таким как возможность автоматизации, легальность, интегрируемость и универсальность.

О корпоративной системе электронного документооборота Directum и ее структуре рассказал директор по работе с корпоративными клиентами «ЛАН Сервис» Сергей Олишевский. Ее составляющими являются модули управления электронными до-



Фото: Андрей Шелухин

Сергей Олишевский: «Компания владеет отработанной технологией внедрения системы, основанной на многолетнем опыте работы и крупных проектах»

кументами, деловыми процессами, взаимодействиями с клиентами, совещаниями, договорами и канцелярией. Докладчик перечислил ряд преимуществ Directum, среди которых – наличие развитого инструментария (IS-Builder), позволяющего быстро адаптировать и интегрировать систему с другими, модифицировать ее собственными силами. В СЭД Directum полноценно реализован механизм электронной цифровой подписи (ЭЦП), имеется возможность работы как посредством клиента, установленного на ПК, так и с помощью веб-клиента.

Как улучшить управление договорами с помощью СЭД? На этот вопрос ответил руково-

дитель проекта компании Directum Даниил Кугультинов. Он отметил, что договор – это основной документ, регулирующий правовые отношения между предприятиями, и поэтому эффективное управление договорами является важной задачей. Затем докладчик продемонстрировал этапы разработки договора – от подготовки проекта до согласования, подписания и регистрации. В результате использования СЭД сокращаются длительность и стоимость процесса, выполняются требования регламента, повышается внутренняя безопасность и снижаются риски.

Интерес у слушателей вызвал доклад независимого эксперта Виктора Свистунова о критери-



Фото: Андрей Шелухин

Даниил Кугультинов: «Внедрение системы управления договорами создает преимущества для всей иерархии руководителей»

Елена Олишевская: «Наша цель – создание сообщества профессионалов, которые заинтересованы в развитии бизнеса, страны и общества в целом»

ях выбора СЭД с точки зрения заказчика. Он поделился опытом, приобретенным в процессе поиска СЭД для «Компании РАЙЗ». По его мнению, выбор должен выполняться на основе проектного подхода и включать два этапа: количественный и качественный. В задачи первого, в частности, входят максимальный охват рынка решений СЭД, сбор информации о каждом из них в электронном формате и первичный отбор с учетом реальных запросов заказчика. На качественной стадии необходимо провести анализ и выбор максимум из пяти подходящих по требованиям систем.

В целом участники прослушали девять докладов. Так, руководитель компании «ИнтерМетл» Сергей Белов рассказал о законодательных основах ЭЦП и практике ее применения в Украине, а менеджер отдела корпоративных клиентов ABBY Ukraine Алексей Снегур и специалист по решениям на платформе Microsoft Александр Гац представили обзор технологических возможностей продуктов ABBY и Microsoft, использующихся в СЭД Directum.



Фото: Андрей Шелухин