

Ответы на вопросы участников вебинара Directum «Договоры 2021: цифровой ассистент юриста»

Материалы вебинара

Договоры 2021: цифровой ассистент юриста



1. С каким сервисом происходит взаимодействие по анализу рисков контрагента?

Сейчас настроено взаимодействие с сервисом «За честный бизнес», однако возможно подключение еще минимум к 5 другим аналогичным сервисам.

2. Какие есть инструменты анализа договоров и договорных документов? К примеру, среднее время согласования договора или почему те или иные договоры «зависают» на определенном этапе и дальше не согласовываются.

В системе Directum для этого можно использовать отчеты по исполнительской дисциплине, исполнению по регламентам, которые будут показывать, на каких этапах возникают трудности, а затем анализировать эти тонкие звенья.

3. Как решается проблема с наполнением справочника контрагентов? Нужно ли пользователю ждать, пока контрагента в справочник добавят администраторы или пользователь при выборе контрагента сразу подключается к системе поиска контрагентов, которая является внешней?

При настройке интеграции важно понять, какая система будет источником информации. Если это внешняя система относительно Directum RX, то данные из нее загружаются и становятся доступны в Directum RX для чтения. На каждом проекте внедрения решается вопрос, какая система будет первичной, какая – вторичной, можно ли пользователям заводить записи контрагентов самостоятельно или это нужно делать через службу безопасности. Возможны варианты. У нас есть большой опыт реализованных проектов внедрения, в ходе которых эти вопросы решались.

4. Как можно проводить анализ по договорам, поступающим от контрагентов?

Такую аналитику проводят как раз интеллектуальные механизмы. Предварительно их нужно обучить на некоторой выборке документов, чтобы интеллектуальные сервисы умели «понимать» текст документов, находить нужные реквизиты, и на основании этой найденной информации проводить анализ.

5. Если сначала указать подписанта контрагента, заполнится ли автоматически поле контрагент?

Такая логика возможна. Однако стоит помнить, что при таком варианте наличие в справочнике полных однофамильцев из разных компаний может создавать некоторые сложности.

6. В колонке «наша сторона» можно использовать выбор из нескольких «своих» компаний?

Да, такая возможность есть. Если у вас несколько юридических лиц, можно все их внести в систему и выбирать нужную.

7. Если в договоре не определена сумма договора, а есть ссылка на спецификации, будет ли незаполненное поле «сума договора» препятствовать заполнению последующих разделов?

Эту задачу можно решить с помощью настройки алгоритмов проверки в системе, даже не используя интеллектуальные инструменты. У нас в копилке есть кейсы с рамочными соглашениями, где не прописана сумма договора — это решается возможностями системы Directum RX.

8. Номер, присвоенный договору, является временным или постоянным?

Есть 2 этапа процесса: резервирование и присвоение номера при регистрации. Можно сделать так, что зарезервированный номер остается при регистрации таким же, либо так, чтобы при присвоении номер менялся.

9. У договора только один внутренний номер?

При необходимости в рамках прикладной разработки можно реализовать возможность присвоения нескольких номеров.

10. Возможна ли зависимость маршрута согласования от факта изменения блоков документа?

Да, это все реализуется в рамках проекта внедрения.

11. В договоре было указано, что к нему прилагается спецификация. Что со спецификацией? Как она согласовывается и проверяется?

Если договор поступает сразу со спецификацией, они могут согласовываться и подписываться одновременно. Если спецификация поступает позже, она может быть досогласована и подписана.

12. Каким типом ЭП подписываются документы?

Можно использовать как усиленную квалифицированную и неквалифицированную, так и простую ЭП.

13. Как происходит сравнение текста в разрезе абзацев? Есть ли в решении какие-либо готовые отчетные формы? Можно ли согласовывать договоры из почты? Отправляются ли уведомления о поступлении новых заданий?

Сравнение происходит в разрезе всего текста. Сравняется весь объем текста документа. В системе есть стандартные отчетные формы по анализу процессов. На проекте внедрения возможна разработка отчетных форм под требования конкретной компании.

Можно заносить договоры в систему из почты, а согласование будет происходить в системе. Также можно настроить отправку уведомлений о новых заданиях пользователям на почту.

14. Есть ли интеграция с Microsoft Office 365?

Мы работаем с MS Exchange и десктоп-клиентом MS Outlook. При этом сервер может быть другим, главное – чтобы он поддерживал стандартные почтовые протоколы.

По поводу почтового клиента, возможна разработка в рамках проекта внедрения. Кроме того, мы планируем расширять возможности [решения для регистрации документов из почты](#) – расширять список поддерживаемых почтовых клиентов.

15. Возможна ли работа с договорами на английском/немецком языках?

Да, работа с другими языками возможна. Нужно будет обучить интеллектуальные механизмы на таких документах.

16. Дальнейшие документы по договору (акты, смета, счета и т.п.) тоже согласуются в Directum? Передаются ли в учетную систему? Как выполняется связка таких документов?

Для таких документов в системе Directum есть возможности связки с договором. Передача данных в учетную систему настраивается с помощью средств интеграции.

17. Можно получить доступ, для того чтоб протестировать решение?

Сейчас решение разработано на уровне прототипа. Чтобы протестировать его в своей компании, вы можете связаться с Виталием Астраханцевым (astrakhantsev_vg@directum.ru) или Александром Семочкиным (semochkin_an@directum), чтобы обсудить нюансы сотрудничества.

18. Существует ли интеграция с 1С в части выгрузки контрагентов, информации по условиям работы с контрагентом, задолженности и обмена?

Такую интеграцию можно настроить на проекте внедрения.

19. Кто устанавливает обязательные условия договора?

Это можно настроить в системе через инструмент администрирования.

20. Укажите, где можно посмотреть требования для установки системы.

Эту информацию можно запросить через форму обратной связи на сайте directum.ru (для самой системы Directum RX и для интеллектуальных сервисов Directum Ario).

21. Как происходит обучение интеллектуального сервиса?

Имеет значение, чему именно происходит обучение. Если мы говорим про классификаторы, то достаточно подготовить нужные выборки, т.е. выгрузить необходимые документы и разложить по папкам, соответствующим видам документов (требуется от 100 документов на категорию).

Если речь идет об извлечении реквизитов, мы используем визуальный редактор AVIA, с помощью которого можно в тексте договора разбить реквизиты и затем, сформировав таким образом обучающую модель, запустить обучение сервисов. Здесь уже потребуется больше документов — порядка 400 для одного вида документа.

22. Если документ подписан с помощью ЭЦП? Возможна ли интеграция на базе 1С:Финансы?

Да, возможна.

23. Иностранные контрагенты также заводятся?

Да, иностранные контрагенты тоже заводятся.

24. Как заводятся оферты?

Это зависит от внутренних регламентов компании. Возможны разные варианты: как отдельный вид документ, как поле карточки договора, пр.

25. Реализован ли функционал по проверке входящих договоров на орфографию и пунктуацию?

Мы придерживаемся мнения, что проверка на орфографию и пунктуацию должна проводиться в текстовом редакторе. На текущий момент мы не рассматриваем реализацию такой возможности в системе.

26. Что делать, если контрагента нет в списках сервисов?

Есть несколько вариантов. Можно предварительно составить договор, но не запускать его на согласование, либо позволить пользователю завести запись на контрагента вручную.

Если речь о сервисах проверки благонадежности, то рациональнее будет передать задачу по уточнению информации по контрагенту службе безопасности организации.

27. Есть ли синхронизация с картотекой арбитражных дел при проверке контрагента?

Сервисы проверки благонадежности обычно интегрированы с базой арбитражных дел.

28. Можно ли включить в число рисков информацию о текущем долге компании, неисполненных обязательствах, спорах с контрагентами, которые есть в нашей базе, аресте счетов и т.д.?

Да, это можно сделать.

29. Как актуализируется база (по сервису благонадежности)?

Сервисы благонадежности постоянно обновляют свои базы.

Если у компании-заказчика имеется своя собственная база с накопленной информацией по благонадежности контрагента, то её также можно использовать для анализа рисков. Причем сервис можно дополнительно обучать, если база расширяется.