

Внедрение системы для безупречной договорной работы в условиях разумного использования бюджета



Семен Самсонов
внутренний аудитор
ООО «Витра Сантехника», ООО «Витра Плитка»



Алина Рожина
руководитель проектов развития бизнеса
rozhina_as@directum.ru





Запись

отправим всем
зарегистрированным участникам



60 минут

планируемая
продолжительность встречи



Общий чат

для ваших сообщений и технических
вопросов



Перезагрузите страницу

в случае неполадок: клавиши F5
или Ctrl + R



Чат для вопросов

задайте вопрос спикерам



Google Chrome

Рекомендуемый браузер

Повестка

- 1 О компании Directum
- 2 Преимущества внедрения стандартной функциональности Directum Lite
- 3 История клиента: опыт цифровизации договорной работы в ООО «Витра Сантехника» и ООО «Витра Плитка»
- 4 Вопросы

Directum

36 лет

опыт внедрения

1000+

сотрудников

3000+

клиентов

100+

партнеров

Создано в России



Экосистема решений Directum Lite

Управление делами

- Делопроизводство
- Совещания
- Регламентирующие документы
- Мобильные приложения Solo и Jazz

Кадровые процессы

- КЭДО
- Отпуска
- Онлайн-прием
- Коннектор к 1С: ЗУП



Договоры

- Договоры
- Сведения о контрагентах
- Сравнение договоров (ИИ)
- Доверенности и МЧД
- Счета на оплату

Проекты и команды

- Планирование проектов
- Портфели и программы
- Проектные документы
- Agile-доски
- База знаний



Цифровая бухгалтерия

- Финансовый архив
- Коннекторы к Диадок, СБИС
- Коннектор к 1С Бухгалтерия 3.0

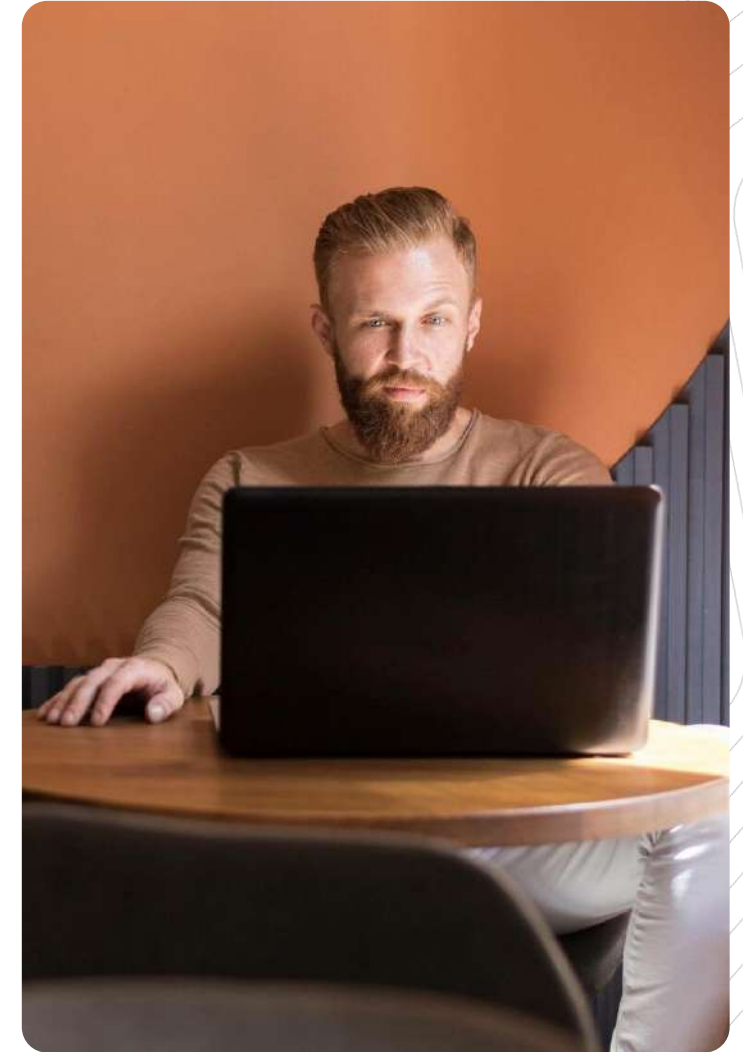
Другие решения

- Генеративный искусственный интеллект (ГенИИ)
- Интеграция с онлайн-редакторами



Преимущества старта с базовой функциональностью

- 1 Содержит необходимые must have возможности
- 2 Быстрый результат за предсказуемый бюджет
- 3 Стандартную функциональность освоить проще, чем модифицированные
- 4 Постепенное развитие и подключение новых возможностей
- 5 Требуется меньше человеческих ресурсов для организации внедрения



Цифровизация договорной работы в ООО «Витра Сантехника» и ООО «Витра Плитка»



Семен Самсонов

внутренний аудитор
ООО «Витра Сантехника», ООО «Витра Плитка»



О компании

VitrA

Ведущий бренд турецкого промышленного холдинга  Eczacıbaşı

Одна из немногих компаний на международном рынке, предлагающая весь спектр товаров для обустройства ванной комнаты

На территории РФ представлена компаниями:

- «Витра Сантехника»
- «Витра Плитка»

<https://www.vitra-russia.ru/>



Цифровизация договорного процесса

Используемые решения



Договоры



Directum Jazz

Участники



Отдел закупок



Коммерческий отдел



Юридическая служба



Управленческий состав

Критерии выбора ПО

- ◆ Узнаваемость компании-поставщика
- ◆ Лидирующие позиции на рынке ПО
- ◆ Интуитивность системы для пользователя и администратора
- ◆ Наличие 100% готовых решений для управления договорами
- ◆ Возможность самостоятельного развития
- ◆ Стоимость внедрения и сопровождения ПО



Directum **RX**

Ключевые данные

Активные поставщики и покупатели:

	Поставщики	Покупатели	Всего
Сантехника	400	190	590
Плитка	360	200	560
Всего	760	390	1150

Среднее количество заключаемых договоров/ ДС в год

	Закупка	Поставка	Всего
Сантехника	450	190	640
Плитка	430	180	610
Всего	880	370	1250

Активные пользователи в Системе:

	Инициатор	Согласующий	Всего
Сантехника	16	12	28
Плитка	19	10	29
Всего	35	22	57

Задачи автоматизации и критерии выбора ПО

Причины автоматизации

- ❗ Архаичный процесс согласования по email
- ❗ Трудности в отслеживании этапов согласования
- ❗ Потеря замечаний ключевых согласующих
- ❗ Долгий поиск ранее подписанных договоров

Возникшие проблемы:

- ощутимый финансовый ущерб;
- потеря контроля над ситуаций;
- Риск оказание услуг ненадлежащего качества.

Задача №1:

Внедрить систему управления рисками при рассмотрении договоров

Задача №2:

Выстроить и унифицировать процессы согласования и подписания договоров по двум компаниям

Задача №3:

Перейти на централизованное хранилище договоров

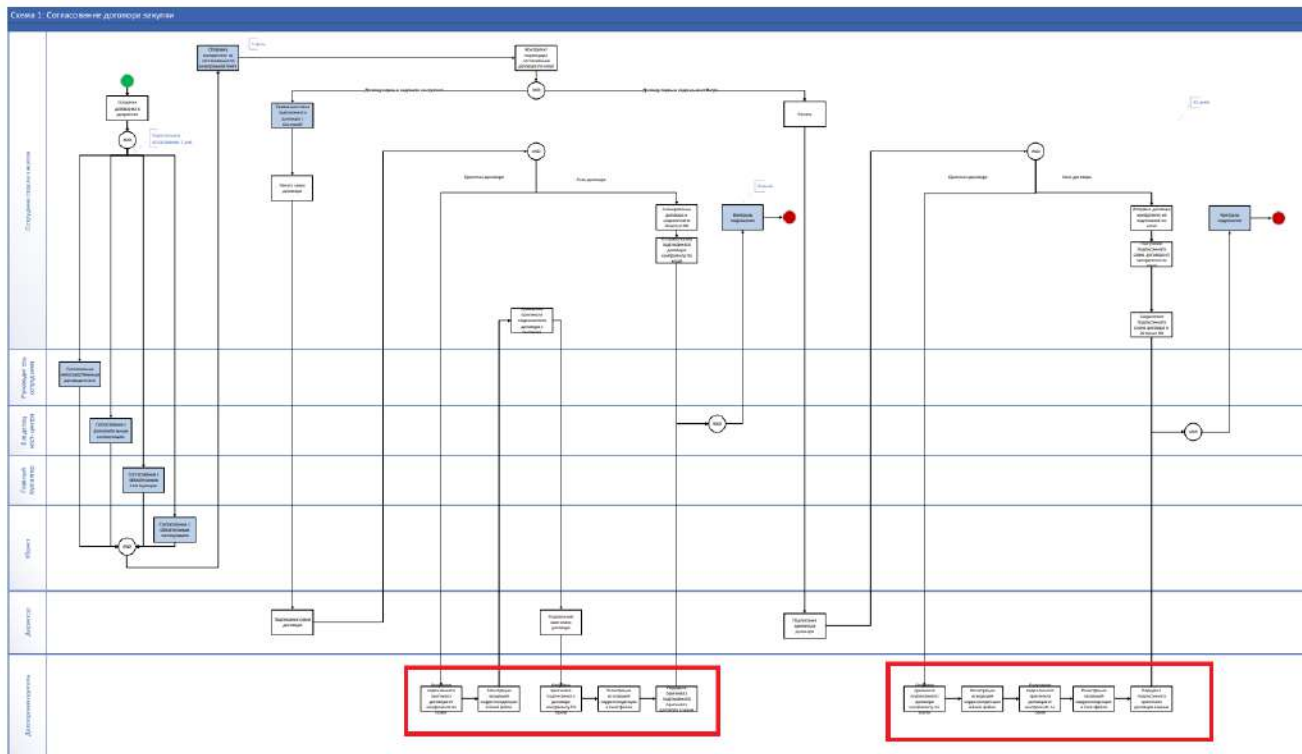
Процесс внедрения – “как планировали”

- ✓ **Этап 1:** Определить ключевых участников и их роли в проекте внедрения
- ✓ **Этап 2:** Провести обучение ИТ специалистов
- ✓ **Этап 3:** Собрать функциональные требования от ключевых участников проекта
- ✓ **Этап 4:** Выявить возможности для оптимизации; утвердить новые регламенты согласования
- ✓ **Этап 5:** Обучить пользователей
- ✓ **Этап 6:** Организовать поддержку пользователей



Наш подход

1. Отрисовка процессов согласования на блок-схемах



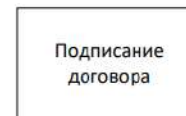
Легенда:



- Начало процесса



- Окончание процесса



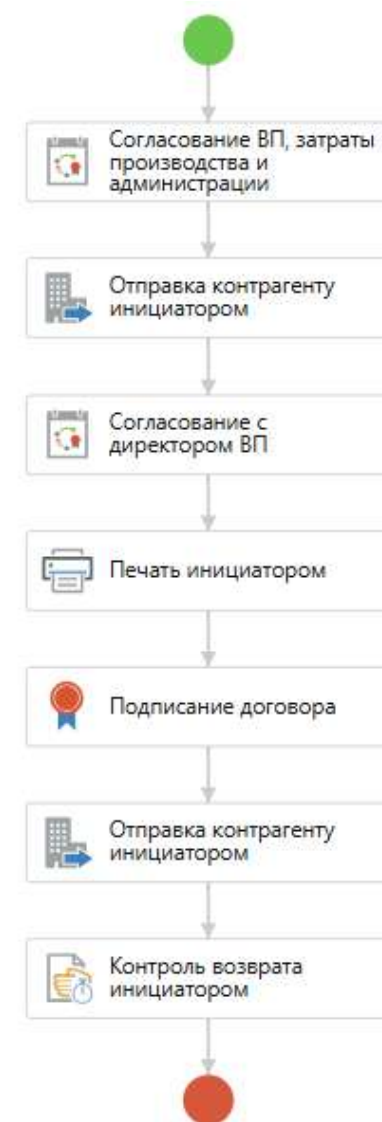
Подписание
договора

- действие, которое выполняется уполномоченным сотрудником вне
Системы Directum RX

Наш подход

2. Максимальное упрощение регламентов согласования:

Вид документа	Категория	Доля договоров
Договор закупки	Производство и администрация	85%
	Маркетинг	13%
	Персонал	2%
		100%
Договор поставки	Опт	50%
	проекты	50%
		100%



Наш подход

3. Создание пользовательских инструкций с пошаговым описанием действий:

Инструкция к заданию в Directum с пояснением бизнес-действий:

Подготовка к началу согласования ☆

Свойства Инструкция История

Отправка Поиск Создать копию Удалить запись

① Этап используется в правилах и открыт в режиме просмотра. Редактировать

ИНСТРУКЦИЯ К ЗАДАНИЮ

1. При запуске на согласование Договора, добавить в связанные документы основание для его заключения (<https://directum.rks->

- Протокол ЗКК;
- СЗ на заключение договора подряда;
- Сравнительная таблица упрощенного конкурса.

В примечании указываем:

Наименование проекта
Наименование статьи бюджета
Сумма по статье бюджета

2. При запуске на согласование Дополнительного соглашения к договору, добавить в связанные документы основание на его зак

- СЗ на заключение ДС
- Протокол ЗКК;
- Сравнительная таблица упрощенного конкурса

В примечании указываем:

- Наименование проекта;
- Наименование статьи бюджета;
- Сумма по статье бюджета;
- Предмет ДС и его причина: изменение объема, стоимости либо условий договора (сроки, условия авансирования, возврат ГУ)

3. В карточке документа ВСЕ поля обязательны к заполнению.

4. Проверьте наличие эл. обмена с контрагентом согласно инструкции: <https://directum.rks-dev.com/directumrx?type=6b3963f3-a>

Наш подход

3. Создание пользовательских инструкций с пошаговым описанием действий:

Инструкция пользователя с пошаговым описанием действий в Directum:

3. Создание договора поставки

Свойства Задачи Выдача Исполнение Связи История

ОСНОВНОЕ

Имя Договор поставки с ООО "Атлас-Нтс" "Договор поставки"

Вид документа Договор поставки

Категория Проектный отдел

Содержание Договор поставки 3

КОНТРАГЕНТ

Контрагент ООО "Атлас-Нтс" 4

Подписал Кутилина Татьяна Николаевна 5

Основание Кутилина Татьяна Николаевна 5а

Выполнить последовательность действий:

3. В поле **“содержание”** указать краткое название договора, например: “договор поставки”

4. Из выпадающего списка **“контрагент”** выбрать юридическое название контрагента.

Важно: В случае, если в списке нет необходимого контрагента, необходимо написать запрос Ирине Сорокиной на добавление нового контрагента в Систему

5. Из выпадающего списка выбрать подписанта со стороны контрагента (поля **“подписал”** и **“основание”**). Обычно это Генеральный Директор Организации, если подписантом со стороны контрагента является другой сотрудник, оставить поле без изменений.

Процесс внедрения – “как получилось”

Проблема:

Потеря ключевых знаний в связи
с ротацией персонала

Решение:

Обучение дополнительных сотрудников



Процесс внедрения – “как получилось”

Проблема:

Не запланированная вовремя миграция данных

Решение:

Подготовка данных для миграции
и своевременное вовлечение ключевых сотрудников



Процесс внедрения – “как получилось”

Проблема:

Большое количество обращений в службу поддержки после запуска системы

Решение:

Создание подробных пользовательских инструкций с примерами



Польза от использования системы

Для руководства

- ✓ Возможность быстро просмотреть историю согласования договора
- ✓ Оперативное ознакомление с документами и задачами, подписание через мобильное приложение
- ✓ Постоянный доступ к историческим документам
- ✓ Контроль процессов вне офиса

Для инициатора

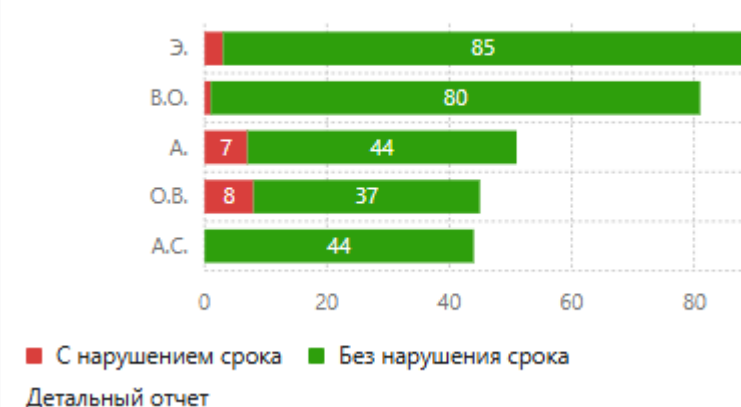
- ✓ Простота и оперативность поиска исторических данных
- ✓ Понятная структура согласования документов



Динамика количества заданий



Сотрудники с высокой загрузкой (30 дней)



Дальнейшее улучшение

1. Пересмотр и оптимизация цепочек согласования
2. Настройка интеграции с СЭД «Контур Диадок»



Истории успеха



застройщик

- 200 сотрудников работают в Directum Lite
- в 2-3 раза ускорилось согласование
- 27 юр. лиц работают в одной системе
- до 50% сократили издержки на материальные ресурсы
- более 90% документов подписываются в эл. виде
- все топ-менеджеры работают в системе

[Подробнее](#)



- > 700 пользователей
- 4 месяца на внедрение
- 30 процессов оцифрованы
- более 9 750 документов создается ежемесячно
- согласование и подписание теперь быстрее
- старт с базовой функциональности

[Подробнее](#)



производитель детской одежды

- 1 ответственный за настройку регламентов
- 1 ответственный за анализ процессов компании
- 1 проект = 1 коллекция одежды
- автоматическая массовая отправка поручений в модуле «Совещания»

[Подробнее](#)

Наш Telegram бот

Этот бот будет вам помогать:

- ✓ Напомнит о предстоящих вебинарах
- ✓ Зарегистрирует на следующие мероприятия
- ✓ Отправит запись вебинара и полезную информацию
- ✓ Даст возможность задать вопрос спикеру до вебинара



Вопросы



Семен Самсонов
внутренний аудитор
ООО «Витра Сантехника», ООО «Витра Плитка»



Алина Рожина
руководитель проектов развития бизнеса
rozhina_as@directum.ru

