

## **СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА НА БАЗЕ «1С:ДОКУМЕНТООБОРОТ 8 ПРОФ»**

**Пирогова А.С.,**

**научный руководитель Сарапулова Т.В.**

*Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева*

На сегодняшний день в Кузбассе отрасль металлоторговли является постоянно растущей и развивающейся, это обусловлено тем, что строительство в данном регионе, для которого металлопрокат выступает сырьем, является одной из самых перспективных и приоритетных. На сегодняшний день постоянно разрабатываются компьютерные программы для автоматизации деятельности предприятия в узкой области.

Целью исследовательской работы является автоматизация документооборота компании «СибСтрой», направленная на оптимизацию бизнес-процессов, которая позволит правильно распределить трудовые ресурсы и исключит излишнее движение документов внутри организации.

В результате создания информационной системы «ООО» СибСтрой» на базе «1С:Документооборот 8 ПРОФ» были разработаны шаблоны 28 документов как внутренних, так и внешних, форма для их заполнения, прописаны траектория движения и права доступа. Документы, созданные до внедрения информационной системы, были частично внесены в базу путем сканирования. В имени каждого файла хранится название, номер и дата создания, что позволяет осуществлять сортировку и поиск данных документов. Остальная часть документов будет вноситься в базу постепенно. Входящая корреспонденция также сканируется и вносится с базу.

В рамках информационной системы «ООО «СибСтрой» были реализованы 2 отчета: «Динамика количества заключенных договоров» и «Динамика сумм заключенных договоров», и аналитическая таблица «Договора».

Первый отчет направлен на изучение спроса крупных компаний, которые формируют основную базу клиентов, заключая договор о сотрудничестве (преимущественно длительном). Отчет формируется на базе количества заключенных договоров за месяц, которые зарегистрированы в системе «ООО «СибСтрой». Данные предоставляются в виде графика, что позволяет наглядно увидеть динамику.

Отчет «Динамика сумм заключенных договоров» показывает количественно прибыль предприятия от заключенных договоров, что позволяет проанализировать, какую прибыль приносит основная база крупных клиентов. Данный отчет формируется на базе сумм всех договоров, которые зарегистрированы в системе «ООО «СибСтрой». Результаты, как и в предыдущем отчете, предоставляются в виде графика, полностью отображая динамику.

Сводная таблица «Договоры» отображает, сколько договоров и на какую сумму было заключено за один месяц, что позволяет увидеть, насколько прибыльны договора.

Все выше перечисленные дополнительные функции позволяют увидеть, когда спрос выше и насколько он продуктивен. Спрос на металлопрокат является сезонным, поэтому данные аналитические подходы позволяют увидеть, когда и на сколько предприятию нужно быть готовым к «шквалу» или «штилю».

Внедрение информационной системы «ООО «СибСтрой» позволило оптимизировать бизнес-процессы предприятия, главный из них – это реализация продукции (металла) и оказание услуг.

До автоматизации документооборота документы двигались не оперативно, доставляя неудобства не только сотрудникам организации, но и клиентам (рис. 1).



Рис. 1. Бизнес-процесс реализации металла

В процессе реализации металла возникает проблема – массы теоретическая практическая отличаются, поэтому при отгрузке металла он взвешивается, и сумма оплаты рассчитывается исходя из массы реализуемого металла. Поэтому, клиенту сначала необходимо получить документ от менеджера при оформлении заказа, потом пройти на склад для взвешивания и утверждения массы, потом вернуться в офис и оформить все документы, и только потом погрузить металл.

После автоматизации полностью убирается цикл движения документа и клиента до склада и обратно (рис. 2), сокращается время на реализацию металла для отдельного покупателя и время движения документов. Т. е. из офиса клиент сразу выходит со всеми необходимыми документами на погрузку металла.



Рис. 2. Оптимизация бизнес процесса реализации металла путем автоматизации документооборота

Таким образом, бизнес-процесс реализации металла оптимизируется, время обслуживания отдельного клиента сокращается, удовлетворенность клиента сервисом повышается, документы в электронном виде занесены в базу и подтверждены.

Перспективы развития системы:

- внедрение электронно-цифровой подписи;
- создание ERP-системы.