ЧТО СКРЫВАЮТ ВЕНДОРЫ СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА ОТ ОБЫЧНОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

Никашин Тимур Михайлович

магистрант, Институт физики, технологии и информационных систем МПГУ, РФ, г. Москва

Аннотация. В данной статье указаны основные элементы системы электронного документооборота, которые необходимы для рядового пользователя. Представлены скрытые моменты систем электронного документооборота.

Ключевые слова: электронный документооборот, система электронного документооборота, рекламный сайт, вендор.

В отличии от 2000-х на сегодняшний период нет необходимости в разработке тяжелого платформенного продукта, можно лишь набрать несколько слов в любой интернет-поисковик и к вашим услугам будут доступны десятки, если не сотни порталов, предлагающие готовые решения по автоматизации практически любого процесса.

Сегодня время универсальных, гибких, функциональных и общедоступных по стоимости решений. И вот здесь уже покупатель может сделать выбор, опираясь на функционал продукта.

Не так много лет назад ни руководители, ни их подчиненные не могли вести диалог на тему внедрения электронного документооборота. Довольно часто можно было увидеть топ-менеджеров, которые вообще не пользовались персональным компьютером, и работали только с традиционными документами.

В прошлом вендорам не было резона акцентировать свой интерес на функциях продукта, поскольку исключительно технические специалисты смогли бы это понять, а тем более осмыслить. Сами клиенты больше шли на поводу у таких вещей как знаменитость бренда, уже имеющиеся большие и известные клиенты и прочее.

Но за достаточно короткий промежуток времени всё изменилось. Нынешний клиент – абсолютно иной человек. На данный момент среднестатистический менеджер-руководитель сможет обсудить предмет синхронизации справочников 1С с внедряемой системой.

Текущий клиент намного более грамотен в технических вопросах и проявляет активный интерес, так как его цель – освоить продукт и составить своё мнение, благодаря полученному опыту.

Если обратить внимание на рынки, где доминируют молодые компании, то можно увидеть желание продавцов показать и рассказать клиенту о продукте как можно больше. Провести с клиентом тест, прежде чем купить.

Разработчики систем электронного документооборота пока не понимают этого. Для них клиенты такие же, как и были условные 15 лет назад. По мнению вендоров, они продают свою наработанную годами репутацию, а не функциональность и дружелюбность к пользователю

продукта.

В такой ситуации клиент должен себя защитить от подводных камней и скрытых сторон системы. В первую очередь необходимо составить для себя некоторое понимание своих проблем и способов их решений. Понять какой примерно функционал необходим для постоянной работы. В связи с этим первый пункт на пути – функциональные возможности.

С начала нужно приступить к изучению основных разделов: «Описание», «Решаемые задачи», «Возможности» и так далее. Лучшим решением будет разыскать список всего функционала системы по разделам, но и здесь есть подводных камень. Очень часто разработчики предпочитают размытые формулировки, например «создать порядок в договорной работе», или стараются акцентировать ваше внимание на неинтересующих, как обычного пользователя, вещах, архитектура, технологии, поддержка API и прочее. В связи с этим необходимо уделить внимание качеству прозрачности предоставляемой информации.

В случае, когда не получается найти подробную информацию, стоит задуматься о том, что вендор хочет представить свой продукт за нечто другое, чем решение не является. В лучшем случае рассчитывает подвести систему под нужные требования уже на этапе разработки требований.

Был найден необходимый функционал в определенных системах, далее составить понимание как именно это будет выглядеть в предлагаемом решении. Вендоры могут обещать всё и сразу, поэтому нужно обратить внимание как будут работать нужные процессы.

Для потребителя нужны реальные кейсы или примеры взаимодействия с продуктом, но увы не так много вендоров, которые решаются на публикацию. Отчасти это объясняется неготовность разработчиков ограничивать себя рамками типовых решений. Впрочем, как раз типовые решения и их адаптация под конкретные задачи интересуют большинство клиентов.

В любом случае, качественное изображение системы поможет увидеть пользователю намного больше, чем тексты с общими фразами. Изучение скриншотов – это обязательный этап выбора. Сегодняшние пользователи в состоянии оценить продукт по скриншоту и составить своё первичное мнение. Также стоит сосредоточить свое внимание на качестве и количестве изображений. Портал, на котором можно просмотреть множество изображений, скорее всего демонстрирует правду. В противном случае можно сделать вывод, что продукт не такой хороший, как написано.

Наиболее информативный способ изучения предлагаемого решения – видео. Он прост и показывает реальную работу системы, а также позволяет представить себя на месте пользователя системы и сделать определенные выводы. Но лишь малая часть разработчиков предоставляют качественные видео. На просторах сети можно всегда можно найти ролики с обзорами системами или выступлениями на семинарах.

Ключевой этап выявления скрытых частей — испытание системы в условиях приближенных к реальным. Для этого потребуется демонстрационная версия или бесплатный тестовый период. Лишь малая часть вендоров предоставляет демо-версию своего решения. Причина проста – при работе с демо инициатива всегда на стороне клиента. Следовательно, все недостатки будут хорошо видны. Поэтому обычно демо-версии стараются не давать. Тем не менее, некоторые всё же набираются смелости и выкладывают демо в открытый доступ, как это уже давно принято у всех интернет-сервисов.

Таким образом имея лишь сайты вендоров под рукой можно понять что скрывается за тем или иным продуктом и понять что подходит под Ваши нужды.

Список литературы:

1. Контур.Диадок – оператор ЭДО [Электронный ресурс]. URL: http://www.diadoc.ru (дата обращения: 19.04.2020).

2. ГОСТ Р 53898-2010 Системы электронного документооборота. Взаимодействие систем управления документами. Требования к электронному сообщению [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=512941

3. Романов Д.А. Правда об электронном документообороте / Романов Д.А. – М.: ДМК Пресс. – 224 с.: ил. (Серия «БизнесПРО»).