ОАО «Омская энергосбытовая компания»

Новое программное обеспечение для энергосбытовой Компании — Новые возможности для абонентов

А.С. Грицай — начальник Департамента информационных технологий

Турция, Белек 27 ноября 2008 .

© 2008

SWOT — анализ развития Гарантирующего поставщика на 2008 — 2009 годы

Сильные стороны:

1. Большая доля регионального рынка;
2. Знание рынка;
3. Опыт длительных взаимоотношений с потребителями и властями;
4. Квалифицированный персонал;

Слабые стороны:

1. Устаревшие системы биллинга и учета потребления;
2. Недостаточные финансовые резервы;
3. Низкая ликвидность обращаемых на бирже акций;

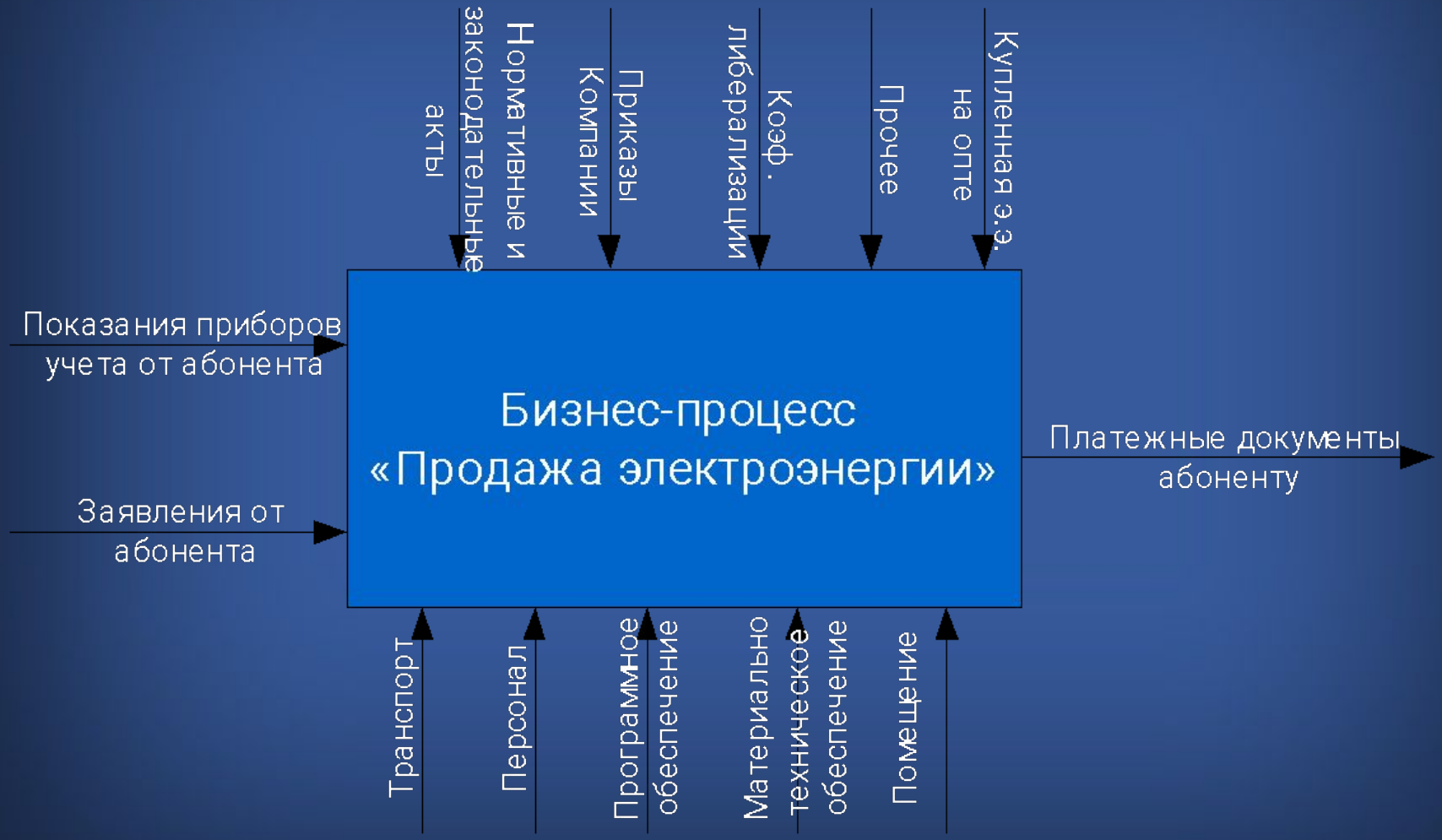
Возможности во внешней среде:

1. Прибыль компаний опредеяется соотношением спроса и предложения, а не только региональными органами как ранее;
2. Работая с розничными клиентами всего региона, энергосбыт может учавствовать в розничных проектах других отраслей (в сфере ЖКХ);

Угрозы внешней среды:

1. Потеря крупных потребителей, которые способны перейти на оптовый рынок электроэнергии;
2. Увеличение рисков потери абонентов по мере усиления конкуренции в отрасли;
3. Создание сбытовой компании не требует больших капитальных затрат и появление новых сбытовых компаний неизбежно;

Упрощенная диаграмма IDEF 0 процесса продажи электрической энергии



Основные направления автоматизации в энергосбытовой деятельности.

1. Продажа электрической энергии;
2. Прогнозирование и покупка э./э. на НОРЭМ;
3. Управление финансами;
4. Бюджетирование;
5. Управление персоналом;
6. Работа с дебеторской задолженностью;
7. Претензионно – исковая работа;
8. Отчетность;
9. Печать платежных документов;
10. Движение ТМЦ;

Аутсорсинг и разработка

Разработка

«Сильные стороны»

1. Возможность быстрого внесения в программу изменений;
2. Возможен поэтапный переход на новую систему по мере наращивания функционала»;

«Слабые стороны»

1. Необходимость удержания специалистов-разработчиков и поддержания их квалификации;
2. Ведение документации на разрабатываемый код (система версий, система планирования, описание функционала);
3. Постоянный аудит кода и структуры данных;

Аутсорсинг и разработка

«Сильные стороны»

1. Наличие у специалистов Исполнителя опыта внедрения ПО;
2. Поддержка квалификации специалистов, внедряющих и разрабатывающих ПО на высоком профессиональном уровне – задача Исполнителя;
3. Возможность использования опыта зарекомендованных наработок в ПО;

«Слабые стороны»

1. Покупка ПО от известных производителей требует больших денежных вложений (соизмеримых для сбытовой Компании с бюджетом ИТ на год) и организационных затрат;
2. Как правило покупное ПО имеет свою специфику работы, которую необходимо переделывать под нужны конкретного предприятия, либо менять бизнес-процессы Компании, подстраиваясь под ПО;
3. Время на внедрение занимает больший объем (зависит от функционала и сложности существующих систем);
4. Готовое ПО требует от программиста знания специфики настройки и доработки конкретного программного продукта.

Биллинговое решение ОАО «ОЭСК» - юр. лица

- Среда разработки: Eclipse;
- Контейнер сервлетов: Apache Tomcat v5.5;
- База данных: Oracle Expres Edition 10g;

- Применяемые технологии: Java v1.6, Ant, Java Server Pages, JSTL, JS, Ajax, jxls, birt (генератор отчетов) + OpenOffice;
- Контроль версий: subversion + trac (документация по проекту);

Функциональные возможности биллинговой системы

1. Ведение договора (автоматическое формирование текста договора и приложений к нему);
1. Ведение объектов по договору с сохранением истории;
2. Ведение узла коммерческого учета услуги, (электроэнергия, теплоэнергия, горячая вода, холодная вода, газ, водоотведение, бытовые отходы);
3. Ведение истории всех приборов учета услуг;
4. Расчет начисления по любой заявленной услуге;
5. Разделение начисления по агентским договорам (определяется справочником);
6. Выдача первичных бухгалтерских документов абоненту (счет - фактура, платежное требование, акты сверки и т. д.);
7. Ввод оплат абонента с привязкой к начислению;
8. Ввод оплат абонента с конкретизацией вида оплат (касса, банк);
9. Формирование отчетов по начислению, по оплате, оборотных ведомостей;

Сервисы, реализованные с использованием нового ПО

Для физических лиц:

- Квитаниция об оплате на e-mail;

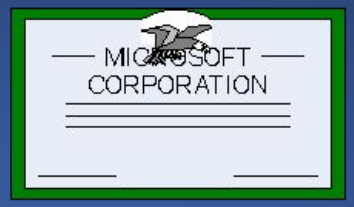
Для юридических лиц:

- Рассылка макета «Отчет за потребленную электрическую энергию» на e-mail абонентам Компании;
- Возможность предоставления макета отчета в электронно-цифровом виде заверенного электронно-цифровой подписью;

Требования для абонентов Компании

1. Заключение дополнительного соглашения «Об информационном обмене» к основному договору электроснабжения;
2. Доверенность на специалиста, ответственного за подготовку и сдачу отчета.
3. Покупка программных продуктов Крипто АРМ, Крипто Про CSP, и электронно – цифровой подписи.
4. Присоединение к регламенту У достоверяющего центра.
5. Наличие доступа к сети Интернет;
6. Наличие электронного почтового ящика;
7. Системные требования для рабты программных продуктов Крипто ПРО CSP и Крипто АРМ.

Порядок сдачи отчета о потреблении Абонентом с использованием средств ЭЦП



Удостоверяющий центр ЭЦП

Проверка подлинности сертифика в списке отозванных сертификатов

Измерения с приборов учета

Отчет по приборам учета, подписанный закр. ключем ОАО «ОЭСК» и зашифрованный откр. ключом абонента. Для заполнения абоненту

Заполненный отчет по приборам учета, подписанный закр. ключом абонента и зашифрованный откр. ключом ОАО «ОЭСК»

Отправка с помощью Крипто АРМ на электронный адрес

ОАО «Омская энергосбытовая компания»

Спасибо за внимание