

А. Д. Сергеев

(Региональный информационный центр)

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ — ВАЖНЕЙШАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЗАДАЧА

Освещены работа общероссийской Сети распространения правовой информации «КонсультантПлюс» и возможности, предоставляемые системами этой фирмы для анализа и поддержки инвестиционной деятельности.

24—28 апреля в Подмосковье (Учебный центр ЦК профсоюза работников АПК РФ) прошел Второй семинар региональных информационных центров (РИЦ) «КонсультантПлюс» — крупнейшей негосударственной правовой сервисной сети. Более 210 представителей РИЦ из 114 городов России собрались вместе с сотрудниками координационного центра — НПО ВМИ — для подведения итогов за год и определения перспектив развития Сети. Это событие, имеющее значение не только для самой Сети «КонсультантПлюс» и ее клиентов, но и для всех, кто так или иначе сталкивался с необходимостью работы с нормативными документами. Интерес к семинару проявили и гости, представлявшие не только ведущие фирмы России по программному обеспечению, но и центральные органы власти, юридические фирмы и вузы: фирмы «ИС», «Ланкс», ДИЦ, а также сеть «Роснет», Центральный банк РФ, Минфин РФ, Госналогслужбу РФ, МГУ им. М. В. Ломоносова, Гильдию финансистов, АКДИ, фирмы «Ирсан», «Медиа-Механикс» и др.

В настоящее время уже нет необходимости убеждать в том, что своевременное и полное информирование граждан о законодательстве и изменениях в нем — важнейшая задача. Чтобы хоть как-то оценить объемы обновляющейся информации, представьте себе поступление в месяц не менее двухсот новых документов только из центральных органов! Особенно заинтересованы в этой информации юристы, бухгалтеры и руководители предприятий. Сегодня требуемую информацию можно получать из трех основных источников. Во-первых, это периодические и другие издания, во-вторых, консультационные фирмы и, наконец, справочно-правовые компьютерные системы (СПС). Удобство компьютерных систем в том, что со своего рабочего места пользователь имеет возможность легко разобраться во всем многообразии законодательной информации и, кроме того, оперативно получать новые документы.

Проведение инвестиционной политики на уровне как государства, так и частной фирмы требует тщательного анализа соответствующих нормативных документов. Чрезвычайно важно здесь быстро реагирование на все изменения в законодательстве. Наличие в справочно-правовых системах «КонсультантПлюс» специальных тематических разделов (например, «бюджетно-финансовая и инвестиционная политика», «инвестиционная деятельность», «иностранные инвестиции» и т. д.), а также развитая система поиска позволяют легко и быстро находить необходимые документы не только по тематике, но и по множеству различных реквизитов. Можно искать их по названию, дате принятия, регистрационному номеру, ключевому слову и даже по словам, встречающимся в тексте: например, выбрав из текста словосочетание «инновационные технологии», практически моментально получим список требуемых документов.

Несколько слов о самой фирме. Общероссийская Сеть

«КонсультантПлюс» родилась летом 1992 г., когда НПО ВМИ с целью достижения высокого уровня сервиса при обеспечении каждого клиента правовой информацией предложило уникальную схему сотрудничества фирмы и региональных центров. Идея была в следующем: так как нельзя идти по пути простого копирования опыта подобных зарубежных фирм из-за отсутствия в России разветвленных и надежных телекоммуникационных связей, то передача информации организуется по двухзвенной цепочке: фирма-разработчик и держатель эталонной базы — региональные центры — пользователи. За кажущейся простотой этой идеи руководители НПО увидели далекие перспективы.

Речь идет не о разовом «добывании» редких документов, а о постоянно действующей поставке информации. Действительно, продажа компьютерной системы не есть завершение работы с клиентом. Необходимо еженедельно (или по желанию клиента чаще) обновлять нормативную информацию, кроме того, у пользователя могут быть и индивидуальные запросы по поиску документов. Как это реализовать, если клиент находится, скажем, в Хабаровске, а НПО ВМИ — в Москве? Созданная Сеть решает эту задачу: в каждом крупном городе России есть региональный центр, обслуживающий пользователей. Новая информация поступает в центр из НПО ВМИ дважды в неделю (сейчас организуется ежедневная поставка). Далее регулярную поставку информации клиенту обеспечивают сотрудники центра. Клиенты сети не обезличены: за каждым закреплен сотрудник регионального центра, заключившего с ним договор.

За три года существования Сеть охватила 175 городов России. Базирующаяся на собственной технологии Сеть «КонсультантПлюс» позволила создать в регионах более 5 тыс. рабочих мест (сотрудники РИЦ) без привлечения государственных инвестиций! По степени слаженности и координированности Сеть — это особое явление для России, и, пожалуй, немногие фирмы в области компьютерного и информационного обеспечения могут этим похвастаться.

На семинаре шел серьезный разговор не только о том, как продать продукт, но и как обеспечить достойный сервис.

Работа проходила в плотном режиме. Итоги 1994 г. подвел генеральный директор НПО ВМИ И. Дубовицкий. Он отметил значительный рост продаж и увеличение числа клиентов Сети за прошедший год: «...к настоящему времени общее число пользователей Сети «КонсультантПлюс» превысило 37 тыс., объем продаж удвоился за год, достигнув 3 тыс. в месяц, распространяется 36 региональных справочно-правовых баз». Главный вывод: за последний год Сеть «КонсультантПлюс» вышла на качественно новый, общероссийский уровень.

Обсуждались также проблемы взаимоотношений Сети «КонсультантПлюс» с государственными учреждениями и органами власти на федеральном и местном уровнях. Была высказана мысль, что предлагаемый «КонсультантПлюс» подход позволяет решать вопрос правовой информатизации общества без масштабных бюджетных затрат.

Из доклада руководителя проекта «КонсультантПлюс» Б. Лозинского выяснилось, что семинар приурочен к знаменательному событию — выпуску новой, пятой, версии СПС. В ней решена принципиальная задача соединения гипертекстового интерфейса и фрагментарного (без полной замены информационной базы) обновления. Новая версия, по мнению участников семинара, существенно поднимет планку предоставляемого клиенту сервиса.

«КонсультантПлюс» проводит линию на постепенное привлечение клиентов с различными информационно-сервисными запросами и разными финансовыми возможностями. Так, уже сейчас предоставляются следующие типы СПС юристу — «ВерсияПроф» с более чем 7 тыс. документов по законодательству РФ, бухгалтеру — «КонсультантБухгалтер» со специально подобранной базой нормативных документов и консультационными материалами типа «вопрос—ответ», предпринимателям из разных регионов, включая Москву, Санкт-Петербург, Владивосток, — 36 баз по местному и региональному законодательству. Для упрощения делопроизводства предлагается и специальная база по типовым формам документов.

НПО ВМИ придает исключительное значение развитию региональных баз документов. Кроме существующих, уже в 1995 г. планируется выпустить 22 новые базы. Подобные СПС (единой технологии «КонсультантПлюс») по местному законодательству вызывают серьезный интерес местных администраций. Во многих городах государственные ведомства не только активно используют региональные базы «КонсультантПлюс», но и в рамках передаваемой им бесплатно или на льготных

условиях технологии ведут для собственных нужд базы служебной информации.

В докладах прозвучали и критические замечания. Некоторую тревогу у представителей РИЦ вызвало увеличение числа нелегальных копий продуктов фирм-конкурентов, мешающих организации цивилизованного сбыта. Ставились вопросы о перспективах работы, в частности, рассматривались проблемы развития новых продуктов и динамики рынка сбыта в будущем. Обсуждались взаимоотношения внутри Сети. Руководители недавно образованных РИЦ интересовались накопленным опытом.

Д. Б. Новиков, председатель Совета директоров НПО ВМИ, подчеркнул, что «КонсультантПлюс» — это имя, вызывающее доверие, и ни в коем случае нельзя снижать достигнутый уровень. Он рассказал о новом продукте фирмы — базе с условным названием «Копилка», в которую войдут более 15 тыс. документов и, дополнительно, картотека на 10 тыс. Руководители видят и дальние перспективы, внимательно изучая работу ведущих западных фирм, таких, как американские WESTLAW и LEXIS.

В кулуарах семинара участники обсуждали свои проблемы. Приятно было видеть, что многих руководителей РИЦ и сотрудников НПО связывают старые дружеские отношения. Специфика этого действительно интеллектуального бизнеса обусловила и профессиональный уровень работающих в этой сфере. Среди представителей Сети большинство — выпускники крупнейших вузов страны, многие имеют ученые степени. В разговоре с участниками выяснилось, что атмосфера семинара и размах деятельности Сети еще год назад удивляли коллег по прежней работе и сокурсников. Даже в среде специалистов в сфере информатизации немногие представляли себе масштаб и уровень Сети «КонсультантПлюс».

Отрадно, что постепенно возрождаются наукоемкие отечественные технологии, которые находят своего потребителя и способствуют росту интеллектуального потенциала России.