

Что могут «Короли»?

Эволюция корпоративных продуктов и ценностей

Росводоканал. ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ

Группа компаний «РОСВОДОКАНАЛ» - ведущий российский оператор в сфере водоснабжения и водоотведения, надежный партнер государства в модернизации коммунальной инфраструктуры регионов страны.



Как это работает

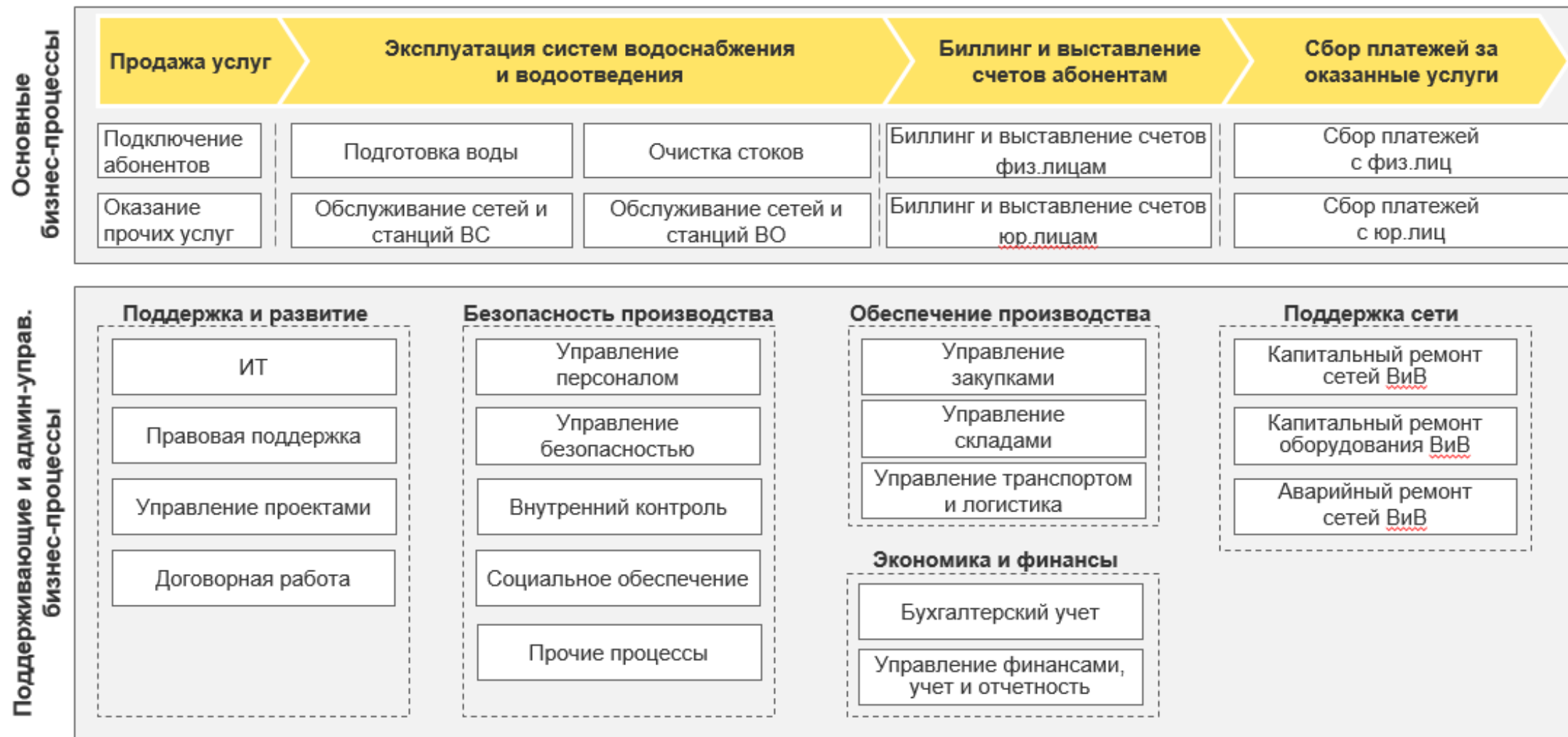
- 1 Водозаборные сооружения.
- 2 Насосная станция первого (I) подъема
- 3 Водопроводные очистные сооружения (ВОС)
- 4 Водозаборная скважина
- 5 Резервуары чистой воды
- 6 Насосная станция второго (II) подъема
- 7 Водопроводная распределительная сеть
- 8 Водоразборные колонки
- 9 Потребители (абоненты)



- 10 Самотечная канализационная сеть
- 11 Главная канализационная насосная станция
- 12 Здание решеток
- 13 Песколовки
- 14 Первичные отстойники
- 15 Аэротенки. Вторичные отстойники
- 16 Воздуходувная станция
- 17 Сооружения обеззараживания очищенной сточной воды
- 18 Выпуск сточных вод в водоем

Мы не ИТ компания! (?)

Укрупненная карта текущих основных и вспомогательных бизнес-процессов Водоканала





РОСВОДОКАНАЛ
Цифровые решения

Цели и путь

1. Снизить стоимость развития автоматизации ГК за счет «разделения» стоимости развития\создания цифровых продуктов с внешним миром
2. Получить стабильный денежный поток на до-финансирование развития внутренних производственных процессов ИТ и ИБ РВК до рыночного уровня
3. Обеспечить 10-15% выручки ИТ ГК от внешних клиентов

РАЗВИТЬ



- Модульность разработки
- Процессы тестирования
- Процессы документирования

СОЗДАТЬ




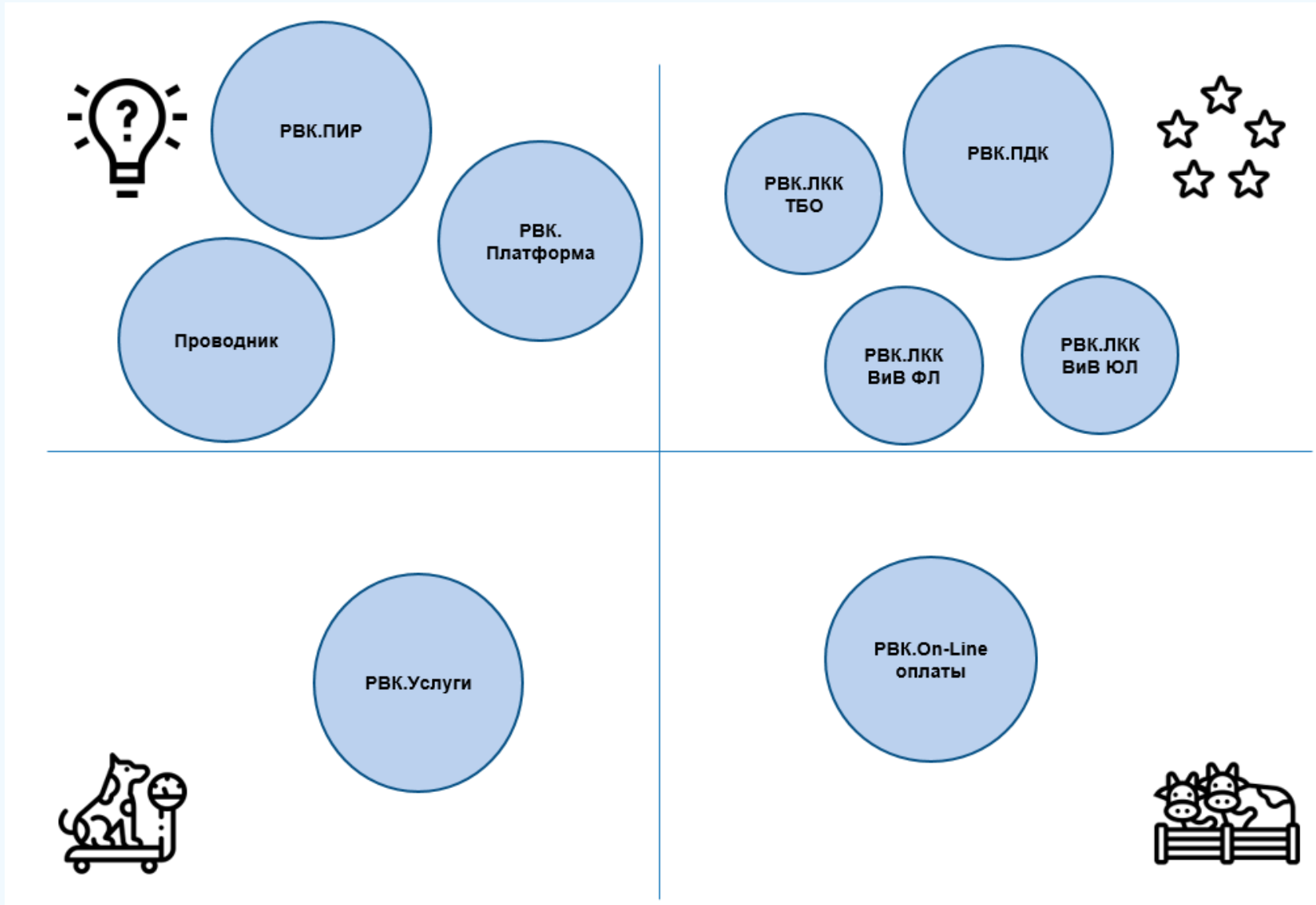
- Инструменты продаж
- Систему мотивации
- Репутацию на рынке

ТРАНСФОРМИРОВАТЬ



- Подходы к внутренним клиентам
- Производство ИТ инфраструктуры и ИБ
- Систему производственных ИТ процессов

 Ножницы



Наши Звезды, готовые для отрасли:

1. **RBK.ПДК** - Система для расчета негативного воздействия и начисления норматива состава сточных вод.
2. **RBK.ЛКК Вив ЮЛ**- Личный кабинет клиента для юридических лиц— это удобный сервис для клиентов Вашей компании, он дает возможность в любое время получить информацию о состоянии договора и объектов водоснабжения, а также оплатить предоставленные услуги;
3. **RBK.ЛКК Вив ФЛ** - Личный кабинет клиента для физических лиц — это multifunctional product, позволяющий решить большое количество самых разнообразных вопросов и задач, возникающих у абонента при взаимодействии с PCO;

Наши продукты, которые готовим

1. **RBK.ПИР** - Система для работы с должниками;
2. **RBK.Биллинг** - Программный комплекс для проведения расчетов за услуги Вив физических лиц, как в частном секторе, так и в МКД, а также юридических лиц.
3. **Проводник** – HR Цифровизация

Меняем принципы

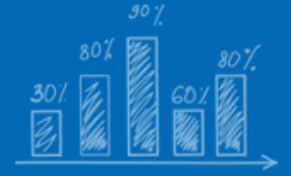
Для кого?

1. Водоканалы ГК РОСВОДОКАНАЛ
2. Внешний рынок, компании РСО



Какую проблему решает продукт?

1. Сокращение динамики роста ДЗ;
2. Уменьшение РСД, увеличение чистой прибыли;
3. Уменьшение ручного труда на сбор ДЗ;
4. Сокращение затрат на сервисы для работы с ДЗ (СМС, email, дозвон)



С какой ДЗ будет работать?

1. ДЗ физических лиц;
2. ДЗ юридических лиц



Как монетизируем?

1. Плата за ежемесячную поддержку;
2. Плата за лицензию.



В каком функциональном объеме покроем задачу?

1. Аналитика;
2. Досудебная работа;
3. Судебная работа;
4. Исполнительное производство.

С кем конкурируем?

1. Модулями в составе Биллингов: БРИС, СТЭК, СИГМА;
2. Отдельными продуктами: РОСБАНК, ПО Контакт, NAUMEN:
3. Кастомные решения на водоканалах

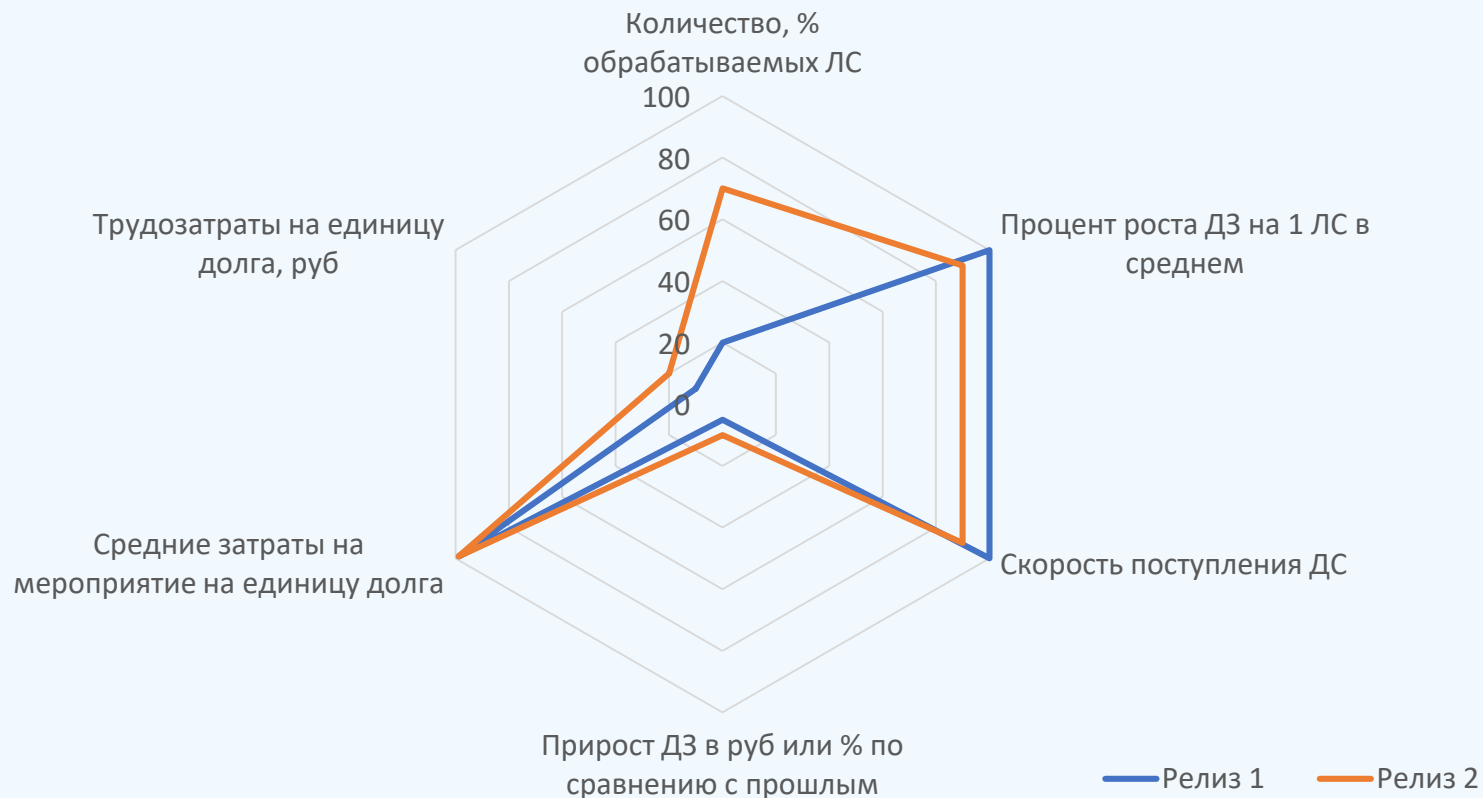


На чем, как и кем разрабатываем?

1. Импорто-независимый стек: PostgreSQL, NodeJS, React;
2. Собственная команда разработки;
3. Гибкая методология разработки.



Цель: Получение конкретных финансовых результатов за счет использования продукта



Для этого поэтапная разработка в плотной связке в КД РОСВОДОКАНАЛ, с возможностью, максимально быстро начать использовать часть функционала и получить конкретный результат

Для этого возможность менять как очередность этапов разработки, так и наполнения этапов. С использованием RICE, для достижения максимального результата.

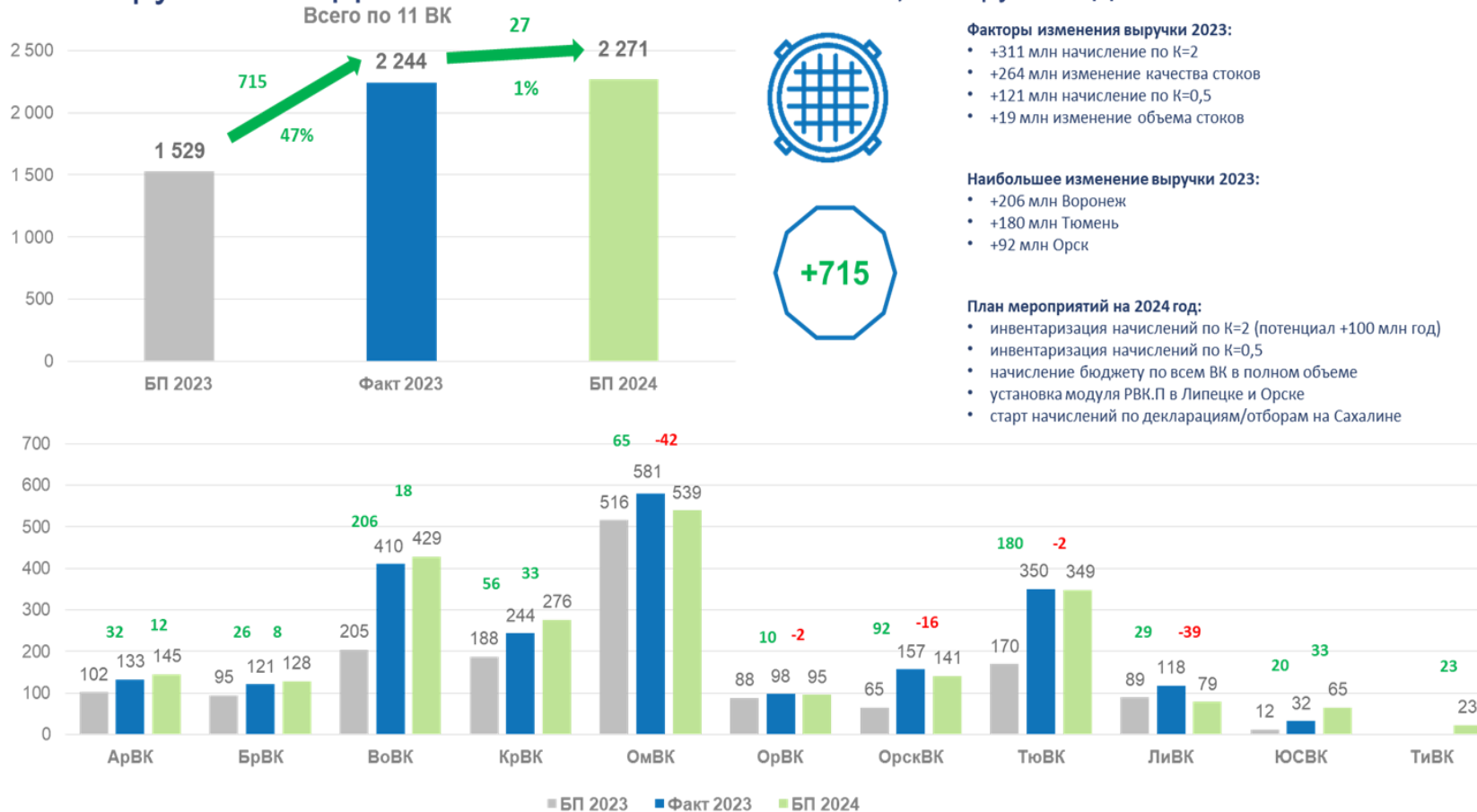
Для этого возможность быстрого тиражирования готового и гарантированно эффективного функционала на все водоканалы группы

Пример 2\2

Модуль учета и начисления платы за ПДК и негативное воздействие на сети водоотведение (НВС) позволяет полностью автоматизировать процесс начисления платы в адрес абонентов Водоканала

Приложение 3

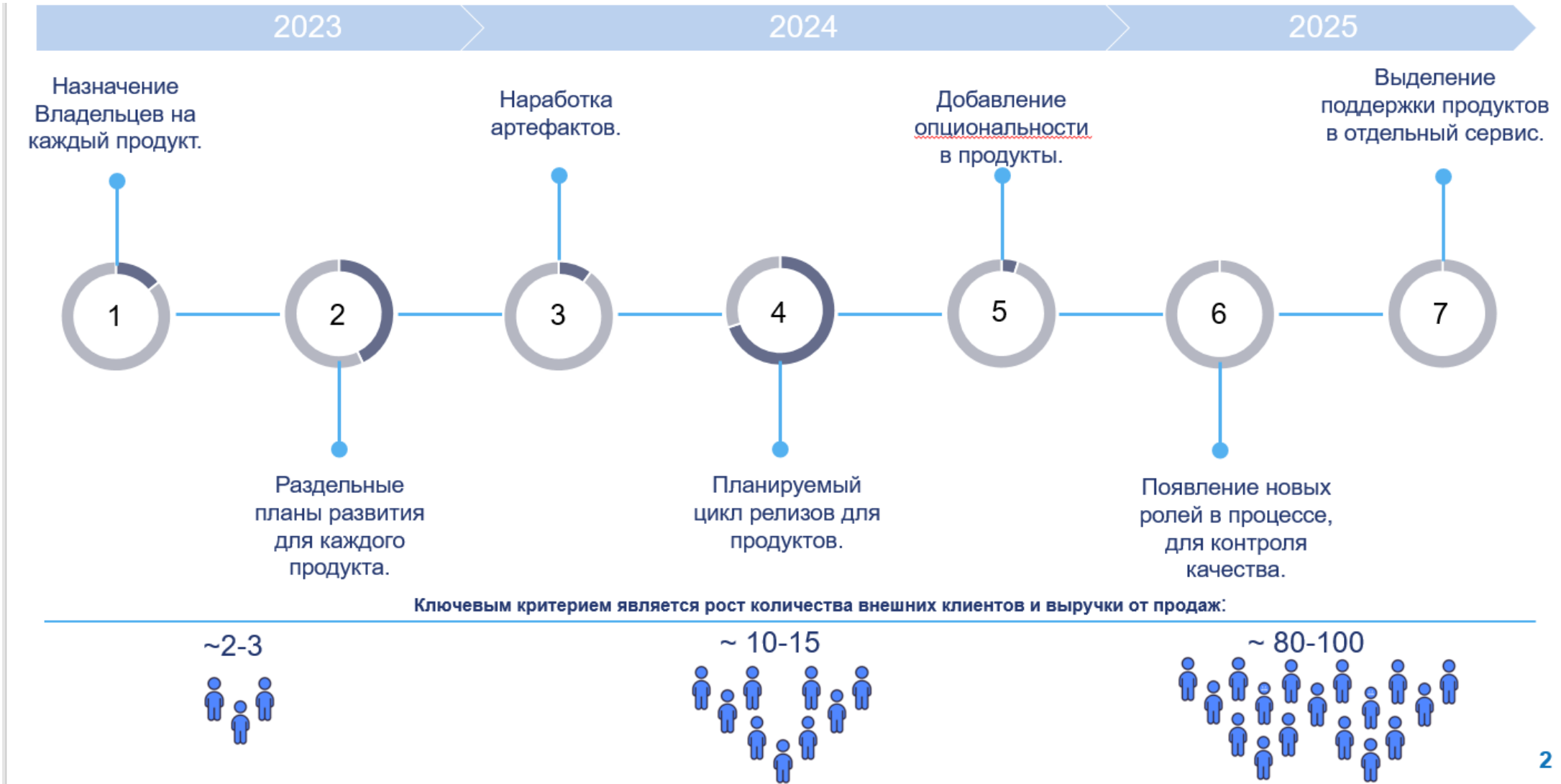
Выручка по ПДК и НВС за 2023 г. и БП2024, млн руб. с НДС



В настоящее время в субъектах РФ ключевой задачей является обеспечение качества отводимых сточных вод при сбрасывании их в водные объекты.

При этом, наличие финансовых возможностей тесно связано в выстраиванием процесса взаимодействия с абонентами через экологические платежи в адрес Водоканала.

Классный план изменений



Внутренние противоречия



Зрелость словаря, Разные приоритеты, Пушки или масло, А есть ли у нас продукты?

Внешние противоречия

Для: Директор PCO				
ЦП:	Команда РВК.Цифровые решения предлагает, воспользоваться нашим опытом в части автоматизации и выстраивании процесса ПДК и НВ, на водоканале. Процесс и методология заложенные в решение, апробированы и успешно используются на Водоканалах группы компаний РОСВОДОКАНАЛ и имеют положительное резюме со стороны МИНСТРОЯ. Использование нашего решения позволит увеличить сбор средств на производственную программу предприятия и выстроить доверительные отношения с основными потребителями услуги ПДК и НВ. Решение не требует глобальных денежных затрат. Готовы презентовать решение и полностью забрать на себя функцию управления интеграции решения на предприятии ВК.			
PPVVC:	ПДК и НВ			
Описание проекта: Автоматизация ПДК и НВ				
Экспертиза команды	Знает процесс и законодательство, имеет опыт формирования прогноза(потенциала) начисления по ПДК и НВ. Владеет решением - поддержка и развитие		На какой вопрос отвечаем	Ответ
Сегмент:	b2b		П Почему бизнесу нужно что-то менять	Есть социальные обязательства перед властями в части обслуживания сетей и очистных сооружений. Есть показатель KPI по ESG.
RAIN	Обязательство перед властями города при ограниченных бюджетах на модернизацию сетей и оборудования.		К Как сейчас решается задача	Отдел сбыта что-то считает.
POWER	Директор PCO		Ч Что конкретно стопорит \ что ищет клиент	Ограниченные бюджеты на автоматизацию. Нехватка средств на модернизацию сетей и оборудования. Есть задача по увеличению оборотных средств предприятия.
VISION	Внедрение процесса, без больших затрат. Увеличение оборотных средств предприятия. Прозрачность инвест программы перед властями.			
VALUE	Обещаем не дорогую поддержку и конкретный экономический эффект.			
CONTROL	в случае интереса как следующий шаг мы предлагаем вам обозначить намерения в свою очередь мы презентуем с прогнозом экономического эффекта.			

1 Уникальное предложение

2 Продуктовый подход в корпорации

3 Классная команда

4 Нужные люди

Сергей Путин

Генеральный директор «РВК.Цифровые решения»

 digital.rosvodokanal.ru

 +7 (495) 514-02-11

 121059, Москва, Бережковская наб., д.38, стр.1

