

# Развитие документооборота как услуги

Василий Бабинцев  
Директор по маркетингу  
Компания DIRECTUM

# Документооборот. Определение

Документооборот - движение документов в организации с момента их создания или получения до завершения исполнения или отправления (ГОСТ Р 51141-98)

- Бумажный
- Электронный

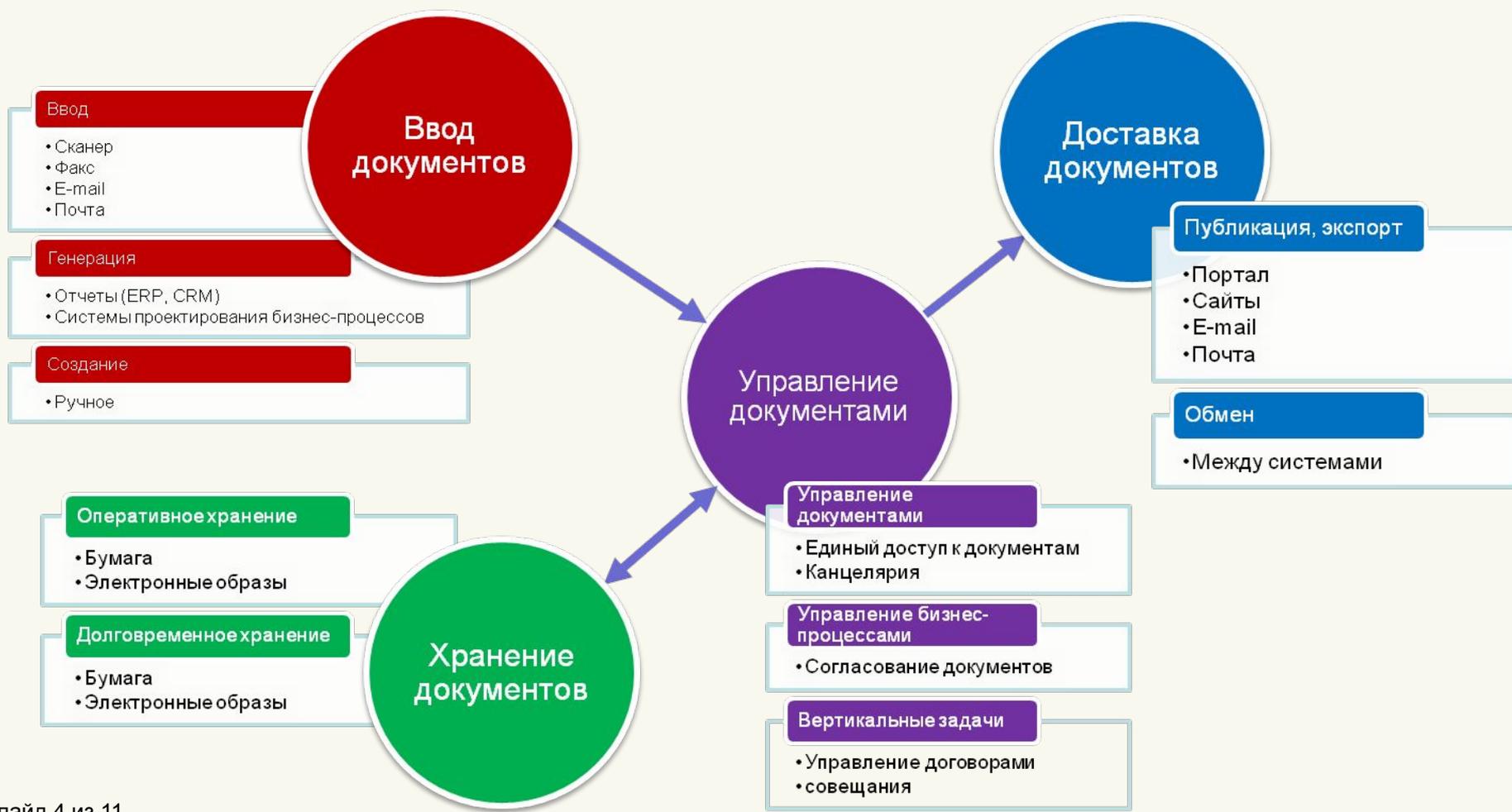


# Документооборот. Факты

- Никто не создает документы на печатной машинке
- **21%** офисных распечаток оказывается в корзине в тот же день, **44%** теряют актуальность на следующий день
- От **6%** до **25%** бумажных документов безвозвратно теряется
- Более **80%** информации в организациях – неструктурированные документы



# Документооборот в организации



Слайд 4 из 11



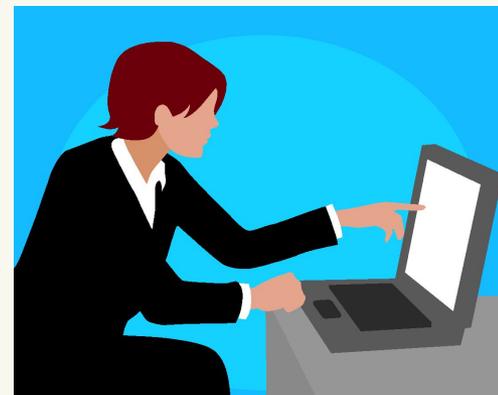
# Документооборот как услуга

## Внутрифирменная услуга:

- Сотрудники, служба делопроизводства
- ECM (Enterprise content management) - владение системой (on-premise)

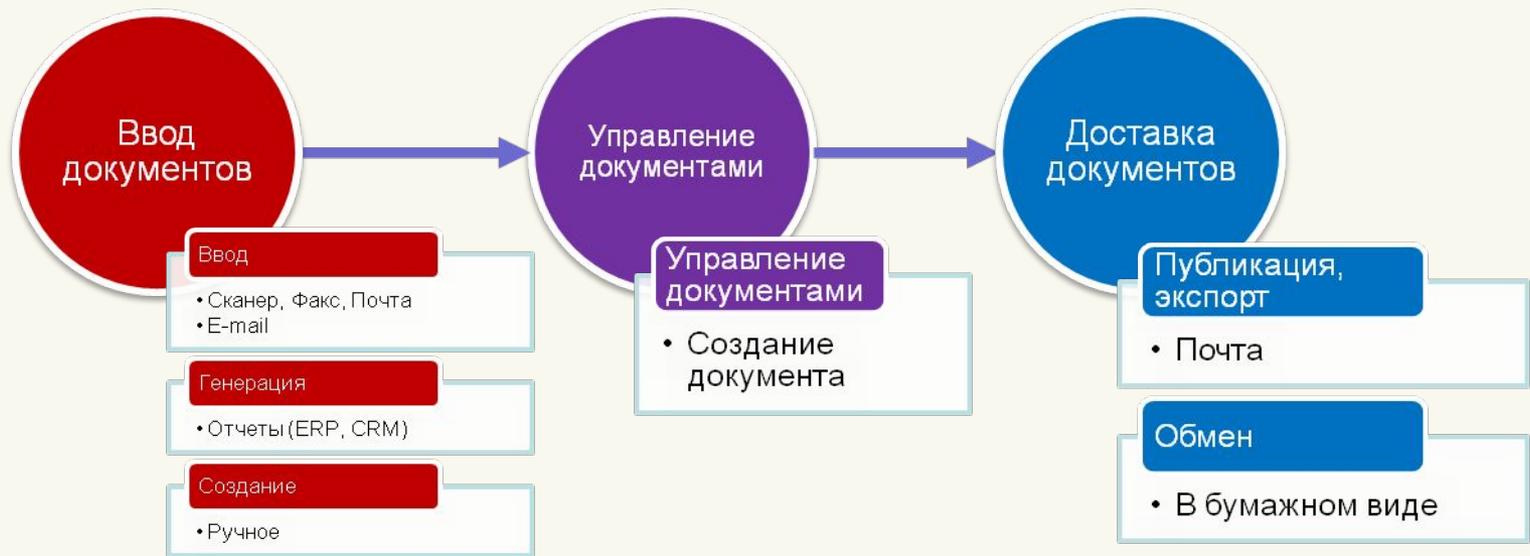
## Внешняя услуга

- Рекрутинг услуг и сотрудников
- SaaS (Software as a service) – обращение к приложениям (on-demand)



# Рождение документа

- Бумажный (получение, печать)
  - рекрутинг персонала и техники (подготовка и печать)
- Электронный (ввод, создание в электронном виде)
  - аренда внешних продуктов (приложений и ECM по технологии SaaS)



Слайд 6 из 11



# Из рук в руки

- Бумажный (получение, работа, доставка)
  - рекрутинг персонала (службы делопроизводства)
- Электронный (получение, работа, доставка)
  - аренда внешних продуктов (ECM по технологии SaaS)



# На долгую память

- Бумажный (доставка, хранение)
  - внеофисное хранение документов
  - сканирование бумажных документов
- Электронный (работа, хранение)
  - аренда внешних продуктов (Электронные архивы по технологии SaaS)



# Что делать?

- Обращение к приложениям и технологиям (SaaS)
  - Аренда техники
  - Рекрутинг сотрудников
  - Внеофисное хранение документов
- 
- Непрерывность бизнеса
  - Безопасность
  - Масштабируемость
  - Адаптируемость



# Итого

Аутсорсинг документооборота – это не самоцель, а средство, с помощью которого ВОЗМОЖНО:

- снизить накладные расходы, сосредоточившись на основной деятельности, приносящей прибыль;
- быстрее выйти на рынок, не тратя времени на создание инфраструктуры вспомогательных служб;
- улучшить качество потребляемых услуг за счет выбора профессионального поставщика данных услуг.



Спасибо!

Ваши вопросы?

Василий Бабинцев  
Директор по маркетингу  
Компания DIRECTUM