

# Проблемы против перспектив. Опыт проектов крупных заказчиков

**Иван Агапов**

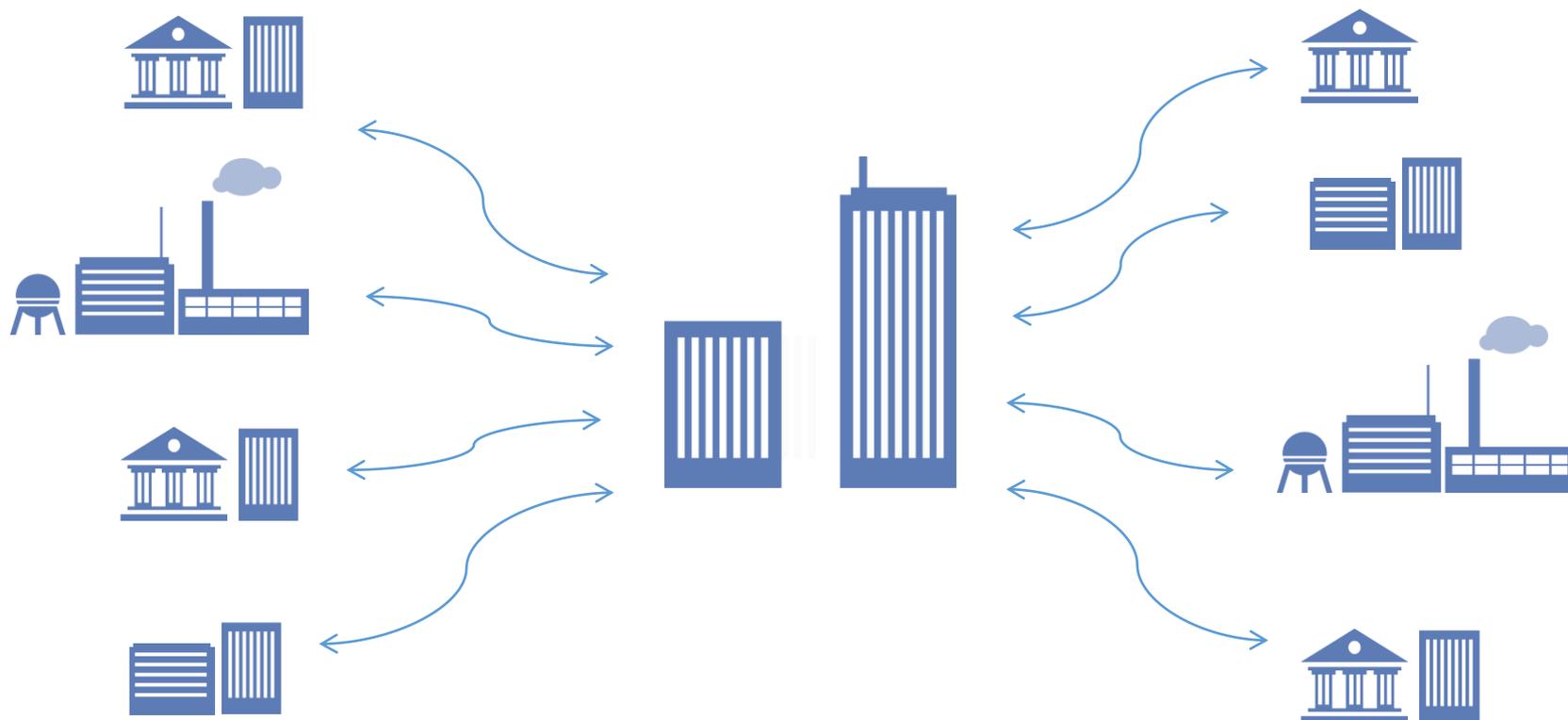
Руководитель бизнес-направления Synerdocs



# О чем поговорим

- Генераторы трафика и их значимость в развитии ЮЗЭДО
- Потребности и проблемы генератора трафика. От чего зависят перспективы развития ЮЗЭДО?
- Решения и опыт генераторов трафика

# Генератор трафика - кто он?



# Значимость Генератора трафика



Все начинается с ГТ, он инициатор



Может диктовать условия контрагентам



Законодатель тренда автоматизации



Именно его потребности операторы ЭДО  
решают прежде всего

# Значимость Генератора трафика

50  
миллиардов

Первичных документов в год  
создаётся в России

≈60%

С участием генераторов  
трафика

1  
миллиард

Первичных документов в  
электронном виде

Потребности и проблемы  
генератора трафика.  
От чего зависят перспективы  
развития ЮЗЭДО?

# Стандартные потребности и проблемы

- ▶ Тонны бумаги
- ▶ Потеря документов
- ▶ Длительная доставка документов
- ▶ Трудоёмкая обработка
- ▶ Длительный поиск и исправление
- ▶ Доначисление НДС
- ▶ Архив бумажных документов

## Особенные потребности и проблемы

- ▶ Подключить как можно большее количество контрагентов к обмену ЭД
- ▶ Документы внутри компании необходимо обрабатывать в эл.виде
- ▶ Два потока документов: в бумаге и в эл.виде – как управлять?
- ▶ Хранение ЭД: доступ, безопасность, поиск, уничтожение

# Решение очевидно? Оператор ведь все решает...



## Доставка

- ▶ Гарантии доставки документов
- ▶ Адресное пространство (адресация документов)
- ▶ Соблюдение регламентов и требований к форматам



## Обеспечение юридической значимости:

- ▶ Обеспечение соблюдения требований законодательства РФ. Третья доверенная сторона
- ▶ Работа с ЭП: доверие, проверка, усовершенствование ЭП



## Инструменты интеграции



## Хранение



## Безопасность



## Различные варианты доступа

# Решения и опыт для особенных потребностей и проблем



Подключить как можно большее количество контрагентов к обмену ЭД

# Подключение контрагентов

## Как мотивировать? Ведь:



- не все контрагенты хотят
- страшно диктовать условия покупателям
- контрагенты будут недовольны

## Подключение контрагентов. Опыт



### Позиция заказчика

- Жёсткая
- Ультимативная форма уведомления

### Работы оператора:

- Вебинары – «как работать?»
- Оперативная работа ТП исходя из специфики Заказчика



### Позиция заказчика

- Мягкая
- Рекомендательная форма уведомления

### Работы оператора:

- Колл центр по подключению
- Различное информирование

## Подключение контрагентов. Опыт



### Результат

- Подключены 60% контрагентов в течение 3 месяцев
- Новые контрагенты сразу обмениваются электронно
- Расширение обмена на другие типы документов



### Результат

- Подключены 30% контрагентов в течение 6 месяцев
- Каждому контрагенту сервис надо продавать

# Подключение контрагентов. Рекомендации

Эффективнее всего жесткая позиция или как минимум проактивная позиция

Есть разные способы мотивации контрагентов

*Бонусы*

*Донесение выгод во всех точках контактов*

*Продолжать «капать»*

Роуминг: верить в него или нет?

**Обещания оператора:**

Всё готово! Все готовы!

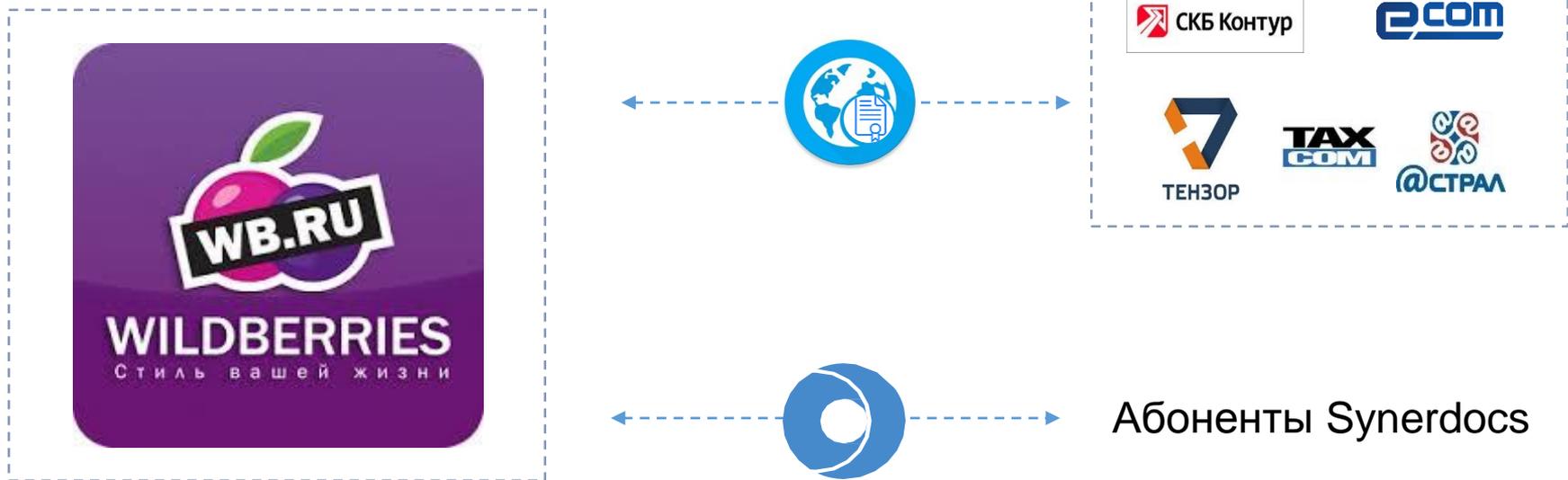
**Реальность:**

Каждый оператор за себя

Время на настройку

**Что делать генератору?**

# Роуминг. Наш опыт



## Роуминг. Верить или нет

Роуминг работает, но есть куда развиваться!

Роуминговых пар все больше

Без роуминга массовости нет

Необходима автоматизированная настройка роуминга



Документы внутри компании необходимо обрабатывать в эл.виде



Два потока документов: в бумаге и в эл.виде — как управлять?



Хранение ЭД: доступ, безопасность, поиск, уничтожение

# Решение.DIRECTUM. МФУД

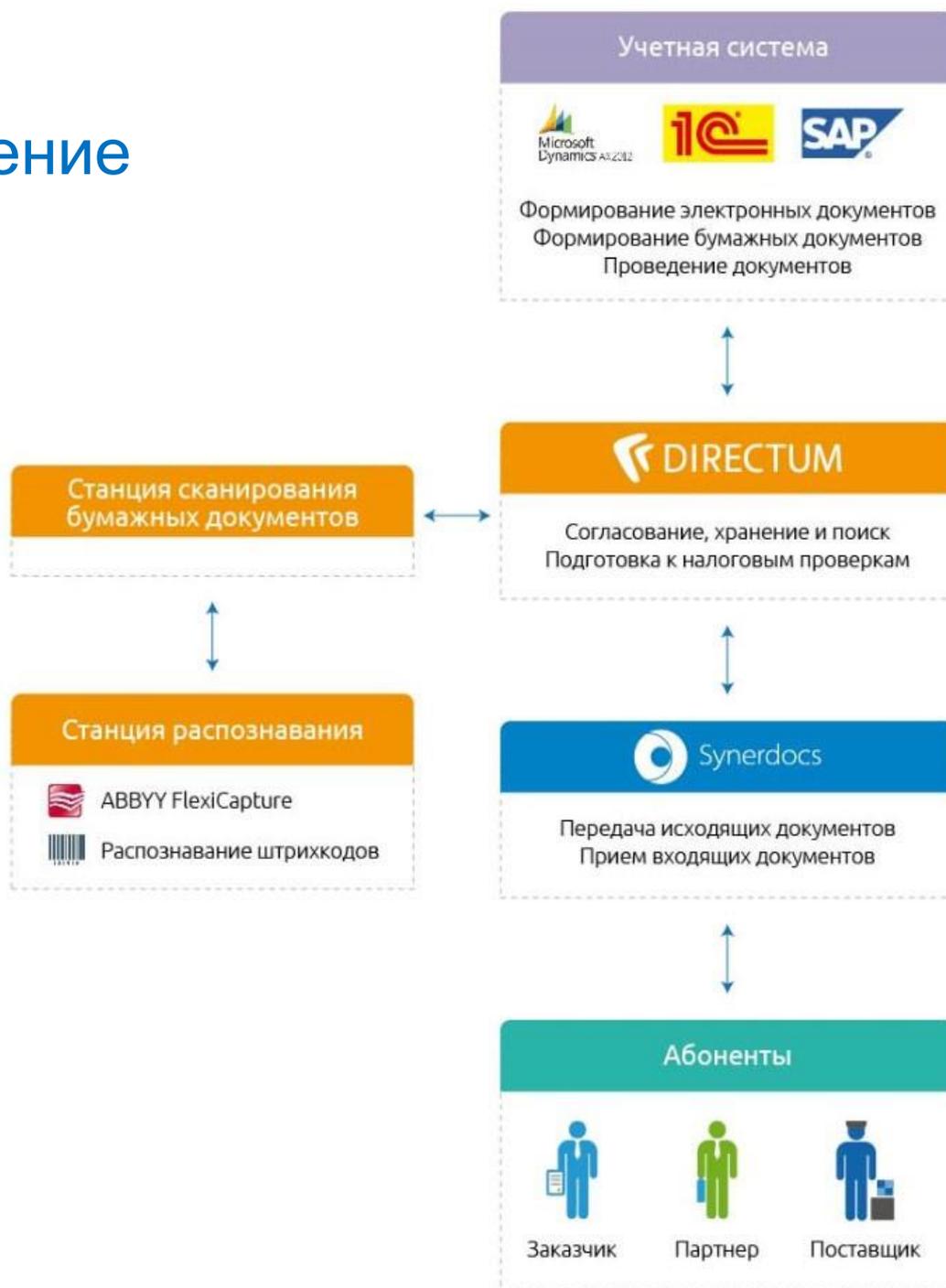


DIRECTUM

- Архив документов в т.ч. финансовых
- Workflow, Согласование, подписание и отправка документов
- Шифрование, права доступа
- Подготовка к налоговым проверкам
- Автоматическое распределение потоков документов

Входит  
в базовую  
поставку  
системы  
DIRECTUM

# Решение

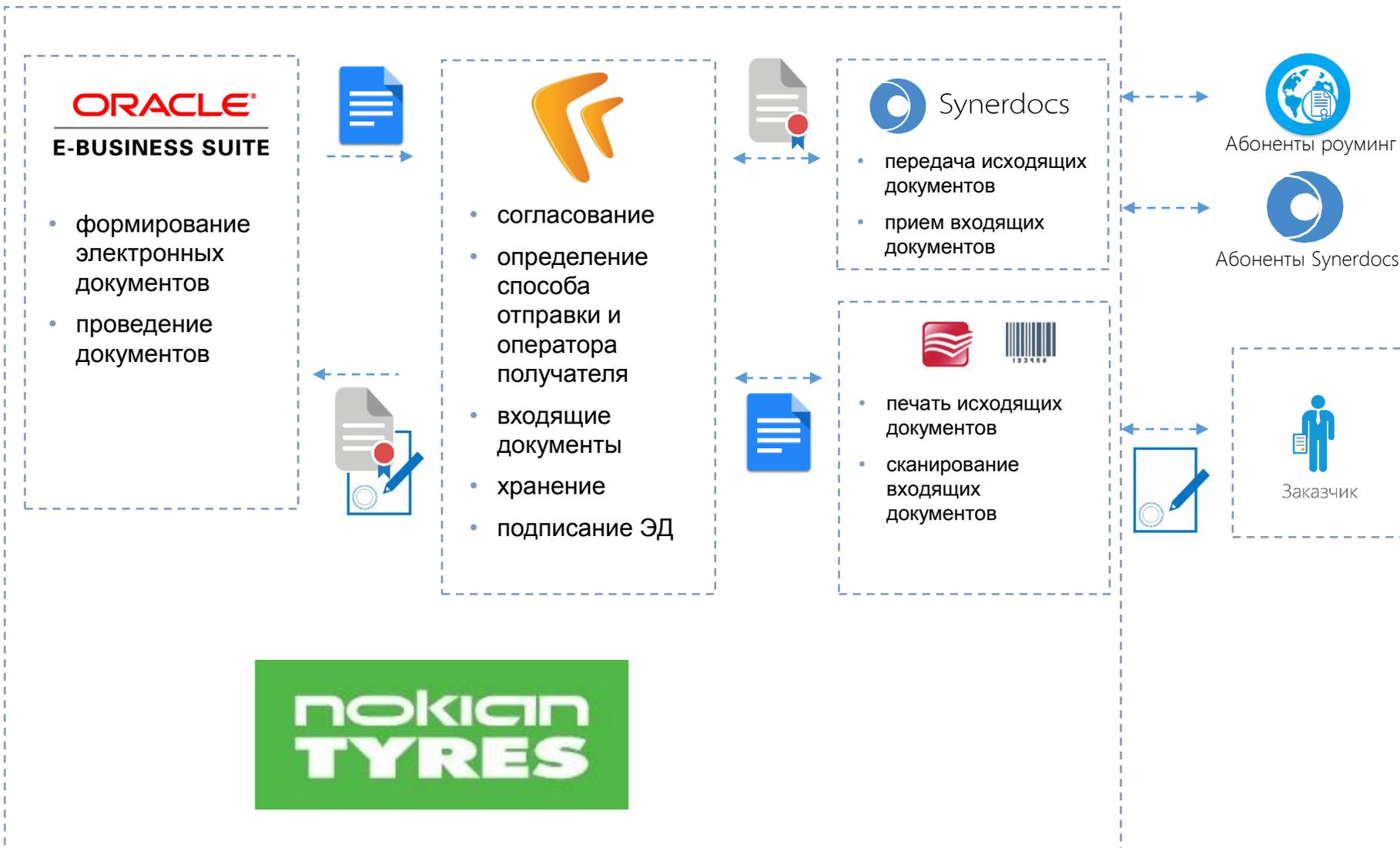


Заказчик

Партнер

Поставщик

# Опыт



## Опыт. Результаты

Внутренний документооборот полностью в электронном виде

Исходящий и входящий документооборот в эл.виде

Используется электронный архив

Единая информационная среда



## Опыт. Рекомендации

Для обработки ЭД внутри компании необходимы соответствующие решения

Без интеграции внешнего ЭДО во внутренние процессы компании масштабировать ЮЗЭДО по процессам и типам документов проблематично

## Особенные потребности и проблемы

- ▶ Подключить как можно большее количество контрагентов к обмену ЭД
- ▶ Документы внутри компании необходимо обрабатывать в эл.виде
- ▶ Два потока документов: в бумаге и в эл.виде – как управлять?
- ▶ Хранение ЭД: доступ, безопасность, поиск, уничтожение

# Ваши вопросы?

**Иван Агапов**

Руководитель бизнес-направления Synerdocs

