



Как избежать рутинной бумажной работы? Спросите у системы Автодок!

Хотим мы того или нет, рутинная бумажная работа с множеством самых различных документов стала неотъемлемым атрибутом жизни каждого современного человека. Что же говорить о бухгалтерях, банковских сотрудниках и юристах, для которых заполнение наборов типовых документов занимает подчас большую часть рабочего времени, а сложные и объемные формы, в которых приходится в нескольких местах вписывать одну и ту же информацию, требуют еще и колоссального внимания клерка.

Взять, к примеру, процедуру заполнения типового договора купли-продажи. У человека, который, в силу каких либо обстоятельств, сталкивался с этим лишь однажды, вряд ли возникают какие сложности по этому поводу. Однако сложно даже представить, как приходится чувствовать себя юристу, пролистывающему один и тот же документ по нескольку десятков раз в день, каждый раз выискивая глазами нужный пункт и заполняя его новыми реквизитами.

Рис.1 Подготовка договора «вручную». Заполнение множества данных, «разбросанных» по всему договору.

ЛИЦЕНЗИОННЫЙ ДОГОВОР № 030409/4
КУПИЛИ-ПРОДАЖИ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА

г. Москва

3 апреля 2009 г.

Иванов Иван Иванович, именуемый в дальнейшем "Покупатель", с одной стороны, и ООО Москва, именуемое в дальнейшем "Продавец", в лице Петрова А. В. действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. В соответствии с настоящим Договором Продавец обязуется передать в собственность Покупателю Программный продукт: **"Система"**, в количестве и модификациях согласно п.1.2. настоящего договора (далее - "ПП"), а Покупатель обязуется принять этот ПП и оплатить его в соответствии с условиями настоящего договора.

1.2. Продавец обязуется передать ПП в следующем количестве и модификациях:

"Система" - **Сетевая версия** - **10** шт.

1.3. Продавец в рамках настоящего Договора передает Покупателю право на воспроизведение результата интеллектуальной деятельности Продавца - ПП для инсталляции и запуска ПП в соответствии с документацией, сопровождающей ПП и устанавливающей правила использования правомерно изготовленного и введенного в гражданский оборот ПП.

2. ЦЕНА ДОГОВОРА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

2.1. Стоимость ПП, продаваемого по настоящему Договору, составляет **100 000 (сто тысяч) рублей 00 коп.** (НДС не облагается согласно статье 149 п. 2 пп. 26 Налогового Кодекса РФ).

Наверное, каждый из нас хоть раз в жизни задумывался о смене профессии. Стоит лишь догадываться какие мысли находятся в голове рядового клерка, сидящего над подготовкой десятка приказов о командировании.

“ Наверняка каждый из нас рано или поздно задавался вопросом – как сделать эту утомительную работу проще, быстрее, не опасаясь ошибок?**”**

Рис.2 Подготовка договора в системе АвтоДок. Заполнение всех данных в единой централизованной форме.

Создание записи

Создание записи: Договор

Адрес: Город: _____ Улица: _____
 Дом: _____ Квартира: _____ Строение: _____ Корпус: _____

ФИО: Фамилия: Иванов Имя: Иван Отчество: Иванович

Цена: 100 000,00
 сто тысяч рублей 00 копеек

Количество: 10

Версия продукта: Сетевая

Название продукта: Система

Дата: 03.04.2009

Номер договора: 030409/5

7	8	9	/	sqrt
4	5	6	*	%
1	2	3	-	1/x
0	,	±		
C	<-	+	=	

Теперь давайте подойдем к этому вопросу с другой стороны. Представьте себя на месте руководителя отдела делопроизводства некоего предприятия. Оставив эмоции в стороне, посмотрим правде в глаза, так или иначе, но часть персонала приходится держать именно для этой низкоквалифицированной, по-настоящему «машинной» работы. Студентки заочных отделений, школьницы на каникулах, кого только не приходится искать на эти вакансии.

“И самое главное – Вы платите им деньги. Ваши деньги.

Именно поэтому, произведя простой расчет окупаемости инвестиций, большинство руководителей склоняется к переходу на системы автозаполнения и подготовки документов. Переход от «ручного труда» дошёл, наконец, и до этой сферы.

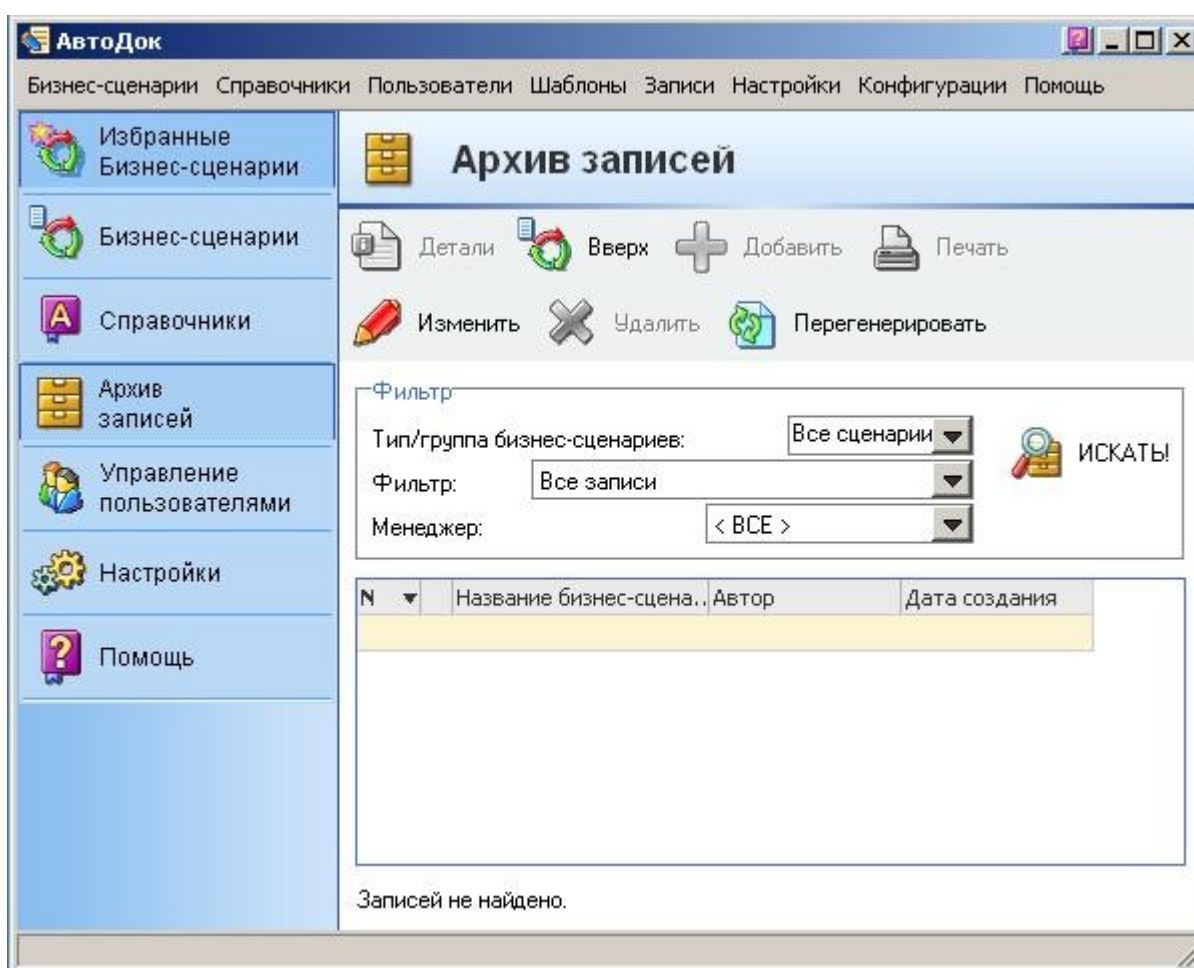
Здесь, однако, кроется серьезная проблема. Несмотря на объективный спрос на программные продукты подобного рода, эта ниша до сих пор является если не пустой, то заполненной крайне бедно. Да, крупные компании, имеющие собственные отделы информатизации, могут себе позволить выделять средства на создание программных продуктов под собственные нужды. А как быть индивидуальным предпринимателям, малому бизнесу и прочим людям? Ведь комплексной системы, включавшей бы в себя подготовку шаблонов документов, создание собственных, подготовку пакетов документов по создаваемым бизнес-сценариям, и имеющим централизованный архив записей, просто не существовало.

К счастью, несколько лет назад компания EleWise уже сделала первый шаг навстречу всем, кто хочет сделать свою работу с документами быстрой и эффективной, и сейчас рада объявить о продолжении работы в этом направлении и выходе версии 2.0 уже зарекомендовавшего себя с самой лучшей стороны программного продукта АвтоДок.

“ *АвтоДок – это система автозаполнения типовых документов и пакетов документов на основе шаблонов.* ”

Приятный и интуитивно понятный интерфейс программы разработан таким образом, что автоматизированные интерактивные шаблоны могут создаваться в MS Word или MS Excel обычными пользователями, не владеющими навыками программирования. В версии 2.0 появилась возможность работать с Open Office. В этом одно из ключевых, но далеко не последних, выгодных отличий системы АвтоДок от прочих программных продуктов и систем схожей направленности.

Рис.3 Работа в системе Автодок



“ *Найдите сотрудникам лучшее применение – заполнением документов займется Автодок.* ”

При разработке продукта сотрудники компании, прежде всего, стремились сделать максимально функциональный и в то же время простой и удобный повседневный

инструмент, понятный как IT специалистам, так и обычным пользователям офисных приложений. Эти простота и легкость в установке, настройке и работе и позволили сделать АвтоДок максимально доступным для каждого конечного потребителя – будь то индивидуальный предприниматель, ведущий свое семейное дело или бухгалтерский отдел крупного государственного предприятия.

“*Вам не нужно быть программистом, инженером или конструктором. Мы уже обо всем подумали за Вас.*”

Учитывая то, что необходимость автоматизации работы с документами не зависит от размера предприятия и актуальна как в малом, так и в среднем, и в крупном бизнесе, система АвтоДок имеет две версии: локальную (персональную), более востребованную в работе малых предприятий, и сетевую, при использовании которой появляется возможность организации единого хранилища шаблонов и документов на предприятии с возможностью разграничения прав доступа и системой ведения статистики, что является необходимым условием для внедрения в предприятиях среднего и крупного бизнеса.

Перечень основных операций, которые возьмет на себя АвтоДок: подготовка документов; расставляет окончания в требуемых падежах для фамилии, имени и отчества; (пользователь всегда вводит ФИО в именительном падеже); автоматически формирует прописи для введенных дат, сумм; автоматически печатает заданное количество документов; позволяет работать и осуществлять автоматические проверки правильности ввода для следующих типов: Деньги, Строка, Текст, Целое число, Дробное число; позволяет работать с составными типами и автоматически формирует текстовые блоки для:

- ФИО
- Паспортные данные
- Реквизиты организации
- Почтовый адрес
- Данные автомобиля
- Заносит введенную запись в архив.

При вводе данных возможно 2 режима работы. В 1-ом режиме пользователь видит перед собой форму ввода, на которой показаны все поля. Во 2-ом режиме пользователь видит только текущее поле ввода и место в документе MS Word или MS Excel, куда данное поле будет подставляться. Пользователь может переключаться между 2-мя режимами "на лету".

АвтоДок ведет архив записей и поиск по архиву по всем полям записи.

“*Сфера применения этой системы ограничивается лишь Вашим воображением и простирается от автоматизации заполнения договоров и типовых документов, бланков, приказов, распоряжений, писем, юридических и презентационных документов до автоматизации целого бизнеса, как, например, монотонная работа бухгалтерского отдела.*”

Помимо пользовательской доступности и высокой функциональности системы АвтоДок, другой приоритетной задачей компании EleWise было стремление сделать и максимально

дешевый программный продукт. Что, в период общего экономического спада, для многих стало решающим при окончательном выборе рабочего инструмента.

Давайте произведем простой расчет окупаемости инвестиций:

Предположим, сотрудник заполняет 20 документов в день (22 рабочих дня в месяце). Всего заполнением документов занимается 3 человека. Их заработная плата составляет 15 000 рублей в месяце.

После внедрения сетевой версии АвтоДок 2.0 на 3 рабочих места производительность труда возрастает примерно в 3-5 раз.

Простой математический расчет показывает, что сейчас с заполнением документов может справиться один человек (либо три человека будут заняты неполный день). Итого, два освободившихся человека мы можем использовать для других работ. Так мы получаем экономию 30 тысяч рублей в месяце.

Какие затраты необходимы для внедрения системы?

Во-первых, стоимость сетевой версии на 3 рабочих места составляет 10 450 рублей. Во-вторых, для внедрения системы и составления шаблонов необходимо 2 недели работы специалиста стоимостью 30 тысяч рублей.

Итого, стоимость внедрения составляет $10\,450 + 30\,000 / 2 = 25\,450$ рублей.

Получаем, что даже если учитывать некое «торможение», которое наблюдается при внедрении любой информационной системы, окупаемость внедрения произойдет через 1-2 месяца работ.

Все это еще раз доказывает, что выбор в пользу АвтоДок является обоснованным и правильным: www.auto-doc.ru

Позвоните нашему менеджеру и убедитесь в этом лично.

Мы ждем Вашего звонка: +7 (3412) 43-85-89

О компании:

Компания [EleWise](http://EleWise.ru) занимается разработкой программного обеспечения с 2002 года. Основными направлениями деятельности компании являются: разработка и внедрение систем управления бизнес-процессами, внедрение и доработка ERP-систем: Oracle, SAP, 1С.