

Исследование

# АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ОБРАБОТКИ ДОКУМЕНТОВ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ В 2024 ГОДУ

Олег Сажин, к.ф.м.н., MBA  
советник генерального директора

# О компании

Content AI – российская компания, разработчик решений в области интеллектуальной обработки информации.



**140+**

сотрудников  
в компании



**65%**

инженеры,  
IT-специалисты



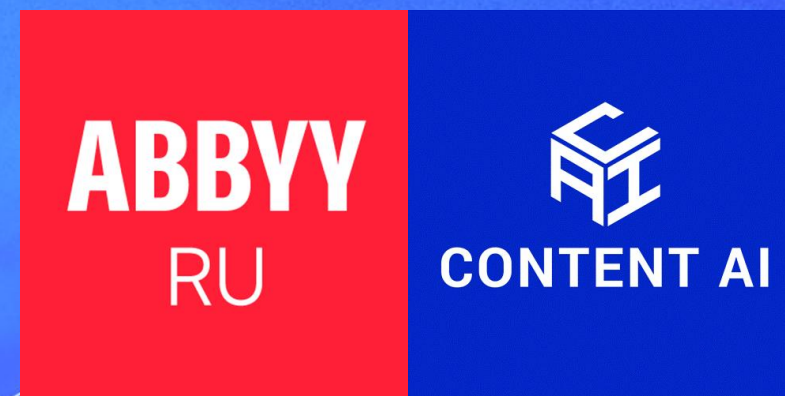
**РЕЕСТР**

продукты входят в  
реестр отечественного  
ПО Минцифры РФ



**200+**

партнеров  
на территории  
России и СНГ



# Клиенты Content AI



# Автоматизация процессов обработки документов в российских компаниях

- Данное исследование направлено на изучение практики предприятий в области автоматизации процессов обработки документов.
- Целью исследования было оценить уровень цифровизации и автоматизации российских организаций с использованием инструментов и технологий обработки документов в контексте текущей ситуации в связи с уходом глобальных вендоров (ABBYY, Kofax, IBM Datacap и других).
- Исследование проводилось в период с февраля по апрель 2024 года.
- Было опрошено 92 представителя крупных и средних организаций из более чем 20 различных отраслей.
- Опрос проводился через онлайн-платформу, методом закрытого анкетирования, с последующим телефонным обзвоном.

# В какой отрасли работает ваша компания?



# Перестраивание процессов обработки документов

80% организаций в последние 5 лет внедряли в среднем 2 различные технологии автоматизации работы с документами, в частности:

- Автоматическая генерация документации и отчетности
- Выстраивание документо-ориентированных процессов (BPM)
- Интеллектуальной обработки документов (IDP, OCR)
- Роботизация процессов (RPA)



# Какие технологии автоматизации работы с документами были внедрены в вашей компании за последние 5 лет?



# Какие основные цели вы преследовали в рамках проектов автоматизации работы с документами?





# ЦЕЛЬ АВТОМАТИЗАЦИИ - СОКРАЩЕНИЕ РАСХОДОВ

(традиционный подход)

1. В основном в “сервисных подразделениях” (архив, бухгалтерия, юристы)
2. Не срочно
3. Повышение эффективности – потратить меньше ресурсов

Актуальность связана еще и с растущим дефицитом кадров



Наиболее успешными (по параметру отношения успешных проектов к начатым) можно признать проекты в области процессов продаж (72%)



# ЦЕЛЬ АВТОМАТИЗАЦИИ – РОСТ ДОХОДОВ

(зарождающийся подход)

1. В основном в подразделениях, которые работают с клиентами (сервисы, продажи, производство)
2. Срочно
3. Увеличение доли рынка через приток клиентов

Актуальность связана с изменениями запросов контрагентов



# Современные контрагенты



Молодое поколение выросло на социальных сетях, которые

- в реальном времени
- интерактивны
- персонализируют коммуникацию

Молодёжь, в силу возраста, начинает играть всю большую роль в экономике:

- в качестве клиента в B2C
- в качестве сотрудника в B2B

Современные технологии, в частности IDP, позволяют организовать быстрое, персонализированное, с использованием большего объема информации взаимодействие с клиентом.

Это клиентов привлекает и удерживает.

***То есть повышает выручку компании.***

Исследование



# Спасибо!

Олег Сажин, к.ф.м.н., MBA  
советник генерального директора

A  
B  
C  
D

160  
140  
120  
100  
80  
60  
40  
20

