



**ВНЕДРЯЕМ  
ЭЛЕКТРОННЫЙ  
ДОКУМЕНТООБОРОТ  
В ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ  
ОПЕРАТОРЕ:  
ОПЫТ ГК «МАКСИМУМ»**

Как перестать терять документы  
и начать экономить 300 тысяч  
рублей в год на печати?

# Содержание

Описание компании.....	3
История.....	4
Цель внедрения.....	5
Интеграция ЭДО и внутренней ERP «Максапта».....	6
Этапы проекта.....	7
Юридические особенности ЭДО.....	8
Цифры.....	9
Результаты.....	10
Контакты.....	12

# Описание компании



ГК «Максимум» - группа логистических компаний, работающая в разных направлениях железнодорожной логистики (<https://maxima-logistic.ru/>)

Этот кейс посвящен внедрению ЭДО в рамках «Максима Логистик» - одной из основных компаний группы.

## Справка о компании «Максима Логистик»:

- **ВЫРУЧКА ЗА 2018 ГОД - 6,43 млрд.** рублей, чистая прибыль - **493 млн.** рублей
- **КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ** - свыше **150**
- **КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ БУХГАЛТЕРИИ, А ТАКЖЕ ФАКТУРОВЩИКОВ** (специальный сотрудник компании, который выставляет закрывающие документы контрагентам через ЭДО и вручную, а также следит за сбором дебиторской задолженности) ) - **9** сотрудников
- **ОБЩИЙ ПОТОК ГЕНЕРИРУЕМЫХ ДОКУМЕНТОВ - ОТ 1000 ДО 1500** комплектов в месяц
- **ОТДЕЛЬНЫМ КЛИЕНТАМ** выставляется **ДО 50** комплектов документов в месяц

# История

ГК «Максимум» всегда активно интересовалась новыми технологиями и автоматизировала свои процессы - именно за счет этого небольшой (примерно 500 вагонов в оперировании) железнодорожный оператор вагонов в 2011 вырос до крупной компании (свыше 8000 вагонов в оперировании) в 2020 году.



Непосредственно внедрением ЭДО ИТ - департамент «Максима Логистик» решил заняться в начале 2015 года. Руководителем проекта внедрения ЭДО в бизнес-процессы стал Дмитрий Ерусов как руководитель департамента разработки.

# Цель внедрения

В ГК «Максимум» входит больше 10 компаний, которые занимаются как операторской, так и экспедиторской деятельностью и работают с разными родами подвижного состава.

Юридически бизнес-процесс оформлен таким образом, что одна из компаний группы сдает в аренду вагоны другой компании, которая уже осуществляет перевозку. Это порождает большое количество документов, например, счета и акты за услуги аренды между компаниями - только один акт может включать в себя до 100 распечатанных страниц).

Тысячи листов в месяц необходимо формировать, распечатывать, подписывать и хранить.

## Внедрение документооборота имело несколько целей:



Ускорить процесс обмена документами между компаниями группы



Сократить затраты времени и денег на распечатку документов



Упростить задачу хранения архива документов

# Интеграция ЭДО и внутренней ERP «Максапта»

Еще в 2008 году ИТ-департамент стал писать свою ERP для железнодорожных перевозок «Максапта» (<https://maxapta.ru/>), которая полностью автоматизировала процессы перевозчиков, в том числе и выставление закрывающих документов.

Так как все сотрудники компании работают в ERP, внедрение ЭДО без интеграции с Максаптой не имело бы смысла. Поэтому разработчики с самого начала внедрения решили добавлять функционал обмена документами так, чтобы конечный сотрудник мог отправлять документы, не покидая самой системы. Для этого настроили интеграцию между ERP-системой и Контур.Диадоком.

## Также была проделана значительная работа по управлению ЭЦП

- 1.** В Максапте автоматизирован учет ЭЦП разных подписантов. АХ следит за актуальностью ЭЦП и высылает уведомления
- 2.** Есть возможность делегирования подписания документов своей ЭЦП другим сотрудникам
- 3.** Есть возможность подписи через ЭЦП с PIN-кодом
- 4.** Есть возможность формирования маршрута согласования документа
- 5.** В системе хранится архив технологических документов (с цепочкой подписи). Это позволяет предоставлять документы по запросу в налоговую даже в случае, если сервера Контура недоступны. Скачиваются как xml-файлы, так и документы в графическом представлении
- 6.** Есть возможность подписания документов с помощью ЭЦП с разных IP-адресов. Это удобно при большом количестве компаний в группе и необходимости подписания документов с одного физического компьютера

# Этапы проекта

На начальном этапе ИТ-департамент решил перевести на ЭДО документооборот внутри группы компаний «Максимум» - это позволило сначала обкатать процесс, а в дальнейшем переносить успешные практики на работу с контрагентами.

К проекту автоматизации приступили в 2016 году. Внедрение самой системы ЭДО и интеграция ERP-системы «Максапта» с Контур.Диадоком заняли примерно 4 месяца. После этого еще 3 месяца потратили на доведение доли ЭДО до 95% во внутренних компаниях группы.

После того, как процедура обмена документами была отработана, решили внедрять ЭДО также и с внешними контрагентами. И вот тут возникла проблема - клиенты неохотно соглашались на переход к работе через ЭДО (по крайней мере, именно так говорили сотрудники, занимавшиеся продажами и выставлением закрывающих документов).

## Проблему решили следующим образом:

**1.** В договоры с контрагентами вписали дополнительный пункт о том, что предоставление каждого комплекта документов в печатном виде стоит дополнительных денег (несколько сотен рублей за 1 комплект документов). Естественно, нежелание клиентов платить стимулировало их переход на электронный обмен документами

**2.** Также решили простимулировать и своих сотрудников - для этого руководство компании поставило задачу каждый квартал увеличивать на 10% количество контрагентов, работающих с компанией через ЭДО. А чтобы эта задача выполнялась быстрее, было установлено правило премирования, по которому каждый сотрудник, подписавший договор с контрагентом о переходе на ЭДО, получал разовую выплату в размере 3000 рублей.

Неудивительно, что после этого клиенты «Максимы Логистик» стали массово переходить на электронный документооборот. Сработало старое правило о финансовом поощрении сотрудников за выполнение желаемых действий.

# Юридические особенности ЭДО

В какой-то момент (уже после внедрения системы ЭДО в группе компаний) ИТ-департамент совместно с юридическим отделом решили проверить, а насколько лояльно российские суды относятся к договорам, заключенным в электронном виде.

Тестировать решили так - заключили договор между двумя компаниями группы (Максима Логистик и МаксЭкспресс) в электронном виде и подписали его ЭЦП. После чего компания - клиент отказалась от оплаты договора, а компания-заказчик подала на нее в суд и предоставила в качестве основания тот самый договор и акты по нему, подписанные ЭЦП.

Суд рассмотрел это дело в упрощенном порядке и вынес свое решение. Никаких проблем в данном процессе не возникло. После этого мы поняли, что рассмотрение подобных договоров в суде работает не на бумаге, а на деле.





# Цифры

## Сколько документов и договоров перевели в ЭДО

*По состоянию на 1 квартал 2020 года у «Максима Логистик»*

540+

уникальных контрагентов

около  
40%

закрывающих документов выставляется контрагентам по ЭДО

90%+

закрывающих документов внутри группы компаний выставляются по ЭДО

# Результаты

## Что «Максима Логистик» получила от внедрения?

- **БЫСТРОЕ ПОЛУЧЕНИЕ ЗАКРЫВАЮЩИХ ДОКУМЕНТОВ КЛИЕНТОМ (НЕСКОЛЬКО МИНУТ ВМЕСТО 1-2 НЕДЕЛЬ)**

За счет того, что теперь закрывающие документы оказываются у клиента в течение нескольких минут, у клиентов быстрее возникает основание для оплаты - то есть теперь оттянуть сроки оплаты по причине отсутствия полученных документов уже не получится.

Это ускоряет получение дебиторской задолженности и снижает объем необходимых оборотных средств для ведения бизнеса. А хорошая платежная дисциплина контрагентов - это всегда позитив для финансового и генерального директора :)

- **ЭКОНОМИЯ НА ПЕЧАТИ ДОКУМЕНТОВ И ИХ ПЕРЕСЫЛКЕ**

Простой расчет показывает, что для отправки одного комплекта документов компания тратит порядка 60-70 рублей (бумага+печать+стоимость доставки Почтой России либо курьером). Исходя из цифры 1000 документов в месяц и соотношения электронного и бумажного документооборота с внешними клиентами 40% / 60%, получаем примерно 20-30 тысяч рублей экономии в месяц, 250-300 тысяч рублей экономии в год только на печати и доставке документов. В качестве косвенных расходов можно учесть работу ИТ-специалиста по обслуживанию принтеров.

- **ИСКЛЮЧЕНИЕ ПОТЕРИ ДОКУМЕНТОВ**

Для некоторых контрагентов ежемесячный счет на услуги Максимы может достигать 6 миллионов рублей и включать в себя более 25 позиций с детализацией. Зачастую такое количество услуг не умещается на 1 лист, и из-за этого комплект документов разрастается до 6-9 страниц. Умножьте это на 2 (комплект документов для заказчика и исполнителя),

далее подпишите и проштампуйте каждый лист документа и вам станет понятно, почему иногда случаются ошибки сотрудников, выставляющих документы. А если такая ошибка обнаружилась при получении документов клиентов, придется повторно отправлять курьера с исправленными документами, что удваивает стоимость каждой отправки.

Естественно, в случае перехода на ЭДО подобные ошибки исключены. А значит, что скорость обмена документами возрастает, а вероятность ошибки при распечатке документов или потери документов делопроизводителем / курьером / принимающей стороной стремится к нулю.

- **УПРОЩЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С НАЛОГОВОЙ**

Нередки случаи, когда налоговая запрашивает акты выполненных работ, счета-фактуры и другие закрывающие документы от поставщиков компании. При использовании ЭДО этот процесс становится проще за счет хранения всех документов и их печатных форм на сервере.

К этой же группе можно отнести ситуации, при которых бухгалтерия нашей компании обнаруживает ошибки во входящих документах, по которым идет зачет НДС. Наличие ЭДО позволяет исключить подобные ошибки и за счет этого ускорить процедуру зачета НДС.

- **СОКРАЩЕНИЕ НАГРУЗКИ НА ДЕЛОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

За период с 2016 по 2020 год компания кратно выросла в выручке и размере парка вагонов в управлении. Естественно, что и поток документов также вырос в разы. Использование ЭДО позволило сократить объем работы для каждого сотрудника, занимающегося пересылкой документов. Благодаря этому не пришлось нанимать новых людей - с увеличившимся потоком документов все так же справляются 2 сотрудника.


# Контакты

ВЫ ХОТЕЛИ БЫ ВНЕДРИТЬ АНАЛОГИЧНЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ  
В СВОЕЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ?

ОБСУДИТЕ СРОКИ И РЕСУРСЫ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА  
С НАШИМ МЕНЕДЖЕРОМ

## Александр Мухин

Директор по продажам IT продуктов

 +79999825700 (Мобильный / Telegram / Whatsapp)

 +74959835958 доб. 011

 [muhinaa@maxima-logic.ru](mailto:muhinaa@maxima-logic.ru)