

# Переход на ЭДО ОАО «Петербургской сбытовой компании»

**Андреева Елена**

Руководитель отдела по работе с Диадок, СКБ Контур

## ОАО «Петербургская сбытовая компания»

- Крупнейшая в Санкт-Петербурге и Ленинградской области энергосбытовая компания.
- Работает на рынке электроэнергетики с 2005 года.
- Компания обслуживает более 42 000 потребителей – юридических лиц.
- Доля ОАО «Петербургская сбытовая компания» на рынке сбыта электроэнергии в Санкт-Петербурге составляет 92 %, в Ленинградской области – 61 %, в Омской области 65,4 %.

## Специфика документооборота:

- Биллинговая система.
- Количество контрагентов: **более 42000 ЮЛ.**
- Объем ДО: более 100 000 исходящих документов в месяц (**1,2 млн. в год**).
- Пересылаемые документы: **счет, акт, счет-фактура, и другие.**
- Отправка документов через Банки, почту России, выдача в клиентском зале.
- Средняя длительность доставки документов Почтой России: **30 дней.**

## Ключевые задачи, которые требовалось решить:

- ❑ Снижение расходов на документооборот.
- ❑ Повышение лояльности клиентов и эффективности взаимодействия с ними:  
ускорить получение документов потребителями, сократить очереди в клиентском зале.
- ❑ Повысить производительность за счет перевода в электронный вид самого массового вида документов.

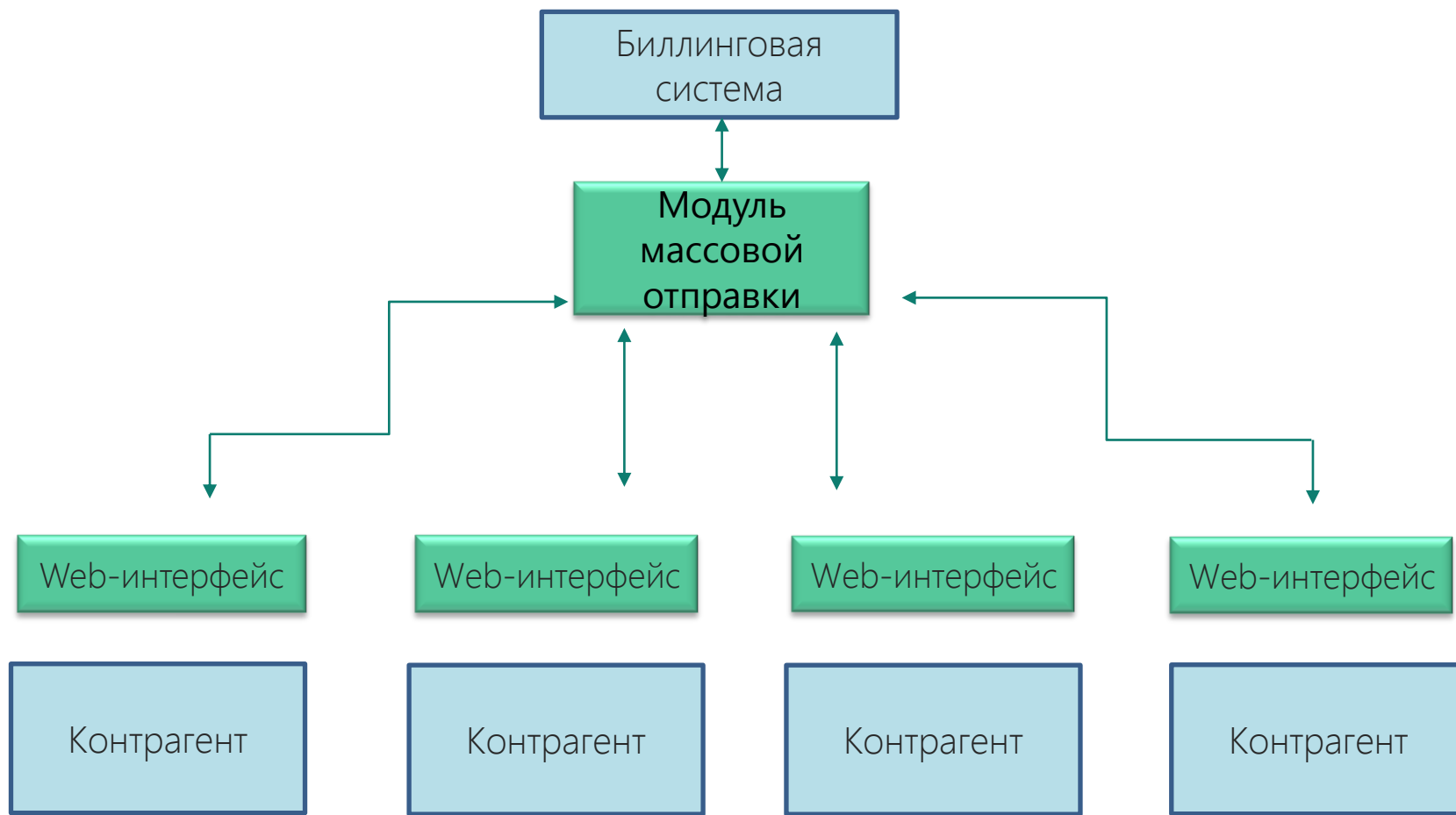
# Эффекты внедрения ЭДО

Показатель	Бумажный документооборот	ЭДО	Экономия
Сроки доставки документов	30 дней (почта России)  3-5 дней (клиентский зал)	3-7 сек.  Диадок	Существенная
Время сотрудников на обработку документов*	100%	20%	80% времени

Этап	Сроки	Этапы интеграции
1	3 рабочих дня	Обучение сотрудников
2	14 рабочих дней	Разработка модуля массовой отправки
3	Информирование контрагентов (отправка писем с пакетом бумажных документов)	
4	1 месяц	Подключение к системе 17 областных подразделений
5	По текущий момент	Проведение комплекса активностей по подключению контрагентов к системе Диадок

1. Отсутствие возможности массового сохранения документов из биллинговой системы.
2. Параллельный переход на новую биллинговую систему.
3. Консервативность и отсутствие опыта общения с электронными документами у большей части потребителей.

# Схема ЭДО с контрагентами





1. За год отправлено уже **более 50 000 электронных документов** через Диадок.
2. На текущий момент к системе Диадок **подключено 1 300 контрагентов** ОАО «Петербургская сбытовая компания» .
3. Срок доставки документов до потребителей сократился в десятки раз: **с 3-5 дней до 7 сек.**

## Не денежный эффект от перехода на ЭДО:

1. Повысилось качество и оперативность взаимодействия с контрагентами.
2. Автоматизация бизнес-процессов.
3. Повышение производительности отдела по работе с потребителями.

# ВОПРОСЫ?

**Андреева Елена**

Руководитель отдела по работе с  
Диадок, СКБ Контур

+7 (911) 973-97-94

+7 (812) 334-04-73 доб. 4243

[e.andreeva@skbkontur.ru](mailto:e.andreeva@skbkontur.ru)

[www.diadoc.ru](http://www.diadoc.ru)

**Сакова Людмила Владимировна**

Заместитель генерального директора,  
ОАО «Петербургская сбытовая  
компания».

<http://www.pesc.ru/>