Отчёт об аудите: внедрение ИИ на выбранных участках

ООО «ТрансЛайн Регион» · автомобильные грузоперевозки

Договор № 00/00 от «__» _____ 20__ г. · Дата отчёта: «__» _____ 20__ г. · Исполнитель: ИП Кузьменко А.В.

1. Резюме для руководителя

Заказ. Заказчик поставил задачу внедрить ИИ на трёх участках: разбор заявок клиентов, обработка первичных документов и прогноз обслуживания техники. Аудит проведён именно на этих участках.

Главный вывод. Два участка из трёх подходят для внедрения. По третьему внедрение сейчас не рекомендуется: для ИИ не хватает данных, а задачу можно решить проще.

Рекомендация. Начать с пилота на участках 1 и 2: 6–8 недель, ориентировочно 1,2 млн руб., окупаемость около 6 месяцев.

Участок	Вывод	Эффект в месяц	Главное условие или причина
1. Разбор заявок клиентов	**Рекомендуется**	≈ 108 тыс. руб. (196 ч)	Очистить дубли в справочнике контрагентов
2. Обработка первичных документов	**Рекомендуется при выполнении условий**	≈ 134 тыс. руб. (243 ч)	Обрабатывать данные водителей локально или обезличивать
3. Прогноз обслуживания техники	**Не рекомендуется сейчас**	Не подтверждён	Телематика только на 12 из 45 тягачей, ремонты ведутся на бумаге

2. Объём и методика

Аудит занял 19 рабочих дней: 4 дня базовой части и по 5 дней на каждый из трёх участков. Мы провели 5 интервью (начальник отдела логистики, диспетчеры, менеджеры по продажам, бухгалтер первичных документов, ИТ-специалист), изучили регламенты и выгрузки за 12 месяцев, проверили нужные части 1С на тестовой копии базы в режиме чтения. Рабочие данные Заказчика не изменялись. Всё, что вне трёх участков, оценивалось только кратко (раздел 7).

Участок	Текущие показатели	Проблема
1. Разбор заявок	≈ 1 400 заявок/мес, ≈ 12 мин на ручной ввод одной	Данные перепечатываются из писем и вложений; ошибки в адресах, весе, датах погрузки
2. Первичные документы	≈ 5 600 документов/мес, ≈ 4 мин на обработку; 6% с ошибками	Закрытие рейса задерживается на 5–9 дней, счёт выставляется позже, растёт дебиторка
3. Обслуживание техники	45 тягачей; телематика на 12; журнал ремонтов на бумаге	Ремонты планируются по опыту механиков, внеплановые простои случаются регулярно

3. Выводы по участкам

Участок 1. Разбор заявок клиентов

Вывод	Рекомендуется
Обоснование	Заявки однотипны, вложения читаемы, объём высокий: ручной ввод занимает большую часть рабочего времени менеджеров
Эффект	Около 196 часов в месяц (≈ 108 тыс. руб.); меньше ошибок в адресах и датах
Техническая реализуемость	Хорошая: почта и 1С связываются через HTTP-сервис; заказ создаётся как черновик для проверки менеджером
Условия	Очистить дубли контрагентов (≈ 7%); менеджер проверяет черновик до проведения заказа

Вывод	Рекомендуется
Ориентир внедрения	≈ 550 тыс. руб., 4–5 недель

Участок 2. Обработка первичных документов

Вывод	Рекомендуется при выполнении условий
Обоснование	Большой объём и понятные типы документов (ТН, акты, УПД); главное ограничение — персональные данные водителей и качество фотографий
Эффект	Около 243 часов в месяц (≈ 134 тыс. руб.); срок закрытия рейса сокращается с 5–9 дней до 1–2
Техническая реализуемость	Хорошая: сканы сверяются с рейсом в 1С; расхождения уходят на проверку сотруднику
Условия	1) Данные водителей обрабатываются на стороне компании или обезличиваются (152-ФЗ). 2) Для настройки собрано 300–500 обезличенных примеров документов
Риски	Рукописные пометки, плохие фото; мера — порог уверенности и обязательная проверка спорных документов
Ориентир внедрения	≈ 650 тыс. руб., 5–6 недель

Участок 3. Прогноз обслуживания техники

Вывод	Не рекомендуется сейчас
Обоснование	Телематика есть только на 12 из 45 тягачей, история ремонтов на бумаге; за 12 месяцев накоплено слишком мало событий, чтобы модель могла надёжно предсказывать неисправности
Эффект	Не подтверждён: без данных оценка была бы догадкой
Альтернатива	Настроить в 1С регламентное обслуживание по пробегу и вести журнал ремонтов; это простое правило без ИИ, ориентир ≈ 60 тыс. руб., 2–3 недели
Когда вернуться к вопросу	После подключения телематики на весь парк и 12 месяцев электронного журнала ремонтов

4. Эффект и окупаемость (участки 1–2)

№	Участок	Допущение расчёта	Часов в месяц	≈ Руб. в месяц
1	Разбор заявок	1 400 × 12 мин = 280 ч; сокращение на 70%	196	108 000
2	Первичные документы	5 600 × 4 мин = 373 ч; сокращение на 65%	243	134 000
	Итого		**439**	**≈ 242 000**

Стоимость часа с налогами принята 550 руб. Экономия показана как высвобожденное время: сотрудники не сокращаются, а переключаются на задачи, которые сейчас не успевают делать. Пилот (участки 1–2): внедрение ≈ 1,2 млн руб., эксплуатация ≈ 45 тыс. руб. в месяц, окупаемость около 6 месяцев.

5. Архитектура и риски

Рекомендуем гибридный вариант: персональные данные (документы с данными водителей) обрабатываются на стороне компании, а тексты и типовые операции могут выполняться во внешнем сервисе. Полностью облачный вариант подходит только для данных без персональных сведений, полностью локальный дороже и оправдан при жёстких требованиях ИБ.

Риск	Суть	Мера
Персональные данные	Передача данных водителей во внешние сервисы нарушает 152-ФЗ без должных оснований	Обезличивание или обработка на стороне компании; отдельное соглашение и политика ИБ
Ошибки распознавания	Модель может неверно прочитать заявку или документ	Человек проверяет результат до внесения в 1С; журнал исправлений
Качество данных	Дубли и неполные поля снижают точность	Очистка справочников до пилота (около 2 недель)

Риск	Суть	Мера
Зависимость от поставщика	Сбои, изменение условий, юридические ограничения	Возможность замены модели; для критичных функций — локальный вариант

6. Дорожная карта

Этап	Срок	Содержание	Результат
0. Подготовка	2 недели	Очистка справочника контрагентов, политика ИБ, ответственный за проект, набор обезличенных примеров	Данные и организация готовы
1. Пилот (участки 1–2)	6–8 недель	Запуск на одном потоке, проверка результата человеком	Измеренный эффект
2. Решение	по итогам	Масштабирование на все потоки или остановка	Решение руководства

Критерии успеха пилота: время обработки заявки сократилось не менее чем на 50%, доля документов с ошибками не выросла. Если критерии не выполнены, дальнейшие вложения не производятся. Участок 3 возвращается в повестку по условиям из раздела 3.

7. Дополнительные наблюдения (вне заказанных участков)

Раздел содержит краткие сведения без детальной проработки; эти участки не обследовались.

- **Ответы клиентам «где груз».** Около 1 200 обращений в месяц (≈ 100 часов). Похоже на хороший кандидат для автоматизации; при интересе можно провести отдельный небольшой аудит.
- **Расчёт ставки для клиента.** Менеджеры тратят на него около 150 часов в месяц; стоит рассмотреть после пилота.

Допущения и ограничения

- Оценки основаны на данных Заказчика за последние 12 месяцев и интервью; независимая проверка первичных данных не проводилась.
- Стоимость и сроки внедрения ориентировочные; точная смета составляется после выбора участков и архитектуры.
- Эффект носит прогнозный характер; Исполнитель не гарантирует конкретный экономический результат.
- Вывод по каждому участку сформирован независимо и не зависит от размера оплаты услуг. Доступ к системам осуществлялся только в режиме чтения; данные Заказчика удалены после завершения аудита.