

## Электронный документооборот коммерческих документов

Дивизион «Виктория» ГК «ДИКСИ» уже давно утвердился на лидирующих позициях среди российского ритейла в сфере внедрения EDI.

### **Что это значит для покупателя?**

Мы одними из первых стали использовать инновационный электронный обмен данными, который значительно улучшил нашу логистику.

### **Что это дает потребителю?**

В первую очередь, качество и свежесть всех наших товаров, так как внедрение EDI ускоряет процесс поставки продукции в магазины торговой сети.

### **ГК «Дикси» — чемпион гонки в области инноваций и EDI**

Для дивизиона «Виктория» ГК «ДИКСИ» внедрение электронного обмена данными – способ снизить бюрократические проволочки в обмене документацией с поставщиками сети. При наших объемах документооборота его автоматизация – это единственный ключ к решению большинства задач, связанных со скоростью работы и коммуникаций с партнерами.

Основное преимущество данного процесса – возможность передачи любых массивов коммерческой корреспонденции в привычном формате электронных сообщений. Просто, быстро, понятно и максимально удобно для каждого сотрудника как нашей торговой сети, так и работников наших партнеров.

Мы сотрудничаем с EDI-провайдерами, заключившими с нами «Соглашение об уровне сервиса по предоставлению услуг электронного обмена данными»:

- ООО «Корус Консалтинг СНГ» (платформа СФЕРА)
- ЗАО «ПФ «СКБ Контур» (платформа EDI.КОНТУР)
- ООО «Электронные Коммуникации» (платформа «EVOLUTION-3.0»)
- ООО «Эдисофт» (платформа EDISOFT)
- ООО «Тензор» (платформа СБИС)

### **Кто такой EDI-провайдер?**

Сервисный посредник, который обеспечивает консультацию поставщиков, настройку системы электронного документооборота и её тестирование. Чтобы различие систем участников программы не сказывалось на качестве приема/передачи данных, EDI-провайдер обеспечивает контроль за качеством рабочего процесса и достоверностью отправляемой информации.

### **Что EDI может предоставить нашим поставщикам товаров?**

Каждый поставщик, который стал участником нашей программы внедрения электронного обмена данными, может существенно экономить финансы и время за счёт снижения затрат на услуги по передаче, копированию и хранению бумажных документов.

Основные этапы повышения эффективности взаимодействия с использованием электронного обмена данными:

№ п/п	Тип EDI документа	Плюсы внедрения EDI документа
1	Ценовые спецификации (PRICAT)*	Автоматизированный процесс согласования ценовых спецификаций в электронном виде, подтверждаемый юридически значимой электронной подписью. <ul style="list-style-type: none"><li>• Позволяет уменьшить время согласования.</li><li>• Исключает технические ошибки, обмен бумажными документами, их обработку и хранение.</li></ul>
2	Заказ покупателя	Автоматизированная и своевременная передача

	поставщику (ORDERS)	заказов товаров поставщикам, контроль и мониторинг статусов заказов.
3	Уведомление поставщиком об отгрузке поставки покупателю (DESADV)/(DELNOTE) — электронная накладная	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ускорение поставок и приема заказанной продукции в розничные магазины и РЦ сети «Виктория».</li> <li>• Снижение ошибок, связанных с ручным трудом сотрудников покупателя и поставщиков во время приёмки.</li> <li>• Автоматическая идентификация заказа, поставки, накладной и УПД.</li> </ul>
4	Уведомление покупателем о приёмке поставки поставщика (RECADV) — электронный акт приемки	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ускорение процесса формирования корректных УПД поставщиками.</li> <li>• Снижение количества неотфактурованных покупателем поставок.</li> </ul>
5	Уведомление о возврате товара (RETANN)	Оперативное и документальное подтверждение произведённого со стороны Дивизиона «Виктория» возврата товаров.
6	Акт сверки взаиморасчётов с контрагентами (COACSU)*	Автоматизация и своевременность сверки дебиторской и кредиторской задолженностей с поставщиками.

\*Отмеченные массивы данных планируются к обмену с Дивизионом «Виктория» ГК «ДИКСИ» в 2018 году

### **Как стать участником программы внедрения обмена электронными коммерческими документами с Дивизионом «Виктория»?**

Мы предлагаем удобную и понятную пошаговую инструкцию для всех заинтересованных партнеров.

#### **1-й шаг**

Вам необходимо выбрать EDI оператора из числа указанных выше и заключить с ним контракт, EDI оператор осуществляет настройку обмена документов на платформе с сетью. Обратиться к вашему менеджеру в сети супермаркетов «Виктория» для осуществления настройки отправки/получения EDI документов в учетной системе сети.

#### **2-й шаг**

При заключении договора на оказание услуг электронного обмена данными с EDI-провайдером указать о необходимости организации электронного обмена с дивизионом «Виктория». Получить от EDI-провайдера параметры доступа на его web-EDI-страницу или провести совместную интеграцию своей учётной системы и системы EDI-провайдера.

#### **3-й шаг**

Проверить через EDI-провайдера наличие у себя GLN-кода — уникального кода по идентификации физических мест нахождения и юридических лиц поставщика, а также его структурных единиц — офисов, магазинов, складов отгрузки, распределительных центров и т. д. Если GLN-код отсутствует, необходимо обратиться к EDI-провайдеру за уточняющей информацией о том, как его получить.

#### **4-й шаг**

Провести сверку товарного ассортимента, поставляемого в Дивизион «Виктория», т.е. обратиться к своему EDI-провайдеру для того, чтобы он организовал для вас получение списка товаров дивизион «Виктория», соответствующего прайс-листу поставляемого товара в дивизион «Виктория» ГК «ДИКСИ». Также EDI-провайдер предоставляет информацию поставщику о том, как

провести сверку товарной номенклатуры. Этот список будет представлять собой таблицу данных, состоящую из наименования товара, кода Дивизион «Виктория» ГК «ДИКСИ» (PLU), набора штрих-кодов, хранящихся в учётной системе Дивизион «Виктория». Поставщику рекомендуется загрузить в свою учётную систему код Дивизион «Виктория» ГК «ДИКСИ» (PLU), потому как в заказе от Дивизион «Виктория» для идентификации товара будут использоваться код Дивизион «Виктория» ГК «ДИКСИ» (PLU) и штрих-код товара поставщика.\*

\*Отмеченные массивы данных планируются к обмену с Дивизионом «Виктория» ГК «ДИКСИ» в 2018 году

#### **5-й шаг**

Обратиться к EDI-провайдеру с письмом о проведении тестов и провести тестовые обмены EDI-документами.

#### **6-й шаг**

Начать продуктивный обмен с сетью EDI коммерческими документами

### **Электронный документооборот юридически значимых документов (ЮЗДО)**

#### **Кто такой оператор ЮЗДО (ЭДО)?**

**Оператор электронного документооборота** (далее - **оператор ЭДО**) – организация, обеспечивающая обмен электронными документами, обладающими юридической силой.

#### **Плюсы внедрения ЭДО**

- высвобождение пространства офиса, необходимого для хранения бумажных документов;
- уменьшения затрат на копирование – бумагу, копировальную технику, расходные материалы;
- сокращения затрат на доставку бумажных документов;
- экономии рабочего времени сотрудников на операции с документами, как следствие – высвобождение времени на продуктивную деятельность.

#### **Как стать участником программы внедрения обмена ЮЗДО с Дивизионом «Виктория»?**

Мы предлагаем удобную и понятную пошаговую инструкцию для всех заинтересованных партнеров.

#### **1-й шаг**

Вам необходимо выбрать оператора ЭДО из числа указанных выше, заключить с ним контракт и приобрести электронную цифровую подпись (ЭЦП). Обратиться в коммерческую дирекцию дивизиона «Виктория» ГК «ДИКСИ» для заключения с сетью супермаркетов «Виктория» соглашения по ЭДО.

#### **2-й шаг**

При заключении договора на оказание услуг электронного обмена данными с оператором ЭДО указать о необходимости организации электронного обмена с дивизионом «Виктория» входящими или исходящими документами. Получить от оператора ЭДО параметры доступа на его web - страницу или провести совместную интеграцию своей учётной системы и системы оператора ЭДО для входящих и исходящих документов.

#### **3-й шаг**

Оператор ЭДО осуществляет настройку обмена документами, требующих подписание ЭЦП (формализованные и неформализованные документы) и информирует об этом дивизион «Виктория» ГК «ДИКСИ». Ответственный сотрудник дивизиона «Виктория» осуществляет настройку контрагента в своей учетной системе и отвечает на приглашение к участию в ЮЗДО в личном кабинете оператора ЭДО.

#### **4-й шаг**

Осуществить отправку УПД (УКД/ИУПД) с функцией СЧФ по заказу товаров в сторону дивизион «Виктория» ГК «ДИКСИ» и в случае успешной отправки подписать Акт тестирования на бумажном

носителе с дивизионом «Виктория» ГК «ДИКСИ» или получить документы (УПД, Бонусные соглашения и т.п.) по средствам ЮЗДО от дивизиона «Виктория», подписать их ЭЦП и также подписать Акт тестирования.

Подписанный Акт тестирования означает то, что стороны полностью отказались от бумажного документооборота определенными типами и видами документов и перешли на электронный формат взаимоотношений.

№ п/п	Тип юридически значимого документа	Описание
1	Неформализованный документ	письма, уведомления, претензии и другая корреспонденция – свободны от жесткого регулирования со стороны государства.
2	Формализованный документ	Это документ в виде файла с расширением xml, созданного по формату, утвержденному или рекомендованному ФНС или разработанному участниками ЭДО для собственного удобства. Формализация электронных документов по актуальным вариантам, утвержденным ФНС, помогает налоговым органам автоматизировать их прием при проверках и сократить время на этот процесс. ПО налоговых органов умеет автоматически обрабатывать такие документы. К ним относятся УПД, УКД, Акт приемки работ.

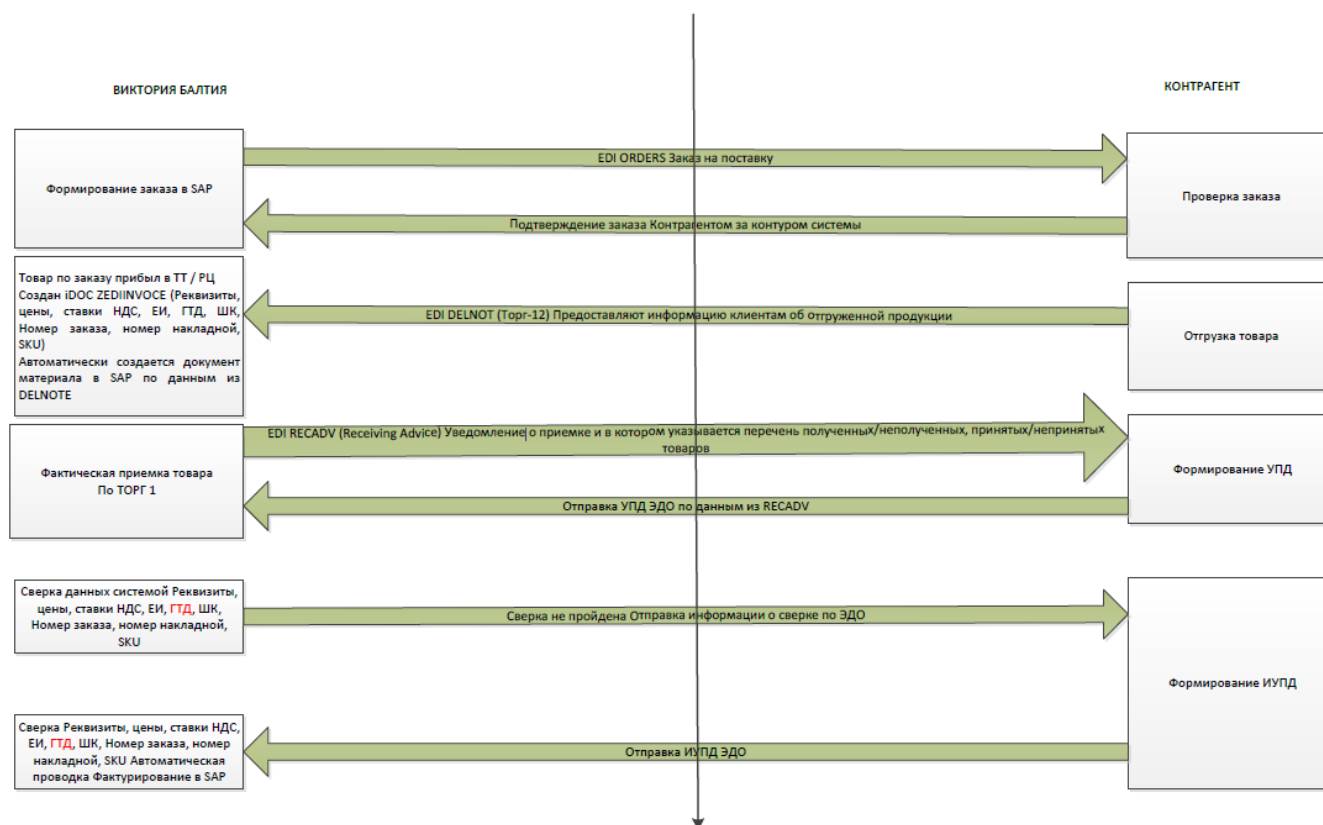
**Электронный документооборот юридически значимыми и коммерческими документами, регулирующий товарные отношения:**

- Поставка товаров в сеть;
- Возврат товаров из сети \* (планируется запуск в 2018 году);
- Штрафные санкции за недопоставку товаров, документы, предоставленные с нарушением срока, определенным законодательством, возврат товаров ненадлежащего качества.

**Электронный документооборот юридически значимыми документами, регулирующий отношения в сфере услуг, маркетинга и аренды:**

- Бонусные премии;
- Услуги по продвижению товаров;
- Услуги маркетинга и рекламы;
- Услуги аренды.

## Схема движения электронных документов с момента создания заказа до фактурирования



**!DELNOT должен быть отправлен до фактической приёмки товара.**

### Требования к метаданным формализованным электронным документам (ЭД)

Система должна поддерживать получение следующих метаданных заголовка и позиций ЭД УПД/УКД/ИУПД:

- Метаданные заголовка: «Номер заказа», «Номер ТТН»;
- Метаданные позиций: «Штрих-код», «SKU».

Метаданные должны передаваться в предусмотренном законодательством поле структуры XML-файла для ЭД УПД/УКД/ИУПД с функцией СЧФ.

При отправке ЭД УПД/УКД/ИУПД с функцией СЧФ Контрагент обязательно должен указывать метаданные в следующем формате, соответствующие законодательству:

- 1) Для номера заказа на поставку:
  - Название тега: Номер заказа;
  - Значение тега: Перечень номеров Заказа на поставку SAP, разделенных пробелом. Например, 4514201237 4514201245.
- 2) Для номера накладной:
  - Название тега: Номер накладной;
  - Значение тега: Перечень номеров накладной, разделенных пробелом. Например, 123 124.
- 3) Для штрих-кода:
  - Название тега: Штрих-код;
  - Значение тега: Цифровое значение штрих-кода товара. Например, 230415000000.
- 4) Для кода товара:

- Название тега: SKU;
- Значение тега: Цифровое значение кода товара в системе SAP. Например, 12345678.

ПРИМЕР:

### **Метаданные заголовка**

```
<ИнфПолФХЖ1>  
  <ТекстИнф Идентиф="Заказ на поставку" Значен="4516575030" />  
  <ТекстИнф Идентиф="Номер накладной" Значен="6063" />  
</ИнфПолФХЖ1>
```

### **Метаданные позиций**

```
<ИнфПолФХЖ2 Идентиф="Штрих-код" Значен="4607004860089" />  
<ИнфПолФХЖ2 Идентиф="SKU" Значен="000000000001040737" />
```

**Единица измерения** в ЭД УПД/УКД/ИУПД должна соответствовать Единице измерения Заказа на поставку и Документа материала.

Не должно быть разночтений между единицами измерения Заказа на поставку и ЭД.  
В случае расхождений ЭД будет отклонен.

Контакты провайдеров

EDI-провайдеры/ЭДО-операторы, уполномоченные Дивизион «Виктория» организовать электронный обмен данными между поставщиками и Дивизион «Виктория» ГК «ДИКСИ»:

ООО «КОРУС Консалтинг СНГ», Платформа «Сфера»  
тел.: 8 (800) 100-8-812 (бесплатный по России)  
<https://www.esphere.ru/products/courier/>

ЗАО «ПФ «СКБ Контур», платформа EDI.КОНТУР  
тел.: 8( 800) 500-50-80  
<https://kontur.ru/>

ООО «Электронные Коммуникации», платформа «EVOLUTION-3.0»  
тел.: +7 (495) 739-25-54, 8 (800) 555-36-69  
<https://exite.ru/>

ООО «Эдисофт», (платформа EDISOFT)  
тел.: 8 (800) 7777 801; +7 (812) 309-3579  
<https://ediweb.com/ru-ru>

ООО Компания «Тензор», (платформа СБИС).  
тел.: +7 495 988-37-94  
<https://sbis.ru/>