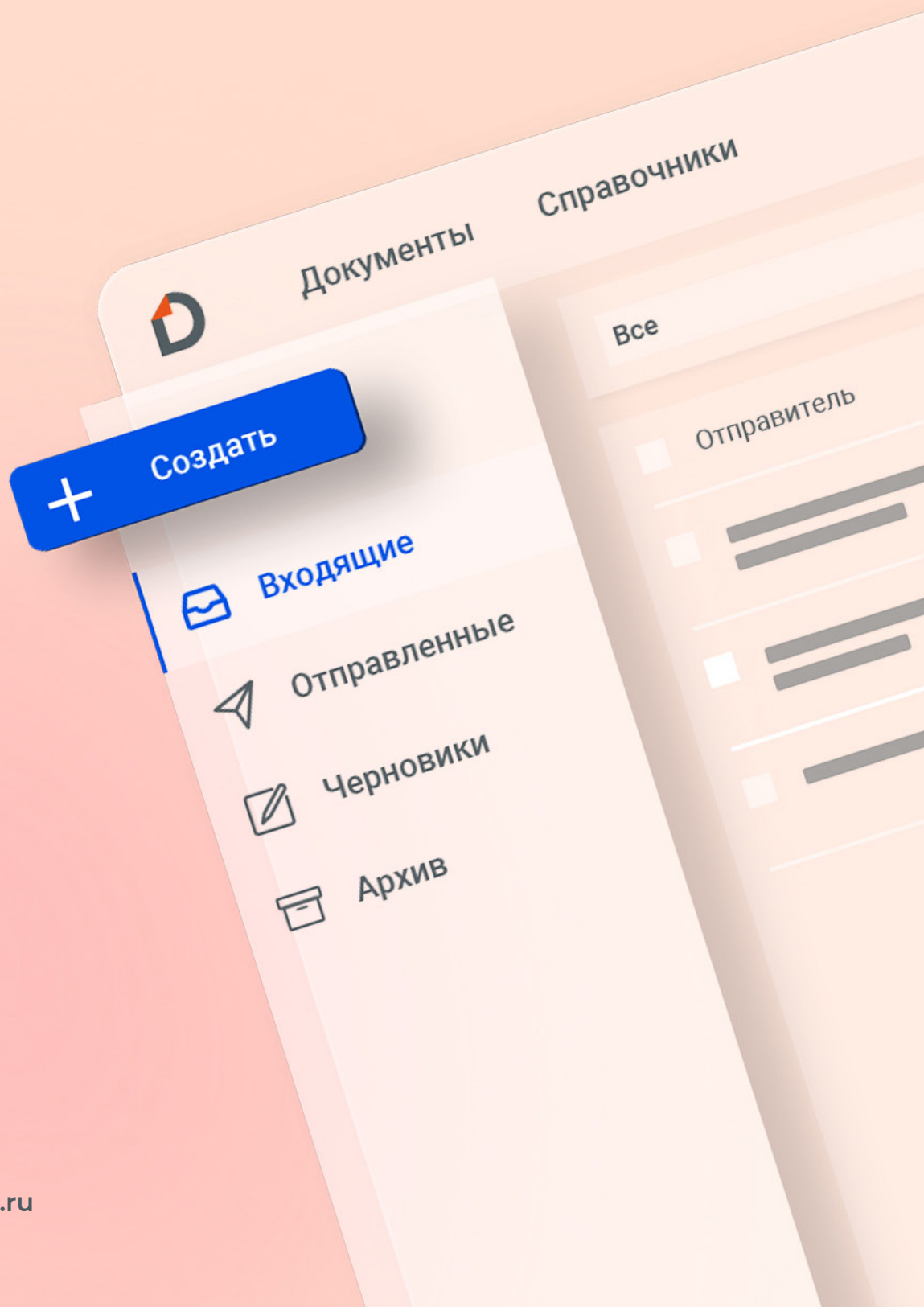
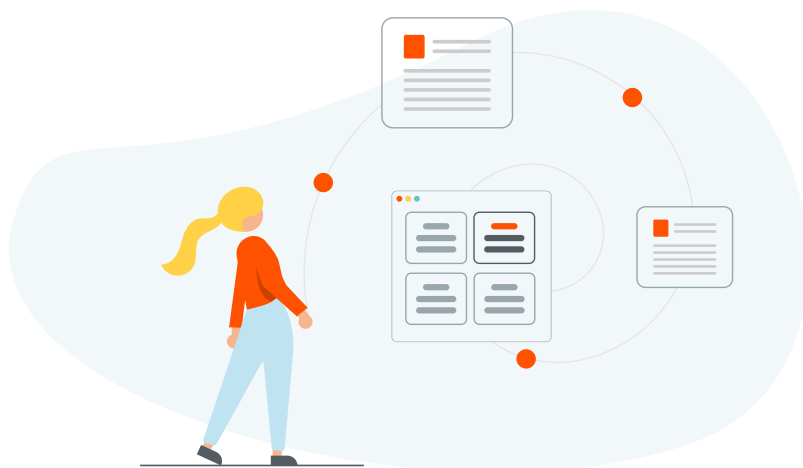




# Преимущества внедрения EDI-технологий для бизнеса



# Что такое EDI и электронный документооборот? Как работают EDI-технологии в ритейле?



Мы работаем на ритейл-рынке с 2006 года и знаем, что ритейлеры всегда выступают драйверами применения новых технологий. Чтобы ускорить процесс поставки и снизить затраты, поставщики и торговые сети во всем мире меняют традиционные каналы обмена информацией (телефон, электронная почта) на обмен бизнес-данными через EDI-платформы.

EDI (Electronic Data Interchange) – это технология передачи бизнес-данных между контрагентами, которая помогает поставщику и торговой сети обмениваться информацией за несколько секунд, без потерь и ошибок. EDI-сообщения – это мировой стандарт для ритейл-рынка.

EDI-технология способствует цифровизации цепочек поставок и ускоряет товарооборот. Бумажный документооборот не только тормозит развитие, но и повышает риски, связанные с человеческим фактором. Обмен стандартизированными EDI-сообщениями и электронный документооборот (ЭДО) оптимизирует бизнес-процессы и помогает продуктивно выстроить коммуникацию с контрагентами.

# Выгоды использования EDI-технологий

\* Список преимуществ сформирован на основе исследования COMARCH SA «Эффективная Модернизация Электронного Документооборота, 2019».

## Скорость

EDI-сообщения заполняются, сверяются, отправляются контрагенту и заносятся в учетную систему автоматически, за несколько минут. При этом скорость логистических процессов увеличивается до 50%\*.

Оператору не приходится вручную заполнять и сверять все данные, отправлять документы почтой или курьерской службой и ждать перепроверки документов на стороне контрагента. Процесс может занять не один день.

## Экономия

Обмен электронными документами сокращает операционные расходы, расходы на ФОТ и в итоге повышает маржинальность бизнеса. EDI- технологии позволяют экономить до 90%\* расходов на управление документацией.

Использование бумажного пакета документов и услуги курьеров – серьезные издержки для бизнеса. Конечная стоимость одного комплекта может достигать до нескольких сотен рублей.

## Защита от ошибок

EDI-платформа значительно снижает риск ошибок. Все документы и сообщения не только формируются автоматически, но и сверяются системой. В целом корректность поставок вырастает на 70%\*.

Человеческий фактор в процессе обмена данными – большой риск. Ошибка в документе может вылиться в серьезные финансовые издержки для компании.

## Возможности для развития

После внедрения EDI объемы административной работы снижаются на ~80%\*, что позволяет распределить силы сотрудников на решение задач, требующих творческого подхода. Это отличный стимул для развития бизнеса.

Чтобы систематизировать бумажный документооборот, необходимо задействовать целый штат сотрудников, занятых рутинной работой.

## Информационная безопасность

Обмен данными через EDI-платформу обеспечивает информационную безопасность. Сообщения отправляются в зашифрованном формате через защищенные каналы коммуникации.

Бумага практически не защищает от подделки и кражи данных злоумышленниками.

## Минимизация споров с контрагентами

EDI-технологии помогают на 60-70% быстрее решать спорные вопросы между контрагентами и тем самым укрепляет партнерство.

Ошибки и задержки в бумажном документообороте могут приводить к спорам и судебным разбирательствам между партнерами.

\* Список преимуществ сформирован на основе исследования COMARCH SA «Эффективная Модернизация Электронного Документооборота, 2019».

# Международный стандарт и основные типы EDI-сообщений для ритейл-рынка

Технология электронного обмена данными и стандарты EDI-сообщений появилась в конце прошлого века. Электронный документ не отличается от обычного по содержанию, так как каждый стандартизированный тип EDI-сообщения разрабатывался на базе «бумажного» аналога: он содержит всю необходимую информацию для контрагентов. Сообщения формируются автоматически, сверяются и отправляются через EDI-платформу.

Международный стандарт EDI-сообщений в ритейле – EANCOM. Стандарт содержит детализированную информацию о том, как именно внедряются и используются различные типы электронных документов и сообщений между торговыми сетями и поставщиками. Стандартизированные сообщения строго выполняют заданные функции: у каждого документа она своя.

## Распространенные типы EDI-сообщений

**PRICAT** (Price List) – прайс-лист, каталог продукции. С помощью этого документа компания рассылает партнерам актуальную информацию об ассортименте. В документе содержатся цены, характеристики и описание товаров. Любые изменения в каталоге автоматически синхронизируются с учетными системами контрагентов, что удобно, например, при организации промо-акций, когда надо быстро сообщить торговой сети о новых ценах.

**ORDERS** (Purchase Order) – заказ. Торговая сеть или магазин высылает поставщику этот документ, в котором указывает наименования товаров, их количество, дату поставки и адрес.

**ORDRSP** (Purchase Order Response) – ответ на заказ. С его помощью поставщик информирует покупателя о том, может ли он выполнить поставку. Также поставщик может внести некоторые дополнения, например, скорректировать количество товара, который он готов доставить.

**DESADV** (Dispatch Advice) – уведомление об отгрузке товара со склада. Как только товар отгружен, документ отправляется к покупателю, чтобы заранее предупредить его о поставке. В нем содержится детальная информация о грузе, которая поможет быстрее его оформить и принять.

**INVOIC** (Invoice) – счет. Сообщение, в котором содержатся данные по оплате предоставленных товаров и услуг. В счете указывается цена с налогами и без для каждой позиции и подсчитывается суммарная стоимость заказа.

**RECADV** (Receiving Advice) – уведомление о приемке. Покупатель высылает этот документ поставщику, чтобы проинформировать о том, что товар принят.



# Как выбрать EDI-провайдера и внедрить EDI

Чтобы начать пользоваться электронным обменом данными с контрагентами, необходимо подключиться к надежному EDI-провайдеру. При выборе стоит обратить внимание на следующие критерии:

## Безопасность

EDI-провайдер должен обеспечивать надежную защиту от утечки информации или несанкционированного доступа.

## Интеграция

У провайдера должны быть решения и экспертиза, чтобы интегрировать свою EDI-платформу с ERP или учетной системой, которую использует ваша компания.

## Техподдержка

Оптимальный режим работы технической поддержки провайдера – 24/7. Это важно для предприятий, функционирующих круглосуточно или имеющих филиалы в разных часовых поясах.

## Удобство интерфейса

Веб-интерфейс EDI-платформы провайдера должен быть интуитивно понятен и прост в работе.

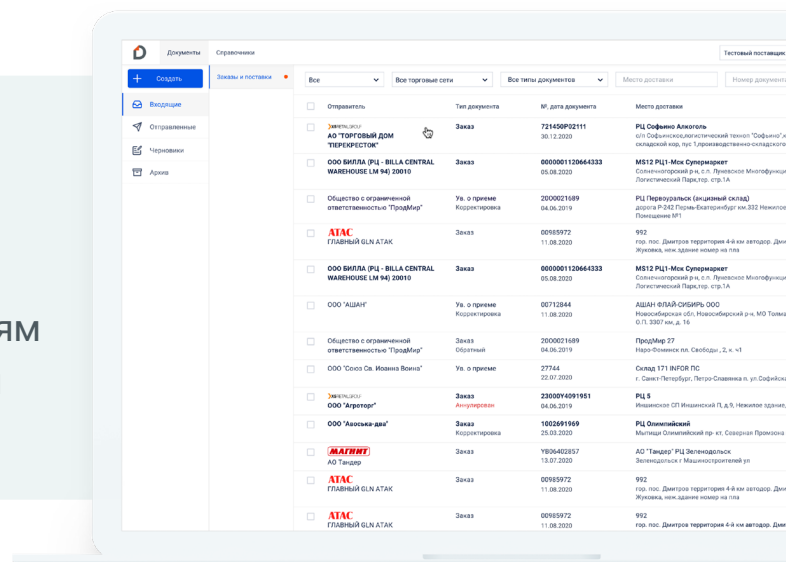
## Функциональность

Минимальный функционал платформы:

Отправлять и получать стандартизированные сообщения и документы. Настраивать доступ для отдельных людей или групп пользователей. Отслеживать статусы документов. Скачивать или сохранять документы.

# Почему Docrobot?

С 2006 года мы помогаем компаниям расти быстрее, снижать расходы и оптимизировать процессы.



Мы были первыми в России, кто стал применять EDI-технологии. Сегодня мы объединяем в единую экосистему более 5 000 компаний — поставщиков и производителей товаров, торговые сети и логистические компании. Мы реализовали более 600 ИТ-проектов с крупнейшими сетями и поставщиками. Мы не только провайдер-лидер по количеству трафика в крупнейших сетях России и Казахстана, но и компания-разработчик облачных сервисов для B2B и B2G взаимодействия.

- **Топ-10 крупнейших поставщиков SaaS в России 2020, CNews**
- **Топ-15 крупнейших поставщиков ИТ в рознице 2019, CNews**
- **Резидент международного парка IT-стартапов AstanaHub**

## Как подключиться

Чтобы подключиться к нашей платформе нужно несколько простых действий:

1. Выберите с какими торговыми сетями будете работать
2. Пришлите заполненную заявку, чтобы мы подобрали тариф и сделали коммерческое предложение
3. Согласуйте и подпишите необходимые документы
4. Если нужно, закажите у нас GLN
5. Заходите по логину и паролю в веб-интерфейс платформы и начинайте работать
6. После подключения к EDI-платформе ваши сотрудники смогут пройти обучение по работе в системе. Также вы получите все необходимые инструкции, которые помогут вам быстро и безболезненно перейти в новый формат взаимодействия с контрагентами.



# Что такое GLN

Пример номера GLN

**4607043103123**

GLN: Global Location Number – глобальный номер местонахождения, уникальный код из 13 цифр, часть системы стандартов международной некоммерческой организации GS1.

Чтобы начать обмениваться электронными сообщениями с контрагентами, необходим GLN-код. GLN-код применяют в системах электронного обмена бизнес-данными и электронной торговли. Код позволяет точно и кратко определить расположение компании, ее подразделений и физических объектов – складов, магазинов, производственных помещений.

## Для чего нужен GLN

- Обмениваться электронными сообщениями между торговыми сетями и поставщиками
- Идентифицировать компанию и выяснить ее местоположение
- Определить почтовый и юридический адрес компании, реквизиты и другие важные данные

## Работать с платформой можно

### Через веб-интерфейс

Заходите на сайт платформы, вводите логин и пароль, чтобы попасть в свой аккаунт и обмениваетесь документами с контрагентами.

### Через модуль интеграции

Работайте с электронными документами прямо в своей ERP или учетной системе, автоматически сохраняя все данные.

### Если вы выбрали работу через модуль интеграции

Благодаря интеграционному решению вы сможете формировать и получать документы, а также обмениваться данными с контрагентами в режиме одного окна.

## Как происходит интеграция

### Аудит бизнес-процесса

Изучаем инфраструктуру вашей компании и схемы взаимодействия с контрагентами.

### Подготовка технического задания (ТЗ)

Готовим подробное ТЗ на разработку решения.

### Разработка

Разрабатываем решение с учетом вашей внутренней системы.

### Тестирование

Предварительно запускаем решение на нескольких системах.

### Продуктивный этап

Масштабируем решение в работу.

# Что еще мы умеем делать

## Консалтинг и аудит бизнес-процессов

Docrobot работает с крупнейшими торговыми сетями России, Казахстана и других стран. Мы знаем, как устроен эффективный ритейл-бизнес.

Мы не только автоматизируем взаимодействие с контрагентами, но и проводим консультации по оптимизации и повышению продуктивности бизнес-процессов. В ходе детального анализа и аудита мы подберем для вас оптимальное решение и дадим свои рекомендации.

## 1С: поддержка, интеграция и заказная разработка

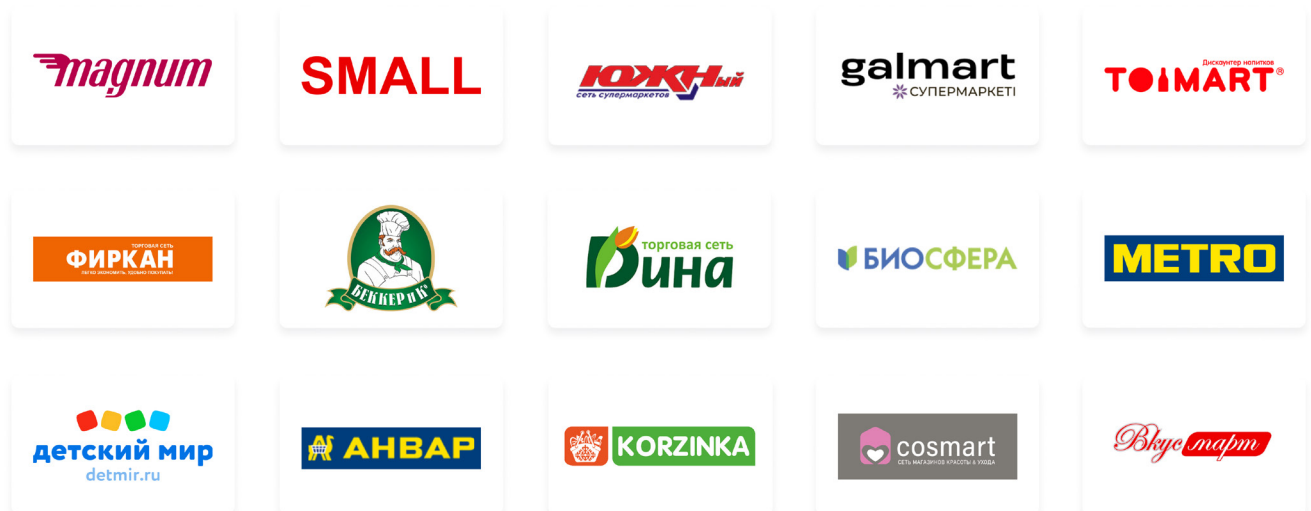
Часть команды Docrobot – программисты и интеграторы, в том числе эксперты по продуктам 1С.

Вы можете поручить нам на аутсорсинг свою учетную систему, и мы будем заниматься поддержкой всех операций в 1С, которые нужны вашему бизнесу.

## Аналитические продукты

Мы готовим детализированные отчеты, анализируем процессы поставок, изучаем активность цепочек EDI-документов по каждой торговой сети, модуль по предиктивной аналитике может построить прогноз на основе ваших данных. Дополнительно мы разрабатываем уникальные отчеты, которые будут настроены под ваши KPI и бизнес-задачи.

## Нам доверяют



# Docrobot

Техническая поддержка  
[support@docrobot.kz](mailto:support@docrobot.kz)