

Docrobot



SCHIEVER  
UZBEKISTAN



# Как EDI решает задачи

оптимизации бизнес-процессов  
и улучшает эффективность цепи поставок

*Вячеслав Крючков, директор логистики ТС Bi1*

2024

# Опоздания — весомая причина руптюр

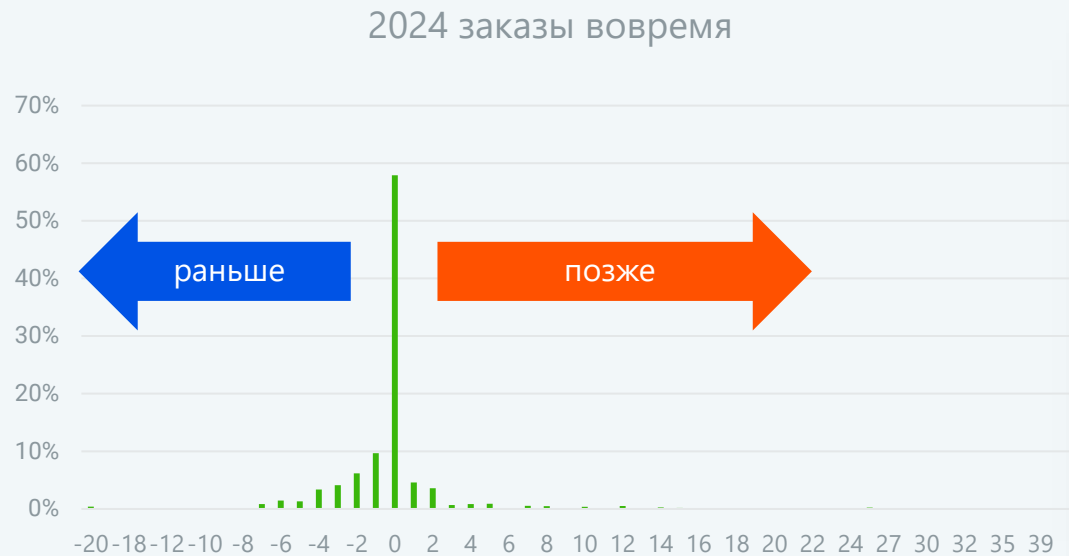
Составляет 30-60% причин дефицита  
=> **НЕДОПРОДАЖИ!!!**

# ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Отсутствие любимшегося товара на полке поначалу толкает клиента искать ему замену, что играет против поставщика, и побуждает его чаще заглядывать в другие магазины, что вскоре приводит к его потере для розничного оператора



# Дисциплина поставок 2024



- Только 60% заказов приезжает вовремя
- Отсутствие всякой дисциплины
- Отклонения +/- больше месяца
- Запасы отсутствуют месяцами

# Возможные причины опоздания

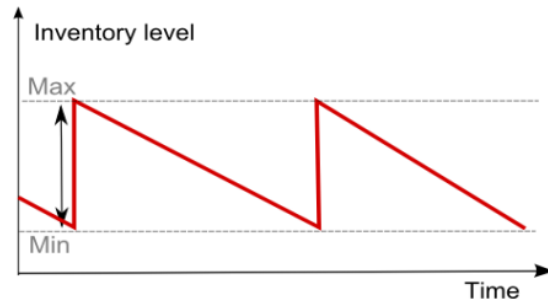
№	Мотив поставщика	Обоснование неотгрузки	Причины и последствия
1	Поставщик не знает, что его ждут в принципе	Заказ не был получен или был утерян	Нет стандарта ритма, Нет контроля, нужен Докробот
2	Поставщик не знает, что его ждут к конкретной дате	Поставщик не знает когда приводить или считает неважной Дату планируемой поставки	Срок поставки не зафиксирован в контракте, нет штрафных санкций за опоздание
3	Поставщик думает, что его уже не ждут	Он отгрузил позднее полученный заказ и считает, что предыдущий уже не действителен	Нет четких правил от Би1, простор для фантазий, нет последствий после нарушений
4	Поставщик считает, что его ждут всегда	Поставщик приезжает когда ему удобно	Срок поставки не зафиксирован в контракте
5	Поставщику не нравится заказ	Слишком мало заказали, невыгодно запускать в производство	МОQ не прописан в контракте, произвол поставщика, нет штрафных санкций за непоставку товар
6	Поставщик не хочет везти заказ	У поставщика нет товара – частично или полностью	Нет штрафов за недопоставку, поставщик лишает нас всего ассортимента из-за проблемных позиций
7	Поставщик не успевает к назначенной дате	Заказ сделан на дату без учета Срока производства и/или времени на транспортировку	Срок поставки не зафиксирован в контракте или некорректен, Не прописаны МОQ на партию и/или товар
8	Поставщик не готов везти в срок	Ждет пока подъедет с производства, с таможни и тп	Лишает нас всего ассортимента из-за проблемных позиций, лишь бы продать побольше
9	Поставщик не может привезти	Товар есть, но ОСГ не соответствует контракту или проблемы качества	Нет информирования, нет совместного поиска решений
10	У поставщика изменились цены	Ждет пока закупщик согласует	Нарушение условий контракта, не партнёрские отношения
11	У Би1 есть задолженность (ПДЗ)	Ждет пока Би1 заплатит	Нет доверия, нет допусков, нет правил

# Когда покупать?

- Заказывать по необходимости или по графику?
- Когда что-то начинает заканчиваться;
- Когда всё закончилось;
- Когда не приходит предыдущая поставка;
- Когда предложит поставщик;
- Когда приходит время заказа по расписанию;
- Когда появились деньги.

# Сколько покупать?

- На сколько хватит денег;
- Сколько продали;
- Сколько поместится на складе



Заказ «под норму» Заказ формируется на основе коридора уровня запасов.

Заказ производится лишь при условии, что уровень запаса в момент планового заказа равен или меньше некоторого постоянного минимального уровня.

**НЕ ПРОДАВАТЬ ТО, ЧТО ЗАКУПИЛИ, А ЗАКУПАТЬ ТО, ЧТО ПРОДАЕТСЯ**

# Что было сделано

## Установлены правила:

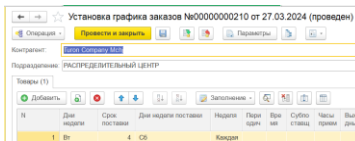
- Нет допоставок остатков по уже выполненным заказам
- Нет приемки без действующего заказа
- Нет приемки большего количества, чем в заказе или незаказанного товара

Прописаны в стандартном договоре обязательства о сроке доставки

#### 4. ПОРЯДОК ПОСТАВКИ И ПРИЕМКА ТОВАРА

4.1. Поставка каждой партии Товара производится в течение \_\_\_ дней с момента согласования Заявки в порядке, предусмотренном п.2.2. настоящего Договора.. Поставка Товара производится на условиях доставки силами и средствами Поставщика до склада Покупателя. Время доставки Товара указывается Покупателем в Заявке в соответствии с пунктом 2.1. настоящего договора.

Эти сроки зафиксированы в КИС в виде графика заказов

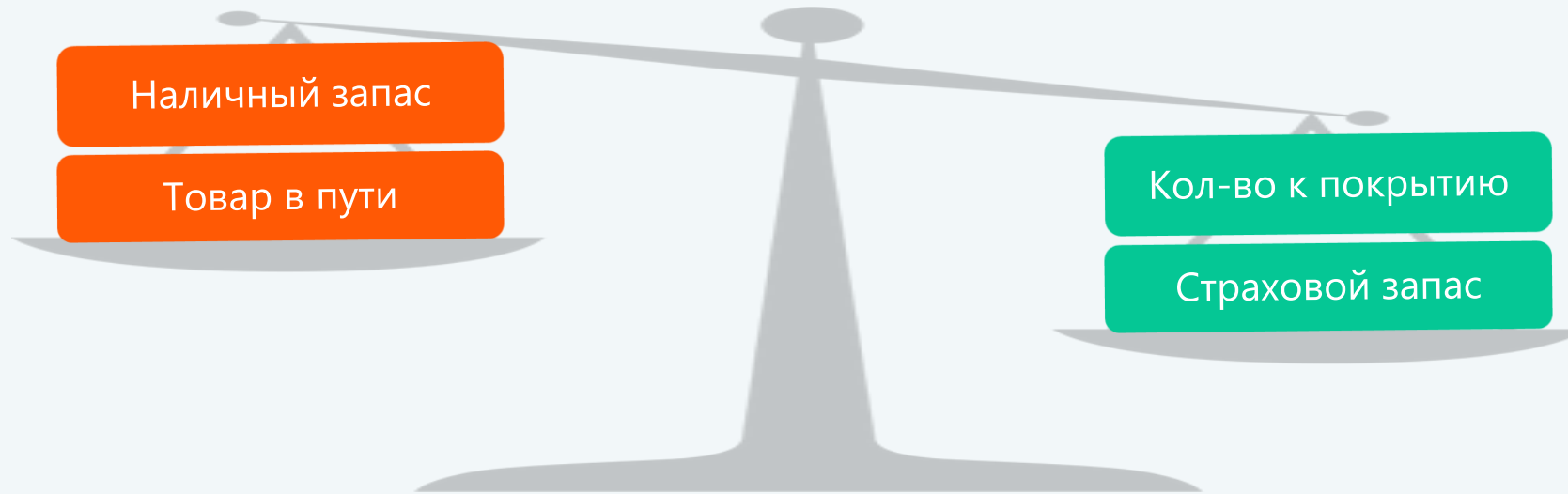


Дата ожидаемой поставки отражена в Форме заказа 1С и в Docrobot

Поставщик:	Candy World Mch, ИНН 305926891, КПП 305901001
Заказ поставщику № 00000003979 от 27.04.2024	
Покупатель:	ООО "NEW RETAIL", ИНН 308254105, г. Ташкент, Мирабадский район, ул. Афросиёб, д. 14/2
Срок поставки:	29.04.2024

№	Товар	Артикул	Штрихкоды	Количество	Ед.	Цена	НДС	Всего
Отправленные / Заказы и поставки								
<input type="checkbox"/>	№	Получатель	Тип документа	№ документа	Место доставки 1	Дата доставки 2	Дата поступления	
<input type="checkbox"/>	1	AZIVA OPTONICS/Шаршар корпорация	Заказ	00000006244 29.08.2023	РАСТРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР УЗБЕКИСТАН, Ташкент, Сергелийский район, улица Нейлфар, 77	11.09.2023	Сегодня, 12:30	

# Формула расчета текущей потребности

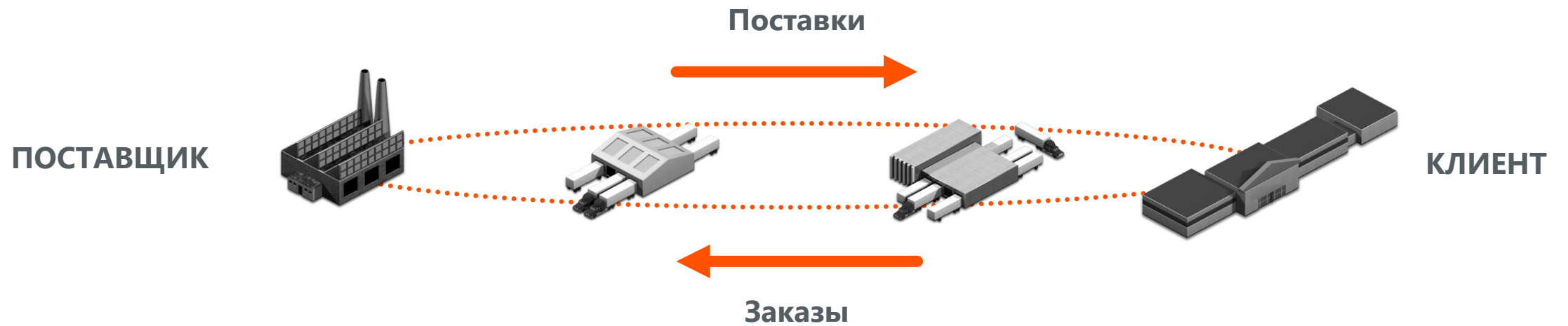


**Чистая потребность =**  
СрПрод/день \* (Ритм + СрокПоставки + ДнейБезопасности) – (текущий запас + заказы в пути)



# Круговорот документ-товар

Очень упрощенное представление



# Процесс обработки заказа поставщиком



# Отправка заказа «вчера»

- Какое количество участников при передаче информации и данных?
- Как пресечь возможность утери документа
- Люди склонны болеть, забывать, ошибаться, терять мобильники, увольняться...
- Проводящая цепочка нарушена
- Отсутствие централизованного контроля
- Потеря времени – недопродажи – потеря прибыли



# Что было сделано



## @Mail

Возврат к букве контракта – отправка заказа строго через почтовый адрес

2.2. Заявки направляются Поставщику по электронной почте (\_\_\_\_@\_\_\_\_).  
Поставщик в течение 24 часов после получения от Покупателя соответствующего Заказа

## Docrobot

Заключение договора с Docrobot – 01/10/23

Запуск EDI платформы – 01/11/23

Разработка приложения к договору Bi1 – 15/11/23

Тестовый период отладки процессов с Wings Distribution – 30/11/23

Информационное письмо партнерам – 01/12/23

Поэтапное подключение поставщиков – с 01/12/23 по н.вр

EDI помогает в разборе конфликтов. Например, в спорных ситуациях между партнерами, когда один утверждает, что отправлял заказ, а второй — что он его не получал. Таких ситуаций может быть множество. EDI в этих ситуациях выступает третьей стороной, внешним аудитором, фиксатором ситуации, который может предоставить обоим участникам полную информацию о том, что и когда происходило с документами. Это делает последующее разбирательство причин более легким и быстрым.

# Полный цикл стадий сделки купли-продажи

- 1 Повышение производительности при управлении каталогом Ускорение внедрения новых продуктов**
  - *Корректная База данных*
- 2 Отмена издержек на обработку почты/Telegram**
  - *Отправка заказа*
- 3 Снижение расходов на проверку. Увеличение продаж**
  - *Администрирование*
- 4 Финальные данные о фактически отгруженном количестве в машину**
  - *Физическая грузопереработка у поставщика*
- 5 Повышение производительности при обработке поступлений товаров. Меньше споров, которые нужно решать на приемке: продукт неизвестен, EAN, цена... Окончательная информация о Фактически принятом количестве**
  - *Физическая грузопереработка у Би1*
- 6 Снижение затрат на сверку платежей. Сокращение времени на рассмотрение споров. Снижение частоты споров с поставщиками**
  - *Денежные отношения*



# Стадии EDI



**1. PRICAT (Каталог цен)** — Сообщение высылается, когда есть любые изменения в данных, касающиеся продуктов поставщика.

**2. ORDERS (Заказ на поставку)** — электронное сообщение, которое заказчик передает поставщику и в котором указывается перечень заказываемых товаров, количества, цены, дата и адрес доставки

**3. ORDRSP (Ответ на заказ)** — подтверждение о готовности исполнить заказ как по ассортименту, так и в запрашиваемом объеме

**4. DESADV (Подтверждение об отгрузке)** — электронное сообщение предназначенное для:

- упрощения и ускорения процесса приемки товара;
- передачи информации о факте отправки груза;
- отслеживания поставки

**5. RECADV (Уведомление о приеме)** — электронное сообщение, которое заказчик передает поставщику, где указывается перечень полученных / не полученных, принятых / непринятых товаров, Более качественное сотрудничество между поставщиком и покупателем

**6. INVOIC** — электронный счет фактура

# Целевой процесс



# 1 PRICAT

## БОЛЬ:

Неточные данные вызывают сбои в уже отлаженных процессах. Это, в свою очередь, требует вмешательства персонала для выяснений и внесения корректив, что означает — серьезные потери времени и падение эффективности компании.

## ПРОЦЕСС:

- Сообщение высылается поставщиком своим клиентам. Сообщение используется как будущий каталог товаров и цен или как предварительное предупреждение об изменениях в продуктовой линейке и ценах.
- Служит для синхронизации мастерданных с заказчиком. Содержит описательную, логистическую и финансовую информацию о каждом продукте, а также технические и функциональные данные.
- Сообщение высылается всегда, когда есть любые изменения в данных, касающиеся продуктов поставщика.

## Результат:

- Сокращение издержек на дополнительные средства согласования цен
- Исключение ошибок в прайс-листах, исключение задержек согласования
- Ускорение процесса принятия решений по ценам благодаря удобному интерфейсу и аналитике по каждому прайс-листу
- Сокращение издержек и времени ожидания на пересылку бумажных ценовых спецификаций
- Улучшение взаимодействия и обмена информации между Поставщиком и Покупателем (информация о статусе согласования поступает поставщику)
- Исключение дополнительных затрат на финансовый контроль

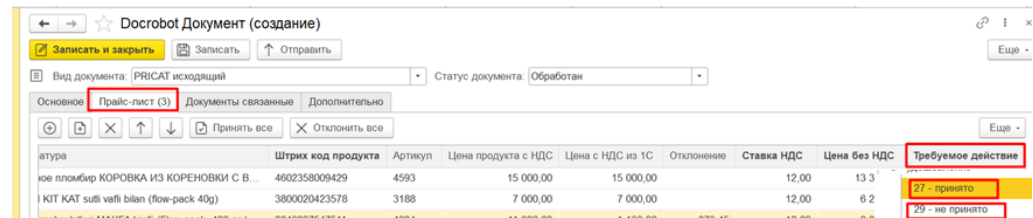
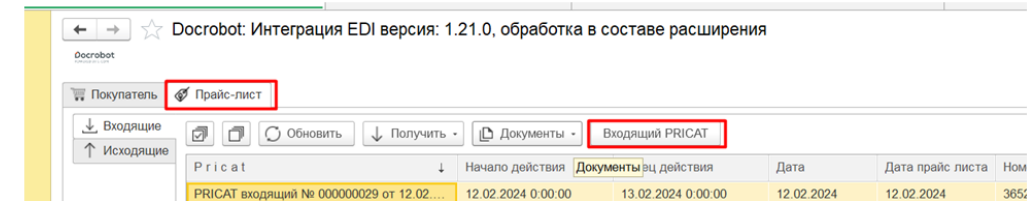


# Целевой процесс согласования цен Vi-1

- Поставщик отправляет входящий PRICAT
- Закупщик обрабатывает
- Закупщик отправляет ответный PRICAT
- Цена автоматически применяется к ORDERS с момента вступления в силу тариф листа

## Результат

- артикул=ок
- Штрих-код=ок
- Цена в заказе=ок



# 2 ORDERS

## Для розничных сетей:

- Ускорение и удешевление процесса размещения заказа товаров (уменьшение времени персонала вовлеченного в процесс передачи заказа поставщика, экономия на уточнениях, телефонных переговорах)
- Повышение надежности цепей поставок за счет быстрой и гарантированной передачи информации о заказе поставщику с контролем доставки
- Уменьшение количества ошибок при выполнении заказа поставщиком
- Увеличение скорости выполнения заказов поставщиком
- Увеличение точности поддержания складского запаса
- Повышение бизнес-дисциплины поставщиков

### Возможности

- Автоматизация ежедневных рутинных процессов в работе отдела снабжения;
- Уменьшение ошибок и ускорение всех последующих процессов в цепи поставок

## Для поставщика:

- Оптимизация процесса обработки заказа (заказ может сразу попадать в учетную систему поставщика без участия человека, следовательно, без «человеческих» ошибок и без влияния человеческого фактора вообще)
- Отсутствие ошибок ввода данных
- Потенциал для новых концепций логистики (кросс-док, JIT)

# 3 ORDRSP

## Для ритейлера:

- Ответ на заказ отправляется поставщиком ритейлеру, в котором он сообщает уточнения, изменения по характеристикам заказа (правки по ассортименту, количеству, дате привоза)
- На этом основании ритейлеру еще до факта поставки становится известной будущая ситуация по проблемным позициям
- Эта информация заблаговременно будет учтена при расчете потребности в последующих заказах
- Увеличение точности поддержания складского запаса;
- Увеличение точности прогнозирования системы заказов;
- Как результат, рост продаж и прибыли

## Для поставщика:

- Ответ на заказ может быть в виде:
  - ✓ подтверждения получения Заказа
  - ✓ предложения поправки к Заказу
  - ✓ уведомления о полном или частичном неприятии сообщения Заказа
- Ранее оповещение о возможных изменениях в поставках позволяет скорректировать последующий заказ и сократить продолжительное отсутствие товара у ритейлера

# 4 DESADV

## Результат на стороне ритейлера:

- Отсутствие ручного ввода данных с накладной;
- Уменьшение количества ошибок при приемке;
- Увеличение скорости разгрузки и проверки груза при приемке товара;
- Предварительное извещение о поставке товара — соответствующие действия могут быть предприняты заранее

## Преимущества внедрения DESADV для поставщика:

- Оптимизация процесса приемки товара (сокращение времени обработки приемки у покупателя);
- Отсутствие ошибок ввода данных при отгрузке;
- Улучшение качества заказов покупателя за счет повышения точности прогнозирования системы заказов;
- Потенциал для новых концепций логистики (SSCC, DataMatrix, ОСГ...)

# 5 RECADV

Уведомление об отгрузке также является фактом подтверждения получения товаров на стороне покупателя. Сообщение позволяет поставщику получить информацию относительно фактически принятого объема поставки.

Подразумевается, что поставщик использует эту информацию для правильного составления счета на оплату

## Преимущества от внедрения для поставщика:

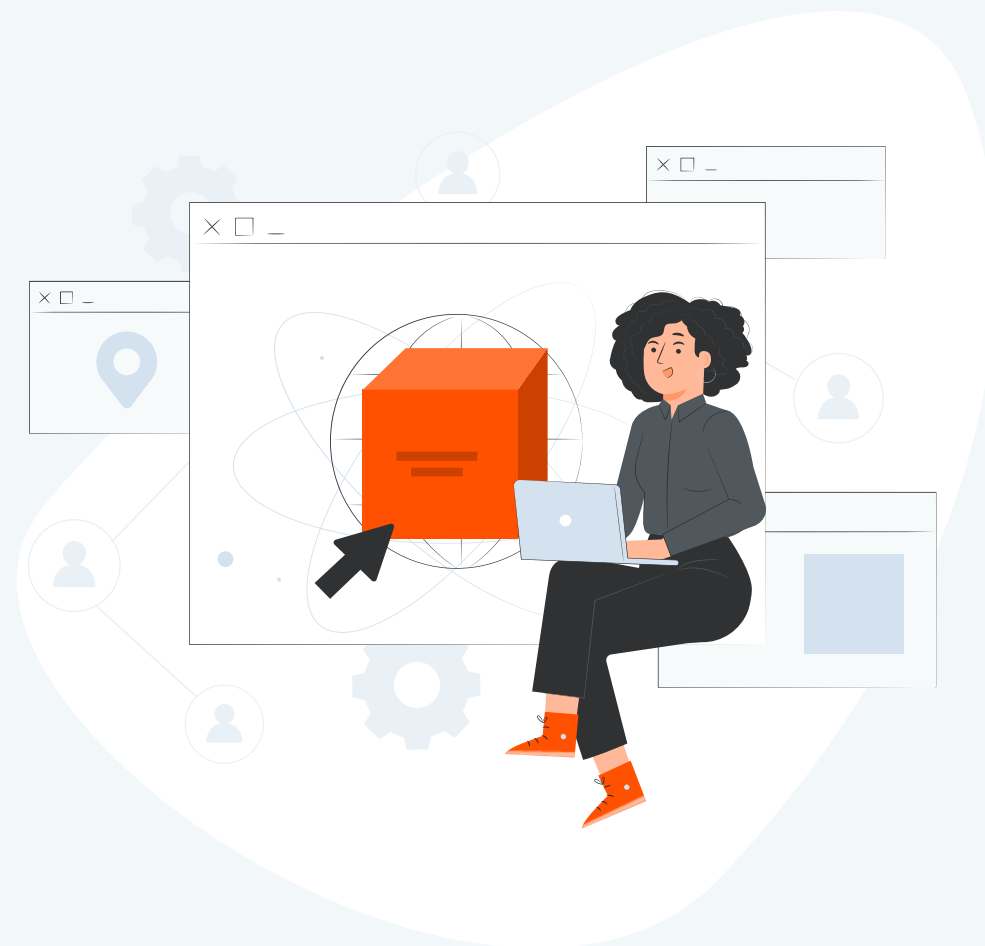
- актуальная и своевременная информация о приемке на стороне заказчика
- контроль за доставкой товара
- корректная сопроводительная и финансовая документация

# 6

# INVOIC

## Преимущества внедрения INVOIC

- ускорение процесса обработки счетов-фактур на стороне покупателя
- ускорение процесса прохождения платежей и сверок
- избавление от части (в дальнейшем — от всех) бумажных документов
- экономия рабочего времени сотрудников
- сокращение рабочего времени на логистические и административные проблемы



# Товарно-сопроводительные Документы

- Нет единого стандарта сопроводительных документов
- Нет рекомендованных регулятором установленных форм и видов документов
- Большое видовое разнообразие шаблонов и размеров



# Побочные эффекты EDI для бизнеса

- Передача информации происходит без участия человека
- Сквозное согласование этапов — от отправки заказа до оплаты
- Прозрачный процесс согласования тарифов
- Согласованность закупочных цен между заказом и счетом-фактурой
- Почти автоматическая постановка счетов на оплату
- Оплата без задержки, прекращение феномена «стоп-лист»
- Порядок и ясность в данных в т.ч. EAN от приемки до касс
- Ускорение ИТ, физических и финансовых потоков
- Сокращение сроков поставки поставщика и уровня запасов в рознице

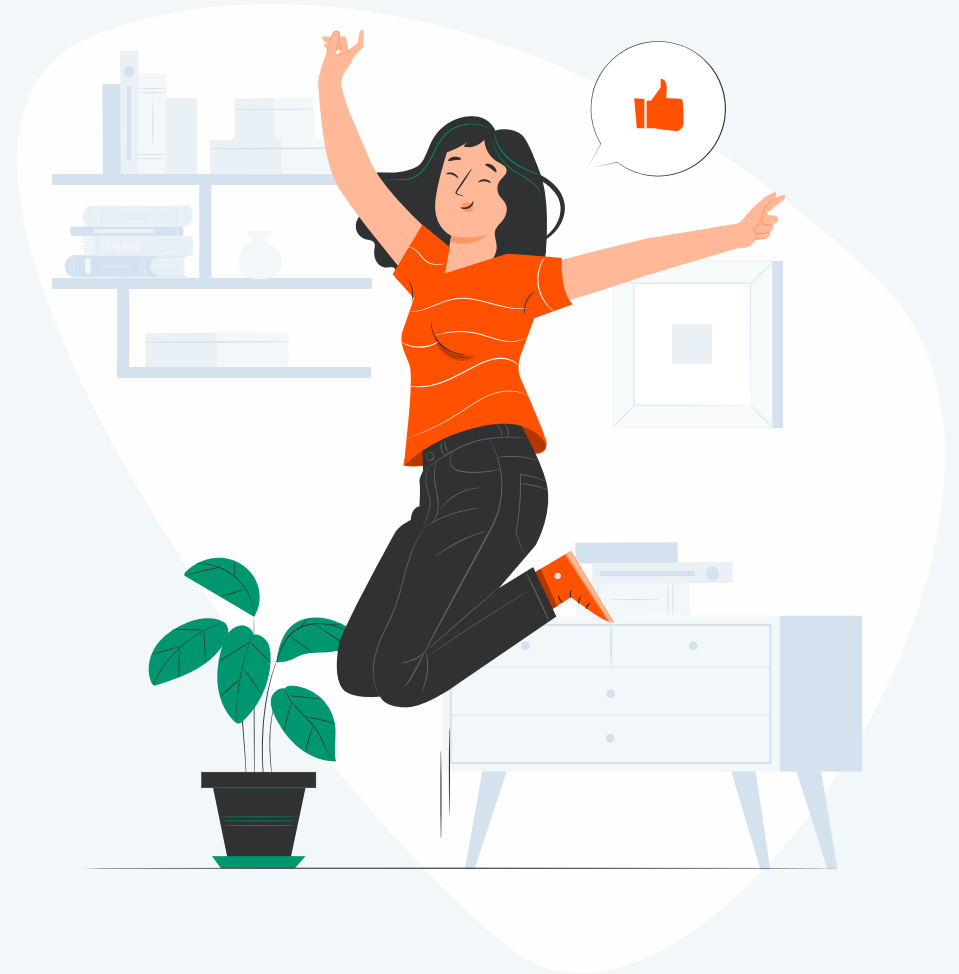


# Обоюдные выгоды

- Сокращение и устранение административных затрат, связанных с обработкой бумаги, архивированием, повторной отправкой и, в первую очередь, с расходами на персонал
- Удаление многих задач с низкой добавленной стоимостью
- Ускорение циклов : интеграция заказа, подготовка, доставка, расчеты
- Оптимизация процессов : улучшение качества данных, устранение ошибок, автоматизация службы контроля
- Налаживание надежного канала для обмена коммерческой информацией
- Более качественное сотрудничество между поставщиком и покупателем
- Формирование долгосрочных и надежных отношений, способствующих увеличению объема и рентабельности продаж
- Рост продаж за счет сокращения временных затрат на одну торговую операцию.

# Перспективы

- Интеграция с учетной системой поставщика для избавления поставщика от двойного ввода данных
- DATAMATRIX – возможность передачи кодов в электронном формате
- e-ТТН – компиляция транспортных сопроводительных документов на основе DESADV
- Портал поставщика – для аналитики уровня сервиса и совместной работы с причинами перебоев



**Docrobot**



**SCHIEVER  
UZBEKISTAN**



# Спасибо за внимание!

Остались вопросы?

**Вячеслав Крючков**, директор логистики ТС Bi1

Почта: [v.kruchkov@schiever.uz](mailto:v.kruchkov@schiever.uz)

+998 (78) 122-33-01

+998 (78) 122-33-02