



ЭДО с клиентами

Шатунов Илья Александрович
Ведущий менеджер развития ЭДО и SAP
Финансовый департамент

ОСНОВНЫЕ АКТИВЫ ГК «МЕГАПОЛИС»

- АО «Торговая компания «МЕГАПОЛИС»
- ООО «МЕГАКОМ»
- ООО «Сигарный дом Фортуна»
- ООО «СовИнтерАвтоСервис»



ГК Мегаполис
владеет и
управляет
активами в сфере
дистрибуции и
логистики товаров
повседневного
спроса (FMCG)

ПРОДУКТОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

ГК МЕГАПОЛИС обладает крупнейшим портфелем прямых контрактов на дистрибуцию в РФ

- табачной продукции компаний Japan Tobacco International, Imperial Tobacco Group
- пиво-безалкогольной продукции ОАО «Пивоваренная компания «Балтика» (Carlsberg Group)
- энергетических напитков Red Bull GmbH (Red Bull, Bullit)
- чая M.J.F. Teas (Dilmah) и кофейной продукции Lavazza



PHILIP MORRIS



**ГК МЕГАПОЛИС
осуществляет
дистрибуцию и логистику:**

- табачной продукции
- пиво-безалкогольных напитков
- энергетических безалкогольных напитков
- зажигалок
- элементов питания
- контрацептивов

ПРОДУКТОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

ГК МЕГАПОЛИС обладает крупнейшим портфелем прямых контрактов на дистрибуцию в РФ

- зажигалок Neska (Cricket), Amatti, Zengaz, BIC®
- элементов питания Duracell, Kodak
- продукции компании Reckitt Benckiser (Durex)
- ГК МЕГАПОЛИС владеет лицензией на производство и продвижение на территории РФ и СНГ продукции компании Dauwe Egbert's Master Blenders марок кофе Moccona, Piazza, D'Oro и чая Pickwick

**ГК МЕГАПОЛИС
осуществляет
дистрибуцию и логистику:**

- табачной продукции
- пиво-безалкогольных напитков
- энергетических безалкогольных напитков
- зажигалок
- элементов питания
- контрацептивов

РЕГИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА

ГК МЕГАПОЛИС осуществляет свою деятельность в 11 часовых поясах от Калининграда до Владивостока. Мы работаем во всех регионах России. Наш портфель продукции продаётся в каждой российской FMCG-торговой точке

ЦЕНТР
СЕВЕР
ВОЛГА
ЮГ
УРАЛ
СИБИРЬ
ВОСТОК



Участие ТК «МЕГАПОЛИС» в проекте цифровой маркировки и прослеживания табачной продукции

ОСОБЕННОСТИ работы в ЭДО

- Работа **напрямую с производителями маркированной продукции**
- Осуществление продаж **во все каналы сбыта**
- Большой объем электронных документов
- Интеграция с системой SAP
- Перевод поставщиков работ, услуг, ос, материалов на ЭДО

Более **160 000** Торг точек по всей России; около **60 000**
активных клиентов ЭДО

Внедрение ЭДО с сетевыми клиентами: основные факторы, которые преодолены при переходе на ЭДО



**Уникальные
правила
приемки
товара на
складах и в
магазинах**



**Дополнительные
поля в ЭУПД**



**Решение
вопросов по
расхождениям
при приемке
продукции**



Внедрение ЭДО с сетевыми клиентами: уникальные правила приемки

Подписаны доп. Соглашения по ЭДО, в которых зафиксированы требования клиентов и обязательства поставщика при передаче товара и эл. документа к нему. Основные требования:



1. ЭУПД должен быть представлен поставщиком до приезда машины. Это связано с необходимостью проверки соответствия кодов маркировки товара с документом;
2. Электронный УПД должен содержать запрашиваемые сетью дополнительные информационные поля;
3. Наличие EDI уведомлений, в частности DESADV, INVOICE до получения ЭУПД;
4. Обязательный тестовый обмен электронными УПД, обогащенными кодами маркировки;
5. Согласование инструмента и способ уведомления о расхождениях при приемке;
6. Проверка соответствия даты создания электронного документа, его подписания;
7. Проверка статуса кода маркировки перед отгрузкой



Внедрение ЭДО с сетевыми клиентами:

Дополнительные поля в заголовке документа:



В совокупности реализована передача 27 дополнительных полей, начиная от стандартных «номер заказа» или «номер договора» и заканчивая передачей таких уникальных, как «отсрочка платежа» (в количестве дней) или ФИО главного бухгалтера.

Дополнительные поля в номенклатурных позициях документа:

В совокупности реализована передача 19 дополнительных полей, некоторые из них могут повторяться относительно полей заголовка документов, так как один клиент может просить передавать значения в заголовке документа, а другой просит передавать те же значения, но в позициях документа.

Кроме того, для передачи внутренних кодов номенклатурных позиций из базы данных клиентов, ведутся соответствующие справочники в системе SAP ТК «Мегаполис» для каждого соответствующего клиента (номенклатурные коды товара в локальных базах клиентов имеют свои уникальные значения).



Внедрение ЭДО с сетевыми клиентами: решение вопросов расхождений при приемке

На совместных совещаниях больше всего времени было уделено вопросам фиксации расхождений при приемке и передаче сведений через ЭДО, включая коды маркировки по непринятой продукции.



1. Для передачи сведений используется согласованный формат электронного уведомления об уточнении (УОУ), который могу выслать при необходимости (формат XML);
2. Передача УОУ в электронном виде не означает отказ от подписания Акта по форме Торг-2;
3. Адаптация системы к электронному Торг-2. На сегодня только единицы используют данный документ;
4. Передача электронного УКД при расхождениях по количеству и электронного ИУПД при ошибках в реквизитах, включая возможные ошибки в кодах маркировки;
5. При физическом возврате товара на склад считывается его код и сверяется с наличием в первичном ЭУПД



Внедрение ЭДО с клиентами мелкой розницы



Отсутствие у клиента настроенного ЭДО с операторами, выбор оператора



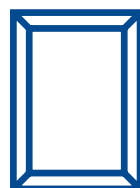
Большой объем клиентской базы



Настройка роуминга – трудоемкий процесс



Недостаточное развитие ЭДО в традиционной рознице



Клиенты заказывают минимальный объем функционала ЭДО



Большой объем клиентской базы



Массовое подключение клиентов мелкой розницы через шаблон

За очень короткое время надо было подключить большое количество клиентов. При «ручном» подключении был риск срыва сроков. Поэтому разработали программу (SAP транзакцию) для настройки подключения по шаблону при условии, что используется «прямое подключение» (не роуминг). Поля шаблона ниже:

EDI-Провайдер	Наименование Контрагента	Код дебитора	Код балансовой единицы (БЕ)	Дополнительное соглашение		Контактное лицо контрагента		
				Наличие	Дата	Фамилия, Имя, Отчество	Телефон	E-mail
1 - Обязательное	2 - Необязательное (В загрузке не участвует)	3 - Обязательное	4 - Обязательно	5 - Обязательное (Да/Нет)	6 - Обязательное, если 5 = Да	7 - Обязательное (Не менее 3 символов)	8 - Обязательное (Только 0123456789() - +)	9 - Необязательное (Проходит проверку валидации)

Делегирование полномочий в филиалы в части шаблонного способа подключения клиентов, так как при пиковой нагрузке (май-июль) только в функциональной группе САП поддержки работало 25 человек



Инструкции и инструктаж персонала и участников рынка

Что такое ЭДО по юридически значимым документам и почему его следует применять – для мелких магазинов необходимо было донести;

Подготовлены памятки, инструкции, а также видеоролик;

Для персонала были подготовлены инструкции. Вся работа, связанная с подготовкой эл. документов, подписанием осуществляется в системе SAP. Поэтому пользователям необходимо руководствоваться правилами работы с транзакциями в SAPe;

Кроме того, в подготовительный период на еженедельной основе проводились обучающие скайпы с сотрудниками филиалов.



Контрольные функции

Регулярное отслеживание подключенных или скорее неподключенных к ЭДО клиентов, сверка с активной клиентской базой;

Контроль незарегистрированных в системе «Честный знак» клиентов;

Контроль наличия подписанного дополнительного соглашения по ЭДО;

Разработка SAP отчета по статусам электронных УПД (создание, отправка);

Контроль подписанных / неподписанных ЭУПД;

Контроль отклоненных ЭУПД, несмотря на приемку продукции;

Проверка статусов кодов маркировки при отгрузках.



Планы по работе через ЭДО с контрагентами

Перевод поставщиков некоммерческой продукции на ЭДО;

Перевод на ЭДО клиентов при продаже немаркированной продукции;

Перевод на ЭДО клиентов пивного направления в рамках подготовительных мероприятий к маркировке пива





Спасибо за внимание!