

НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА
ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКИ



ЭДО, МАРКИРОВКА, ПРОСЛЕЖИВАЕМОСТЬ

этапы перехода к цифровой экономике

Максим Ерёменко

Руководитель службы проектных
и интеграционных решений
«Такском»





Обмен бизнес-информацией (EDI):

- Широко используется в ритейле
- Позволяет согласовать условия поставки
- Не имеет юридической значимости в РФ



Электронный документооборот (ЭДО):

- Полностью заменяет бумажные документы (электронная накладная, СФ), в т.ч. при истребованиях ФНС
- Форматы документы утверждены приказами ФНС, есть возможность расширения через механизм допполей

Продавец

Оператор ЭДО

Покупатель

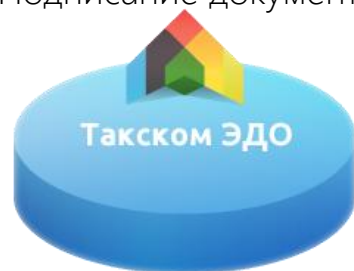


Учетная система

Выставление документов

Подписание документов

Учетная система



- 63-ФЗ «Об электронной подписи»
- Приказ 174н, регламент обмена ЭСФ (оператор ЭДО, УКЭП)
- Форматы (УПД, УКД) утверждены ФНС

- Электронная счет фактура – законодательно только через оператора ЭДО
- Подтверждение даты отправки – даты получения (метки времени)
- Передача данных через защищенные протоколы
- Осуществление контроля валидности ЭП (все ЭП регистрируются)
- Предоставление технических средства для удобства использования

- Мгновенный обмен информацией / документами
- Электронная подпись гарантирует неизменность документа
- Максимальная прозрачность работы с документами как внутри компании, так и между контрагентами
- Четкая фиксация времени отправки/получения документа

Зачем в маркировке онлайн кассы и ЭДО?

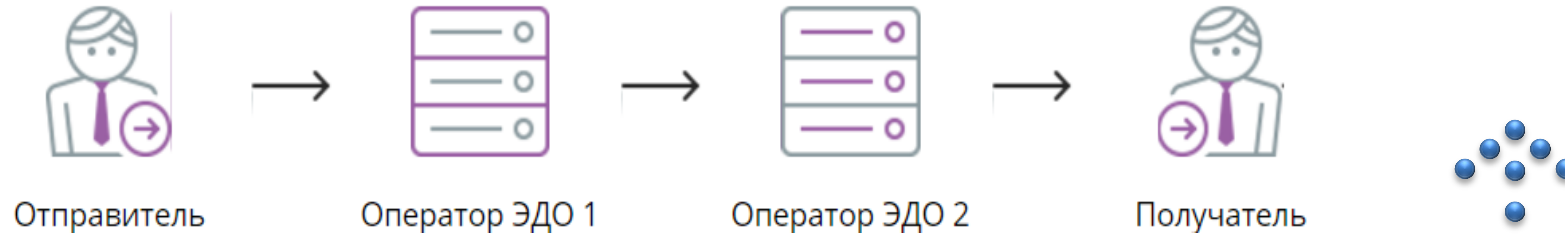


Такском участвует в пилотных проектах в качестве оператора ЭДО, ОФД и разработчика ПО

- **В качестве Оператора ЭДО обеспечивает**
 - подключение участников к системе обмена электронными документами по сделкам с указанием кодов маркированной продукции;
 - проверку валидности кодов в документах с помощью сервисов ЦРПТ;
 - сверку кодов в документах и на самой маркированной продукции
- **ОФД Такском автоматически передает данные о выводе из оборота маркированной продукции из кассовых чеков**
- **В качестве разработчика ПО Такском реализует**
 - проекты с производителями по передаче в систему маркировки данных об агрегации продукции. За время пилота только по одному из производителей табачной продукции передана информация о 75 млн. пачек в 2,5 тыс. документов;
 - сервисы для учета маркированной продукции небольшими участниками рынка.
- **Выработан большой опыт в части методологии и автоматизации процессов по работе с маркированной продукцией**

Производство	Опт	Сети	Магазины
<p>Передача данных об агрегации, реджектах</p>   	<p>Получение, сверка и отгрузка маркированного товара</p>    	<p>Получение и сверка</p>    	<p>Получение и сверка</p>      
<p>Отгрузка в оптовое звено</p>  	<p>Отгрузка «с борта», мелкий опт</p>   	<p>Реализация</p>  	<p>Реализация</p>  

Роуминг



Название оператора	Текущий статус роуминга
Калуга Астрал	✓ Промышленная эксплуатация, автоматический
Тензор	✓ Промышленная эксплуатация
Директум	✓ Промышленная эксплуатация
Криптэкс	✓ Промышленная эксплуатация
СКБ Контур	✓ Промышленная эксплуатация
НТЦ СТЭК	✓ Промышленная эксплуатация
ЗАО НУЦ	✓ Промышленная эксплуатация
НИИАС	✓ Промышленная эксплуатация
Корус Консалтинг	☐ Опытная эксплуатация
ТаксНет	☐ Опытная эксплуатация



Выполнить обмен приглашениями напрямую или через роуминг



Выполнить настройку рабочего места



Заключить соглашение об ЭДО с контрагентами



Произвести закупку КЭП на ответственных лиц



Выбрать оператора и способ подключения к ЭДО

Развитие имеющихся решений:

- ЭДО становится не просто транспортом данных и документов
- Все больше формализованных данных
- Новые функции (ЭДО + EDI, аналитика, статистика)
- Улучшение бизнес-процессов, повышение прозрачности

Расширение возможностей для бизнеса:

- ОФД – аналитика, прогнозы, статистика
- ЭДО – упрощение согласований, ускорение процессов, повышение точности
- EDI – в связке с ЭДО существенно ускоряет и удешевляет процессы, снижает риски

Новые направления развития:

- Big Data
- Облачная и мобильная подпись

Расширение функционала имеющихся решений:

- Соответствие требованиям законодательства
- Повышение конкурентоспособности решений
- Повышение лояльности клиентов
- Переход клиентов со старых, неподдерживаемых решений

Появление новых сервисов в составе решений:

- ЭДО, EDI, маркировка непосредственно в привычных решениях
- Дополнительный доход и ценность продуктов
- Регулярные платежи (дополнительные модули, трафик и т.п.)

Допродажи связанных продуктов:

- Ключи ЭП, токены, СКЗИ
- Аналитика, автоматизация
- Интеграция



Спасибо за внимание!

Максим Еременко

Директор по развитию проектных и интеграционных решений
ООО «Такском»



www.taxcom.ru