



# ПРОЕКТ ВНЕДРЕНИЯ EDI В X5 RETAIL GROUP



- 1 Шаг.** **Заключить с X5 RG Дополнительное соглашение по EDI к договору поставки с обязательным заполнением Приложения к Допсоглашению – Заявки** на организацию обмена электронными документами между Поставщиком и Покупателем (шаблон Допсоглашения и Заявки – получить в коммерческой дирекции (отделе) X5 RG).
- 2 Шаг.** **Заключить Договор на оказание услуг электронного обмена данными с EDI-провайдером** (перечень контактов EDI-провайдеров X5 – на следующем слайде), а тем компаниям, которые уже имеют Договор с EDI-провайдером (таких поставщиков - более 50% от общего количества поставщиков X5 RG) – написать письмо своему EDI-провайдеру о необходимости организации электронного обмена с X5 RG. Получить от EDI-провайдера параметры доступа на его WEB-EDI-страничку или провести совместную интеграцию своей учетной системы и системы EDI-провайдера.
- 3 Шаг.** **Проверить через EDI-провайдера наличие у Поставщика – 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 у поставщика GLN-код отсутствует – необходимо обратиться к EDI-провайдеру за информацией – как его получить.
- 4 Шаг.** **Провести сверку товарного ассортимента**, поставляемого в X5, т.е. – обратиться к своему EDI-провайдеру для того, чтобы он организовал для поставщика получение списка товаров X5, соответствующего прайс-листу поставляемого товара в X5, также EDI-провайдер предоставит информацию поставщику – как провести сверку товарной номенклатуры. Этот список будет представлять из себя таблицу данных - наименование товара, код X5 (PLU), набор штрих-кодов, хранящихся в учетной системе X5. Поставщику рекомендуется загрузить в свою учетную систему код X5 (PLU), потому как в Заказе от X5 для идентификации товара будут использоваться – код X5 (PLU), штрих-код товара и внутренний код поставщика.
- 5 Шаг.** Обратиться к EDI-провайдеру с письмом о проведении тестов и **провести тестовые обмены с X5** EDI-документами, выбранными поставщиком и указанные в Заявке (Приложение к Допсоглашению по EDI к договору поставки).
- 6 Шаг.** Прекратить работу с системой P-Line и начать работу через EDI-провайдера.

ООО "СИСТЕМ ГРУПП РУС", ТМ EXITE, платформа EXITE-EVOLUTION,  
Телефон/факс: +7(495)739-2554  
E-mail: [x5@edi.su](mailto:x5@edi.su)  
Сайт: [www.exite-edi.com](http://www.exite-edi.com)

ООО "СИСТЕМ ГРУПП РУС" (ООО «ФораПром»), ТМ LERADATA, платформа LERADATA,  
Телефон/факс: +7(495) 669-6812  
E-mail: [officeoffice@office@leradata.ru](mailto:officeoffice@office@leradata.ru)  
Сайт: [www.leradata.ru](http://www.leradata.ru)

ООО «Эдисофт», торговая марка EDISOFT.  
Телефон: +7(499) 703-0434; +7(812) 309-3579  
E-mail: [support.x5@ediweb.ru](mailto:support.x5@ediweb.ru)  
Сайт: [www.ediweb.ru](http://www.ediweb.ru)

**Эти компании, EDI-провайдеры, уполномочены X5 Retail Group организовать электронный обмен данными между поставщиками и X5**

- Начало проекта - 01.08.2010г.
- Тестирование технологии EDI – 15.09.2010 – 31.01.2011г.
- Начало подключения поставщиков к EDI-провайдерам и к X5 Retail Group – 01.02.2011г.
- Окончание подключения поставщиков к EDI-провайдерам и к X5 Retail Group – 01.06.2011г.
- Прекращение использования Pi-Line (системы отправки заказов поставщикам, работающей в настоящее время в X5 Retail Group) – 11.11.2011г.

### Уважаемые поставщики!

**Процессом перехода на технологию EDI – необходимо заниматься уже сейчас. У X5 – большое количество поставщиков и все они должны до 11.11.2011г. иметь подключение к EDI-провайдеру, провести сверку товарных номенклатур, завершить тестовые обмены EDI-документами и начать получать заказы через EDI-провайдеров, потому что система передачи заказов P-Line будет отключена с 11.11.2011г.**

Вся информация по проекту EDI в X5 находится здесь

- <http://www.x5.ru/ru/partners/edi/>

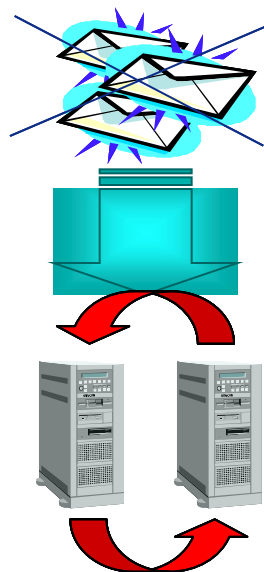
С вопросами можете обращаться по e-mail:

[edix5@x5.ru](mailto:edix5@x5.ru)

По возникающим инцидентам и проблемам после ввода электронного обмена данными между Поставщиком и X5 в промышленную эксплуатацию – обращаться к EDI-провайдеру, с которым поставщик имеет договор на предоставление услуг EDI-обмена.

**Электронный обмен данными (EDI - англ. Electronic Data Interchange)** - это инструмент для обмена бизнес-данными между деловыми партнерами. Основная задача EDI — заменить обмен информацией и документами, осуществляемый на бумажных носителях, стандартизированным электронным документооборотом между компьютерными сетями.

**Отказ от бумажной формы...**



**... в пользу электронного документооборота между учетными системами!**

## Электронный обмен данными (EDI)



**Ритейлер**



~~Почта Телефон Факс~~



**Поставщик**

## Причины внедрения:

- Минимизировать расходы, связанные с документооборотом
- Сделать обмен информацией между розничной сетью и поставщиками более удобным и регламентированным, надежным и безопасным
- Ускорить работу и повысить эффективность цепочки поставок за счет более быстрой и надежной передачи документов между партнерами
- Автоматизировать многие процессы взаимодействия между поставщиками и розничной сетью, сократить количество ручного труда и человеко/часов

## Недостатки «бумажного» документооборота :

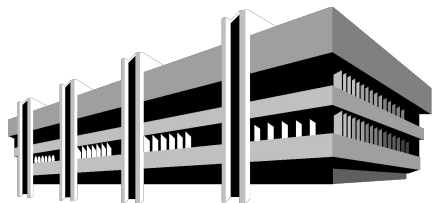
- всегда требует повторного ручного ввода всех передаваемых документов;
- приводит к ошибкам ручного ввода;
- медленный и дорогой (рабочее время высокооплачиваемого персонала);
- приводит к дополнительным затратам;
- приводит к разногласиям между поставщиком и заказчиком (опоздания, срывы поставок, расхождения между заказом и поставкой и т.д.)

По данным ECR-RUS при внедрении EDI, показатели экономичности составляют:

- на 70% сокращается потребность в задействованном персонале
- на 80% сокращаются затраты на расходные материалы

Иными словами, по данным ECR-RUS, внедрение EDI позволяет минимизировать расходы, связанные с документооборотом, до 7-10% от общей стоимости сделки.

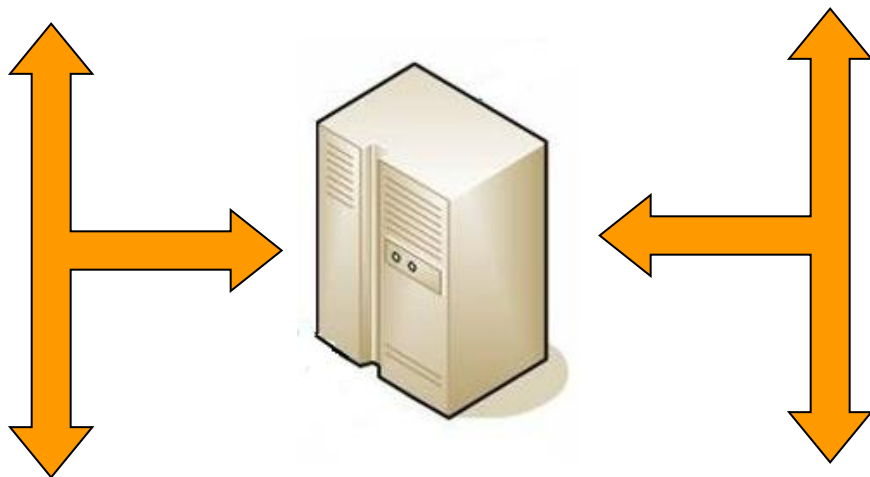
# Необходимые требования для работы с EDI



GLN 4679000000002



GTIN 4679000000478



GLN 4679000000002

**Фирма Mars & Co.**

- ул. Тестовая 1
  - 00111 ТЕСТ
- Дополнит. информация:
- Телефон комм. департ. +00 000 111 11 11

GTIN 4679000000478

**Snickers**

- шт.
  - Шоколадный батончик
- Дополнит. информация:
- Доставка в упаковках по 24 шт.

• Для внедрения EDI необходимо чтобы все предприятия-участники торговли имели международный идентификационный номер – GLN, а каждый товар должен иметь глобальный номер GTIN в международной системе EAN (GS1).

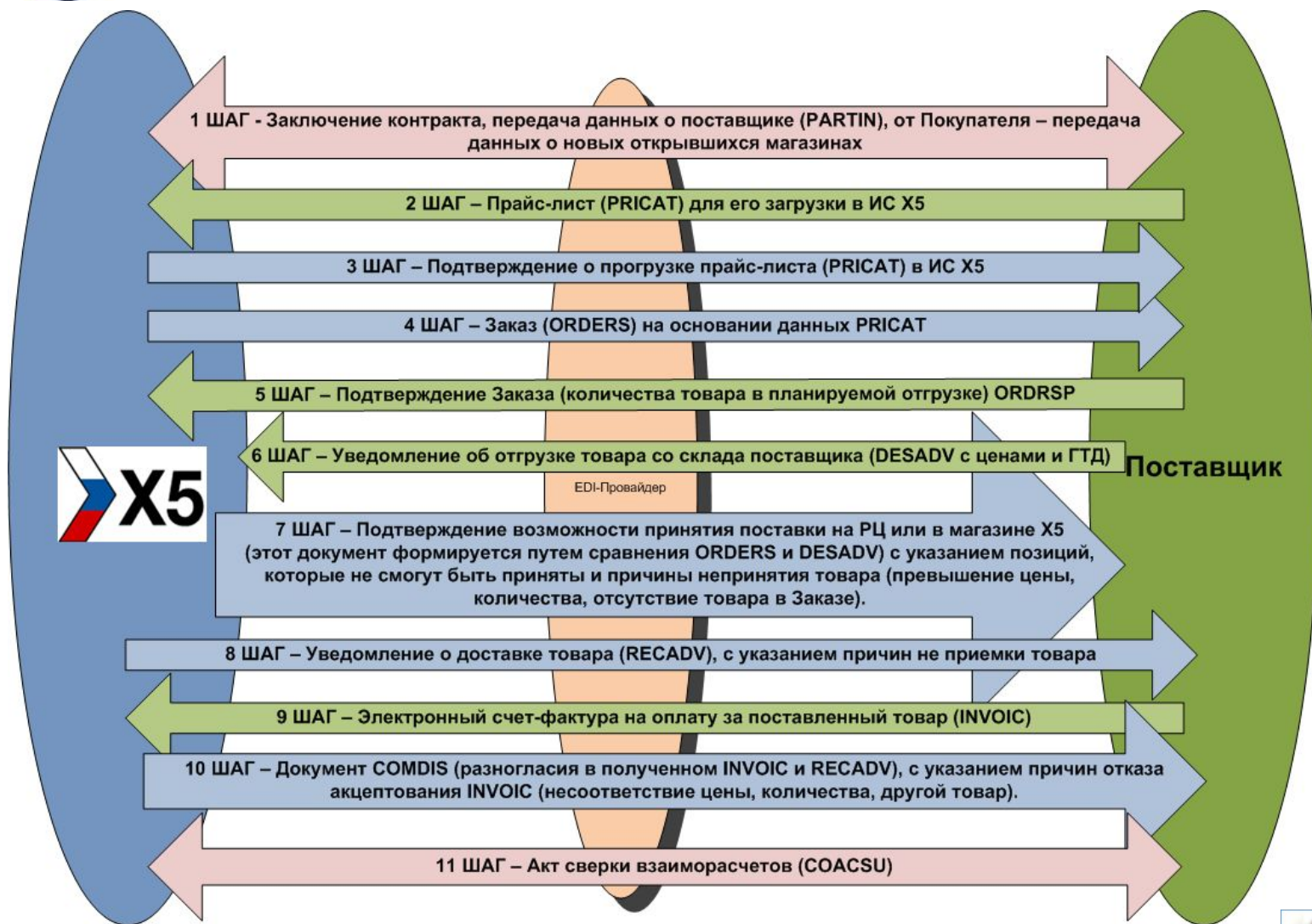
• **GLN (Global Location Number)**- обеспечивает технологическое решение для глобальной цепи поставки по идентификации физических мест нахождения и юридических лиц, а также их структурных единиц – офисов/магазинов/складов отгрузки/распределительных центров и т.д.

• **GTIN (Global Trade Identity Number, раньше EAN)** – международный код (штрих-код) маркировки и учёта товара, например, товар, упаковка, оригинальная паллета.

• Для получения GLN-номера и GTIN-кодов предприятие должно стать ассоциированным участником национальной ассоциации «GS1 Russia» [www.gs1ru.org](http://www.gs1ru.org)

• Процедура оформления членства занимает не более 2х дней.

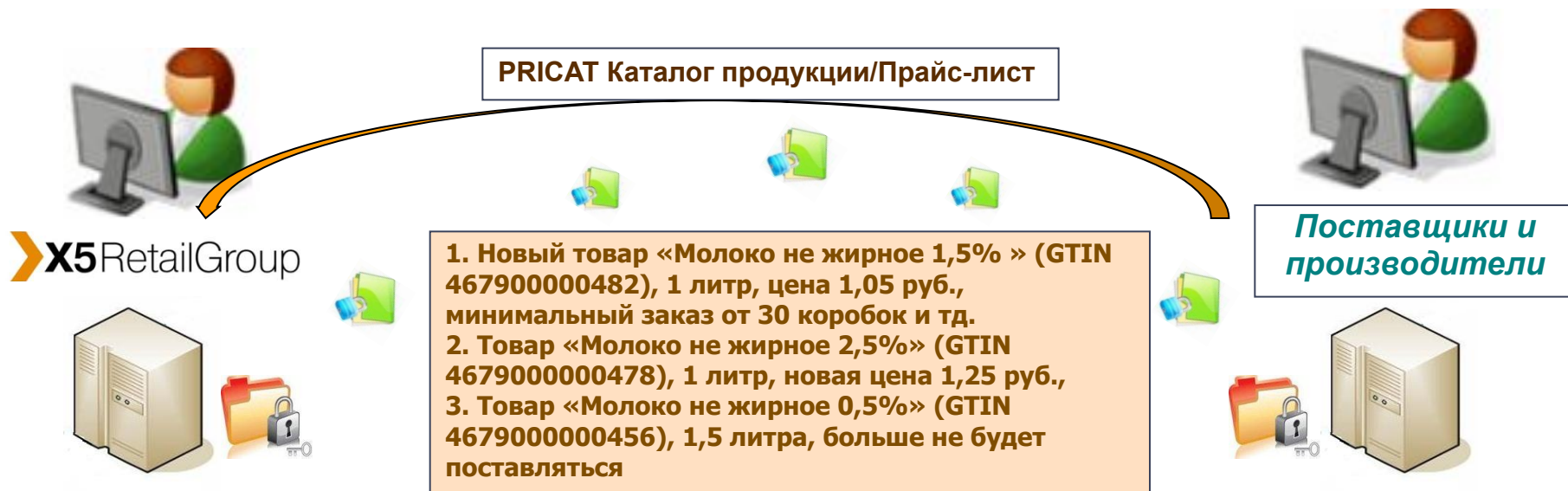




Отчеты о продажах (SLSRPT) и остатках (INVRPT) по желанию поставщиков могут предоставляться по отдельному Договору



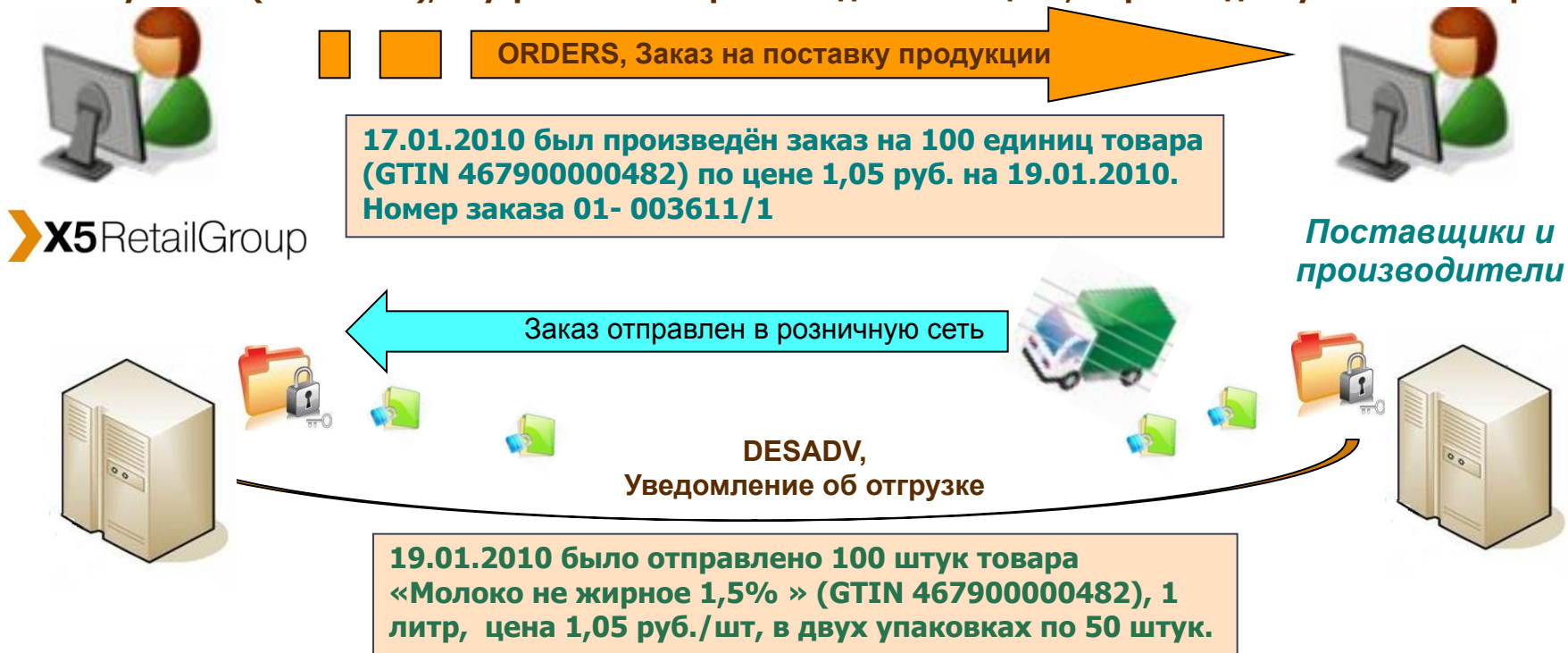
**PRICAT, Каталог продукции/Прайс-лист (входящее сообщение для розничной сети от поставщика)** – используется как текущий каталог товаров/Прайс-лист или как предварительное предупреждение об изменениях в спецификации товара. Документ предусматривает передачу до 40 параметров товара. Данная информация после согласования менеджментом розничной сети будет загружена в учетную систему розничной сети **автоматически**. После загрузки розничная сеть в своей учетной системе в обязательном порядке формирует «Ответ на прайс-лист» (**PRICAT для поставщика**), с указанием позиций, которые прогружены в систему, и – позиций, которые - не прогружены. Такими действиями обе стороны приходят к согласованию товарного справочника с ценами, а поставщик в свою очередь оперативно получает информацию о прогруженных ценах в розничной сети по своему ассортименту с согласованными сроками действия цен.



### Выгоды:

- ускорение процесса передачи исходных и измененных данных Прайс-листа между поставщиком и сетью, а также процесса согласования Прайс-листа внутри розничной сети
- снижение затрат, связанных с бумажным документооборотом
- уменьшение ошибок, связанных с человеческим фактором при синхронизации данных, а также на всех последующих процессах базирующихся на мастер-данных (заказы, отчеты о продажах и т.д.)

**ORDERS, Заказ на поставку продукции (исходящее сообщение от розничной сети поставщику),** в котором содержится: номер заказа, дата и время поставки, ссылка на номер договора поставки, идентификаторы участников (получателя, отправителя, места доставки, заказчика, перевозчика, грузополучателя) и информацию о содержимом заказа (содержат ссылки на ранее созданный каталог продукции PRICAT). **Однозначным идентификатором товара в ORDERS является комбинация из: внутреннего товарного кода Покупателя (PLU X5 RG), внутреннего товарного кода Поставщика, штрих-код на упаковке товара.**



## Выгоды:

- контроль статуса заказа (отправлен, прочитан, не прочитан). Факт отправления заказа сетью и получение поставщиком может быть официально подтвержден EDI-провайдером и использоваться как доказательная база при урегулировании споров
- повышение надежности цепей поставок вследствие быстрой и гарантированной передачи заказа
- снижение затрат (уменьшение персонала вовлеченного в процесс, экономия на оргтехнике, связи, расходных материалах)
- уменьшение ошибок и ускорение всех последующих процессов цепи поставки
- повышение бизнес-дисциплины

### **ORDRSP, Ответ на заказ (входящее сообщение для розничной сети от поставщика) -**

поставщик на основании полученного заказа формирует документ «Ответ на заказ» (ORDRSP), в котором подтверждает или не подтверждает поставку той или иной позиции продукции. Поставщик может изменить количество поставляемого товара (например, в зависимости от кратности упаковки, остатков на складе и т.д.).

#### **Выгоды:**

- актуальность информации о поставке
- мобильность и гибкость в принятии решения о дозаказе товаров-аналогов у других поставщиков, в случае отсутствия заказанного товара на складе основного поставщика
- увеличения точности поддержания товарного запаса
- повышение уровня и контроля поставки
- снижение ошибок и исключение дублирования ввода данных

### **DESADV, Уведомление об отгрузке (входящее сообщение для розничной сети от поставщика) –**

аналог товарно-транспортной накладной, содержит актуальную информацию о **фактической отгрузке** товара со склада поставщика: информацию о товаре (штрих-коды, цену, количество, название, ГТД и т.д.), физические характеристики отгрузки (объем, вес и т.д.), информацию о транспортировке (номер и дата товарно-транспортной накладной, время и дата доставки и т.д.).

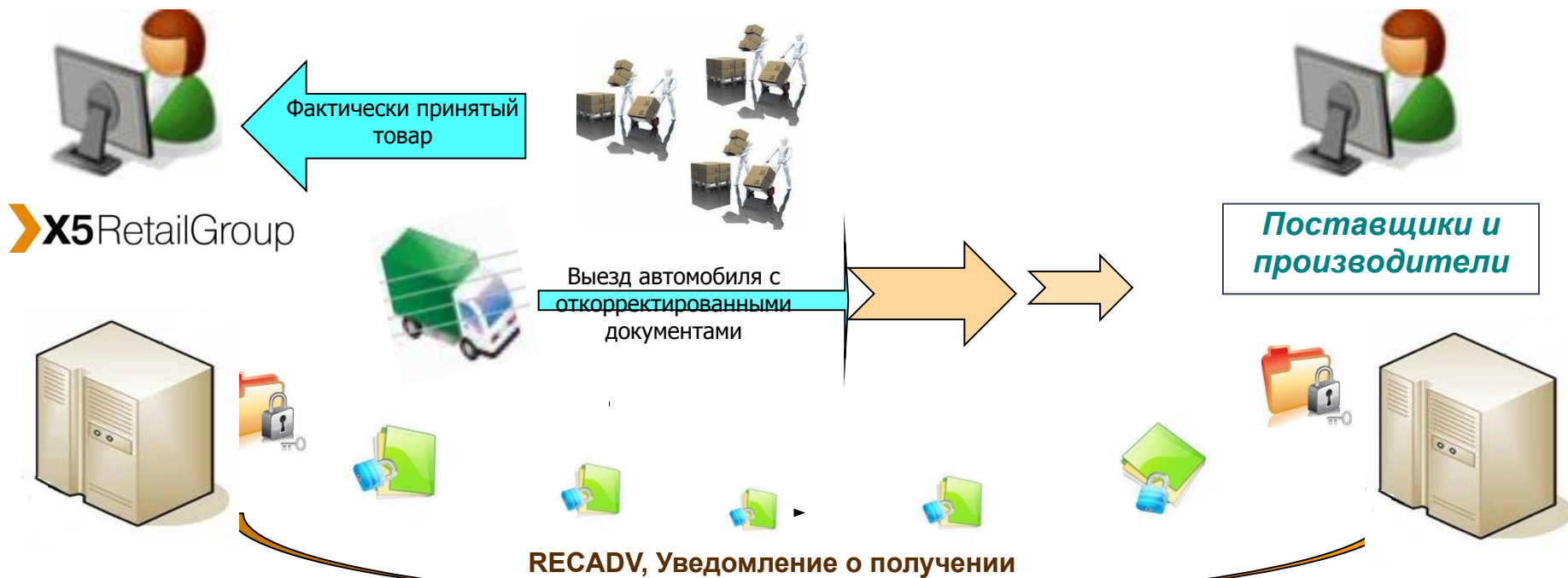
В результате - розничная сеть еще до прихода машины на рампу имеет точную информацию о поставке и данная информация уже загружена в учетную систему сети.

При этом - розничная сеть, по запросу поставщика, может отправлять ответ поставщику на данное сообщение с указанием причин отказа в планируемой приемке (превышение количества, несоответствующий ассортимент Заказу), а также – информации о разногласиях с закупочной ценой, указанной в Прайс-листе, прогруженном в учетной системе сети и только эта цена будет указана во внутреннем документе сети - Акте приемки, а закупочная цена поставщика, указанная в DESADV, может не совпадать с ценой Прайс-листа из учетной системы сети.

#### **Выгоды:**

- планирование процесса приемки и оптимизация процесса приемки
- сокращение времени на обработку документов операторами приемки
- розничной сети не требуется вручную вводить данные с накладной и счета-фактуры (например, ГТД)
- уменьшение количества ошибок при приемке, повышение уровня контроля поставки
- уменьшение количества рекламаций

**RECADV, Уведомление о получении (исходящее сообщение от розничной сети)** – на основании приемки товара может быть автоматически сформирован документ «Уведомление о приеме» (RECADV), в котором будет содержаться информация о фактически принятой продукции (возможно - указание причины неприемки: брак/некондиция/просрочка/пересортица и т.д.). Это позволит поставщику еще до возвращения машины узнать информацию о фактической приемке и сформировать корректную счет-фактуру.



### Выгоды:

- контроль доставки товара
- актуальная информация о фактически принятом товаре розничной сетью и причинах неприемки.
- своевременная корректировка первичных бухгалтерских документов
- уменьшение ошибок в бухгалтерских документах

## INVOIC, Счет на оплату (входящее сообщение для розничной сети) –

отправляется в розничную сеть поставщиком для окончательного согласования цен. При использовании электронной цифровой подписи (ЭПЦ), что планируется внедрить в ближайшее время, данный документ сможет полностью заменить бумажный документ.



### Выгоды:

- сокращения количества ошибок
- контроль процесса платежей
- ускорение обработки счетов-фактур
- уменьшения количества бумажных документов

### **COMDIS, Коммерческий диспут (исходящее сообщение от розничной сети) –**

в случае, если в присланном поставщиком документе «Счет-фактура» (INVOIC) допущены ошибки (не верно указана ставка НДС, цена товара изменена и т.д.), то розничная сеть отправляет поставщику документ «Коммерческая дискуссия» (COMDIS), в котором указываются позиции с ошибками. Документ «Коммерческая дискуссия» (COMDIS) можно отправлять и в случае корректной обработки документа «Счет-фактура»(INVOIC) в виде подтверждения того, что счет принят к оплате.

#### **Выгоды:**

- ускорение процесса согласования корректности документов
- корректировка счетов сразу в учетной системе, уменьшение ошибок связанных с человеческим фактором
- уменьшение количества бумажных документов
- своевременная корректировка первичных бухгалтерских документов
- уменьшение ошибок в бухгалтерских документах
- контроль актуальности графика платежей поставщиком

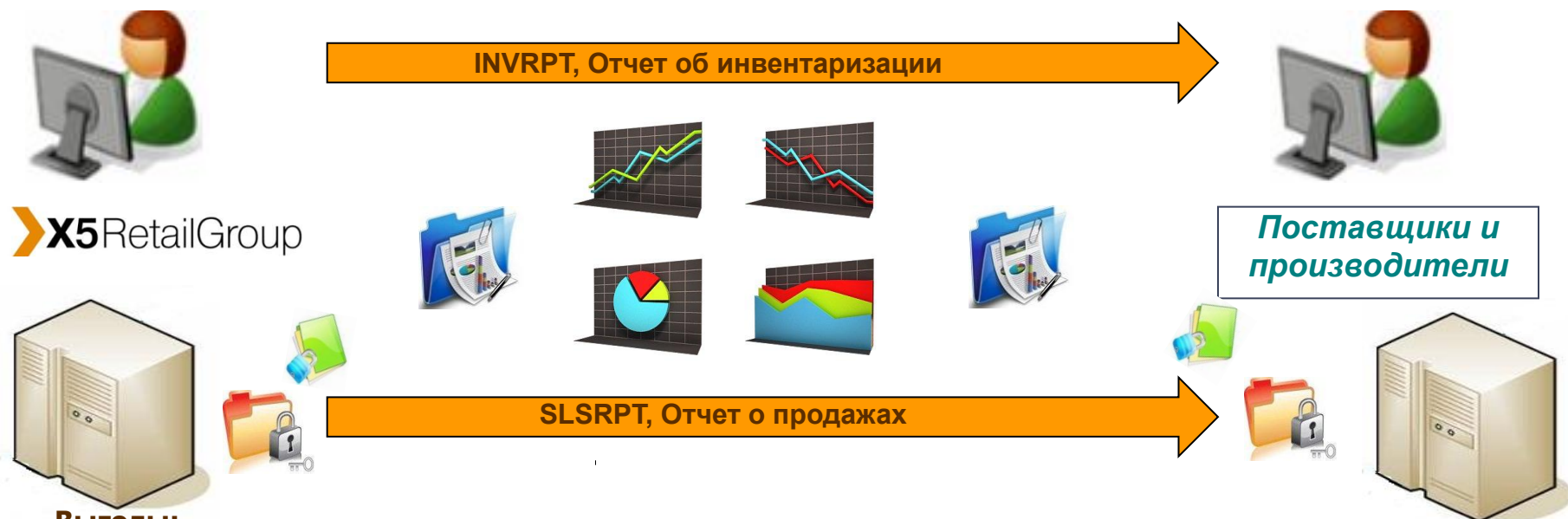
### **INVRPT, Отчет об инвентаризации (исходящее сообщение от розничной сети) –**

содержит информацию об остатках товара в данном магазине (на данном складе розничной сети) по ассортименту данного поставщика. При наличии нескольких магазинов (складов), можно отслеживать информацию о движении товара внутри сети.

#### **Выгоды:**

- прозрачность движения товара внутри сети
- основа для разработки оптимальных маршрутов доставки товара
- сокращение транспортных издержек, гибкое планирование логистики поставщиком
- основа для составления графиков пополнения товара
- повышение эффективности работы склада
- основа для автозаказов
- планирование производства товара

**SLSRPT, Отчет о продажах (исходящее сообщение от розничной сети)** – содержит информацию о продажах товара в данном магазине (на данном складе розничной сети). Служит для оценки товарной линейки в сети: вся линейка товаров представлена, поддерживается ли необходимый объем промо товаров и топовых товаров.



### Выгоды:

- прозрачность ситуации по реализации товаров, контроль товарного запаса
- возможность передачи прав планирования поставок поставщику
- оптимизация ассортимента в связи с актуальностью, сокращение транспортных издержек

### COACSU, Акт сверки взаиморасчетов (исходящее от розничной сети) –

Акт сверки взаиморасчетов между бухгалтерией розничной сети и поставщиками

### Выгоды:

- сокращение количества ошибок в бухгалтерских документах, уменьшения количества бумажных документов
- экономия на транспортных расходах, ускорение обработки документов



## 1. Web-EDI

WEB-доступ осуществляется через портал EDI-провайдера и является самым простым и быстрым способом для начала работы с EDI. Для подключения к порталу и получения возможности обмениваться электронными документами достаточно иметь только лишь доступ в Интернет и знать свой логин и пароль для доступа. Интуитивно понятный интерфейс позволяет максимально быстро освоить основы технологии EDI.

Возможности:

- создавать, отправлять, получать документы
- контроль документов на всей цепочке «заказ-поставка»
- контроль статуса документов (отправлен, прочитан и т.д.)
- журнал отправки/приема документов
- автоматическое обнаружение ошибок (с указанием ошибки)
- доступ с любого портативного устройства, с которого возможен выход в интернет по протоколу https
- хранение и архивация всех документов

**WEB-портал – единственный вариант подключения к EDI для компаний, не использующих никакой информационной системы.**

Если на предприятии используется система учета закупок/продаж, то используя WEB-портал, объединять данные придется вручную или полуавтоматически. **Для автоматизации данного процесса существует альтернативный способ подключения – интеграция.**

**Поставщик 1**

**Поставщик 2**

**Поставщик 3**

**Поставщик n**

Главная	// Добро пожаловать в систему EXITE EVOLUTION	
Прайс-листы	Последний вход	Выходные/Исходящие
Заказы	Последний вход был 09.03.2010 09:50	Прайс-листы 0,0
Поддержка, заявки	Последний вход с 04.24.1.28.65	Заказы 3,8
Ул. об отгулах		Поддержка, заявки 1,0
Ул. о г/рвене		Ул. об отгулах 2,9
Счета-фактуры		Ул. о г/рвене 0,0
Акты		Счета-фактуры 5,02
Конт. договоры		Акты 0,0
		Конт. договоры 0,0

Конт. договоры: Нет оплаченных счетов

04.03.10	Счет МР07/03-04 на сумму 52500,00
05.03.10	Счет МР07/03-05 на сумму 52500,00
11.03.10	Счет МР07/03-06 на сумму 52500,00
01.12.09	Счет МР07/03-01 на сумму 52500,00
05.11.09	Счет МР07/03-02 на сумму 52500,00
05.10.09	Счет МР07/03-03 на сумму 52500,00
07.09.09	Счет МР07/03-04 на сумму 52500,00
05.09.09	Счет МР07/03-05 на сумму 52500,00



**EDI-провайдер**

**Создание электронных архивов**

**X5RetailGroup**  
**Розничная сеть**

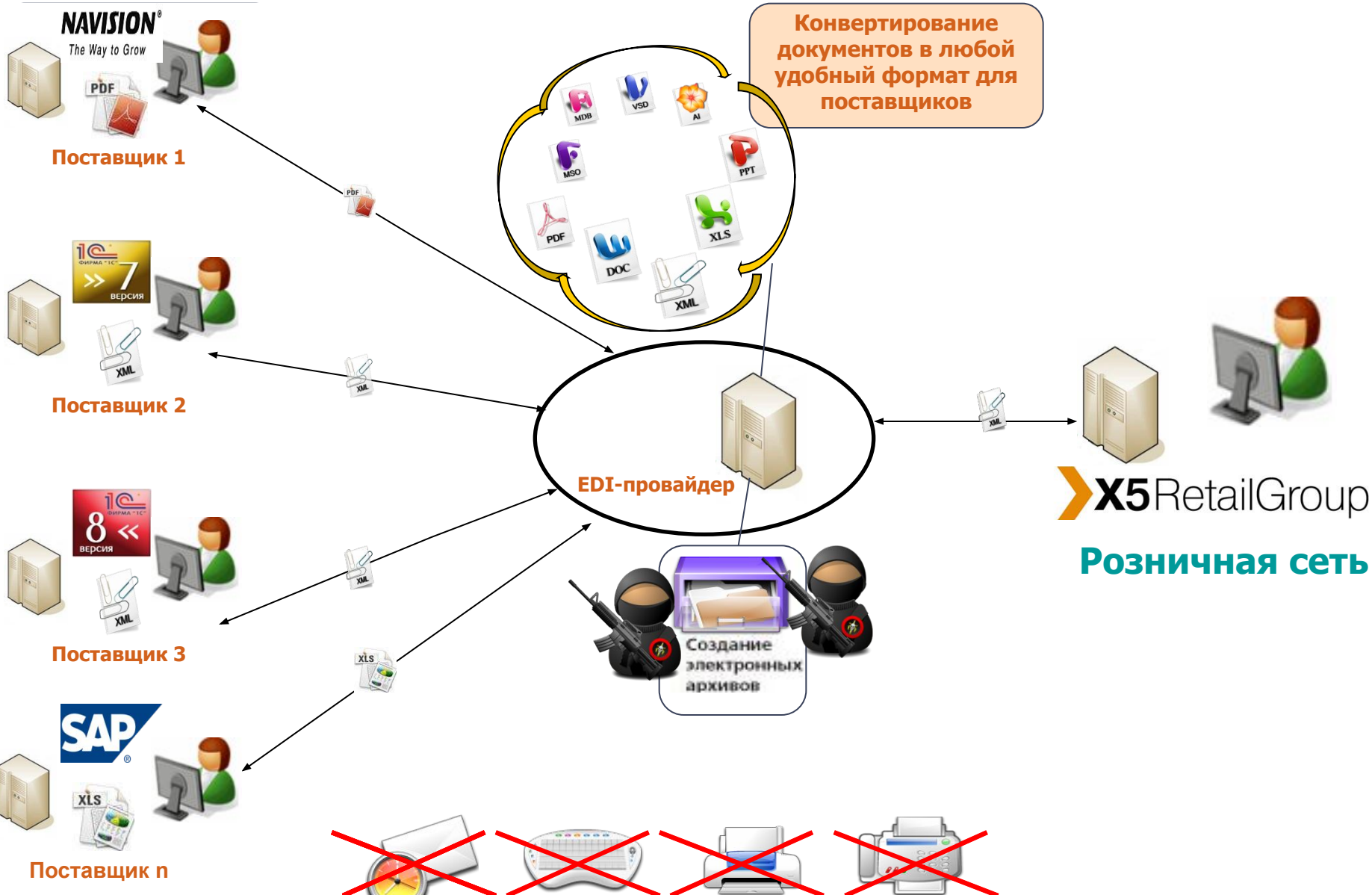


## 2. Интеграция – подключение учетной системы к EDI

Максимальная эффективность от внедрения EDI может быть достигнута при интеграции существующей учетной системы к технологии электронного обмена данными. Отправка/получение документов будет происходить непосредственно из/в учетную систему (УС).

Преимущества интеграции:

- работа с EDI не требует дополнительного обучения сотрудников
- контроль документооборота на всей цепочке «заказ-поставка» в существующей УС
- практически полное исключение ручного ввода данных на всей цепочке процесса «заказ-поставка» позволяет исключить/уменьшить количество ошибок в документообороте
- сокращение времени на обработку документов на 80% на всей цепочке процесса
- экономическая выгода - легче всего рассмотреть на примере (см. следующий слайд)



- Управление процессом «заказ-поставка» из учетной системы - интеграция с существующей системой ERP позволяет:
  - исключить необходимость в использовании для передачи документов - e-mail, факс, телефонную связь;
  - на 80% сократить время на обработку каждого документа на всей цепочке «заказ-поставка»;
  - исключить/уменьшить количество ошибок во всем документообороте вследствие практически полного исключения ручного ввода данных на всей цепочке процесса «заказ-поставка»;
  - полностью контролировать документооборот на всей цепочке «заказ-поставка».
- Контроль статусов документов (отправлен, прочитан, не прочитан) позволяет контролировать выполнение заказа.
- Исключение возможности потери документов - гарантирует, что все документы (Заказы и т.д.) будут доставлены поставщику, а фиксирование даты и времени отправки/получения документов являются основанием для начисления штрафных санкций за непоставку товара.
- Снижение затрат, связанных с бумажным документооборотом: чел./часы, расходные материалы, оргтехника и т.д.
- Повышение эффективности работы всей цепочки поставок, в том числе за счет внедрения стандартов «GS1 International». Внедрение стандартов делает каждый товар исключительным, понятным и однозначно идентифицируемым для всех информационных систем, что позволяет работать с единым каталогом продукции с разными поставщиками.

- Сокращение времени на 50% на приемку товара, а также на оприходывание товара, вследствие того, что заранее известны точные данные о поставке (дате поставки, содержании поставки и т.д.) и нет необходимости ручного ввода данных.
- Сокращение временных затрат на исправление ошибок в счетах, заказах и других первичных документах.
- Возможность организовывать электронный обмен документами со всеми магазинами, филиалами, партнерами, департаментами, представительствами и т.д.
- Аналитика и обмен данными с поставщиками о продажах/остатках дает возможность оптимизации ассортимента, планирование поставок, планирование производства, а также возможность передачи поставщику права на самостоятельный контроль пополнения товаров.
- Внедрение электронного документооборота (EDI) упростит и увеличит эффективность внедрения терминалов сбора данных (ТСД) в процессе приемки товара и в других процессах SCM.
- Упрощение взаимодействия с контрагентами (поставщиками/клиентами/дилерами /дистрибьюторами).
- Архивация и хранение всех документов и статусов до 3-х лет.
- Безопасный, надежный способ передачи данных, обеспечивающий конфиденциальность передаваемых данных.