



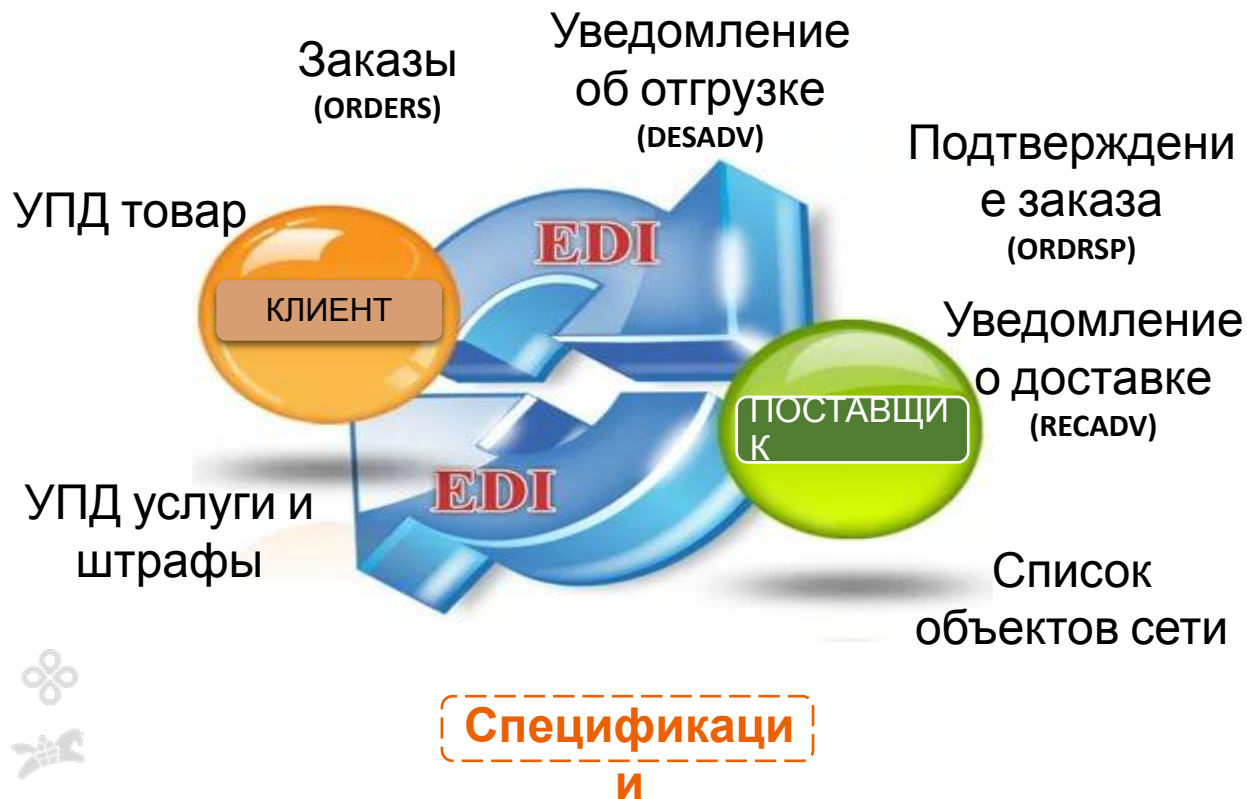
EDI спецификация

Управление сопровождения коммерческой деятельности
Департамент учета и отчетности
Финансовая дирекция
(BACK OFFICE)

 **X5** RETAIL GROUP

2 /

Переход на EDI PRICAT (EDI-Спецификация)



Взаимодействие X5 и поставщика по EDI осуществляется по многим документам и является приоритетным способом обмена данными.

С 29.05.2017 реализованы и успешно протестированы необходимые доработки, позволяющие полноценно работать через EDI PRICAT.

Процесс перехода существенно упрощается для всех КА, работающих



3 / Преимущества EDI



Финансовые выгоды - сокращение неотфактурованных поставок, сокращение дебиторской задолженности; Сокращение расходов за счёт экономии передачи документов курьером, хранения бумажных документов и сканирования бумажных носителей.



Улучшение качества сверки – уменьшение ошибок, связанных с неотфактурованными поставками.



Гарантия конфиденциальности передаваемой коммерческой информации - за счет использования безопасных каналов передачи данных.



Помощь в решении спорных ситуаций – провайдер EDI предоставляет обоим участникам полную информацию о том, что и когда произошло с документами.



Достоверность передаваемой информации - полностью исключает возможность внесения изменений в документ без ведома получателя.

Гарантии доставки документов - система автоматически оповещает отправителя о доставке документа.



Контроль документооборота – получение и обработка статусов документов (отправлен, получен, прочитан и т.п.).



Шаги для перехода на EDI PRICAT (EDI-Спецификация)

Технические требования для работы по PRICAT'у:

- GLN код (Глобальный уникальный номер места нахождения объекта). Используется для эффективной идентификации всех объектов (ЮЛ/магазины/РЦ и т.д.), касающихся поставок.
- Доступ на портал EDI провайдера или реализация интеграции с платформой EDI провайдера,
- УКЭП (Усиленная Квалифицированная Электронная Подпись).

Для поставщиков, которые работают

- 1-й шаг:** Связаться со своим EDI-провайдером;
- 2-й шаг:** Получение от провайдера параметров доступа на его WEB-страницу;
- 3-й шаг:** Получение УКЭП *;
- 4-й шаг:** Проведение тестов с EDI-провайдером;
- 5-й шаг:** Формирование EDI-провайдером заявки на подключение поставщика к PRICAT'у
- и
- ее передача в СЦ Х5;
- 6-й шаг:** Создание EDI-спецификации.

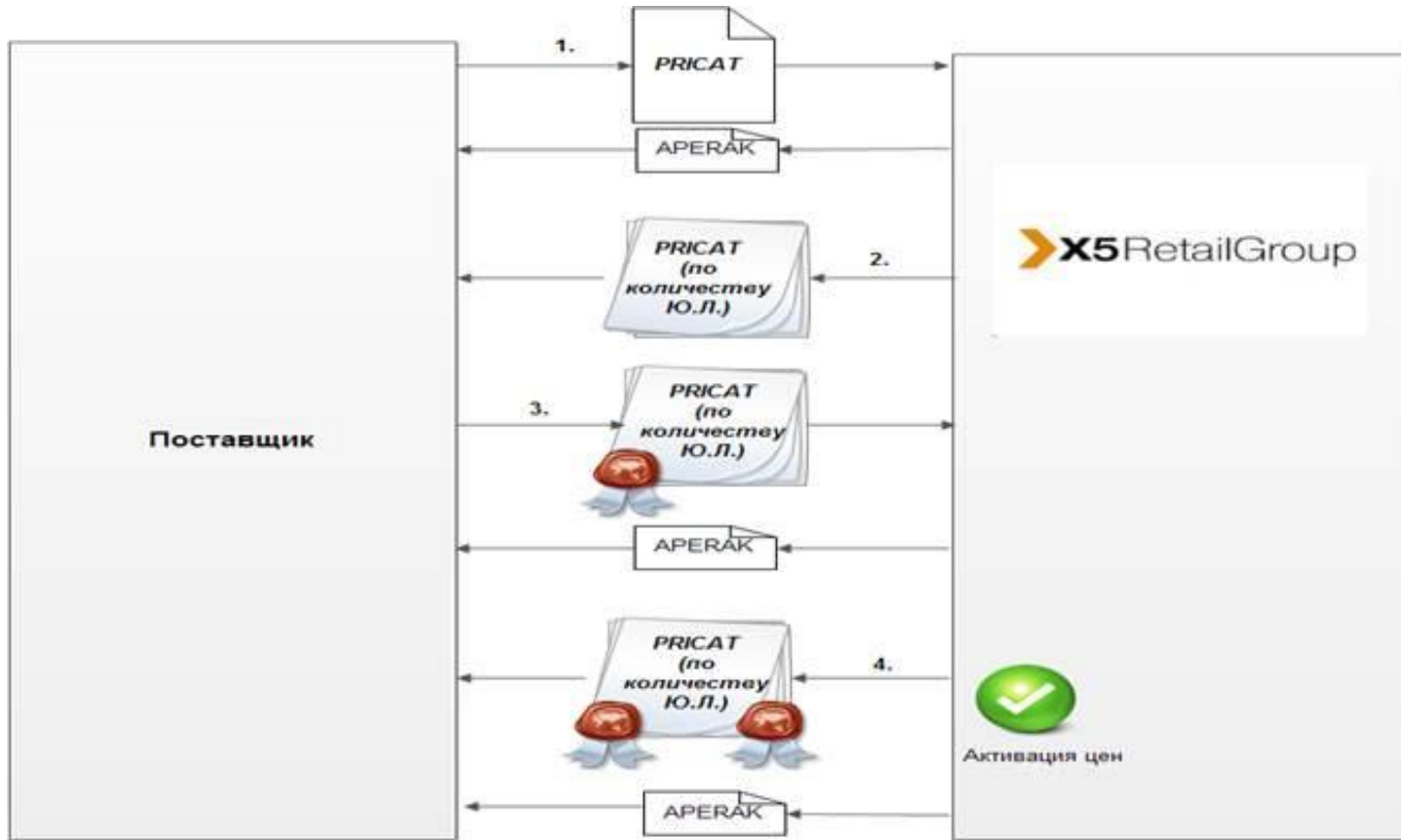
Для поставщиков (не работают по

- 1-й шаг:** Выбрать, аккредитованного Х5, EDI-провайдера;
- 2-й шаг:** Заключить контракт на оказание услуг ЭДО с EDI-провайдером;
- 3-й шаг:** Получить у EDI-провайдера GLN-код, параметры доступа на его WEB-страницу;
- 4-й шаг:** Получение УКЭП;
- 5-й шаг:** Проведение тестов с EDI-провайдером.
- 6-й шаг:** Формирование EDI-провайдером заявки на подключение поставщика к PRICAT'у и ее передача в СЦ Х5;
- 7-й шаг:** Создание EDI-спецификации.

* В случае, если поставщик уже работает по УПД через EDI, дополнительно получать УКЭП не требуется. Используемая для УПД УКЭП является легитимной и для PRICAT'а.



6 / Процесс передачи EDI спецификаций между КА и X5



7 / Особенности запускаемой схемы обмена EDI PRICAT

1. По EDI производится передача:
 - **Ценовых Спецификаций** (Регулярная цена)
 - **Листов на Акцию** (Промоцена).
2. Согласование может быть 3-х видов цены:
 - Поставка в магазин;
 - Поставка на РЦ;
 - Самовывоз.
3. Согласование **Регулярных Цен** (ЦС) внутри X5 Retail Group производится одновременно по всем форматам (ТС «Пятерочка», ТС «Перекресток», ТС «Карусель»),
4. Согласование **Промоцен** (ЛА) возможно как одновременно по всем форматам, так и отдельно по каждой торговой сети.



8 / Распространённые ошибки при обмене PRICAT

Основные ошибки при заполнении ЦС и ЛА поставщиком:

1. Не весь ассортимент поставщика указан в ценовых спецификациях (**регулярные цены**).
2. Ошибки в мастер-данных товара (некорректное заполнение фин.кода, сегмента ассортимента и т.д.).
3. Некорректная дата начала действия каталога:
 - **для Регулярных цен (ЦС)** дата начала новой цены должна быть не менее, чем за **4 рабочих дня** от даты загрузки спецификации. День загрузки спецификации не учитывается;
 - **для Промоцен (ЛА)** дата начала новой цены должна быть не менее, чем за **4 рабочих дня** от даты загрузки ЛА. День загрузки ЛА не учитывается;
При этом следует учесть, что Промоцены должны быть активны к заказу в среднем за 21 календарный день;
4. Номер ЦС или ЛА – дублируется, а должен быть уникальным в рамках одного Поставщика.
5. Со стороны поставщика подписаны ЦС / ЛА не по всем ЮЛ X5.
6. Не заполнена дата окончания ЛА.

При наличии ошибок в передаваемых каталогах цен (PRICAT) – каталог автоматически «падает» в ошибку в учетной системе X5, о чём поставщику незамедлительно поступит оповещение (тех. уведомление), с описанием и причиной возникновения ошибки. Необходимо будет создать новый Каталог цен.

9 / В случае возникновения вопросов

Обращаться к Провайдеру:

1. По вопросам доступа на WEB платформу (для входа в личный кабинет поставщика):
логин / пароль;
2. По вопросам работы с личным кабинетом (структура, функционал, ...);
3. Для получения информации по обозначению полей обязательных к заполнению;
4. Для получения промежуточного статуса обмена документами;
5. Для получения консультаций при возникновении технических вопросов / ошибок.

Обращаться к своему сотруднику Закупки X5:

1. По согласованию цен и сроков их изменения;
2. По согласованию сроков и объёмов (при необходимости) для проведения Промоакций;
3. Для получения полного списка PLU поставщика при заполнении шаблона регулярной ценовой спецификации (регулярная цена).



EDI PRICAT

- **Дешевле**
- **Надежнее**
- **Быстрее**
- **Безопаснее**
- **Удобнее**

Экономия на логистике, хранении, бумаге, офисной орг. технике и прочих расходах

Исключение потери бумажного носителя при передаче оригинала документа

Исключение этапа ручной активации каталога цен

Исключение передачи коммерческой тайны третьим лицам

Использование передачи всех видов документов по EDI в едином личном кабинете аккредитованного X5 EDI - провайдера



11/ Контакты провайдеров

- ООО «ФОРАПРОМ», EDI платформа LeraData
Т: +7 (495) 669-6812
E: office@leradata.ru
C: <http://www.leradata.ru/>
- ООО «СИСЛИНК»
Т: +7 (495) 363-02-05
E: edi@cislink.com
C: <http://cislink.com/>
- ООО «Электронные Коммуникации»,
платформа «EVOLUTION-3.0»
Т/Ф: +7 (495) 739-25-54, +8 (800) 555-36-69
E: edi@cislink.com
C: <https://exite.ru/>
- ООО «КОРУС Консалтинг СНГ», EDI платформа «Сфера»
Отдел телемаркетинга
Т/Ф: +7 (812) 334-38-12, 8 (800) 100-8-812 (бесплатный по России)
E: Call_Ecod@esphere.ru
C: <http://www.esphere.ru/>
- ЗАО «ПФ «СКБ Контур», платформа EDI.КОНТУР
Т/Ф: +7 (800) 500-33-51
E: edi@skbkontur.ru
C: <https://www.kontur.ru/edi>
- ООО «Эдисофт», EDI платформа EDIWEB
Т: +7 (499) 703-0434; +7 (812) 309-3579
E: support.x5@ediweb.ru
E: support.x5@ediweb.ru
C: <http://www.ediweb.ru/>

