



X5RetailGroup



«Как стать поставщиком X5»

X5 RETAIL GROUP





Заключение контракта

Коммерческое предложение

1 шаг-оформление

Оформление коммерческого предложения:

1. Электронная ссылка на заполнение на сайте X5 Ритейл Групп:
<https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/SubmitProposal.aspx>
2. Заполнить две части предложения и указать ассортимент.
3. Указать валюту расчетов.
4. Цены указываются с НДС.
5. Заполняются все графы в форме обратной связи.
6. Рекомендуется указать комментарии к ассортименту во второй части формы предложения.
7. Не прикреплять к коммерческому предложению дополнительные файлы.

2 шаг-проверка

Проверка коммерческого предложения:

1. Предоставление дополнительной информации (при необходимости).
2. Проведение аудита условий производства при необходимости, силами X5 Ритейл Групп или с привлечением сторонних аудиторов, список размещен на сайте:
<https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/Quality.aspx>
3. Максимальный срок рассмотрения коммерческого предложения 14 календарных дней.

3 шаг-результат

Принятие решения:

1. Отправка извещения о принятом решении.
2. При положительном решении – отправка контактной информации сотрудника коммерческого подразделения.
3. При несогласии поставщика с итогами рассмотрения возможно направление информации по ссылке:
<https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/HotLine.aspx>.

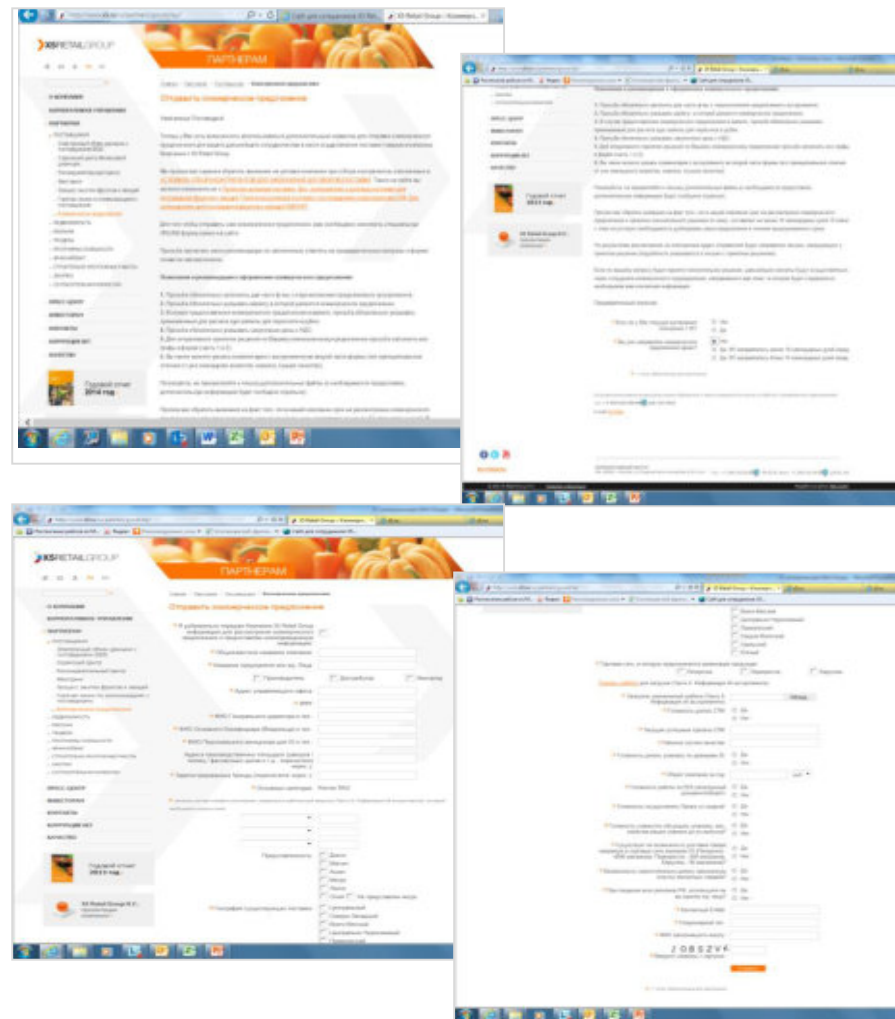
С информацией о проводимых торгах на закупку товаров под СТМ Поставщики (производители) могут ознакомиться на сайте Компании по адресу: https://tender.x5.ru/auction/guiding/list_auction/3-start и принять участие в торгах.

Пожелания и рекомендации к оформлению коммерческого предложения

1. Просьба обязательно заполнить две части формы с перечислением предлагаемого ассортимента;
2. Просьба обязательно указывать валюту, в которой делается коммерческое предложение;
3. В случае предоставления коммерческого предложения в валюте, просьба обязательно указывать принимаемый для расчета курс валюты для пересчета в рубли;
4. Просьба обязательно указывать закупочные цены с НДС;
5. Для оперативного принятия решения по Вашему коммерческому предложению просьба заполнить все графы в форме (часть 1 и 2);
6. Вы также можете указать комментарии к ассортименту во второй части формы (его принципиальное отличие от уже имеющихся аналогов, новизна, лучшее качество).

Пожалуйста, не прикрепляйте к письму дополнительные файлы

(о необходимости предоставить дополнительную информацию будет сообщено отдельно)



Заключение договора

Для заключения Договора Поставщику необходимо представить следующие документы:

- Заверенная подписью единоличного исполнительного органа Поставщика и печатью Поставщика копия выписки из ЕГРЮЛ/ЕГРИП (выданная уполномоченным органом не позднее, чем за 30 дней до даты заключения Договора);
- Заверенные подписью единоличного исполнительного органа Поставщика и печатью Поставщика копии учредительных документов Поставщика, включая все изменения и дополнения к ним (последняя редакция);
- Подлинник доверенности на лицо, имеющее право на заключение и подписание Договора от имени Поставщика;
- Иные документы, которые могут быть запрошены Компанией.

До заключения Договора поставки Поставщик предоставляет образцы товаров и документы, подтверждающие их качество и безопасность.

Полный текст Договора поставки и приложений к нему доступен по ссылкам:

https://www.x5.ru/ru/documents/proekt_dogovora_postavki.pdf

<https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/SubmitProposal.aspx>

Электронный обмен данными с поставщиками (EDI)

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.

EDI - документ		Комментарии
Заказ на поставку товара	ORDERS	Сообщение отправляется ритейлером поставщику с указанием перечня товаров, предназначенных для поставки в магазин.
Подтверждение заказа	ORDRSP	Сообщение отправляется поставщиком ритейлеру, с информацией о том насколько полно может быть выполнен полученный ранее заказ. В сообщении ORDRSP также могут указываться изменения цен на заказанный товар.
Уведомление об отгрузке	DESADV	Сообщение отправляется поставщиком ритейлеру и содержит данные о фактическом количестве отгруженного (отправленного) товара. В сообщении DESADV также может быть указана информация о номере транспортного контейнера, иерархии упаковок, с указанием их типов, штрих кодов и содержимого.
Электронный Счет-фактура	SFAKT	Данное сообщение отправляется поставщиком ритейлеру и используется для выставления счета на оплату за поставленный товар и признания НДС налоговой инспекцией.
Уведомление о доставке	RECADV	Сообщение отправляется ритейлером поставщику, и является, по сути, ответом на сообщение DESADV, предоставляющим поставщику информацию о фактически полученном (доставленном) товаре.
Акт сверки взаиморасчетов	COACSU	Акт сверки взаиморасчетов между бухгалтериями компании и поставщика.

Электронный счет-фактура поставщика (в случае несоответствия приемке X5) может быть скорректирован поставщиком либо исправленной ЭСФ, либо корректировочной ЭСФ.

Сейчас около 92% поставщиков подключено к ЭСФ, но только 88% его высылают.

Из всех СФ (товарные, услуги, ...) 60% - ЭСФ.

Перевод поставщика на ЭСФ полностью исключает работу на бумаге (дублирование СФ на бумаге не используется).

Необходимые требования для работы с EDI



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 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).

Для получения GLN-номера и GTIN-кодов предприятие должно стать ассоциированным участником национальной ассоциации «GS1 Russia» www.gs1ru.org

Процедура оформления членства занимает не более 2-х дней.

Что необходимо Поставщику для подключения и использования технологии электронного обмена данными с X5 RG?

Шаг 1.

Заклучить с X5 Дополнительное соглашение по EDI к договору поставки

<https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/SupplyContract.aspx>

Шаг 2.

Заклучить Договор на оказание услуг электронного обмена данными с EDI-провайдером, а тем компаниям, которые уже имеют Договор с EDI-провайдером – написать письмо своему EDI-провайдеру о необходимости организации электронного обмена с X5. Получить от EDI-провайдера параметры доступа на его WEB-EDI-страничку или провести совместную интеграцию своей учетной системы и системы EDI-провайдера.

Шаг 3.

Проверить через EDI-провайдера наличие у Поставщика – GLN-кода. Если у поставщика GLN-код отсутствует – необходимо обратиться к EDI-провайдеру за информацией – как его получить.

Шаг 4.

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.

Шаг 5.

Обратиться к EDI-провайдеру с письмом о проведении тестов и провести тестовые обмены с X5 EDI-документами, выбранными поставщиком и указанные в Заявке.

Шаг 6.

Начать работу через [EDI-провайдера](#).

Контакты сотрудников коммерческой функции

Шаг 1. Зайти на сайт в раздел Партнерам → Закупки

Шаг 2. Подготовить письмо с кратким изложением.

Шаг 3. Найти категорию товаров, и отправить письмо

Связаться со специалистом по закупкам

Если Вы впервые обращаетесь в торговые сети X5, направьте коммерческое предложение с помощью формы на странице «[Отправить коммерческое предложение](#)».

Если Вы уже направили первичное коммерческое предложение на странице «Отправить коммерческое предложение» и хотите связаться со специалистом по закупкам торговых сетей по другим рабочим вопросам, обратитесь к менеджеру по интересующей вас категории товаров:

Как написать письмо нужному вам категорийному менеджеру?

- 1 Найдите в списке электронных адресов категорию товаров, с которой вы работаете.
- 2 Напишите письмо, указав в его теме наименование торговой сети, с которой вы хотите работать. Например:
Тема письма: «*Перекрёсток*», краткое изложение сути письма».

Контакты менеджеров по категориям

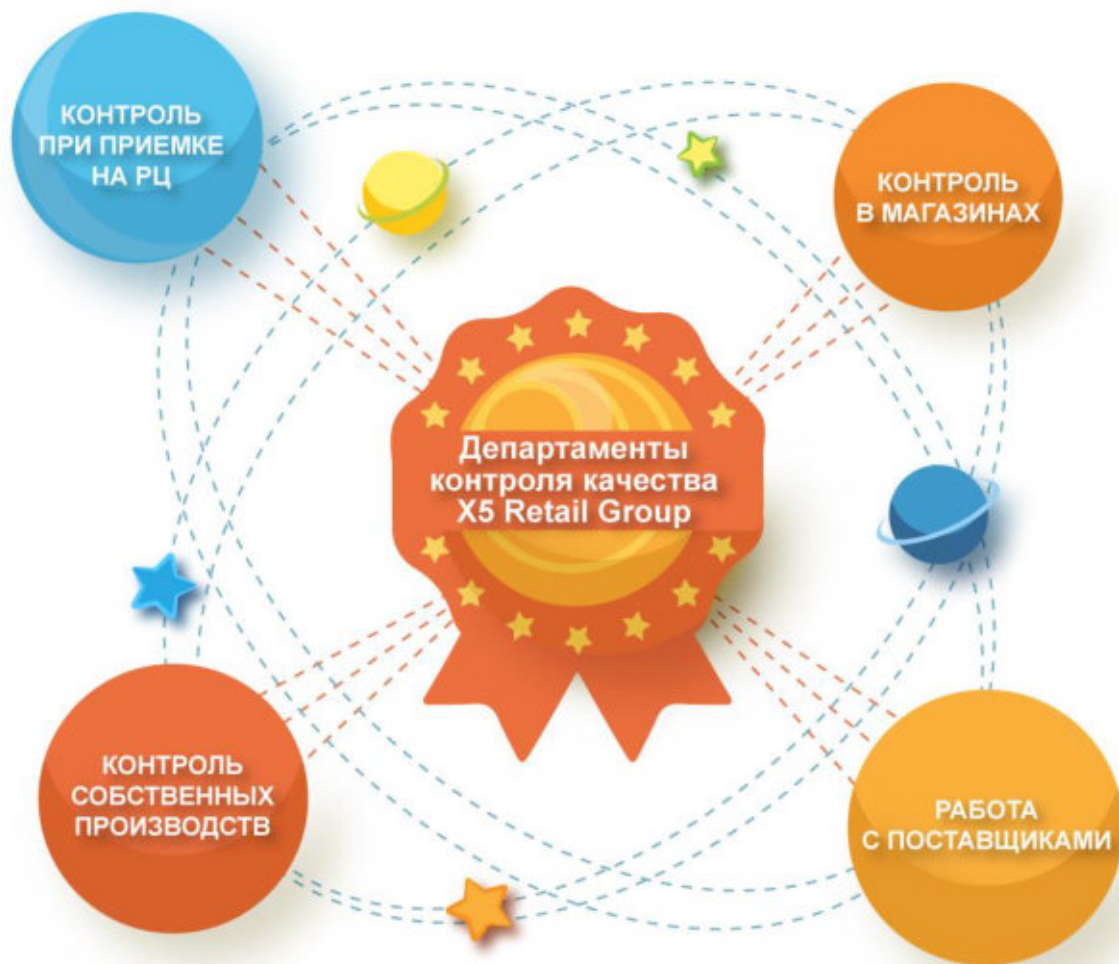
Категория	Электронная почта
Газированные напитки, вода	sparkling_drinks_water@x5.ru
Пиво, слабоалкогольные напитки	beer_lowalcohol@x5.ru

Зайти на сайт - <https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/ContactPurchasingSpecialist.aspx>



Качество продукции

Цепочка контроля качества товаров



ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

ПРОЗРАЧНОСТЬ ПРОЦЕДУР КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ТОВАРА

ВЫЯВЛЕНИЕ НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ПОСТАВЩИКОВ

УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ, СОХРАНЕНИЕ ИМИДЖА СЕТИ И КОМПАНИИ

Требования по качеству, маркировке и упаковке товаров

Требования по качеству и маркировке товаров:

Качество товаров должно соответствовать требованиям санитарных, технических и всех иных применимых норм и стандартов Российской Федерации, Таможенного союза, ЕАЭС, а также требованиям Компании. Товар должен иметь маркировку и содержать информацию в соответствии с требованиями действующего законодательства РФ, Таможенного союза, ЕАЭС, а также сопровождаться документами, подтверждающими качество, безопасность, происхождение товара, фитосанитарное состояние, ветеринарно-санитарное состояние, легальность производства и оборота и иными документами, предусмотренными действующим законодательством РФ в отношении данного вида Товара

Требования по упаковке товаров:

Упаковка товаров должна обеспечивать его сохранность во время транспортировки, при выполнении погрузочно-разгрузочных работ и при хранении на распределительном центре Компании. Внешняя упаковка товаров должна быть из прочного картона или иного материала, позволяющего перевозить и складировать товары на поддонах, а также выдерживать не менее пяти перегрузок товаров на разные места хранения или транспортировки. Транспортная упаковка и каждая единица товара должны иметь основной штрихкод, выданный международной организацией EAN International или национальным представительством EAN International (для России: «ЮНИСКАН/ЕАН Россия»). Весовой фасованный товар дополнительно к основному штрих-коду должен иметь (весовой) штрих-код.

Требования по качеству, маркировке и упаковке товаров размещены на сайте Компании в разделе «Новым поставщикам» по адресу:

https://www.x5.ru/ru/Documents/politika_po_rabote_s_postavchikami_X5.pdf



Транспортировка продукции

Требования к перевозке, хранению, реализации и утилизации пищевой продукции

<https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/SupplyContract.aspx>

Транспортировка товара

- › Перевозка (транспортирование) пищевой продукции осуществляется транспортными средствами в соответствии с условиями перевозки, установленные изготовителем.
- › При перевозке **ОДНОВРЕМЕННО** различной пищевой продукции, должны быть обеспечены условия, исключающие их соприкосновение, загрязнение и изменение органолептических свойств. Должно соблюдаться товарное соседство.
- › Конструкция транспортного средства должна обеспечивать защиту продукции от загрязнения, проникновения животных, грызунов и насекомых.
- › **Важно!** При транспортировке пищевых продуктов необходимо соблюдать установленные изготовителем температурные режимы. Несоблюдение температурного режима при поставке является причиной для отказа в приемке товара на РЦ сети.





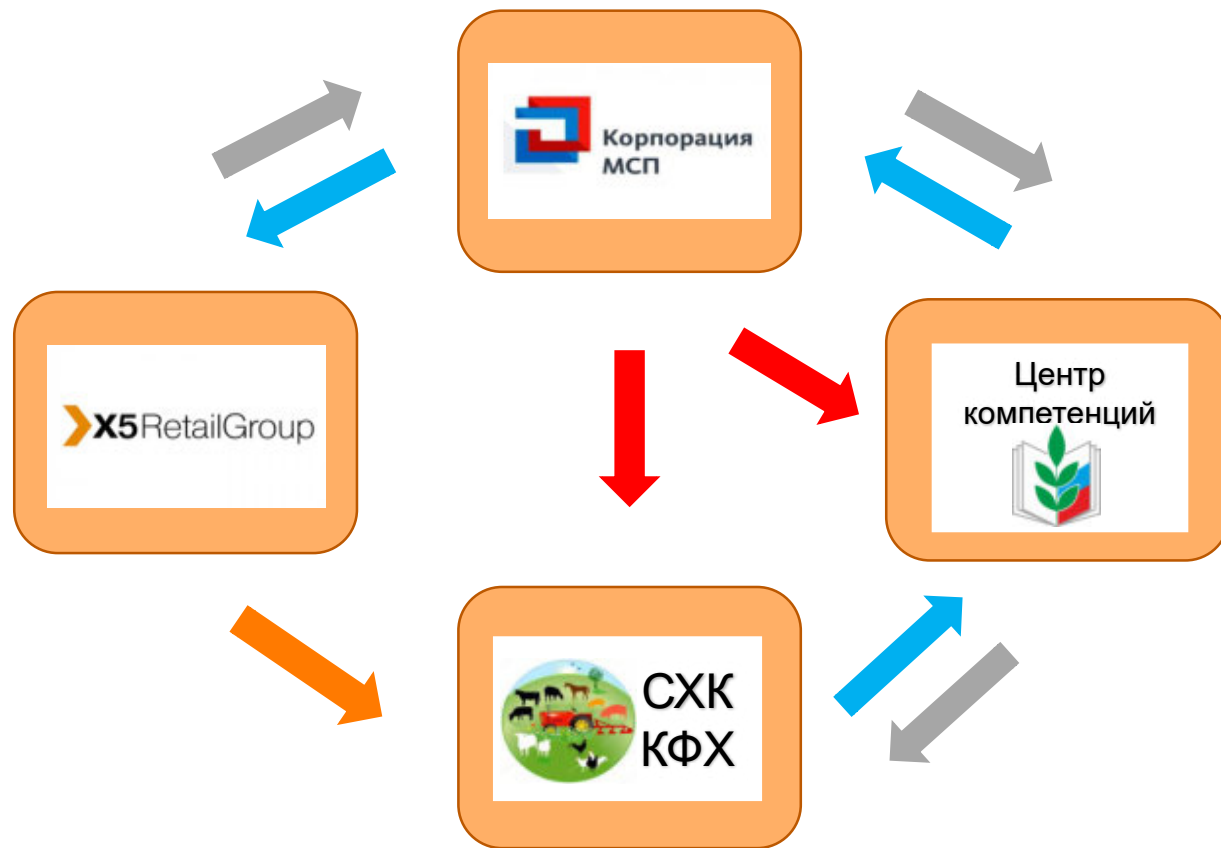
Взаимодействие Корпорации МСП и Х5 Ритейл Групп





График проведения обучающих семинаров

План-график обучающих семинаров «Как стать поставщиком X5 Ритейл Групп», проводимых с центрами компетенций в сфере сельскохозяйственной кооперации, сельскохозяйственными кооперативами и крестьянско-фермерскими хозяйствами:

№п/п	Наименование этапов	Сроки
1	г. Липецк, Липецкая область	май 2019
2	г. Казань, Республика Татарстан	июнь 2019
3	г. Санкт-Петербург	июль 2019
4	г. Ростов на Дону, Ростовская область	сентябрь 2019
5	г. Екатеринбург, Свердловская область	октябрь 2019

Схема взаимодействия



-  Проведение обучающих семинаров «Как стать поставщиком X 5 Ритейл Групп»
-  Потребность X 5 Ритейл Групп в сельскохозяйственной продукции
-  Информация от СХК и КФХ заинтересованных в поставках произведённой продукции в X 5 Ритейл Групп
-  Взаимодействие X 5 Ритейл Групп с СХК и Фермерами по полученной от Корпорации информации