

## ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ В ЧАТЕ

**Вопрос:** Как влиять на автозаказ магазина и на коэффициент заказа, чтобы обеспечить наполняемость полки товаром и исключить отсутствие товара на полке.

**Ответ:** В автозаказе есть такое понятие, как страховой запас, который покрывает волатильность и прочие логистические риски. Если товар на полке из-за волатильности спроса все-таки закончился, и это не единичное явление, то на уровне системы прогноз автоматически корректируется, для обеспечения возросшего спроса.

**Вопрос:** В каких программных продуктах производится прогнозирование? РЦ все еще на JDA? А конечные точки на чем?

**Ответ:** ТТ прогнозируются в SAP, РЦ в JDA. В компании сейчас внедряется продукт, в рамках которого выстраивается сквозная цепочка пополнения на одной платформе. Помимо этого, внедряется продукт новой системы прогнозирования с более длинным горизонтом планирования.

**Вопрос:** Зачем удалили вопрос про виртуальные остатки в магазинах?

**Ответ:** Вопросы из чата не удаляются, возможно, какой-то технический сбой. Если у вас остались вопросы, направьте их, пожалуйста, по адресу: [n.karpov@x5.ru](mailto:n.karpov@x5.ru)

**Вопрос:** Пишите про ограничения законодательства (меркурий), но так и не научились с ним работать!

**Ответ:** Просим Вас конкретизировать ваш вопрос тут либо по e-mail: [n.karpov@x5.ru](mailto:n.karpov@x5.ru)

**Вопрос:** Вначале говорили, что 37 РЦ, к третьему спикеру уже больше 50... Растете.

**Ответ:** Это даже не ошибка спикера. РЦ можно считать по "коробкам", а можно по зонам. Коробок всё так же 37 😊

**Вопрос:** Подскажите, пожалуйста, как учитывается тот фактор, что зачастую продукция числится на складе магазина, но фактически отсутствует. Соответственно не выходит в заказ, но в тоже время ее нет на полке.

**Ответ:** В операционном блоке нашей компании запущен пилотный проект продукта «Доступность на полке». Суть сводится к тому, что система отслеживает продажи и остатки позиции в магазине. Если по определенной позиции наблюдается остаток, однако продажи в определённый интервал времени отсутствуют, сотрудникам магазина формируется задача для проверки позиции на виртуальный остаток. Если фактически товар не находится, система его списывает и срабатывает автозаказ. Также с определённым интервалом в магазинах проводятся категориальные инвентаризации, чтобы минимизировать виртуальные остатки.

**Вопрос:** Какие у вас планы по экспансии на удаленных территориях? Где будут открываться РЦ? Планируете ли вы делиться с поставщиками планами по открытию РЦ на горизонт 6-18 месяцев?

**Ответ:** Данная информация является коммерческой тайной. Все коммуникации об открытии РЦ и ТТ происходят согласно бизнес-процессам в установленное время.

**Вопрос:** Были прогружены товары для поставок через РЦ, но уже более 6 месяцев нет движения по вопросу начала поставок. Как можно придать этому вопросу движение?

**Ответ:** Просим обратиться к категорийному менеджеру.

**Вопрос:** МПК Каневской производитель на границе Краснодарского края и Ростовской области - гарантируем поставлять в день производства на РЦ Адыгя и РЦ Ростов, но PLU к заказам нам не могут открыть. По какой причине?

**Ответ:** Вам необходимо связаться с категорийными менеджерами.

**Вопрос:** Если вы хотите строить совместные цепочки поставок с поставщиками, то эта информация крайне важна для совместного долгосрочного планирования

**Ответ:** Обратитесь, пожалуйста, к категорийному менеджеру.

**Вопрос:** Где можно получить четкие прогнозы по PLU? Мы постоянно сталкиваемся что заказы огромные, а потом наоборот очень маленькие, и получается что SL постоянно скачет. или наоборот склады заполнены и потом мы уже не попадаем по ОСГ.

Ответ: На портале DialogX5 Logistics, контакты: [Dialog.info@x5.ru](mailto:Dialog.info@x5.ru)

**Вопрос: Где можно взять инф. по рекомендации кванта с Вашей стороны?**

Ответ: Просим обратиться к нашей коллеге Марии Павловой: [mpavlova@x5.ru](mailto:mpavlova@x5.ru)

**Вопрос: Как поставщик может узнать остатки поставляемого товара в магазинах, не посещая магазин?**

Ответ: Уточните, пожалуйста, вы имеете ввиду команду центрального офиса или региона (в этом случае - какого)? В любом случае можете написать Никите Карпову: [N.Karpov@x5.ru](mailto:N.Karpov@x5.ru)

**Вопрос: НА РЦ можно зафиксировать ВО? Возникает проблема, когда один заказ приходит на 7:00, а второй на 16:00. Две машины отправлять на одно РЦ не очень удобно.**

Ответ: Опция объединения заказов существует, но не всегда реализуема. Рекомендуем делать запрос Вашему специалисту в торговой сети «Пятёрочка». Но надо также понимать, что фиксация окон подразумевает стабильный ровный заказ. При колебаниях в обе стороны мы либо не утилизируем ресурсы РЦ, либо не сможем принять весь необходимый заказ от поставщика в нужную дату

**Вопрос: добрый день. прошу написать стоимость аналитики - базовый / API**

Ответ: По деталям подключения прошу написать на: [Dialog.info@x5.ru](mailto:Dialog.info@x5.ru)

**Вопрос: Как производители готовы осуществлять поставки в рамках программ поставка день "0". Готовы к обсуждению выхода на РЦ Адыгея и РЦ Ростов, с кем данный вопрос можно обсудить и урегулировать?**

Ответ: Напишите, пожалуйста, Алексею Сурмилло: [Alexey.Surmillo@x5.ru](mailto:Alexey.Surmillo@x5.ru)

**Вопрос: X5 Logistics – несколько раз отправлял заявку на сайт для подключения, за последние несколько месяцев никто не вышел на диалог по подключению.**

Ответ: Напишите, пожалуйста, Никите Карпову: [N.karpov@x5.ru](mailto:N.karpov@x5.ru).

**Вопрос: Вопрос по отгрузкам в дальние регионы. На некоторые РЦ поступают заказы по 9 кг, при условии отгрузки товара из Москвы в Краснодар. По понятным причинам 9 кг никто не повезет. Как прописать минимальный заказ в кг или сумме, к кому обратиться.**

Ответ: Просим связаться с менеджером по взаимодействию с поставщиками либо с категорийным менеджером региона. Если нужны контакты, напишите Никите Карпову: [n.karpov@x5.ru](mailto:n.karpov@x5.ru)

**Вопрос: После участия в конкурсе на СТМ Коптильный двор по вареным колбасам не получили информацию по результатам дегустации. Хотелось бы понимания по данному вопросу. Как можно получить данную информацию?**

Ответ: Напишите, пожалуйста, с Викторией Черновой: [Vikt.Chernova@x5.ru](mailto:Vikt.Chernova@x5.ru) и Валентине Кулагиной: [Valentina.Kulagina@x5.ru](mailto:Valentina.Kulagina@x5.ru)

**Вопрос: Скажите, пожалуйста, как быть, что на полках магазина очень часто нет ценников на товар.**

Ответ: Действительно, такие ситуации возможны. Если это системная проблема, обратитесь к категорийному менеджеру, он, в свою очередь, свяжется с коллегами в операционном блоке.

**Вопрос: Если X5 №1 в системе прогнозирования и планирования, почему такие огромные ошибки допускаете? Точность прогнозирования по Охлажденной курице СФО очень низкая. Мы (агрохолдинг) резервируем выработку для вас, по факту сеть не придерживается прогнозу закупки. С кем можно обсудить этот кейс?**

Ответ: Мы готовы обсудить вашу ситуацию, свяжитесь, пожалуйста, с Никитой Карповым: [n.karpov@x5.ru](mailto:n.karpov@x5.ru)

**Вопрос: Подскажите, пожалуйста, кому направлять письма, если нужно перенести день поставки в магазине (форс-мажор), не успел водитель приехать, сломалась машина и др.**

Ответ: Обратитесь, пожалуйста, к менеджеру по взаимодействию с поставщиками, если нужны контакты, напишите Никите Карпову: [N.karpov@x5.ru](mailto:N.karpov@x5.ru)

**Вопрос: Проблемы с возвратом паллет увеличивают затраты на логистику поставщиков. Как следствие рост цены. Окна забора и доступность паллет минимальны. Какие действия вы планируете предпринять?**

Ответ: Мы сейчас открываем объемы на возврат паллет, которые полностью соответствуют объему поставок. Также у нас большой фокус на снижение долга по действующим поставщикам. По вопросам работы портала можно обращаться по адресу: [swp@x5.ru](mailto:swp@x5.ru)

**Вопрос: Мария, прекрасный пример! Предлагаю начать именно с предоставления четкого прогноза от сети «Пятерочка». К кому обратиться по категории U1?**

Ответ: Для получение прогноза, обратитесь, пожалуйста, на [dialog.info@x5.ru](mailto:dialog.info@x5.ru)

**Вопрос: Скажите, пожалуйста, то есть сначала вы поставщиков консолидировали на РЦ, а сейчас готовы в том числе переводить на прямые поставки?**

Ответ: Цепочка поставки обсуждается в индивидуальном порядке с поставщиком.

**Вопрос: В Европе в договорах есть зафиксированная юр. ответственность за закупку товара в разрезе SKU (год – 6 мес). Фундаментально: ответственность базируется на точности прогноза. В РФ поставщик оплачивает штрафы, если он нарушил SL, сеть за ошибки в прогнозе не несет никакой ответственности.**

Ответ: Здесь не сформулирован вопрос. Мы благодарны партнерам за полезную информацию.

**Вопрос: Как вы планируете совместно с поставщиками управлять функционалом автораспродажи? Сейчас из-за отсутствия заказов с вашей стороны в период AP и, как следствие, OOS на полках идет значимая потеря товарооборота.**

Ответ: Автораспродажа после промо включается автоматически в тех ТТ, где ТЗ превышен более чем на N дней. В ТТ, где ТЗ не превышен, пополнение работает в стандартном режиме. Если ТЗ на ТТ пришёл в норму, автораспродажа отключается и пополнение возобновляется.

**Вопрос: Были прогружены товары для поставок через РЦ, но уже более 6 месяцев нет движения по вопросу начала поставок. Как можно придать этому вопросу движение?**

Ответ: Вам необходимо обратиться к категорийному менеджеру.

**Вопрос: Как решается вопрос контроля своевременной выкладки товара в ТТ ТС «Пятерочка»? Жаль, что нет возможности прикрепить фото из ТТ в СПб, где полка по ХБИ полупустая и сегодня только вывезли в зал товар с поставкой от 16.02.**

Ответ: Свяжитесь, пожалуйста, с категорийным менеджером.

**Вопрос: При уменьшение кванта, поставщик получает дополнительные затраты на логистику, так как везет меньше, затраты на упаковку – так как стоимость короба идет на меньшее количество продукции, т.е. мы опять просто должны подстраиваться под покупателя.**

Ответ: ответили в прямом эфире

**Вопрос: Уважаемые партнёры, есть позиции, которые представлены на малое количество ТТ это влечет не рентабельные заказы с поставкой на РЦ по 1 или 2 коробке. К сожалению, нам отказывают в поставке на РЦ: микс паллет или на паллете, чтобы разные позиции были разделены картоном.**

Ответ: ответили в прямом эфире

**Вопрос: рассматривает ТС5 вариант самовывоза продукции со склада поставщика?**

Ответ: У нас есть возможность работы по самовывозу, за деталями обратитесь, пожалуйста, к категорийному менеджеру.

**Вопрос: не принимают корректировки по расчету**

Ответ: Обратитесь, пожалуйста, к категорийному менеджеру.

**Вопрос: Добрый день! Уважаемые партнеры, вопрос: При оспаривании штрафов в 99,9% случаев комментарии поставщиков не учитываются и не рассматриваются. Подскажите пожалуйста, как решать подобные ситуации по уменьшению штрафов? Спасибо**

Ответ: Обратитесь, пожалуйста, к категорийному менеджеру.

**Вопрос: По поводу обсуждения объемов по промо, прогноз обсуждается с партнерами, но, к сожалению, из раза в раз объем на некоторые товары по траншам не меняется большей частью, и ситуация повторяется – полки на 3-4 день каталога пустые.**

Ответ: Ответили в прямом эфире

**Вопрос: Уважаемые партнеры, в нынешней ситуации простоя контейнеров из Европы и образовались заторы по прохождению пограничных переходов, с кем можно обсудить пересмотр ОСГ входящий на РЦ?**

Ответ: Обратитесь, пожалуйста, к категорийному менеджеру.

**Вопрос: Добрый день. Как получить доступ к прогнозным объёмам? Интересуют регулярные заказы и промо. Спасибо.**

Ответ: Напишите, пожалуйста, письмо на [dialog.info@x5.ru](mailto:dialog.info@x5.ru)

**Вопрос: Пишем постоянно. Ответ : промо прогноз рассчитан по максимальному коэффициенту!!!!**

Ответ: Ответили в прямом эфире

**Вопрос: Пишем об отсутствии товара на полке заранее, до начала промо. Нам говорят, что нет ресурсов посчитать правильно.**

Ответ: Ответили в прямом эфире