Задачи для агрегатора на базе ЭГЗ:

***Схема, когда заказчик работает в ЭГЗ.***

**Технические работы:**

**ЭГЗ / Агрегатор:**

1. Передача товаров в ЭГЗ из ЭКТ (для отображения)
2. Выбор товара на ЭГЗ/Агрегаторе из ЭКТ
3. Сервисы для подключения ЭМ (запрос цен по заказу, отправка заказа поставщику/маркетплейсу, получение отсутствия цен, получение подтверждения/отклонения по заказу от площадки)
4. Алгоритм ранжирования поставщиков
5. Очередь перехода заказа
6. Проверки - РНУ, ЕРД, демпинг
7. Передача итогов из агрегатора в ЭГЗ (внутренняя логика), т.к. это отдельный модуль
8. Подключение магазина
9. Авторизация магазинов на сервисе, мониторинг ответов магазина
10. Функционал (админка) отмены/аннулирования заказа, отката статусов заказа.
11. Публикация новых сервисов на ШЭП и подключение к сервисам Маркетов (на ВШЭП)

**Агрегатор / ЭКТ:**

1. Заявка на добавление товара через агрегатор (Маркеты делают заявки агрегатору, агрегатор в ЭКТ) + ответ по заявке
2. Заявка на добавление раздела товара в ЭКТ (Маркеты делают заявки агрегатору, агрегатор в ЭКТ) + ответ по заявке
3. Получение списка характеристик ЭКТ для заявки на добавление товара
4. Обратная передача данных по товарам из ЭКТ/агрегатор в Маркетплейс (+обогащение данных в маркетплейсах)
5. Публикация новых сервисов на ШЭП и подключение к сервисам Маркетов (на ВШЭП)

Не учтено мобильное приложение для заказчиков и BI

**Организационные работы:**

1. Синхронизация/Маппинг ЭКТ с Маркетплейсом по характеристикам/разделам (на стороне каждого маркетплейса);
2. Правила разрешения конфликтов при работе маркетплейсов (дубли, отсутствие ответов, некорректные запросы/ответы);
3. Регламент интеграции с площадками;
4. Регламент регистрации и работы поставщиков;
5. Регламент наполнения ЭКТ + создания разделов (с интеграцией через маркетплейсы)

**Вопросы, требущие решения:**

1. В ЭКТ не все товары, которые есть маркетплейсах, что делать с иными товарами?
2. В ЭКТ нет такой заинтересованности как в маркетплейсах – по добавлению товаров (предлагается дать возможность маркетплейсам проводить премодерацию и отдавать на 95% чистое описание в ЭКТ – сделать сервисы и регламенты)
3. Нет нормативно закрепленного функционала предзаказа (сейчас заказчики могут показать, что скоро будут закупать определенные товары и поставщик может сделать свое предложение на эти товары, которое при оформлении заказа уйдет в заказ – таким образом повышается конкуренция и % состоявшихся заказов)
4. Контроль не адекватных поставщиков (заниженные цены). Сейчас некоторые поставщики выставляют цены ниже рынка и потом предлагают заказчикам аналоги (*контафакт*) товаров (т.е. затягивают процесс заказа), предлагается либо скорректировать процесс заказа (изменение Правил), мы разработали методы, как выявлять и штрафовать поставщиков для исключения таких ситуаций, т.к. РНУ работает плохо и постфактум, когда уже оформлены десятки и сотни заказов, а некоторые заказчики идут на заключение ДС, т.к. принимают аналогичные (но не оригинальные товары).
5. Заказчик будет оформлять заказ в слепую. В ЭГЗ не будет цен на товары, либо будут неточные цены, так как можно передать только саму цену за 1 единицу товара без логистики и без учета оптовых цен или скидок. Соответственно заказчику будет крайне сложно сравнить аналогичные модели и выбрать действительно наиболее подходящую с учетом цены.
6. Как исключить параллельную работу поставщиков в нескольких маркетплейсах (если одна и та же цена в одно и то же время выставлена, кому отправлять заказ?), т.е. требуется разработать регламент регистрации поставщиков на разных площадках, т.е. поставщик сможет подавать цены только с одной площадки, иначе появляется неоднозначность (если на всех площадках одинаковые цены и время обновления, или еще хуже коррупционный риск отдать привилегию работы одной из площадок, либо мошенничество площадок по ежесекундному мнимому обновлению цен).
7. Механизм поддержки ОТП, выработанный в ОМаркет будет сломан, потребуется переработка механизма и закрепление на уровне НПА (что невозможно в условиях ЕАЭС). Тем более, если зайдут иностранные маркетплейсы (wildberries, ozon и др.), то как при них реализовывать приоритет товаров ОТП ?