

Новые возможности для фермеров



Ахмеджанов Илья Сергеевич

Директор департамента по категорийному менеджменту
Сибирского округа

2 декабря, 2022 г.
г. Горно-Алтайск

Краткий обзор



Наши конкурентные преимущества

- ✓ Мультиформатная модель
- ✓ Широкое присутствие в регионах и лучшее предложение ассортимента от местных производителей
- ✓ Собственное производство и частная марка
- ✓ Устойчивое развитие



№1 ритейлер в России

По количеству магазинов с уникальной инфраструктурой

26 731

магазин

9 258

Торговая площадь,
тыс. кв. м

45

Распределительных
центров

5 412

Грузовиков



Стабильный рост выручки

существенная доля на рынке, сильная рентабельность по EBITDA и низкая долговая нагрузка

38,7%

Рост выручки
за 2 кв. 2022 года,
год к году

11,5%

Доля на
продовольственном
розничном рынке
России за 2021 год

6,9%

EBITDA маржа
за 1 кв. 2022 года

1,6

Чистый долг /
EBITDA,
По состоянию на
31.03.2022 г.

География сети

3 963 населенных пунктов

7 федеральных округов



Северо-Кавказский

Мы присутствуем во всех густонаселенных регионах

Северо-Кавказский Южный Центральный Приволжский Северо-Западный Уральский Сибирский Всего

Магазины у дома	491	2 621	4 482	4 465	1 900	1 733	1 056	16 748
Супермаркеты	19	122	85	124	37	56	24	467
Дрогери	249	1 308	1 842	1 813	693	804	447	7 156

Магнит

Магазины у дома		1 743			583			2 326
МЕГАМАРТ Супермаркеты						29		29

Дикси

РЦ	1	8	14	10	4	5	3	45
----	---	---	----	----	---	---	---	----



Сибирский округ:

1606 торговые точки в форматах:

- «Магнит у дома»
- «Магнит Косметик»
- «Магнит Аптека»
- «Гипермаркет Семейный»
- «Магнит Опт»

8 Регионов присутствия:

- Новосибирская область
- Кемеровская область
- Омская область
- Красноярский край
- Томская область
- Алтайский край
- Республика Алтай
- Республика Хакасия

3 Распределительных центра:

- Кемерово
- Новосибирск
- Омск



Республика Алтай

9 торговых точек:

- 6 «Магнит у дома»
- 3 «Магнит Косметик»

Алтайский край

192 торговые точки:

- 130 «Магнит у дома»
- 56 «Магнит Косметик»
- 2 «Магнит Аптека»
- 4 «Гипермаркет Семейный»
- 4 «Моя цена»

Первый магазин
в г. Горно-
Алтайске



2018г.

Количество
сотрудников



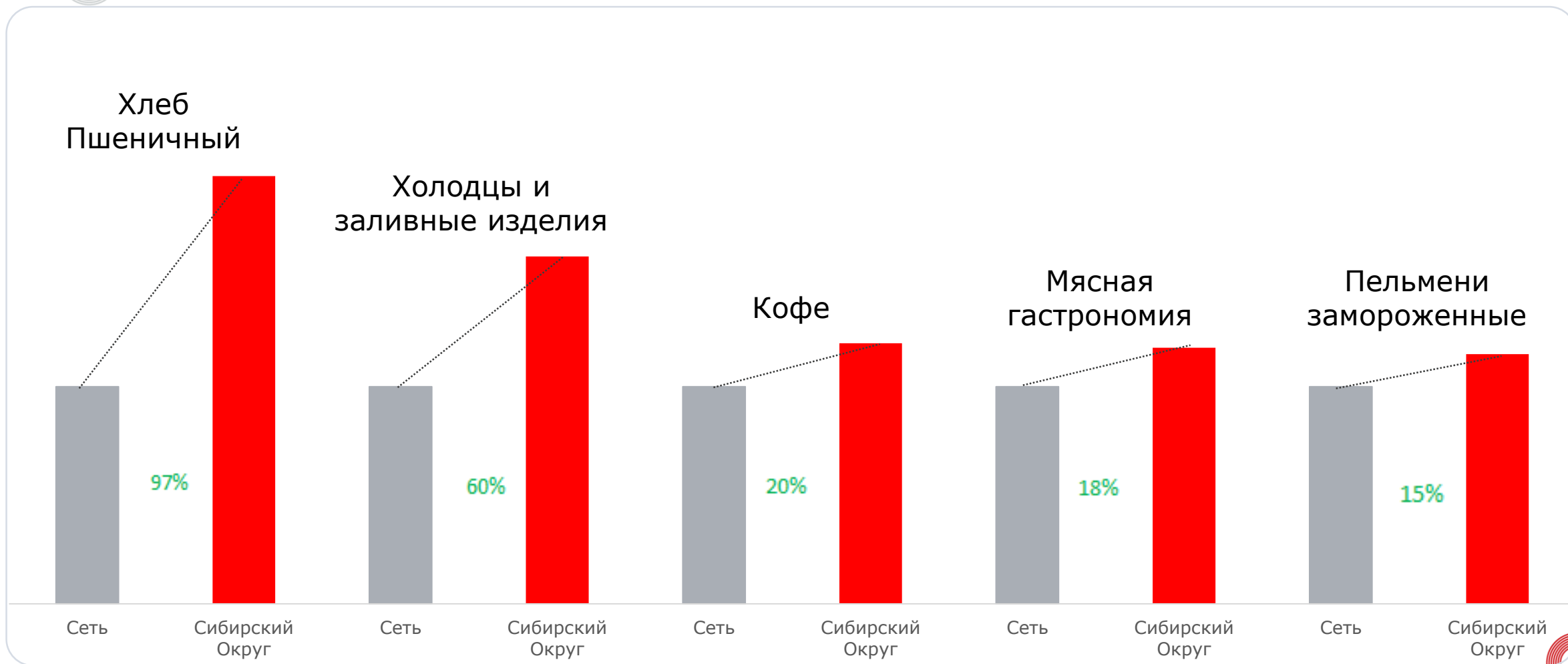
70

Ближайший распределительный
центр в г. Новосибирск





**Фокус на локальное
предложение**



Доля локальных поставщиков в товарообороте «Магнит» в Сибири

>53%

доля местных поставщиков в ассортименте социально-значимых товаров

430+
локальных КА

763+
НОВИНОК
за 2022 год

Доля местных поставщиков в продажах:



98%

Хлеб и
хлебобулочные
изделия



81%

Птица



70%

Мясо



51%

Молочная
продукция



30%

Сыр



13%

БАН



26%

Мука



35%

Мясной
гастроном



34%

Замороженная
продукция

Доля локальных поставщиков в товарообороте «Магнит» в Республике Алтай

>12%

доля местных поставщиков
в ассортименте социально-
значимых товаров

5
локальных КА

3
НОВИНКИ

за 2022 год

«Магнит» сотрудничает
с предприятиями:

- **ООО «МАЙМА-МОЛОКО» ТД**
- **ООО «РТ Бакалея»**
- **ИП Березиков Н.А.**
- **ИП Булудян Г.Х.**

Доля местных поставщиков в продажах



12%



Хлеб и
хлебобулочные
изделия



8%



Молочная
продукция



7%



Сыры



14%



Сахар

Доля локальных поставщиков в товарообороте «Магнит» в Алтайском крае

>50%

доля местных поставщиков в ассортименте социально-значимых товаров

48
локальных КА

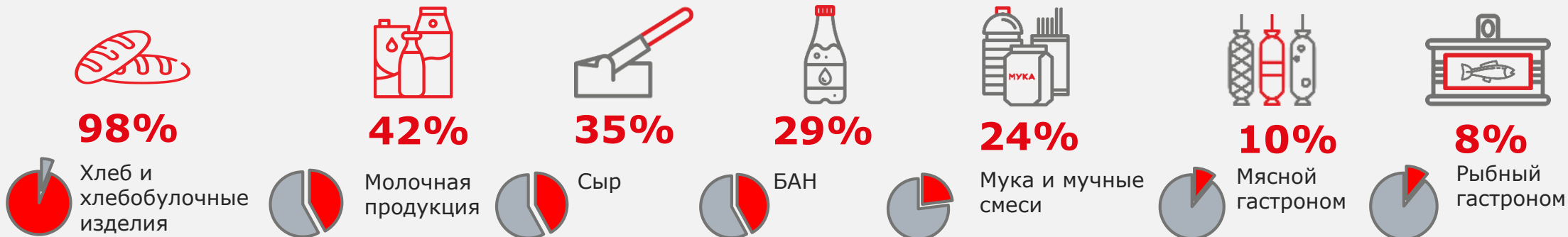
129
НОВИНОК

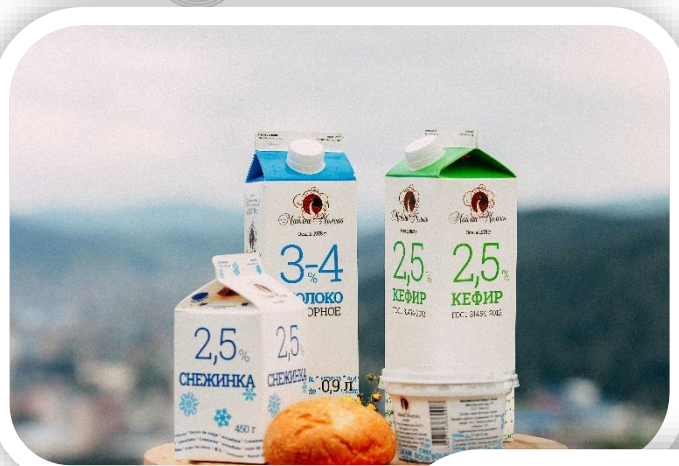
за 2022 год

«Магнит» сотрудничает с ведущими предприятиями Алтайского края:

- ООО «Хлеб-4»
- ООО «Фирма Импульс»
- АО «Хлебокомбинат Новоалтайский»
- ОАО «Комбинат Русский хлеб»
- АО «Барнаульский молочный комбинат»
- ООО «Алтайская Буренка»
- ООО «Холод»
- ООО «Кипринский молочный завод»
- ООО «Краснощеково молочный завод»
- ООО «Бочкаревский Пивоваренный завод»
- ИП Каныгин А.А.
- ЗАО «Волчихинский Пивоваренный завод»
- ЗАО «Алейскзернопродукт имени С.Н.Старовойтова»
- ООО «Алтайские колбасы»
- ИП Шустова
- ООО «Алтайморепродукт»
- ООО «Зареченский мясокомбинат»

Доля местных поставщиков в продажах





Майна молоко 2022

В активном ассортименте 15 SKU молочной продукции, география представленности – Республика Алтай и Алтайский край

Среднемесячный оборот, руб. 2022/2021 увеличился на **209%**

Среднемесячный оборот, шт. 2022/2021 увеличился на **185%**

Ввод в предновогодний акционный период сыров со вкусовыми добавками на РЦ Новосибирск, представленность в **372 ТТ**

Сыр полутвердый «Ренессанс Грецкий орех 50%» с 16/11/2022

Сыр полутвердый «Ренессанс с оливками и маслинами 50%» с 14/12/2022

Точки роста 2022-2023

- Ввод новых позиций;
- Расширение географии представленности

В планах на 2023 г.
расширение ассортимента и
географии представленности
поставщика





ЗАРЕЧЕНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ

2021

Ввод в ТС «Магнит» 3 SKU

География представленности – Кузбасс (филиалы Кемерово и Новокузнецк)

2022

География представленности в филиалах: Кемерово, Новокузнецк, Красноярск, Томск, Новосибирск, Барнаул.

Увеличение представленности в ТТ 2022/2021 **300 ТТ->700 ТТ**

Среднемесячный оборот, руб. 2022/2021 увеличился на **370%**

Доля продаж в штуках по категории Мясо в Сибири - 6,6%

Доля продаж в рублях по категории Мясо в Сибири - 7,46%

Точки роста 2022-2023

- Расширение ассортимента в зимний сезон – до 10 SKU;
- Ввод новых позиций;
- Расширение географии представленности

В планах на 2023 г.
расширение ассортимента
поставщика



ПОКУПАЙТЕ АЛТАЙСКОЕ



- Магнит поддерживает местных производителей: с 2020 г. продукция локальных поставщиков выделена специальным топпером «**Покупайте алтайское**».
- Открытость к диалогу с местными производителями – участие компании в ярмарках, торгово-закупочных сессиях, тематических конференциях.



Фермеры в розничной сети «Магнит»

• Фермерство в Сибири сегодня



Новосибирск



Омск



План мероприятий на 1Q 2023г.:

- Подписание ДП ООО «Агро Актив Фуд» (Хакасия) 10 SKU



- Подписание ДП ООО «Новые технологии» (Барнаул) 7 SKU

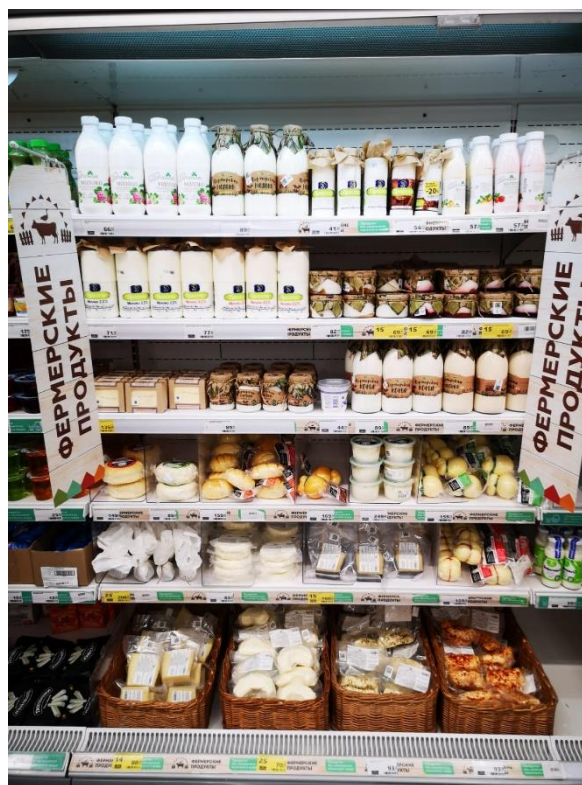


• Новинки



Продукция локальных производителей и фермеров в сети «Магнит» не первый год выделяется специальными знаками и надписями в зависимости от региона — «Сделано на Алтае», «Сделано на Кубани», «Покупайте новосибирское» и другие атрибуты.

В 2021 году сеть нарастила число партнеров-фермеров в 2 раза,
а товарооборот по фермерской продукции — в 10 раз.



Внедрено: короткие сроки оплаты фермерам и минимум бюрократии

1

Для фермеров в компании действует упрощенный стандартный договор с максимально коротким — до 5 дней — сроком оплаты поставки товара

2

Для фермеров действуют сниженные требования по уровню исполнения обязательств по договору и предусмотрены другие послабления

3

Критерии для фермеров – партнеров «Магнита»: доход — не более 200 млн руб. в год, производство и переработка конкретных видов сельскохозяйственной продукции: молока, мяса, яиц, рыбы; список категорий расширяется

4

Для заключения договора поставки фермеры могут без лишней бюрократии подать заявку через специальный портал «Магнита»

Механизмы расширения доступа фермерской продукции в сети

Прямые контракты

- ▶ Поставка по упрощенным условиям при следующих условиях:
- ▶ возможность упаковать и доставить ее до РЦ/магазинов
- ▶ наличие профессионального менеджмента / отдела реализации
- ▶ готовность к электронному документообороту
- ▶ готовность к обязательной маркировке и прослеживаемости в государственных информационных системах

Агро-контрактация

- ▶ подходит для овощей открытого грунта — картофеля, лука, моркови, свеклы и капусты, а также плодовых культур, например яблок
- ▶ в рамках агро-контракта КФХ получает целевое авансирование — до 30% от объема будущего контракта
- ▶ цены поставки рассчитываются на период с возможностью корректировки в рамках обозначенного в контракте алгоритма



Взаимодействие с поставщиками

- **Единые правила работы для всех поставщиков**
- **Официальный корпоративный портал**
- **Правила заполнения форм**

Предложение должно содержать:

- официальное письмо
- информацию о представленности продукции по регионам
- долю поставщика на рынке
- рейтинги продаж продукции
- возможную географию поставок
- прайс-листы продукции
- наглядные материалы, демонстрирующие внешний вид продукта

Этапы заключения договора



1 Размещение коммерческого предложения на портале SRM
<https://srm.tander.ru/>



- официальное письмо
- представленность по регионам
- доля поставщика на рынке
- рейтинги продаж продукции

- география поставок
- прайс-листы
- наглядные материалы

2 Изучение КП сотрудниками Магнит до 45 рабочих дней



Преимущества:

- собственное производство и склад
- постоянный товарный запас
- EDI
- транспортно-логистическая инфраструктура
- практики устойчивого развития

Возможные причины отказа:

- наполненность ассортиментной матрицы Магнит
- несоответствие КП условиям отбора
- недостоверная информация

3 Предоставление образцов (по запросу)

4 Анализ образцов и КП в целом по соотношению «цена-качество» до 3 месяцев



КП отвечает требованиям «Магнит»

КП отклонено



Требуется доработка КП

5 Заключение договора



Электронный обмен данными

(EDI - Electronic data interchange) — обмен коммерческой информацией посредством передачи по электронным каналам связи данных в стандартизированном формате.

Основная задача EDI — заменить обмен информацией и документами, осуществляемый на бумажных носителях, стандартизированным электронным документооборотом между компьютерными сетями.

Преимущества от использования EDI/ЭДО:

1. на 80% сокращается время обработки каждого документа на всей цепочке «заказ-поставка»
2. сокращается количество ошибок во всем документообороте
3. контролируются статусы документов, фиксируется дата и время получения документов
4. исключена потеря документов

Магнит предъявляет самые строгие требования к качеству закупаемых товаров

Продукция потенциального партнера проверяется на соответствие требованиям законодательных и нормативных документов

Проверка упаковки – наличие полной и достоверной информации на русском языке о товаре и его изготовителе

Проверка наличия у поставщиков документов, разрешающих производство и/или продажу, дистрибуцию товара

Аудит производственных площадок

Регулярно проверяется качество товара (срок годности, характеристики, товарный вид, условия хранения) непосредственно в магазинах

На этапе переговоров

При заключении договора и поставках в сеть



Дополнительные инструменты контроля качества:

- Дегустационная экспертиза
- Лабораторные исследования товаров
- Анализ обратной связи покупателей, поступающей на горячую линию
- Оценка качественных характеристик товара на этапе входа продукции на РЦ

Факторы, на которые влияет поставщик

Дискретность поставок
(кол-во поставок в неделю)

Логистическое плечо
(от заказа до прихода)

Остаточный срок
годности

Минимальная
партия, квант



Результаты

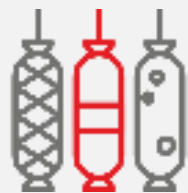
- Увеличение продаж
- Лояльность покупателей
- Снижение потерь

Промоакции в «Магнит» как эффективный метод стимулирования продаж:



- 20%

ЭЛАСТИЧНОСТЬ:



2,5

Мясной гастроном



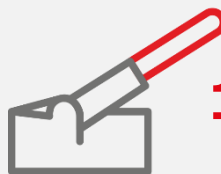
2,8

Молочная продукция



1,9

ЗПФ



1,6

Сыр



- 25%

ЭЛАСТИЧНОСТЬ:



3,1

Мясной гастроном



2,3

ЗПФ





Региональная команда Сибирский округ

В Сибирском округе категорийный менеджмент организован **в 4 группы**

1

Свежие продовольственные товары

- Яичные товары
- Детское питание
- Молочная продукция
- Сыры
- Майонез

2

Ультрасвежие продовольственные товары

- Мясная гастрономия
- Замороженная продукция
- Хлеб и хлебобулочные изделия
- Кулинария
- Мясо
- Птица
- Рыба и рыбная гастрономия

3

Фрукты и овощи

- Бананы, косточковые плоды
- Цитрусовые, семечковые плоды
- Корнеплоды, зелень
- Тепличные овощи
- Экзотические овощи и фрукты

4

Бакалея и напитки

- | | |
|----------------------------|-----------------------------|
| ▪ Безалкогольные напитки | ▪ Снэки |
| ▪ Слабоалкогольные напитки | ▪ Макароны изделия |
| ▪ Вино | ▪ Растительные масла |
| ▪ Крепкий алкоголь | ▪ Консервированные продукты |
| ▪ Табак | ▪ Корма для животных |
| ▪ Крупы | ▪ Специальное питание |
| ▪ Бобовые | ▪ Кондитерские изделия |
| ▪ Какао | ▪ Чай |
| ▪ Соусы | ▪ Кофе |
| | ▪ Пряности |

Головная компания

Косметика и бытовая химия

- Бытовая химия
- Изделия медицинского назначения
- Парфюмерия и декоративная косметика
- Специальное питание
- Уход и гигиена

Непродовольственные товары

- | | |
|-----------------------|----------------------------|
| ▪ Товары для дома | ▪ Элементы питания |
| ▪ Посуда | ▪ Товары для пикника |
| ▪ Игрушки | ▪ Автотовары |
| ▪ Пакеты | ▪ Бытовая техника |
| ▪ Канцелярия | ▪ Книги |
| ▪ Периодика | ▪ Электрика |
| ▪ Домашний текстиль | ▪ Товары для новорожденных |
| ▪ Товары для животных | |

Контакты для обращения
общий почтовый ящик: km_so@magnit.ru

* в случае отсутствия ответа в течение 5 рабочих дней обращаться к руководителям категорий

Руководитель категории
«Ультрасвежие товары»

Брисин Илья
mobile: +7 961 538 35 58
e-mail: brisin_ia@magnit.ru

Руководитель категории
«Свежие товары»

Бондин Евгений
mobile: +7 962 440 88 65
e-mail: bondin_ee@magnit.ru

Руководитель категории
«Фрукты, овощи»

Рудиш Анна
mobile: +7 953 767 14 01
e-mail: rudish_av@magnit.ru

Руководитель категории
«Бакалея» и «Напитки»

Старцев Андрей
mobile: +7 999 570 25 06
e-mail: startcev_aa@magnit.ru



Директор департамента по
категорийному менеджменту

Ахмеджанов Илья
mobile: +7 918 382 87 88
e-mail: ahmedzhanov_is@magnit.ru



Спасибо за внимание!