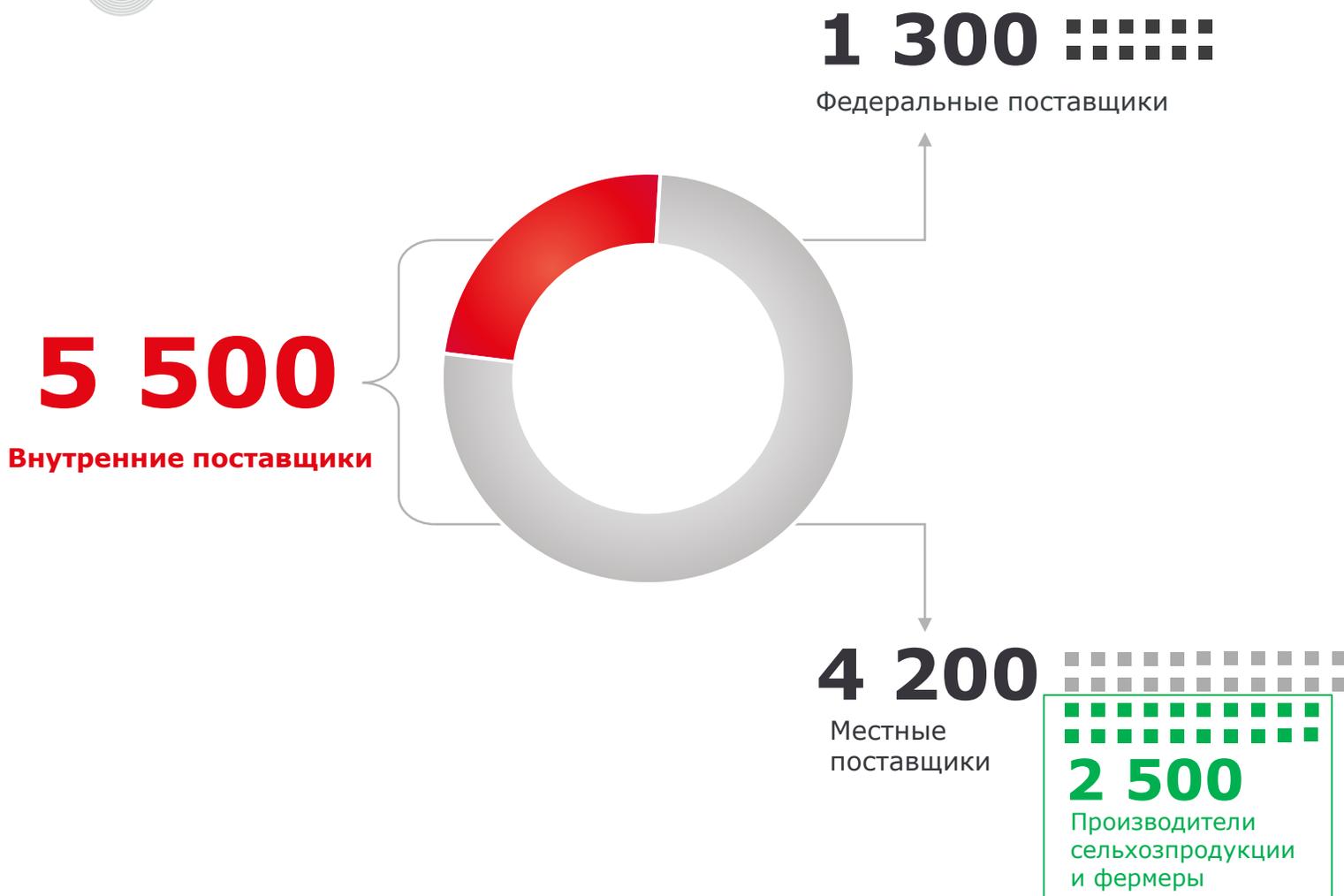


**РОЗНИЧНАЯ СЕТЬ
«МАГНИТ».
ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ
ФЕРМЕРОВ И
СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**



Вебинар «Упрощенный порядок работы с торговой сетью по сбыту сельскохозяйственной продукции»
16 ноября 2023 г.



~ **95%**

доля на полке продуктов питания, произведенных в России

100%

Торгового оборудования российского производства (всё стеллажное и холодильное оборудование, кассовые терминалы)

ПРЯМЫЕ КОНТРАКТЫ

- ▶ Возможности поставок как до РЦ, так и непосредственно напрямую до торговых точек;
- ▶ Работа по системе электронного документооборота (ЭДО);
- ▶ Готовность производителя к обязательной маркировке и прослеживаемости в государственных информационных системах.

! С 2021 года возможно заключение специального **фермерского договора**.

АГРОКОНТРАКТЫ

- Долгосрочные договоры на поставки будущего урожая с фиксированными объемами и возможностью авансирования.
- Сельхозпроизводители получают:
- ▶ гарантированный канал сбыта;
 - ▶ механизм адаптации цен согласно конъюнктуры рынка;
 - ▶ сопровождение на всех этапах взаимодействия с сетью.

АГРЕГАТОР ФЕРМЕРСКОЙ ПРОДУКЦИИ

new

- Консолидатор объемов продукции фермеров для последующего сбыта в торговую сеть, предприятия общественного питания, производство.
- Агрегация предусматривает:
- ▶ комплекс услуг для фермеров
 - ▶ логистику в формате «последней мили» от поставщика до полки магазина;
 - ▶ для категории ФРОВ предусматривается мойка, фасовка продукции.



Текущий статус

Подходит для следующих категорий товаров: борщевая группа, грунтовые овощи, бахчевые, семечковые, косточковые, ягоды, орехи.

На текущий момент **более 100 партнеров-сельхозпроизводителей** со всей России. Самый южный регион — Дагестан, на севере — Псковская область, на востоке — Новосибирская область.

Разработана специальная платформа для удобной подачи заявок.



<https://magnit.ru/agro/>

Поставки в магазины «Магнит» российских овощей и фруктов по агроконтрактам

>340 тыс. тонн

По итогам 2022 г.

>400 тыс. тонн

План по итогам 2023 г.

Ключевые преимущества для производителей

Возможность получения целевого авансирования — до 30% от объема будущего контракта.

Сюрвейерская оценка у поставщика на складе.

Агросопровождение профильными специалистами.

Возможность долгосрочного планирования для производителя.

Гарантированные объёмы сбыта продукции по согласованной цене.

Оренбургская область

По механизму агроконтрактации на данный момент ведется сотрудничество с одним оренбургским производителем

Новоилецкое ООО

- ❑ поставки бахчевых культур (дыни и арбузы), а также овощей открытого грунта (капуста, редька, кабачки);
- ❑ на текущий момент в сравнении с начальным этапом сотрудничества объемы поставок в «Магнит» выросли **более чем в 2 раза.**

3 года
работы
в рамках
АК

Тюменская область

Пример развития предприятия

6 лет
работы
в рамках
АК

Крестьянское хозяйство Дружба ООО

За время сотрудничества:

- ❑ модернизированы хранилища и линия для фасовки различных овощей;
- ❑ построен новый цех мойки для картофеля с двумя линиями;
- ❑ закуплены новая техника для перевозки продукции, самоходный комбайн для уборки картофеля;
- ❑ в настоящее время ведется процесс покупки ещё одного хозяйства, есть планы по дальнейшему расширению.

Фермерская продукция – крупный драйвер потребительского предпочтения

90%

потребителей

имеют устойчивое положительное восприятие фермерской продукции. Мнения покупателей о том, какими характеристиками обладают фермерские продукты:

Полезная и здоровая, без химикатов, с коротким сроком годности

Свежая, с натуральным вкусом

Выращена с теплотой, по-домашнему

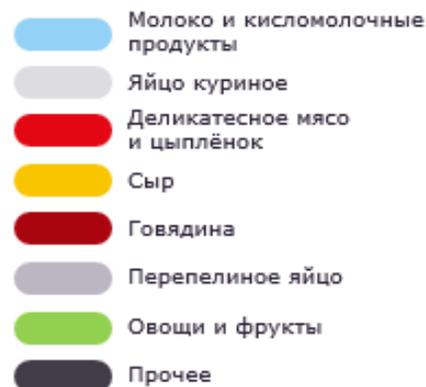
90%

потребителей

готовы покупать больше в случае: доступности по наличию, доступности по цене, уверенности в качестве (безопасности)

Фермерская продукция - это в первую очередь **ФРЕШ**, во-вторую, – **ФРОВ**, все остальные категории не воспринимаются как фермерские. Согласно опросу самыми популярными продуктами являются молоко и кисломолочные продукты.

АССОРТИМЕНТНОЕ ПРЕДПОЧТЕНИЕ ФЕРМЕРСКИХ ПРОДУКТОВ



По итогам 2022 г. товароборот фермерской продукции в розничной сети **увеличился на 35%**

ФЕРМЕРСКИЙ ДВОРИК

- Размещение – торец либо вертикальный блок в горке (колбасные изделия и деликатесы в витрине)
- Ввод продукции в регулярный ассортимент сети
- Ассортимент молочной продукции 32-64 SKU, колбасных изделий и деликатесов 10-18 SKU в зависимости от магазина



ФЕРМЕРСКАЯ ЛАВКА

- Размещение торгового места на условиях аренды в прикассовой зоне (12-30 кв.м.)
- Арендатор отвечает за: кассу, оборудование, персонал, систему логистики, выкладку продукции, контроль качества товара
- Ассортимент должен быть согласован с сетью



УПРОЩЕННАЯ ФОРМА ДОГОВОРА («ФЕРМЕРСКИЙ»)

- Максимально короткие сроки оплаты товара— **до 5 дней**
- **Сниженные требования** по уровню исполнения обязательств по договору и другие послабления
- Подача заявки через портал для поставщиков:
<https://srm.magnit.ru/>



ПОКУПАЙ МЕСТНОЕ



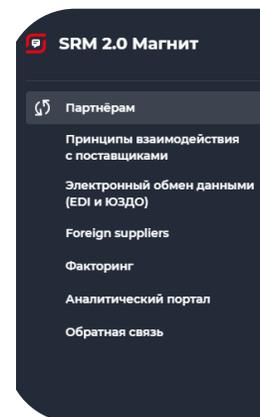
Выделение продукции локальных производителей на полке специальными знаками и надписями



Коммерческое предложение ОБЯЗАТЕЛЬНО должно включать

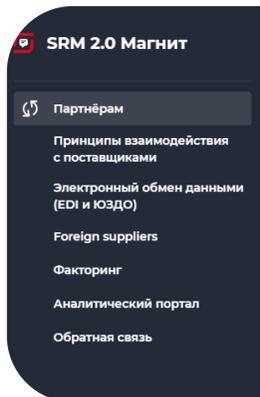
- ❑ Официальное письмо в адрес «Магнита»
- ❑ Документы, подтверждающие качество продукции
- ❑ Информацию о представленности продукции на рынке
- ❑ Рейтинги продаж продукции
- ❑ Возможную географию поставок
- ❑ Прайс-листы продукции
- ❑ Наглядные материалы, демонстрирующие внешний вид продукта, в том числе упаковку

Вся необходимая информация есть на портале для поставщиков



Инструкции и регламенты

1. Подавать коммерческие предложения, а также принимать участие в сборе коммерческих предложений возможно посредством Системы взаимодействия с внешними партнерами.
2. Добавление адресов партнеров в «белый список»
3. Требования к документации, подтверждающей качество и безопасность товарных позиций
4. Типовые формы договора поставки и договора на производство продукции под товарным знаком заказчика
5. Уведомление о переходе на применение Универсального передаточного документа (УПД)



4.6 Типовой договор на поставку товара с EDI. Фермеры

Типовой договор на поставку товара с EDI. Фермеры *

Приложение 1. К Типовому договору на поставку товара с EDI. Фермеры. Протокол согласования ассортимента и цены товара

Приложение 2. К Типовому договору на поставку товара с EDI. Фермеры. Организация электронного обмена документами

Приложение 3. К Типовому договору на поставку товара с EDI. Фермеры. Уведомление об изменении цены

Приложение 4. К Типовому договору на поставку товара с EDI. Фермеры. Особые требования покупателя

Приложение 5. К Типовому договору на поставку товара с EDI. Фермеры. Санкции

Приложение 6. К Типовому договору на поставку товара с EDI. Фермеры. Карточка поставщика (Excel)

6

Действующих поставщиков – сельхозпроизводителей (среди всех оренбургских партнеров сети «Магнит»)

+4

Новых фермерских договора планируем заключить в течение ближайших месяцев

~10

новыми производителями ведется коммуникация



Основные категории



Молоко и молочная продукция



Овощи



Мясо и мясная гастрономия



Рыбная гастрономия



В целевой модели Агрегатор должен стать центром товародвижения и профессиональной экспертизы, опираясь на собственные ИТ-системы



По вопросам взаимодействия с фермерами

Директор департамента по категорийному менеджменту Уральского округа

Аветян Кристина

mobile: +7 926 138 13 23

e-mail: avetyan_ka@magnit.ru

Руководитель категории «Ультрасвежие товары»

Кадырова Алла

mobile: +7 922 212 58 73

e-mail: kadyrova_a_a@magnit.ru

Руководитель категории «Свежие товары»

Макатерская Елена

mobile: +7 918 430 71 98

e-mail: makaterskaya_ea@magnit.ru

По вопросам Агроконтрактации*

Руководитель управления по агроконтрактации дирекции собственных производств

Рожков Павел

mobile: 8-861-210-98-10 доб. 41471

e-mail: rozhkov_p_v@magnit.ru

Сайт, где также можно найти необходимую информацию о оставить заявку о сотрудничестве:

<https://magnit.ru/agro/>



*Направление ведется менеджерами в головном офисе в Краснодаре

Спасибо за внимание!

