



Фермеры в розничной сети «Магнит»



Краткий обзор

 **№1 ритейлер в России**
по охвату территории
и общему числу магазинов



Наши конкурентные преимущества

- ✓ Крупнейший канал сбыта для российских производителей сельхозпродукции
- ✓ 90% закупок приходится на отечественные продукты питания
- ✓ Собственная разветвленная логистическая сеть
- ✓ Открытость по отношению к фермерам и местным производителям

По состоянию на 31.03.2022

26 600
магазинов

9 200
Торговая площадь,
тыс. кв.м

45
Распределительных
центров

5 400
Грузовиков

4 000 населенных
пунктов

7 федеральных
округов



Магазины
у дома 16 620



Супермаркеты 468



Дрогери 7146



Дикси 2371

Две трети магазинов работает в городах с населением менее 500 тыс. человек



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»

«Магнит» всегда рад продукции фермеров

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

В 2021 году сеть нарастила число партнеров-фермеров в 2,5 раза, а товарооборот по фермерской продукции — в 10 раз, В 2022 год товарооборот и количество партнеров так же растет кратно.



Эффективные форматы работы с фермерами

Фермерский дворик

- Ввод продукции в регулярный ассортимент сети с ее специальным визуальным выделением, продажа через кассу сети
- Привлечение дополнительного трафика
- Ассортимент молочной продукции **32-64 товарных позиций**, колбасных изделий и деликатесов **10-18 товарных позиций** В зависимости от магазина
- Размещение – **торец** либо вертикальный блок в горке (колбасные изделия и деликатесы в витрине)



Продукция для дворика	Кол-во позиций
Йогурты	12
Кефир	2
Ряженка/кисломолочные продукты	3
Сметана	5
Творог	6
Масло коровье	4
Молоко коровье	6
Молоко прочих видов	1
Сливки	1
Мягкие сыры	15
Твердые сычужные сыры	9
Колбасные изделия и деликатесы	18
Итого	82



Эффективные форматы работы с фермерами

Фермерская лавка

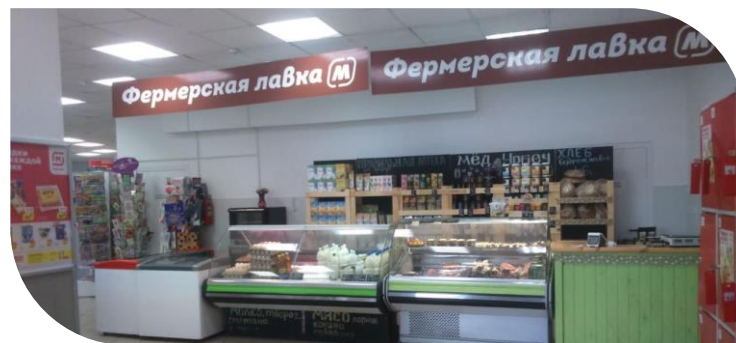
Сегодня по всей географии сети работают уже сотни лавок площадью 12-17 кв.м

Преимущества: консультационная поддержка, большой трафик покупателей, надежный партнер с большим опытом работы.

- Лавка размещается торговом зале или за его пределами в специально выделенном небольшом отделе
- Она оформлена в едином стиле в соответствии с бренд-буком

Условия работы:

- Предоставление торгового места для размещения фермеру на условиях аренды
- Своя касса, оборудование, персонал, организованная система логистики
- Ассортимент должен быть согласован с сетью
- Самостоятельный контроль качества, выкладки продукции



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

Модель Агрегатора

- ▶ Предусматривает создание единого оператора, оказывающего сервисные услуги: контроль качества, сертификация, маркировка, обработка, упаковка, логистика
- ▶ Подходит для фермеров, которые не соответствуют базовым требованиям для заключения прямого контракта или агро-контракта
- ▶ Покупатели строят договорные отношения с оператором, а не с отдельными фермерами

«Магнит» будет рад привлечь больше фермеров и местных производителей

1

Контактное лицо со стороны Магнит по обработке предложений фермерской продукции по **прямым контрактам**:

Дейнега Марина Руководитель проекта Фермерство
Электронный адрес: deynega_mv@magnit.ru
Телефон 8 918 23 138 23

2

Контактное лицо со стороны Магнит по обработке предложений в рамках **Фермерских двори́ков**:

Логошин Евгений Руководитель направления
Электронный адрес: logoshin_ea@magnit.ru
Телефон 8 (861) 210-98-10, доб. 43340
8 (918) 212-43-43

3

Контактное лицо со стороны Магнит по обработке Предложений в рамках **Агроконтрактов**
Фрикин Виталий

Электронный адрес: frikin_vv@magnit.ru
Телефон 8 967 660-33-33





Спасибо за внимание!