



Развитие коммерческих контрактов

Юлия Крымова,
директор департамента «Фрукты и овощи» розничной
сети «Магнит»

Специфика контрактной работы с производителями



Агроконтракты – чаще всего производители корнеплодов, грунтовых овощей, бахчевых культур, яблок.

Коммерческие контракты – тепличные производства

У коммерческих контрактов:

- Как правило, круглогодичное, цикличное выращивание
- Нет потребности в поддержке между сезонами сбора урожая
- Закупка семян, материалов, оборудования, как правило, производится регулярно в течение всего цикла выращивания
- В производстве культур, поставляемых в рамках коммерческого контракта, нет периода для глобального инвестирования, непрерывный период денежных потоков

Поскольку периоды выращивания по Агроконтрактам разорваны в течение года, **то Агроконтракты обеспечивают агросопровождение и оценку с привлечением агрономов сети**

Доля контрактов

Доля контрактных доходов растет в 2022 г. относительно 2020 г. на **4 п.п.** в тоннаже и на **9 п.п.** в руб., при этом в 2022 г. достигла **33%**

Факторы роста:

- Вовлечение участников коммерческой контрактации
- Увеличение объема контрактов, в том числе с учетом географии
- Расширение контрактного ассортимента

Доля по приходу в руб.			Кол-во участников		
2020	2022	▲ 2022/2020	2020	2022	▲ 2022/2020
23,74%	32,89%	9,1%	30	51	70%

Кол-во SKU		
2020	2022	▲ 2022/2020
103	174	68,9%

Доля в общем объеме поставок местных поставщиков по типам: контракты и собственное производство сети
Количество участников/SKU по типам: контракты и собственное производство сети

Внутрикорпоративное деление округов



- Уральский
- Московский
- Волжский
- Центральный
- Северо-Западный
- Южный
- Кавказский
- Сибирский

Округа с низкой долей контрактов (менее 30% в приходах, руб)



ГК



8 Округов



45 РЦ



494 БФ
17 633 ММ

Приглашаем к партнерству

Коммерческие контракты + Собственное производство:

Дефицитные округа

Округ	Доля приходы в руб, % 2020	Доля приходы в руб, % 2022	▲ 2022/2020
Волжский округ	17,3%	46,4%	29,1%
Кавказский округ	63,9%	56,3%	-7,6%
Московский округ	20,4%	28,2%	7,8%
Северо-Западный округ	12,7%	13,4%	0,8%
Сибирский округ	11,4%	16,1%	4,7%
Уральский округ	17,5%	21,2%	3,7%
Центральный округ	47,7%	69,8%	22,1%
Южный округ	86,7%	78,5%	-8,2%

Дефицитные группы

Категория	Доля приходы в руб, % 2022
Яблоки	22,6%
Баклажаны	12,4%
Морковь	3,5%
Картофель	2,5%
Свекла	0,5%
Лук	0,2%
Кабачки	0,0%
Капуста	0,0%
Груши	0,0%
Ягоды	0,0%

Контрактное закрытие (от фактических приходов в кг):

- Общее закрытие потребности сети Агроконтракты + Коммерческие контракты + Собственное производство: **40,9%**
- Закрытие потребности сети Агроконтракты: **22,6%**
- Самые дефицитные округа по Агроконтрактации: Северо-Западный (**2%**) и Московский (**12%**).

* Долю контрактного закрытия анализируем в кг с учетом серьезной дефляции по Агроконтрактам

Влияние контрактации на рост потребности

Основными драйверами роста потребления и, как следствие, потребности являются:

- Доступное ценовое предложение => Совместная проработка оптимизации цены
- Доступность => На примере действующих контрактов уровень сервиса **98%**, что на 5 п.п. выше, чем у производителей на краткосрочной закупке
- Качество товарного предложения => Снижение брака на входе: **1,3%** брака по контрактам и агроконтрактам против 1,6% по остальным производителям и не производителям на краткосрочной закупке
- Повышение лояльности через СТМ и сегментирование предложения => Рост доли СТМ по ФРОВ в 2022 г. до **17%** (на 2,6 п.п по отношению к 2021г)

Динамика продаж по категориям с наибольшей долей коммерческих контрактов

Категория	▲ Оборот руб. 2022/2020	▲ Оборот кг 2022/2020
Баклажаны	-5,1%	-5,6%
Грибы	31,5%	21,5%
Огурцы	35,9%	17,6%
Салат	75,7%	43,0%
Томаты свежие	49,1%	21,0%
Яблоки	10,4%	9,1%
Общий итог	32,2%	15,0%

Долгосрочная программа контрактации на севооборот со взаимными обязательствами по выборке и фиксированными ценами, а также возможностью корректировки под рыночные тренды обеспечивает прогнозируемую работу в сезоне и стабильный сбыт

Следующие шаги и ожидания



Контрактные сервисы

- Предоставление детализированной потребности сети на новый сезон для закупки оборудования, высадки культур, планирования производственных программ
- Фиксация объемов и цен на сезон
- Предоставление доп. услуг по самовывозу и сурвейерской оценке качества на предприятиях производителей перед отгрузкой в сеть
- Возможность оперативной переподготовки товара при отклонениях по качеству
- Заблаговременная заливка заказов для планирования нагрузки на производство

Ожидания

- Грунтовая контрактация
- Ягодная контрактация
- Яблоки – продление сезона хранения (июль-август), увеличение фасовочных мощностей
- Использование рассадных отделений для выращивания салата на всех ТК для сокращения логистического плеча до покупателя
- Локальный ассортимент картофеля
- Популярные/любимые сорта покупателя (картофель Синеглазка)
- Нишевые виды привычных продуктов («цветная» цветная капуста)

Следующие шаги

- Повышение экспертизы в качестве товара
- Оптимизация цепочек поставок с учетом оборачиваемости на конечных РЦ вместо сокращения ассортимента
- Совместное планирование графика дегустаций для покупателей
- Ин-ауты - работа с продуктами сортоиспытаний в больших форматах магазинов



