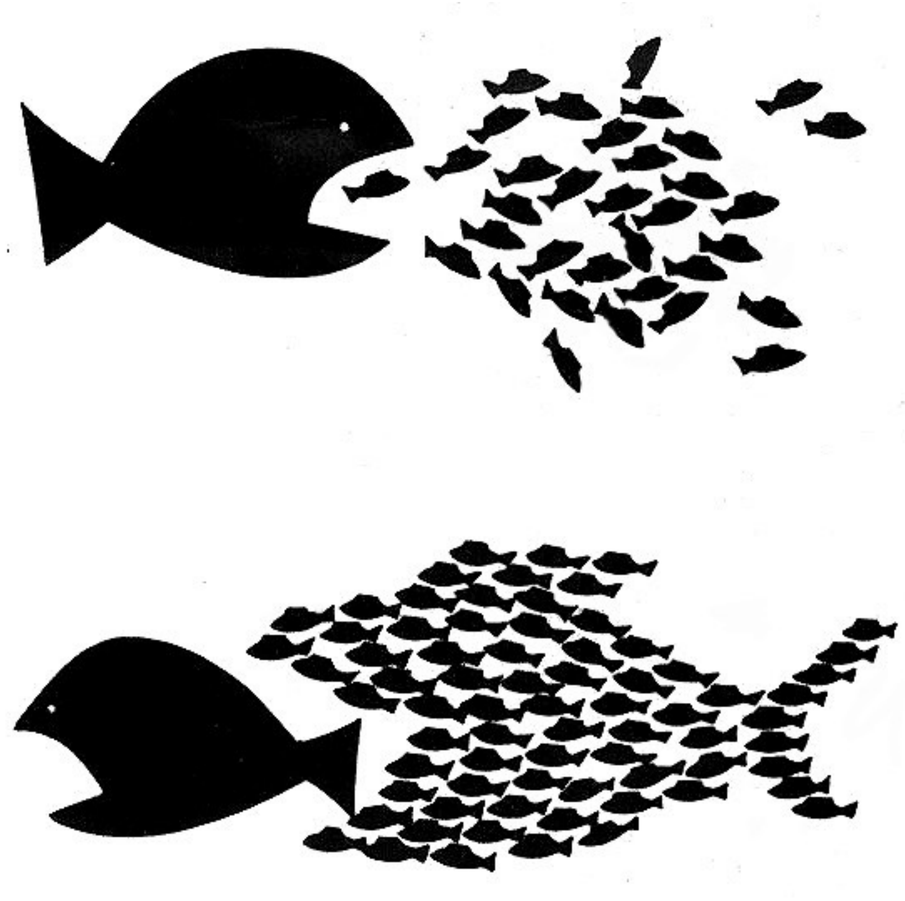
Альянс Региональных Ритейлеров 2024 год

История Альянса Региональных Ритейлеров

Предпосылки создания APP

- Стагнация потребления
- Конкуренция с федеральными сетями
  - Снижение маржинальности (закупочные цены для нас дороже, чем для федеральных конкурентов)
  - Давление инновациями (формирование «своего лица» - концепт форматов, развитая IT архитектура, развитая логистическая инфраструктура)
  - Давление компетенциями (дифицит квалифицированных кадров)



Юридическая структура взаимоотношений

Сети Партнеры - являются пайщиками ПК «Альянс"

Потребительский
кооператив «АЛЬЯНС»

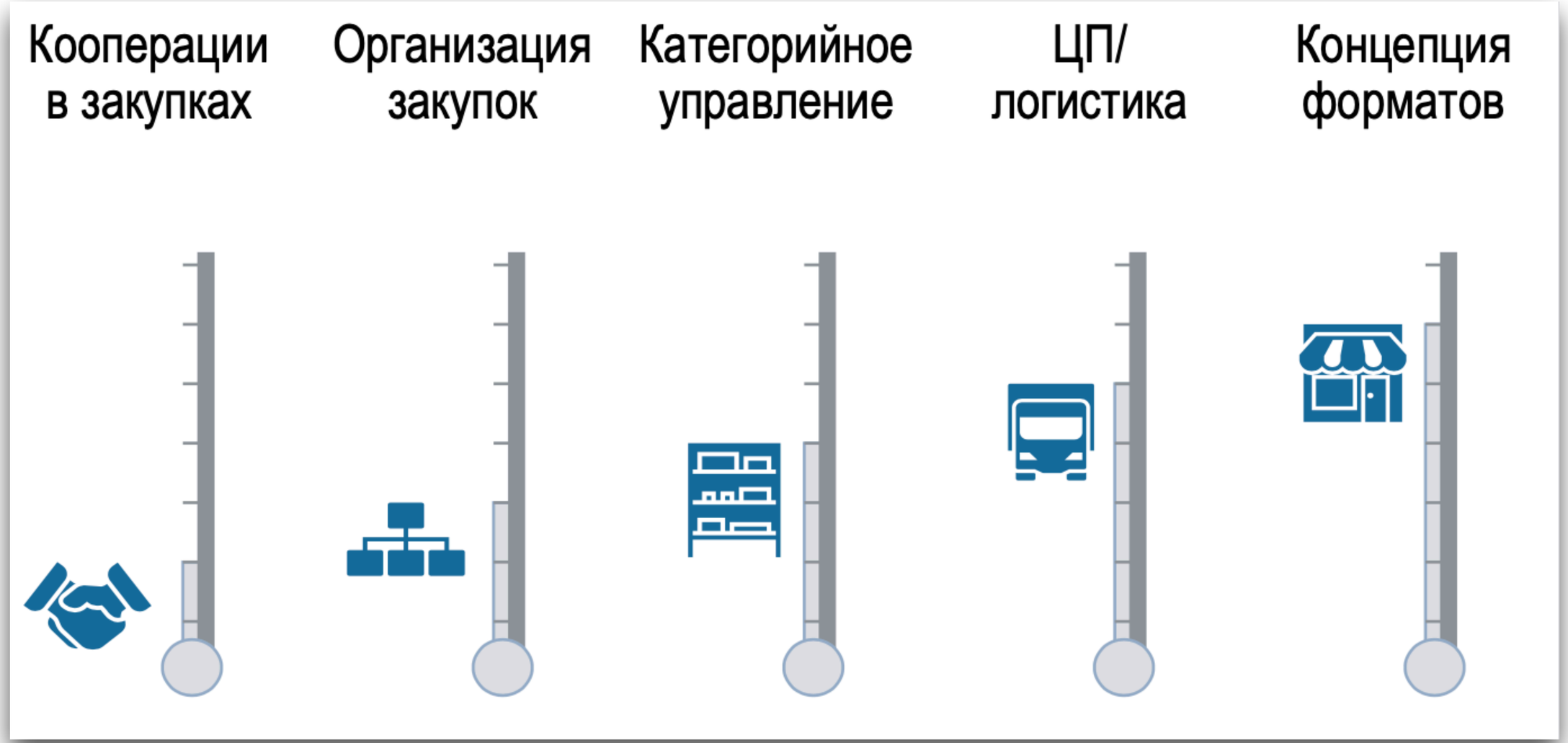
100% акций

ООО «Альянс Региональных Ритейлеров»
(единая ТМ «Хороший Выбор»)

Договор коммерческой концесии

Юридические лица - партнеры концессии

Лама, Петровский, Аникс, Бегемаг, Спар Тула, Айгуль,Реми



2016 год

Создание

2017 год

Офис в Москве

2018 год

Управление категориями логистика через дистрибуторов

2020 - 2024 год

Централизация поставок через РЦ «ООО «АРР

Стратегические векторы развития ООО»АРР» на 2022 - 2025 годы

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

- Развитие коллективного корпоративного управления, через создание «прозрачности» и вовлечения акционеров и менеджмента всех партнеров альянса региональных ритейлеров

ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК

- Развитие цепочек поставок и оптимизация логистических расходов
- Совместное использование централизованной логистической инфраструктуры альянса региональных ритейлеров

ЭКСТЕНСИВНОЕ РАЗВИТИЕ

- Расширение количества партнеров альянса региональных ритейлеров для увеличения доли дистрибуции в России и консолидации большего закупочного оборота

ТЕХНОЛОГИИ

- Выявление лучших практик и масштабирование на всех участников
- Улучшения процессов взаимодействия сетей участников
- Автоматизация уникальных процессов альянса и централизованное использование совместной архитектуры информационных систем и модулей

ЗАКУПКИ

- Расширение централизованной закупочной деятельности от лидеров федеральных брендов, лидеров региональных брендов, уникальных брендов (контрактное производства, СТМ), зарубежных производителей (импорт), сезонных товаров, а также использование закупочной массы для закупки и формирование стоков и биржевых товаров

ФИНАНСЫ

- Максимизация прозрачности управления финансами централизованной структуры
- Стандартизация финансового управления всеми участниками (бюджет, отчет прибыль убытки, отчет движения денег)
- Совместное использование возможности высвобождения денег и оптимизации их стоимости

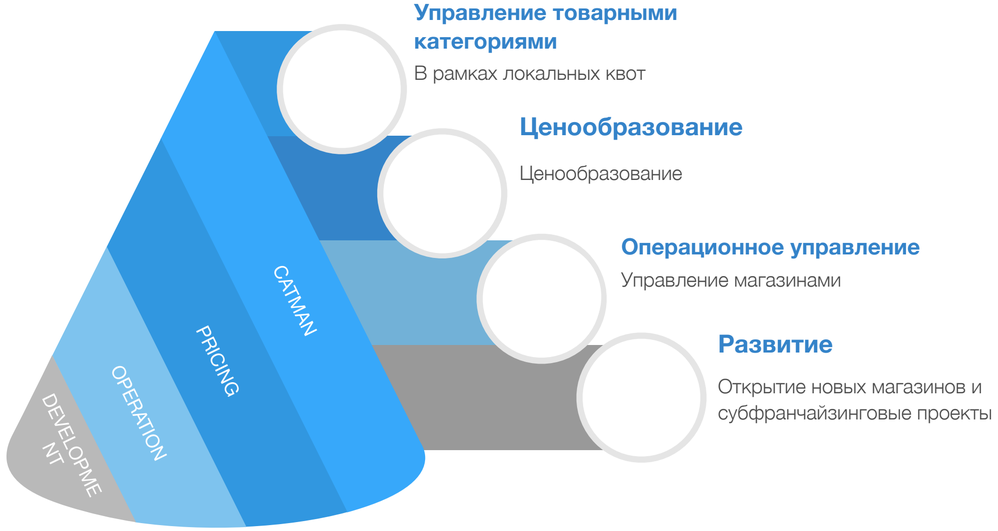
Текущая роль ООО «АРР»

- **Закупочный офис, централизующий управление** категориями (формирование структуры ассортимента, квотирование на федеральный и локальный ассортимент, ведение переговоров и наполнение федеральной квоты)
- **Логистика** (построение цепочек товародвижения, взаимодействие с партнерами сетями и производителями, транспортировка (авто и ж/д), хранение, переработка грузов, транспортировка)
- **Единая IT инфраструктура** (Единая база мастер данных, единая база мониторинга цен конкурентов, единая база получения коммерческих условий, Единый BI, ряд модулей синхронизирующих данных, модулей управления местами на полках, и другие)

Распределение функций между ООО «АРР» и сетями - партнерами

Централизованные функции для развития ФС Хороший Выбор

Региональные функции для развития ФС Хороший Выбор



Наше видение будущего дистрибуции

Риски

Тезис:

- В текущей ситуации и следующие 3 года, мы можем увидеть отказ производителей крупных А-Брендов от дистрибуторов и небольших региональных ритейлеров
- Основным каналом дистрибуции будет растущая федеральная розница

Аргумент №1.
Федеральные сети единственный канал дистрибуции - который растет

2002 - 2022 и прогноз на 2027 год

	2002 (доли каналов на рынке)	**2012** (доли каналов на рынке)	**2022** (доли каналов на рынке)	**2027 (прогноз)**
Федеральная розница	3,8 %	21,6 %	41,4 %	60 %
Региональная розница	55,2 %	44,5 %	30,2 %	20 %
Традиционная розница	41 %	33,9 %	28,4 %	20 %
Итого современный канал	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**

Название сети	**Выручка в год (трлн)**	**Доля на рынке (%)**
X5	2,60	12,7 %
Магнит	2,35	11,5 %
Меркури Групп	2,12	10,4 %
Лента	0,54	2,6 %
Светофор	0,41	1,8 %
Фикс Прайс	0,28	1,22 %
Ашан	0,25	1,2 %
	9,55	**41,4 %**

- Канал федерального ритейла продолжает расти
- Канал региональной розницы сокращается
- Дистрибуция в федеральные каналы становится приоритетом для крупнейших производителей

2023 год, Слата (X5), Красный Яр (X5), Тамерлан (X5), Самбери (Магнит), Монетка (Лента)

Аргумент №2.
Доходность дистрибуторов, как логистов товаров производителей А-Брендов равна 0 и будет уходить в минус

2002 - 2022 и прогноз на 2027 год

	2002 доля канала	2002 маржа канала	2012 доля канала	2012 маржа канала	2022 доля канала	2022 маржа канала	2027 доля / прогноз канала	2027 маржа / прогноз канала
Федеральная розница	3,8 %	10,0 %	21,6 %	8,0 %	0,0 %	6,0 %	0,0 %	5,0 %
Региональная розница	55,2 %	18,0 %	44,5 %	17,0 %	30,2 %	12,0 %	20,0 %	12,0 %
Традиционная розница	41,0 %	25,0 %	33,9 %	23,0 %	69,8 %	18,0 %	80,0 %	18,0 %
Итого маржа дистрибутор канал	20,6 %		17,1 %		16,2 %		16,8 %	
Затраты дистрибутора	17 %		15 %		16 %		20 %	

- Прибыльность дистрибуторов находится у 0 в текущий период времени и падает за счёт
  - Снижения доли больших отгрузок (федеральные, региональные ритейлеры)
  - Рост расходов на транспорт и переработку грузов (рост стоимости цепочек поставок)
  - Дороговизны дистрибуции в канал - традиционная розница
  - Снижение компенсаций производителями со стороны производителей А-Брендов
  - Рост разрыва между закупочными условиями федеральных сетей и региональных сетей

Аргумент №3.
Расходы производителей (усредненно) на поддержание продаж напрямую в региональную розницу и через дистрибурторов в региональные сети и традиционные магазины велики

2002 - 2022 и прогноз на 2027 год

	Расходы от отгрузки напрямую монопаллетами с доставкой	Расходы (отгрузки по коробочно и доставка на РЦ регион)	Дополнительная мотивация (условные скидки)	Поддерджание команды торговых представителей	Итого прямых расходов на канал
Федеральная розница	2,5 %	0 %	1 %	0 %	3,5 %
Региональная розница	0 %	6 %	3 %	3 %	12,0 %
Дистрибуторы	3,5 %	0 %	5 %	6 %	14,5 %

- Каналы региональной розницы и через дистрибуторов обходятся дороже производителям не менее, чем 8,5% до 11%
  - Из опыта 2022 - 2023 года
    - Уровень сервиса каналов прямая региональная розница и дистрибуция падает в отличие от федеральной розницы
    - Снижаются расходы производителей на поддержание команд торговых представителей
    - Снижаются расходы на маркетинг и трейд маркетинг (TPR)

Прогноз следствий, исходя из тенденций

- ***ФЕДЕРАЛЬНЫЕ СЕТИ:***

  - Интерес Федеральных сетей в 2023 году к крупным региональным ритейлерам на лицо: Слата+Красный Яр (X5), Тамерлан (X5), Санбери (Магнит), Монетка (Лента). Логично, что интерес федералов в 2024 -2025 годах сконцентрирован на остатках лидеров межрегионального ритейла (Мария-РА (130-150 млрд), SPAR-Нижний Новгород (220-250 млрд), Гулливер(100-110 млрд), Командор (>80 млрд) в случае агрессивного роста).

- ***ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЛИДЕРЫ А-БРЕНДОВ:***

  - Стратегически крупнейшим производителям с высоким уровнем дистрибуции нужно больше поддерживать канал федеральной розницы, как единственный растущий и более агрессивно участвовать в консолидации рынка вокруг них. (Опыт 2-х лет показывает такую тенденцию, которая выражается в приоритетности уровня сервиса и роста разницы закупочных условий).

  - Для Производителей А-Брендов становится в перспективе бессмысленным содержание региональной розницы и дистрибуторов из-за роста разрыва между закупочными ценами с федеральными ритейлерами и из-за высокой стоимости в затратах этих каналов.

- ***ДИСТРИБУТОРЫ:***

  - Контракты А-Брендов у дистрибуторов стали уже бесприбыльными и в перспективе убыточными. Они находятся сейчас в портфеле, как «якоря» продаж другого ассортимента. Однако есть примеры отказов от контрактов. И эта тенденция будет ярко видна в 2024 - 2025 годах.

Прогноз следствий, исходя из тенденций

- В текущей ситуации и следующие 3 года, мы можем увидеть масштабный отказ производителей крупных А-Брендов от дистрибуторов и небольших региональных ритейлеров
- Основным каналом дистрибуции будет растущая федеральная розница и консалидаторы регионального ритейла

Возможности

Тезис:

- Консолидация канала региональных сетей и формирование «Национального регионального дистрибутора», обслуживающего региональный ритейл - является хорошей идеей.
- Развивающаяся и работающая платформа Альянса регионального ритейлеров 7-ой год - идеальное решение, как для производителей крупнейших А-Брендов, так и для региональных ритейлеров чтобы на базе него организовать «Национального регионального дистрибутора»

Кто мы сейчас - прогноз продаж - 2023 года

Айгуль	3 051 781 390 ₽
Петровский	10 207 752 045 ₽
Аникс	15 803 555 172 ₽
Лама	28 639 253 702 ₽
Спар-Тула	12 359 793 490 ₽
Бегемаг	10 818 461 561 ₽
Реми	54 557 360 598 ₽

Итого: 135 437 957 958 рублей с НДС

Кто мы сейчас - структура магазинов по форматам регионам и партнерам

РЕГИОН	АЙГУЛЬ			АНИКС			БЕГЕМАГ	ЛАМА		ПЕТРОВСКИЙ	СПАР-ТУЛА	ТС РЕМИ			Итого по форматам
Формат/Город	**Алдан**	**Нерюнгри**	**Якутск**	**Алтай**	**Бийск**	**Новосибирск**	**Кемерово**	**Новосибирск**	**Томск**	**Архангельск**	**Тула**	**Владивосток**	**Хабаровск**	**др. города**	
Магазин у дома	3	11	7	105	55	3	65	8	51	46	25	14	6	6	405
Дискаунтер	2		1	1				1	3						8
Гипермаркет								1	3	1	2	5	1	3	16
Супермаркет		1	1							7	17				26
Супермаркет (премиум)							4	16	11	2		23	10	44	110
Итого по регионам	5	12	9	106	55	3	69	26	68	56	44	42	17	53	
Итого по партнерам	26			164			69	94		56	44	112			
Итого по Альянсу	**565**														

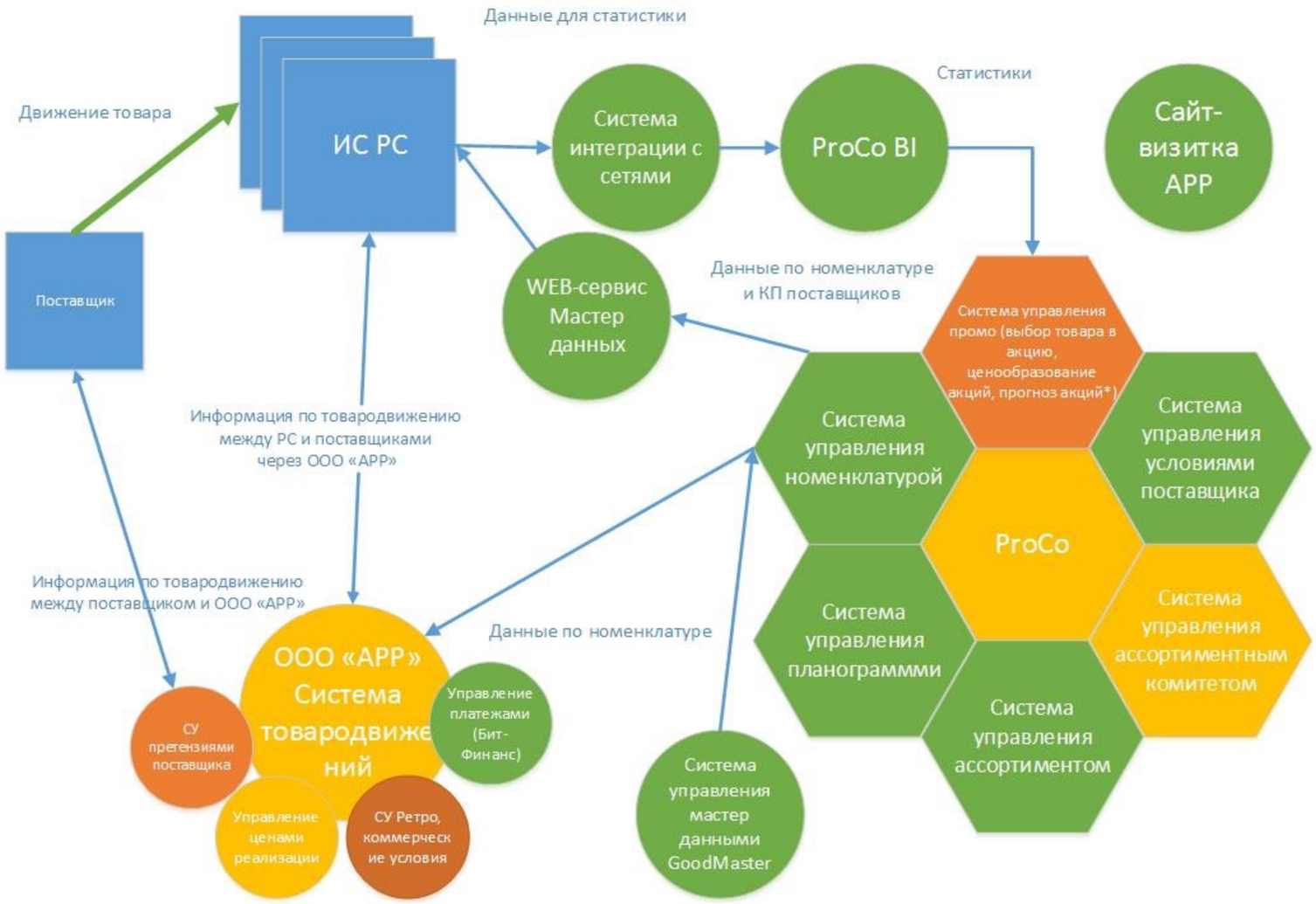
Кто мы сейчас - распределительные центры

Название склада / адрес	Класс склада	Температурный режим	Возможности склада (м2)
РЦ «Обухово», Московская область, Кудиновское шоссе, 4	А	Нормальный (+5+20)	10 000
РЦ «Рябиновая», Москва, Рябиновая улица, 55	В	Холодильник (-5+5) Морозильные камеры (-20-15)	2 000
РЦ «Толмачево», Новосибирск, Омский тракт, 3707	А	Мультитемпературный (+5+20) (-5+5) (-20-15)	100 000
РЦ «Регион», Новосибирск, Электрозаводская улица, 4	В+	Нормальный (+5 + 20)	10 000

Кто мы сейчас - единство процессов

Процесс/Партнер	Лама	Петровский	Аникс	Бегемаг	Спар Тула	Айгуль	Реми
Единый классификатор товаров	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Единый код концепт-формата (к какому формату принадлежит магазин)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Единые карточки товаров	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Единые карточки поставщиков	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Единая форма коммерческих предложений от поставщиков	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Единые форматирование категорий товаров (какое количество SKU должно быть в группе в магазине)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Квотирование на уровне группы на ассортимент федерального офиса и локального	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Единые данные для анализа управления товарными категориями (доступ к BI_ APP)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Кто мы сейчас - единая IT архитектура



2024 - 2025 годы являются ключевыми в перестройке дистрибуции А-Брендов в России

- Наши сети являются последними значимыми региональными сетями, работающими с дистрибуторами - уход на прямые поставки от дистрибуторов с большой вероятностью уничтожат дистрибуторов.

- Это приведёт к перераспределению клиентских потоков от традиционной и региональной розницы в федеральную. Так как основные товары А брендов будут именно там. Рост чеков у тех кто имеет прямые поставки А-Брендов. *(Пример 2021-2022 года - после ухода от дистрибутора Danone в одном из регионов, и перехода на прямые поставки, увеличились продажи товаров Danone на 50% за год, маржа на товары Danon не менее, чем на 11%)*

Потенциал роста Альянса (проявляли интерес)

Региональные, не локальные компании	Примерная оценка
Командор	80 000 000 000 ₽
Европа	25 000 000 000 ₽
Линия	25 000 000 000 ₽
Макси	20 000 000 000 ₽
БИН	18 000 000 000 ₽
Десяточка	15 000 000 000 ₽
Байрам	15 000 000 000 ₽
Караван	15 000 000 000 ₽
Глобус	12 000 000 000 ₽
Удача	10 000 000 000 ₽

Итого: 235 000 000 000 рублей с НДС

Тактические приоритеты

Приоритеты переговорной кампании в 2024 году

ЭКСТЕНСИВНОЕ РАЗВИТИЕ

- Расширение количества партнеров альянса региональных ритейлеров для увеличения доли дистрибуции в России и консолидации большего закупочного оборота

Ориентация на привлечение новых партнёров через приглашение к участию в совете партнёров	Развитие, Совет Партнёров
Ориентация на привлечение новых партнёров через централизацию А-Брендов на РЦ Альянса	Развитие, Коммерция
Ориентация на привлечение через Партнёров Альянса	Развитие, Совет Партнёров
Привлечение и адаптация новых партнёров в партнёрство с ООО «АРР»	Развитие, Процессы

Приоритеты переговорной кампании в 2024 году

ЗАКУПКИ

- Расширение централизованной закупочной деятельности от лидеров федеральных брендов, лидеров региональных брендов, уникальных брендов (контрактное производства, СТМ), зарубежных производителей (импорт), сезонных товаров, а также использование закупочной массы для закупки и формирование стоков и биржевых товаров

Централизация на РЦ Москва, РЦ Новосибирск А-Брендов имеющих большую долю в категориях и большую дистрибуцию по всей территории РФ	Коммерческий департамент
Работа с текущими контрактами. Частичный перевод на централизованные отгрузки текущих контрактов с улучшением условий	Коммерческий департамент
Рост количества SKU централизованных через ООО «АРР» - СТМ / Контрактное производство, Импорт	Коммерческий департамент
Другие «проекты» - инициированные и поддержанные сетями (сезонные товары, тендеры, совместные акции) - партнерами в рамках работающих комитетов коммерческих департаментов сетей	Коммерческий департамент

Приоритеты переговорной кампании в 2024 году

Оптимизация затрат на переработку грузов и хранение	Логистика
Оптимизация затрат на транспортировку за счёт совместных с партнёрами тендерами и увеличения доли железнодорожного транспорта	Логистика
Оптимизация затрат связанных с процессами, обеспечивающих товародвижение	Логистика, Коммерция
Оптимизация затрат связанных с процессами, обеспечивающих товародвижение	Логистика

- Развитие цепочек поставок и оптимизация логистических расходов
- Совместное использование централизованной логистической инфраструктуры альянса региональных ритейлеров

ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК

Стратегический вектор - перевод контрактов на РЦ АРР в 2024 году

Тип коммерческих усилий в динамике

Контракты через РЦ		**2020**	**2021**	**2022**	**2023**	**2024 П**
	Федеральные (утверженные матрицы)		13	34	46	65
	Оптовые (с учётом импорта) (нет матрицы)	36	41	75	77	70
	Контрактное (с учётом импорта) производство СТМ	1	7	11	14	19
	Стоковые	17	25	22	15	5
	Сезонный контракты (ТА и кондитерские изделия)	6	8	10	13	13
	Контракт колоборация (L'Etual, Vkus Will)	2	7	4	2	0
	ИТОГО ПО ГОДАМ КОНТРАКТЫ ЧЕРЕЗ РЦ	*62*	*101*	*156*	*167*	*172*
Контракты через дистрибуторов		**2019**	**2021**	**2022**	**2023**	**2024 П**
	Тендеры (производитель везет напрямую)	11	14	11	12	12
	Ведение контрактов через дистрибутора	167	161	158	156	150
	ИТОГО ПО ГОДАМ КОНТРАКТЫ ЧЕРЕЗ ДИСТРИБУТОРОВ	*178*	*175*	*169*	*168*	*162*
	ВСЕГО ВЕДЕНИЕ КОНТРАКТОВ	**240**	**276**	**325**	**335**	**329**

Стратегический вектор - перевод контрактов на РЦ АРР в 2024 году

Сквозной KPI's - сетей партнеров - перевод контракты на централизованную логистику через. Что означает возможность отказа от работы с дистрибутором со стороны сетей.

Контракты через РЦ	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**	**2024 П**
Федеральные (утверженные матрицы)		13	34	46	65
Оптовые (с учётом импорта) (нет матрицы)	36	41	75	77	70
Контрактное (с учётом импорта) производство СТМ	1	7	11	14	20
Стоковые	17	25	22	15	5
Сезонный контракты (ТА и кондитерские изделия)	6	8	10	13	13
Контракт колоборация (L'Etual, Vkus Will)	2	7	4	2	0
ИТОГО ПО ГОДАМ КОНТРАКТЫ ЧЕРЕЗ РЦ	*62*	*101*	*156*	*167*	*173*
Контракты через дистрибуторов	**2019**	**2021**	**2022**	**2023**	**2024 П**
Тендеры (производитель везет напрямую)	11	14	11	12	12
Ведение контрактов через дистрибутора	167	161	158	156	120
ИТОГО ПО ГОДАМ КОНТРАКТЫ ЧЕРЕЗ ДИСТРИБУТОРОВ	*178*	*175*	*169*	*168*	*132*
ВСЕГО ВЕДЕНИЕ КОНТРАКТОВ	**240**	**276**	**325**	**335**	**305**

План переговорной кампании в 2024 году

Приоритеты переговорной кампании в 2024 году

Улучшение условий основанные на объеме в деньгах, большом кванте (отгрузка на РЦ большими квантами), и количественной дистрибуции (количество магазинов)

1. Централизация на РЦ Москва, РЦ Новосибирск А-Брендов имеющих большую долю в категориях и большую дистрибуцию по всей территории РФ
2. Работа с текущими контрактами. Перевод на централизованные отгрузки текущих контрактов с улучшением условий.
3. Рост количества SKU централизованных через ООО «АРР» - СТМ / Контрактное производство, Импорт
4. Другие «проекты» - инициированные и поддержанные сетями - партнерами в рамках работающих комитетов коммерческих департаментов сетей

Приоритет №1

Централизация на РЦ Москва, РЦ Новосибирск А-Брендов имеющих большую долю в категориях и большую дистрибуцию по всей территории РФ

36 приоритетных контракта А-Бренда (по Top 6 в 6 ти товарных направлениях)	**15%** РТО сетей партнёров	**14,5** **млрд** (с учётом Реми)

МОЛОКО КОНД ИЗДЕЛИЯ ДЕТСКОЕ ПИТАНИЕ	ДАНОН ОБЪЕДИНЕННЫЕ КОНДИТЕРЫ МОНДЭЛИС КОНД. ИЗДЕЛИЯ МАРС ФЕРРЕРО ПРОГРЕСС
НАПИТКИ ПИВО	САН ИНБЕВ ЭФЕС КОКА-КОЛА ПЕПСИ НАПИТКИ БАЛТИКА ХЕЙНЕКЕН МЕРКАТУС НОВА КОМПАНИ
КРЕПКИЕ НАПИТКИ	БЕЛУГА ГРУПП СИНЕРГИЯ ТАТСПИРТПРОМ АЛКОГОЛЬНАЯ СИБИРСКАЯ ГРУППА БАКАРДИ РЕНЕССАНС АЛКОГОЛЬ МИСТРАЛЬ-АЛКО
БАКАЛЕЯ	МАРС КОРМА ДЛЯ ЖИВОТНЫХ ПЕПСИ ЧИПСЫ НЕСТЛЕ КОРМА ДЛЯ ЖИВОТНЫХ МИРАТОРГ БОНДЮЭЛЬ ХАЙНЦ
КОФЕ -ЧАЙ	НЕСТЛЕ ОРИМИ ЯКОБС КОМПАНИЯ МАЙ ФУД ЭМПАЙР ШТРАУС
СУХАЯ БАКАЛЕЯ	ЭССЕН МАРЕВЕН ФУД СЭНТРАЛ ЭФКО МАКФА ДОШИРАК БАРИЛЛА

Приоритет № 1

Предпосылки успеха и цели

Достаточный по данным А-Бренд Производителей закупочный оборот	14 500 000 000 ₽
У нас есть логистические возможности централизации закупок через РЦ ООО»АРР»	4 РЦ (Московская область, Новосибирск)
Научились формировать консолидированную позицию сетям партнёрами по ассортименту и выполнению договоренностей. С рядом производителей идут переговоры по централизации поставок на РЦ ООО "АРР»	**Федеральный менеджер** – лидер переговорной кампании, является единой «точкой входа» для производителей, ведёт переговоры, добивается условий, выражает консолидированную позицию партнеров сетей. Контролирует выполнение исполнения договоренностей. **Категорийные менеджеры сетей** - участники подготовки стратегии категории и переговоров с учётом региональных особенностей **Коммерческие директора сетей**– гаранты выполнения договорённостей. Контролирует исполнение договоренностей
ЦЕЛЬ:	**36** контрактов А- Брендов

Приоритет №2

Работа с текущими контрактами. Частичный перевод на централизованные отгрузки текущих контрактов с улучшением условий.

225 контрактов A/B Брендов	**37** контракта	**1,5** млрд **2,6 %** РТО сетей	*Цель:* *Переговоры на перевод поставок через РЦ APP с улучшением условий*
	83 контракта	**4,5** млрд **7,7%** РТО сетей	*Цель:* *Решение текущих вопросов, принятие цен. Изменение ассортимента, увеличение уровня сервиса, выборка TPR–бюджетов, промо и других задач по запросам сетей*
	105 Контрактов	**0,67** млрд **1,1%** РТО сетей	*Цель:* *Оптимизировать количество контрактов, оставив максимально востребованные большинством сетей, с наибольшим товарооборота и растущей динамикой. Увеличить % проникновения в сети*

Приоритет №3

Рост количества SKU централизованных через ООО «АРР» - СТМ / Контрактное производство, Импорт

106 SKU Определили сети на комитете «СТМ» (до 20 контрактов)	2021	21 SKU
	2022	38 SKU
	2023	54 SKU
	2024	67 SKU
	2025	85 SKU
	2026	106 SKU

Тип товара	Кол-во СКЮ
Консервы мясные	1
Паста томатная	2
Соки, нектары т/п	3
Салфетки влажные	4
Майонез	1
Кетчуп	2
Корм для кошек, паучи	2
Кофе	2
Рыбные консервы (тунец ВЭД)	2
Уксус 9%,70% 250гр	2
Шоколадные батончики	3
Шоколад плитка	3
Ананасы ж/б (ВЭД)	1
Персики ж/б (ВЭД)	1
Желе в ас-те 150г	3
Вафли в шоколаде	1
Какао б/п	1
Чай черный 100пак, 25 пак,	3
Морсы в т/п	2
Ватная продукция (диски, палочки)	2
Бумажная гигиена (туалетная	2
Женская гигиена прокладки	2
Женская гигиена тампоны	2
Сухие корма для животных	2
Влажные корма для животных	3
Итого дополнительно к текущим	52

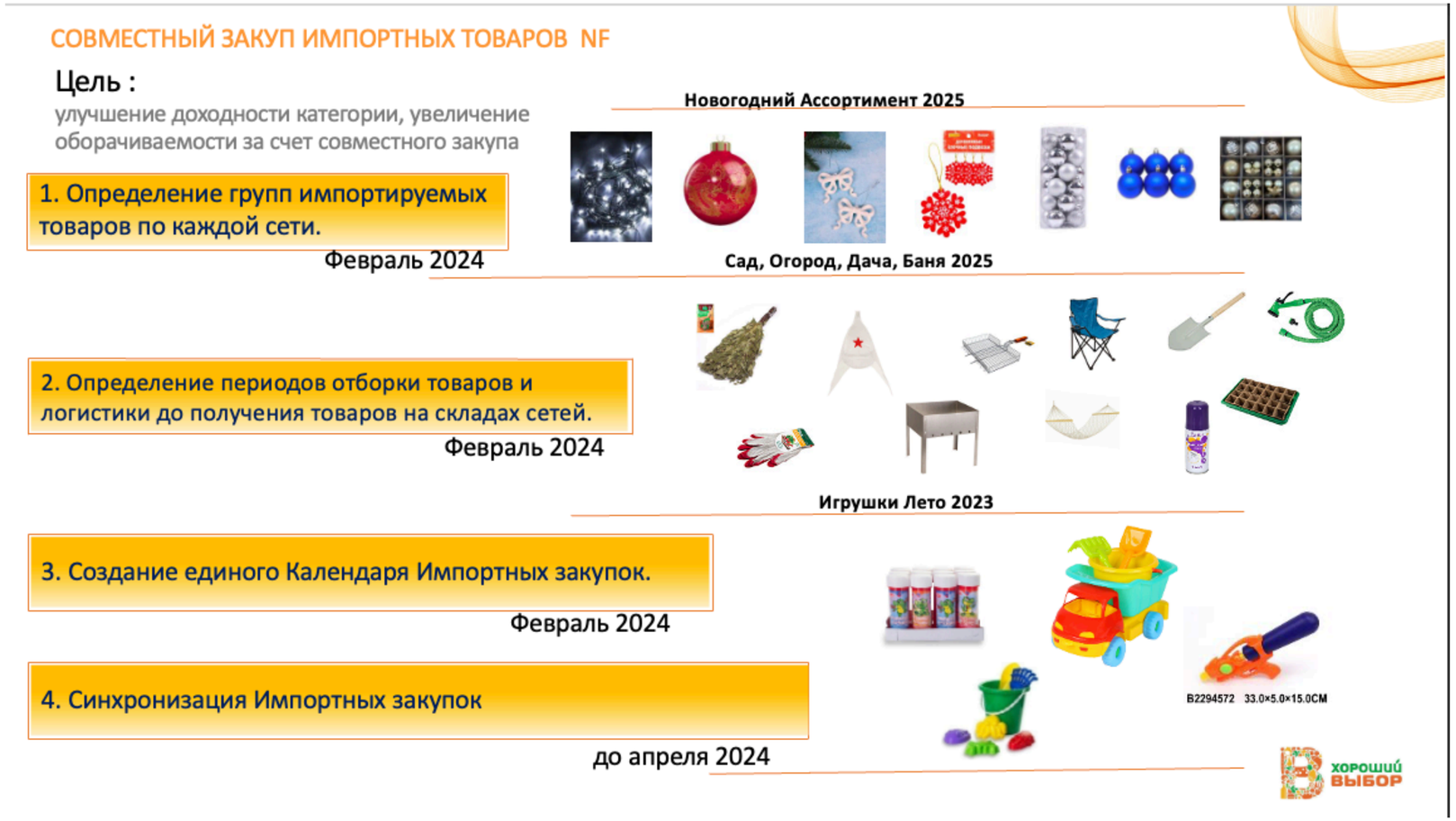
Приоритет №4

Совместные задачи в рамках работающих комитетов коммерческих департаментов сетей для ООО «АРР» на 2024 год

Проведение тендеров (алко - «первая цена», овощная консервация, плодово - ягодная консервация, Мясная консервация	Количество категорий в которых идут тендеры	2023 - 1 категория 2024 - **4 категории**
Форматирование категории вино (в рамках комитетов в категории «Алко напитки) - по примеру теста в «АНИКС»	Рост выручки категории Вино	Не менее **10%**

Приоритет №4

Совместные задачи в рамках работающих комитетов коммерческих департаментов сетей для ООО «АРР» на 2024 год



Совместные закупки товаров для 4-ых макро сезонов	Опыт АРР и сетей (Лама, Реми). Совместный оборот в 2024 году позволяет увеличить ассортимент и масштабировать по всем сетям. Высокая доходность.	Новый проект. Цель: **Тест** в 2024 году.

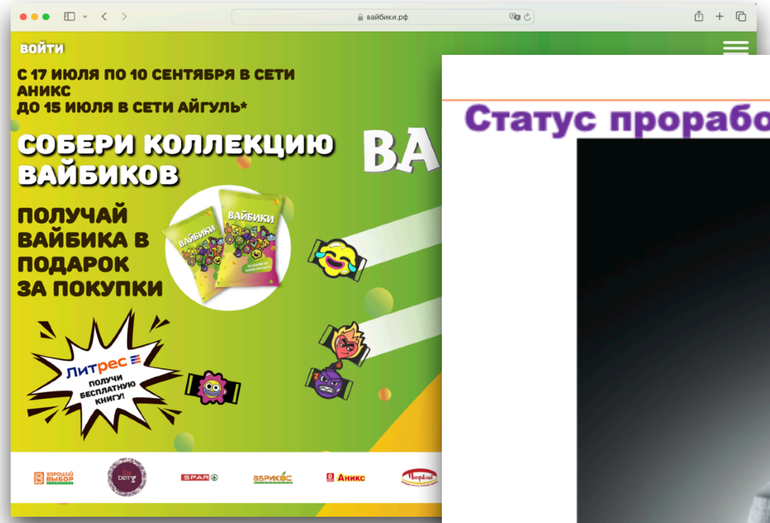
Приоритет №4

Совместные задачи в рамках работающих комитетов коммерческих департаментов сетей для ООО «АРР» на 2024 год

Тестирование новинок, увеличивать продажи и отбирать лидеров в ассортимент.	Опыт АРР и сетей в 2023 году. Интерес со стороны сетей.	Регулярное обновление **1 раз в квартал**. Актуальный ассортимент. Рост продаж не менее чем на **50%** к прошлому году (24,75 млн рублей)

Приоритет №4

Совместные задачи в рамках работающих комитетов коммерческих департаментов сетей для ООО «АРР» на 2024 год



https://xn--80acb0aadj.xn

Проведение акции альянса	1 в году	Дополнительный оборот сетей благодаря акции 1%
Есть опыт проведения акций в сетях партнёрах уже 3 года. Имеем бизнес модели большинства акций. В этом году была самая успешная акция у федеральной сети. Нам доступна механика и результаты. Статус проработки высокий		

Улучшение процессов цепочек поставок в 2024 году

Стратегический вектор: 2022 - 2025

- Развитие цепочек поставок и оптимизация логистических расходов
- Совместное использование централизованной логистической инфраструктуры альянса региональных ритейлеров

ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК

Транспорт / Оптимизация цепочек поставок в 2024 году

Цель: снижение цен отгрузки от АРР в сеть

Оптимизация затрат на автомобильный транспорт и рост доли железнодорожных поставок	0,3 %

Автомобильный и железнодорожный транспорт	**АРР**	**Лама**	**Петровский**	**Аникс**	**Бегемаг**	**Спар Тула**	**Айгуль**	**Реми**
Оптимизация использования внутригородского транспорта за счёт увеличения квантов и объединения маршрутов	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓
Проведение совместно с партнёрами сетями тендеров для получения лучших тарифов на междугородние перевозки. Объединение баз поставщиков транспортных (авто и ж/д) междугородних услуг	✓	✓	✓	✓	✓			
Оптимизация загрузки транспорта используя лучшие практики сетей партнеров	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Увеличение доли перевозок железной дорогой по межгород для снижение транспортных затрат	✓	✓	✓					

РЦ / Оптимизация цепочек поставок в 2024 году

Распределительные центры (МСК / НСК)

Оптимизация затрат РЦ (Москва, Новосибирск)	0,3 %

Московская, Новосибирская область	АРР	Лама	Петровский	Аникс	Бегемаг	Спар Тула	Айгуль	Реми
Оптимизация стоимости складских услуг за счёт изменения условий приемки и отгрузки (кросс докинг, приёмка без пересчета)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Оптимизация работы с оборотной тарой (поддоны)	✓	✓		✓			✓	
Подписать дополнительное соглашение к договору с контрагентом - оператором РЦ с обязательством уровня сервиса, и оплаты штрафов за недостижение	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Перевод ряда производителей на транзитную схему поставки минуя РЦ АРР	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Обмен лучшими практиками с сетями партнёрами использования процессов на РЦ с целью снижение затрат на эксплуатацию	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Оптимизация цепочек поставок в 2024 году

Товародвижение

Товародвижение	**APP**	**Лама**	**Петровский**	**Аникс**	**Бегемаг**	**Спар Тула**	**Айгуль**	**Реми**
Оптимизация графика заявок и поставок (сокращение обработки количества заявок за счёт увеличения кванта заявки и минимального объема отгрузки								
Снижение времени обработки заявки (Автоматизация)								
Увеличение уровня сервиса товародвижения APP - Сеть (Мотивация персонала) и штрафы для оператора РЦ								
Синхронизация взаимодействия с отделами товародвижения сетей								
Консолидация потребностей сетей - потенциальный партнёров и сторонних сетей и предоставление транспортно складских за оплату. Монетизация инфраструктуры								

Финансирование

Правила финансового управления АРР

В работе с контрактами, все доходы остаются в сети (центры прибыли - сети - партнеры), ООО «АРР» покрывает затраты на складское хранение, переработку и транспортировку не зарабатывает прибыль. Прибыль АРР = 0

ООО «АРР» финансируют сети партнеры исходя из бюджета затрат в рамках договора коммерческой концессии

Наши ожидания

Что мы ожидаем

Централизация поставок на РЦ ООО «АРР» Москва и Новосибирск

Оптимизация цепочек поставок должна привести к снижению закупочной цены

Согласованные условия продвижения и TPR бюджетов

Согласованную матрицу товаров по каждому региону и формату магазинов с учетом специфики