

Агроконтрактация



Что такое агроконтракты?

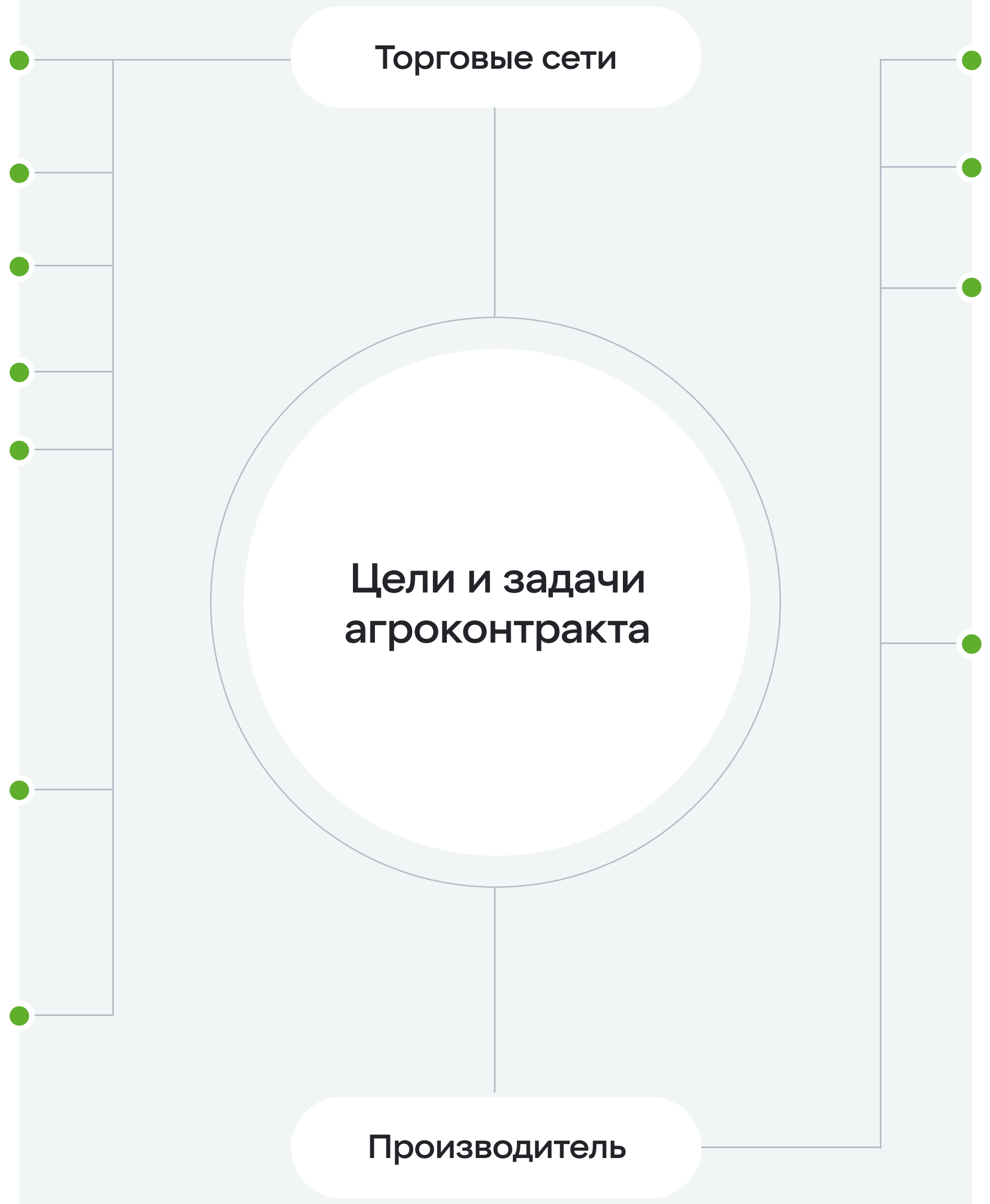


Агроконтракт – формат сотрудничества торговой сети с производителями сельхозпродукции, который предусматривает долгосрочное фиксирование объёмов будущего урожая по гарантированной и/или открытой цене, которая формируется на основе анализа рыночных цен



Формат сотрудничества достигается за счёт увеличения совместного планирования засадки культур и сортов, с возможностью авансирования и сопровождения договора со стороны торговой сети на всех его этапах





Торговые сети

Производитель

Цели и задачи агроконтракта

- Обеспечение стабильного наличия товара категории фрукты / овощи на полках магазинов
- Повышение свежести и качества продукции
- Предложение покупателю уникального ассортимента
- Улучшение коммерческих условий
- Увеличение доли производителей в портфеле поставщиков и в закупочном товарообороте торговой сети
 - сокращение цепочки поставки от грядки до полки
 - SL производителей на 7 п. п. выше SL трейдеров
 - расширение географии покрытия, в том числе за счёт сервиса самовывоза
- Совместное долгосрочное планирование
 - рост точности прогнозирования и повышение доступности
 - оптимизация себестоимости
- Трёхстороннее взаимодействие: селекционер – производитель – торговая сеть
 - совместный выбор оптимальных сортов
 - возможность развития и продвижения уникального ассортимента
 - совместное формирование требований по качеству

- Обеспечение устойчивого развития бизнеса на долгосрочную перспективу
- Расширение производственной мощности путём увеличения объёмов и ассортимента
- Стабильный рынок сбыта
 - торговая сеть гарантирует выборку объёмов
 - заказы формируются по графику на предстоящий период с учётом производственных мощностей производителя
 - закупка дополнительного объёма на условиях договора в приоритете остальных каналов
- Предоставление дополнительных сервисов от торговой сети
 - самовывоз и расширение дистрибуции
 - осмотр по качеству на складе производителя
 - возможность авансирования урожая
 - сопровождение агроконтракта сотрудника торговой сети

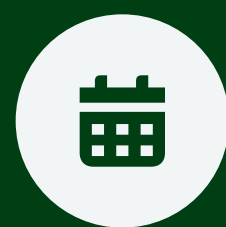
Сценарии работы с производителями



Агроконтракт

Долгосрочное фиксирование объёмов будущего урожая по гарантированной и/или открытой цене

- Длинный горизонт планирования
- Гарантия выборки 100% объёма
- Учёт производственных мощностей производителя с дальнейшим формированием графика поставок на предстоящий период
- Закупка дополнительного объёма в приоритете на условиях договора
- Оптимизация ресурсов по работе на площадке по сбору коммерческих предложений



Еженедельный спот

Сбор коммерческих предложений на портале ФРОВ

Закупка объёма в рамках недельной потребности

- Волатильность ассортимента и потребности при сборе коммерческих предложений
- Выборка по потребности (не менее 70% согласованного объёма)
- Отсутствие графиков, формирование ежедневных заказов по потребности
- Выборка не превышает согласованного объёма
- Участие поставщика в более чем 20 сборах коммерческих предложений на площадке покупателя на еженедельной основе



Ежедневный спот

Сбор коммерческих предложений на портале ФРОВ

Дозакупка объёма в рамках дополнительной потребности

- Доля объёма, которую теряет производитель
- Отсутствие процесса планирования как по ассортименту, так и по объёмам
- Заказы к поставке на завтра / послезавтра
- Участие поставщика в более чем 20 сборах коммерческих предложений на площадке покупателя на ежедневной основе

Бизнес-кейсы 2023

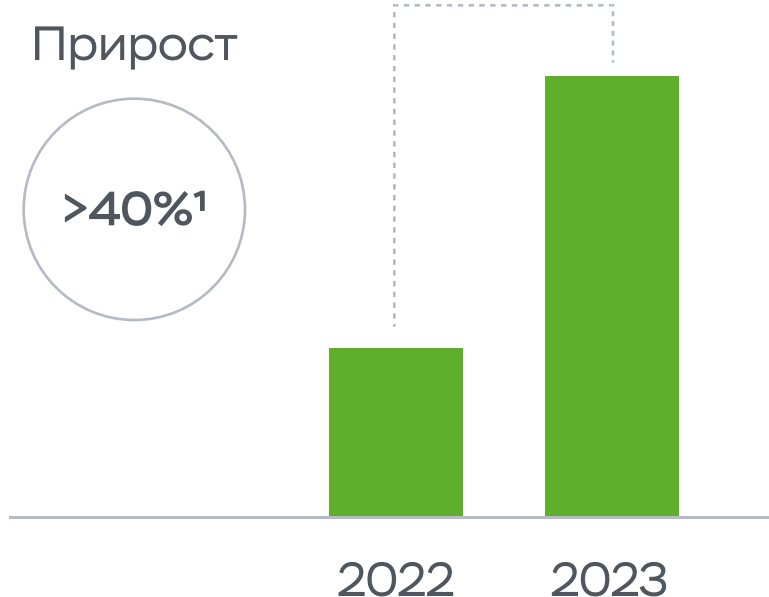
Формат сотрудничества

Динамика отгрузок в объёме



Группа компаний

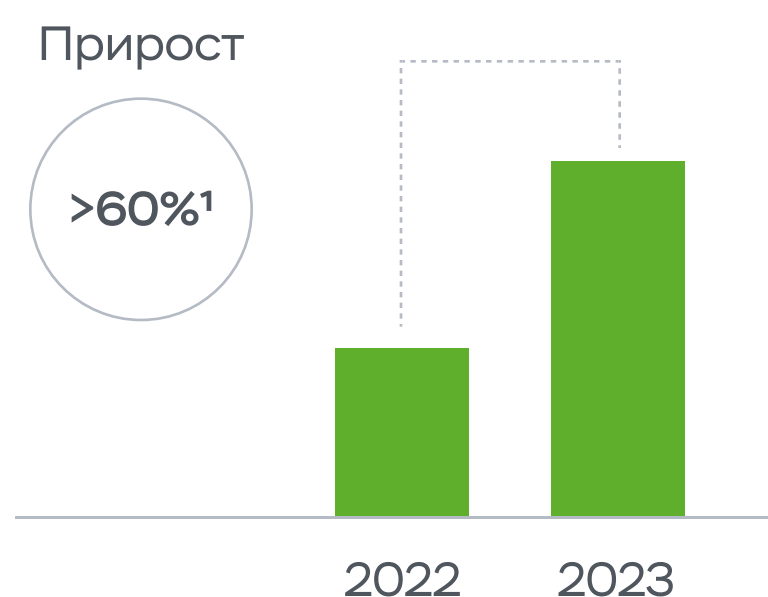
Агроконтракт на поставку эксклюзивных позиций



Удалось проработать дополнительное строительство на Дальнем Востоке и приобретение теплиц, что позволит максимально закрыть потребность торговой сети в наращивании объёмов по всей географии поставок тепличных культур



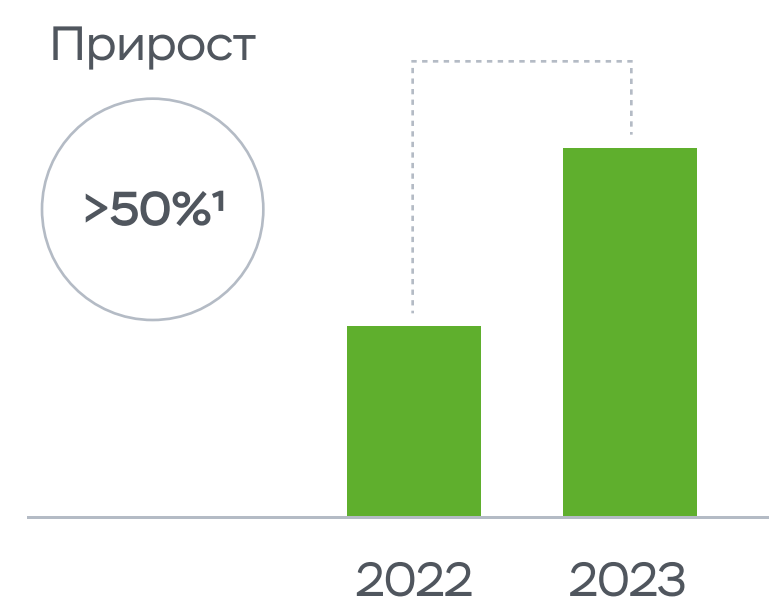
Агроконтракт на условиях авансирования в счёт поставок будущего урожая



Осуществили покупку дополнительного фасовочного оборудования для фасовки картофеля, а также закупку СЗР



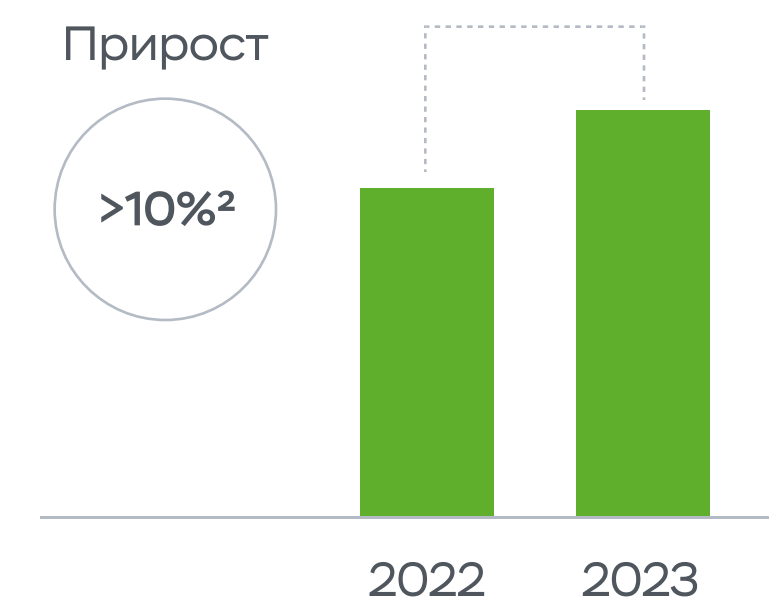
Агроконтракт на условиях авансирования в счёт поставок будущего урожая



Своевременно обеспечили всем необходимым своё производство для нового сезона: закупка сырья, СЗР, расходные материалы и т. д.



Соглашение о намерениях на 3 года на ягоду, производимую Гринфилдс-Агро



Заранее спрогнозировали потребности в закупке саженцев, которые закупаются за 6 месяцев до высадки. Благодаря подписанию долгосрочного соглашения производитель смог оценить свои текущие мощности и принял решение о расширении площадей посадки ягод

¹ Данные за январь-ноябрь

² Данные за июнь-сентябрь

Виды агроконтрактов

Ранее

Сейчас

Завтра

Спот + сезонные и годовые программы

Контракты на период менее года



Агроконтракт без авансирования

Сезонный / годовой контракт с фиксацией объёма без дополнительного инвестирования

Ценовые условия

- С плавающей ценой – цена устанавливается перед периодом отгрузок на основании индикативных торгов
- С фиксированной ценой – цена фиксируется на периоды поставок
- Проводится агрономическое сопровождение сотрудником X5 Group

Основные условия выбора поставщика

- Является верифицированным производителем

Агроконтракт с авансированием

Сезонный / годовой контракт на авансирование выращивания будущего урожая

Основные условия выбора поставщика

- Аванс выдается для выполнения агротехнических работ
- Выплата аванса производится до начала агротехнических работ в размере до 30% от суммы контракта
- Зачёт аванса производится при старте отгрузок путём удержания сумм для оплаты за принятые партии

- Сотрудничество с X5 Group более 1 года
- Поставщик осуществляет деятельность более 3 лет
- Поддерживается стабильно высокий уровень сервиса
- Отсутствует задолженность перед X5 Group



Стратегическое партнёрство

Агроконтрактация на период 3–5 лет:

- Заключается со стратегическими партнёрами
- Контрактуется потребность на 3–5 лет
- Гарантия выборки объёмов

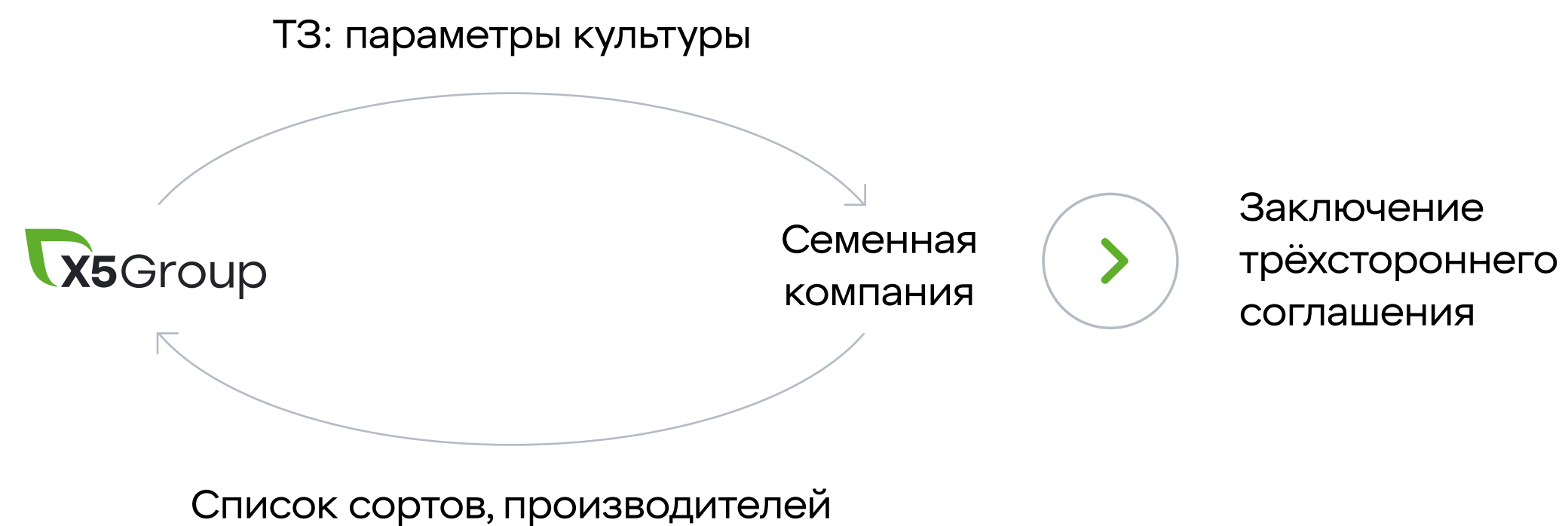
Основные условия выбора поставщика

- Является стратегическим партнёром

Трёхстороннее сотрудничество



Этапы



От производителя

- Эксклюзивные, уникальные сорта
- Поддержание SL на уровне 90%
- Гарантии поставок
- Совместное планирование севооборота
- Прозрачное ценообразование
- Возможность экстренных поставок
- Стабильно высокое качество

Потенциальные партнёры для трёхстороннего соглашения

Селекционные компании:

- Сингента
- Райк Цваан
- Гавриш
- Энза
- Саката
- Де Ройтер

Схема заключения агроконтракта

01



Поиск поставщика для агроконтракта

02



Выезд к поставщику и подтверждение статуса производителя (если статус не подтверждён)

03



Заключение договора поставки (если не заключён)

04



Ведение переговоров и согласование условий агроконтракта

05



Заключение агроконтракта с поставщиком

06



Выплата аванса (при наличии)

07



Проведение поставщиком агротехнических работ

08



Старт отгрузок по агроконтракту



Николай Майоров

Менеджер по программным закупкам ФРОВ

n.mayorov@x5.ru

+7 977 896 20 16

Спасибо за внимание