



СОЮЗ  
НЕЗАВИСИМЫХ  
СЕТЕЙ РОССИИ

Т С  
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКУПОЧНЫЙ СОЮЗ

З

# Федеральный Закупочный Союз

**Результаты изменений в  
организации закупок СТМ  
Новые проекты 2015**

# ТЗС – новые партнеры за 10 месяцев 2014

- Ситно, г. Магнитогорск – 2 млрд. руб.
- Ермак, г. Димитровград – 1.9 млрд. руб.
- Гулливер, г. Ульяновск – 7.6 млрд. руб.
- Журавли, г. Брянск, Орел – 11 млрд. руб.
- Бахетле, г. Казань – 12 млрд руб.
- Закрома, г. Ставрополь – 2,8 млрд. руб.
- Винегрет, г. Воронеж -1 млрд. руб.
- ПродСиб, г. Новосибирск -2,5 млрд руб.
- Наш Логист, г. Сыктывкар -2 млрд. руб.
- Лайм, г. Нижний Новгород - 1 млрд. руб.
- Анкор, г. Н. Уренгой – 3.1 млрд руб.
- Алика, г. Нальчик– 1,6 млрд руб.
- Центральный, г. Котлас- 1,8 млрд руб.
- Каравай, г. Красноярск - 4 млрд. руб.
- Квартал, г. В. Новгород – 3 млрд. руб.
- Севен, г. Н. Новгород – 7 млрд. руб.



**Итого за 10 мес 2014: 50 сетей ТЗС + 16 новых сетей = 66 сетей**  
**2 000 магазинов + 675 магазинов = 2 675 магазинов**  
**210 млрд руб. + 64 млрд руб. = 274 млрд руб. годового ТО**

**Главная Цель ТЗС:**

**увеличить доходность, повысить удовлетворенность сетей – участников  
Закупочного союза**

# СТМ - высокодоходные и высоко оборачиваемые товары в запоминающемся дизайне

- СТМ ТЗС – четыре основных бренда в трех ценовых категориях:  
средний ценовой сегмент – *Europe Choice*  
эконом – *UNIMARKA*  
супер эконом – *Союзная марка*  
эконом - корма для животных - *Таймли*
- По итогам 10 месяцев ТЗС более **165 SKU** из них:

## Выпущено новинок:

UNIMARKA -52 SKU

Союзная марка -13 SKU

Europe Choice - 18 SKU

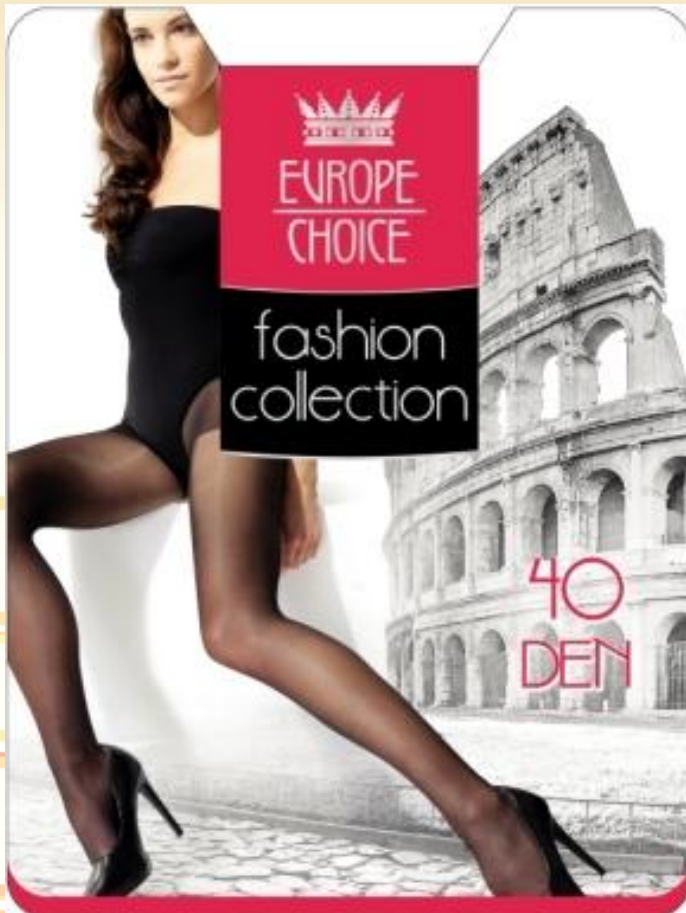
- Проведен рејстайлинг 83 SKU: Союзная марка – 41 SKU, UNIMARKA - 42 SKU

ИТОГО СТМ – 18 SKU – средний сегмент, 177 SKU - эконом, 179 SKU - супер эконом = 374 SKU

## Предложения-новинки последнего месяца:



# Разработка ТМ для различных категорий товаров



# Итоги конференции СТМ ТЗС

В конференции приняли участие более 40 делегатов сетей.

Выступили крупнейшие производители СТМ ТЗС: КФ Победа, ЦБК Сыктывкарский, Аллер Петфуд.

С докладами выступили сети-партнеры ТЗС:

ТС Панорама, ТС Барс поделились своими результатами роста товарооборота и маржинального дохода сети от продаж СТМ.

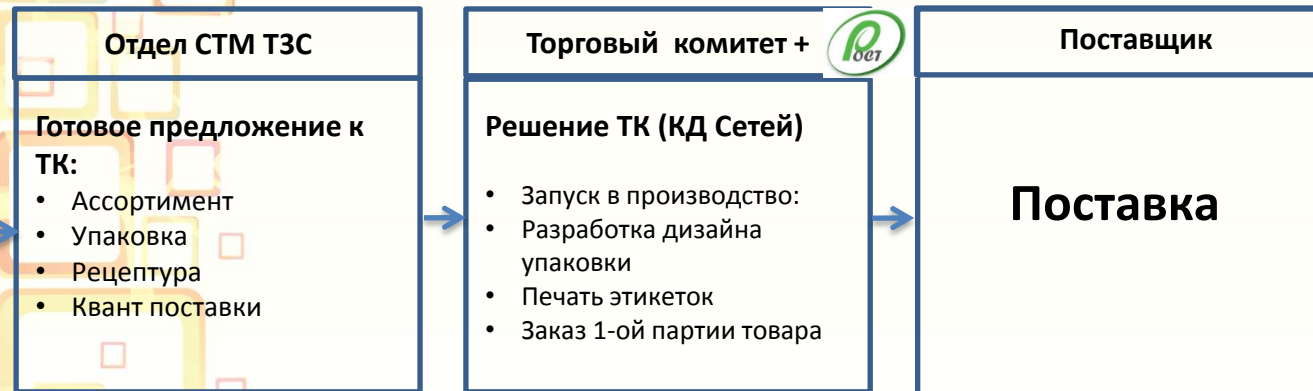
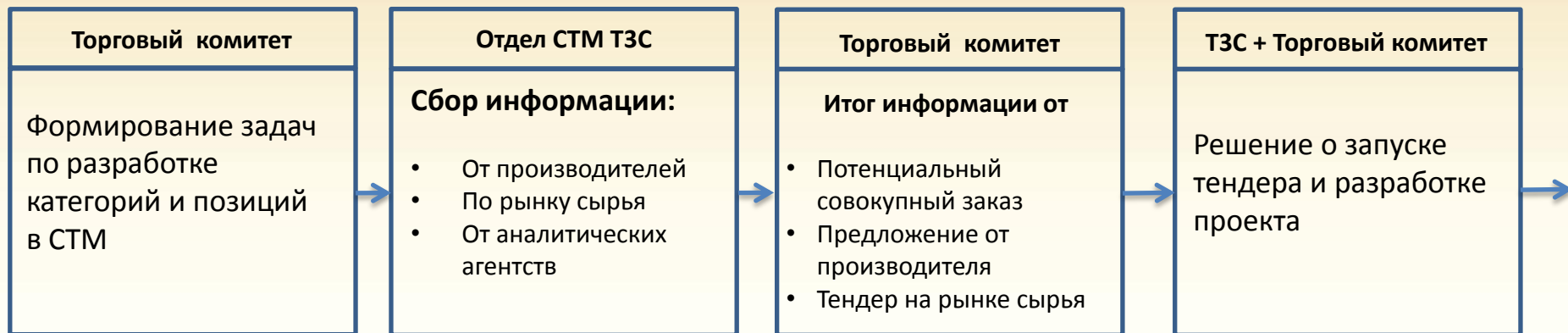


**Основной вывод:**

**планирование гарантированного объема заказа у поставщика  
позволит снизить себестоимость товара для сети еще на 8 %**

# Разработка СТМ - новый подход к выпуску товаров

## Организация бизнес процесса и взаимодействие с торговым комитетом +



# Проект Консолидация крупнейших сетей

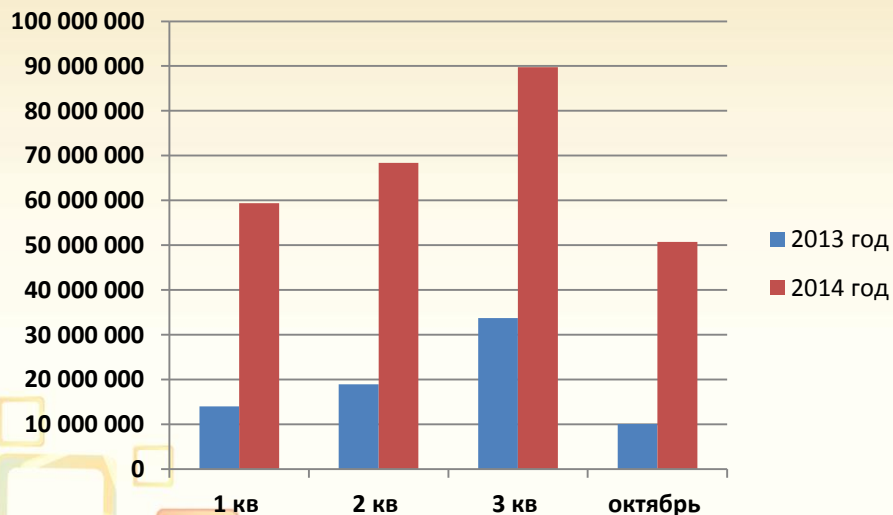
- Старт проекта – май 2014 года
- Цель проекта: консолидация закупочной силы 3-х крупнейших сетей – участников ТЗС в направлениях Биржа, ФРОВ, СТМ для еще большого снижения цены.
- Условие: гарантия выборки согласованного объема товара.

## ИТОГИ:

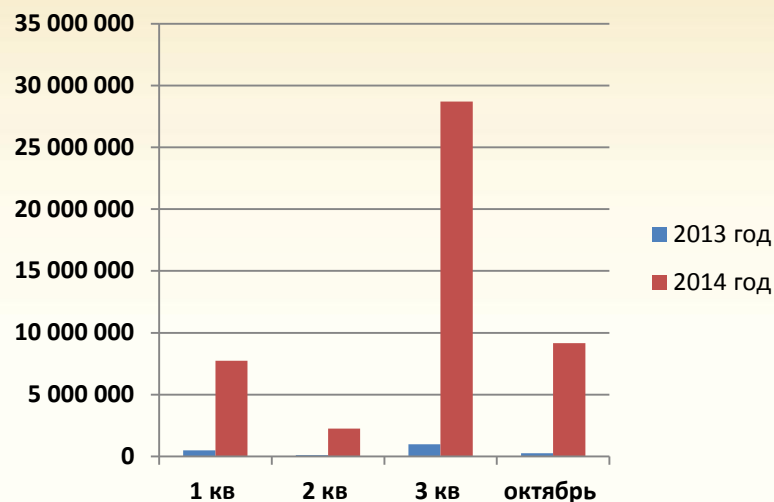
- ✓ **Сеть Высшая Лига:** за 3 месяца дополнительно увеличила ТО по сырам на **24 520 000 руб.** + разница в наценке **4%** = дополнительная маржа для сети **900 000 руб.**
- ✓ **Консолидация по косточковым из Европы:** за 1,5 месяца дополнительная скидка **7%** = дополнительная маржа для сетей участников проекта **670 000 руб.**
- ✓ ТО от продаж за 3 месяца **новинок СТМ 14 521 324 руб.** = дополнительная маржа сети **6 500 000 руб.**

# Проект. Развитие продаж в направлении Биржевые товары

## Сыры твердые



## Икра красная



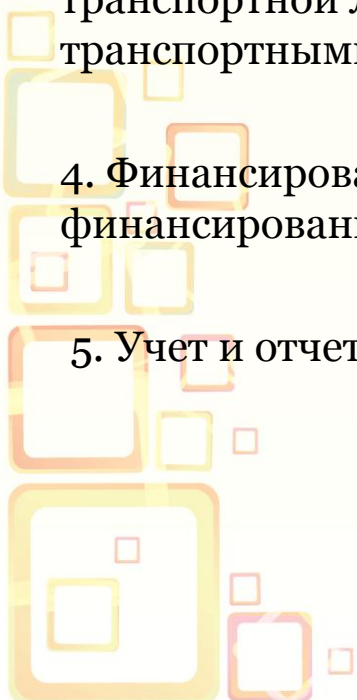
Икра красная + 45 млн. к 2013 году.

Количество сетей-партнеров проекта 35  
Продажи сыра + 191 млн руб = прирост + 249 %  
к 2013 году



# Проект «Прямой импорт Алкоголя» через технического импортера в рамках отдельного Юр лица:

1. Финансирование и самостоятельное управление портфелем (поиск и ротация поставщиков, выбор ассортимента, создание СТМ или использование ТМ поставщиков, контроль качества товара)
2. Наличие оптовой алкогольной лицензии, склада
3. Самостоятельное прогнозирование и управление заказами, складской и транспортной логистикой и товарным запасом (в т.ч. взаимодействие с транспортными и складскими логистами)
4. Финансирование отсрочки платежа сетям (либо управление проектным финансированием сетей по каждой поставке)
5. Учет и отчетность в фискальные органы согласно законодательству РФ



# Расчет затрат при импорте алкоголя в РФ. Exportadora Испания



Наименование продукции	Сахар	Цвет	Единица измерения литр	Крепость продукции	Стоимость товара на условиях EXW	Доставка до границы РФ	ктс	Таможенная стоимость - DAF граница РФ	Таможенная стоимость в рублях	Сборы	Пошлина	Акциз	НДС	Таможенные платежи	Гарантия банка	Доставка марок
Столовое вино	сухое	красное	0,75	10-12%	<b>€ 0,52</b>	0,18 €	1,14 €	\$1,44	57,23	0,11р.	9,33р.	6,00р.	13,06р.	28,50р.	1,88р.	0,84р.
Столовое вино	сухое	белое	0,75	10-12%	<b>€ 0,52</b>	0,18 €	1,14 €	\$1,44	57,23	0,11р.	9,33р.	6,00р.	13,06р.	28,50р.	1,88р.	0,84р.
Столовое вино	п/сл	белое	0,75	10-12%	<b>€ 0,56</b>	0,18 €	1,14 €	\$1,44	57,23	0,11р.	9,33р.	6,00р.	13,06р.	28,50р.	1,88р.	0,84р.
Столовое вино	п/сл	красное	0,75	10-12%	<b>€ 0,56</b>	0,18 €	1,14 €	\$1,44	57,23	0,11р.	9,33р.	6,00р.	13,06р.	28,50р.	1,88р.	0,84р.
ИТОГО					<b>9 720 €</b>	3 300€		\$25 920,86	1 030 138,88р.	2 000р.	167 912,64р.	108 000р.	235 089,27р.	513 001,91р.	33 783,75р.	15 060,51р.

Наименование продукции	Оклейка марками в Прибалтике основная	Доставка основная	Валютный перевод, конвертация	Страхование обеспечения и марки	Штрих кодирование	Стоимость акцизных марок	Услуга импортера + СВХ и там брокер	Общие затраты (импортные операции)	Консалтинг счета	Комиссия	Кол - во бутылок	Страхование груза	Сертификация	Себестоимость склад Мск
Столовое вино	0,84р.	11,16р.	0,40р.	0,22р.	0,60р.	1,888р.	4,33р.	76,76р.	6,19р.	0,43р.	4 500	0,16	1,67	<b>85,22р.</b>
Столовое вино	0,84р.	11,16р.	0,40р.	0,22р.	0,60р.	1,888р.	4,33р.	76,76р.	6,19р.	0,43р.	4 500	0,16	1,67	<b>85,22р.</b>
Столовое вино	0,84р.	11,16р.	0,40р.	0,22р.	0,60р.	1,888р.	4,33р.	78,76р.	6,19р.	0,43р.	4 500	0,16	1,67	<b>87,22р.</b>
Столовое вино	0,84р.	11,16р.	0,40р.	0,22р.	0,60р.	1,888р.	4,33р.	78,76р.	6,19р.	0,43р.	4 500	0,16	1,67	<b>87,22р.</b>
ИТОГО	15 060,51р.	200 806,80р.	7 275,93р.	3 928,97р.	10 800р.	33 984р.	78 000р.	1 399 680р.	111 447,77р.	7 801,34р.	18 000	2 960р.	30 000р.	<b>1 551 960р.</b>

# SWOT анализ для участников проекта

## Сильные стороны

- + от 10 до 20% доп. наценки по сравнению с предлагаемыми условиями сейчас (300млн\*15%=45 млн/год)
- самостоятельное управление сетью торговыми марками, ценообразованием, маркетинговой активностью
- ТМ находятся в собственности сетей, а не логиста или производителя

## Слабые стороны

- необходимы инвестиции в проект от 1,6 до 4 млн руб.
- издержки по проекту 650 т.р/мес; 7,8 млн руб/год (себестоимость до точки безубыточности)
- финансирование товарного запаса и дебиторской задолженности сетей 42 млн/либо прямое
- финансирование каждой поставки предоплата около 1,7 – 2,1 млн руб.
- необходимость сети согласовывать с участниками проекта массу параметров (ассортимент, количество, сроки поставок) и планировать данные параметры от 3-х месяцев и более
- более жесткие правила игры и большая оперативность в принятии решений сетью

## Возможности

- создание механизма отстройки сети от федеральных сетей по ВСЕМ импортным спиртным напиткам
- выстраивание сетью самостоятельной маркетинговой стратегии в алкоголе, не зависящей от алко дистрибьюторов
- дополнительное преимущество в категории алкоголь в 10-20% в отношении импортных алкогольных напитков

## Угрозы

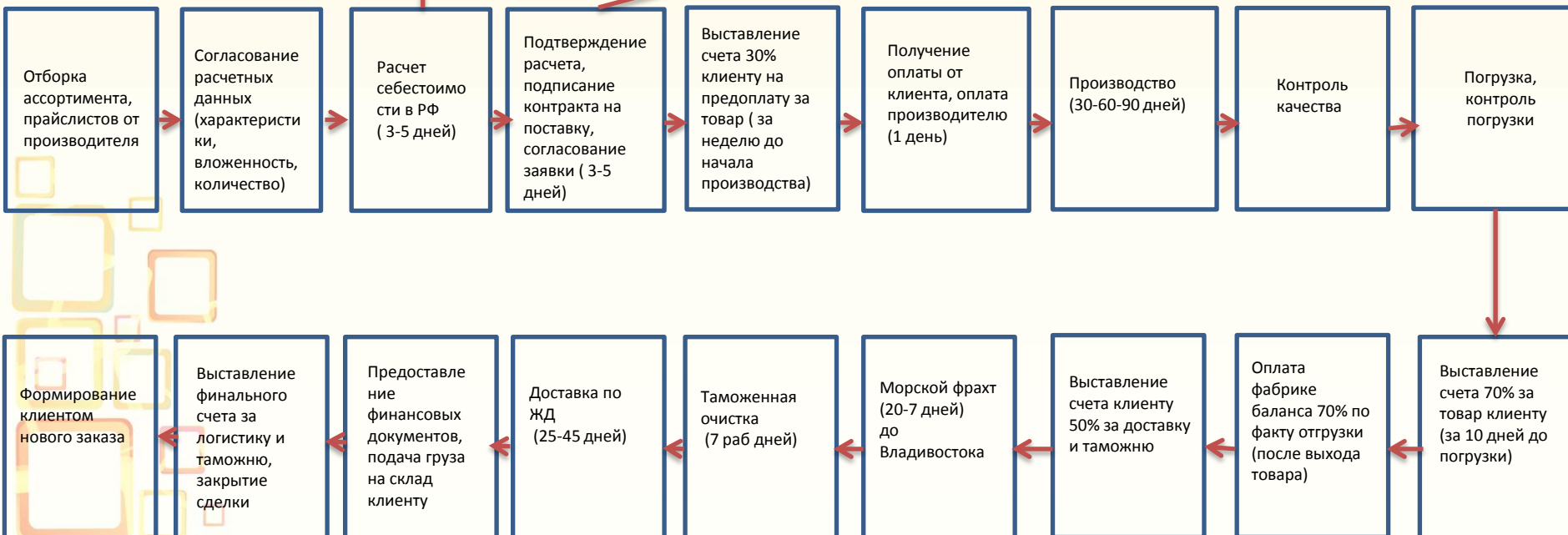
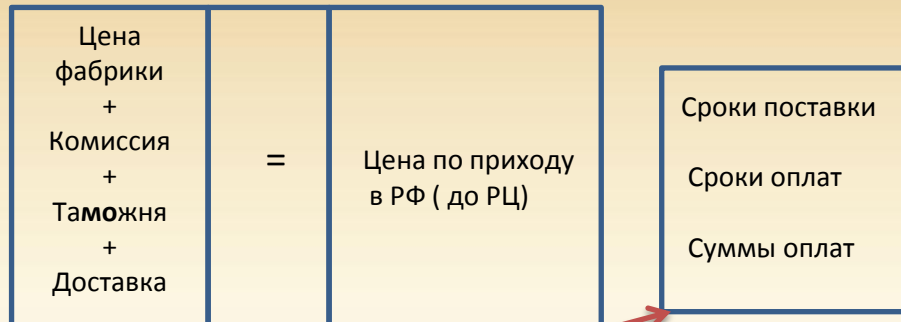
- риск изменения правил игры в импорте алкоголя фискальными органами РФ
- риск уменьшения количества участников проекта
- риски изменения структуры потребления алкоголя покупателями сетей-участников

# Проект - импорт food/non-food из Китая



- Опыт и статистика от наших партнеров в импорте более 10 000 SKU food/non food с 2009 по 2014 год
- Цена вопроса: стоимость с фабрики в Китае+ 5% от стоимости exwork (со склада производителя) + затраты на таможню + затраты на транспорт = актуальный качественный товар с наценкой от 200% до 600%
- Оплата 30% стоимости товара после подписания всех параметров заказа (за 3 дня до запуска в пр-во)
- Оплата 70% стоимости товара по отгрузке партии с завода
- Оплата 50% за транспорт + 50% за растаможку перед погрузкой партии на транспорт
- Оплата остатка за транспорт и таможню через 1-3 дня после разгрузки товара на РЦ сети
- Цикл производства от 30 до 90 дней
- Возможность комплектовать в один контейнер до 200 SKU ассортимента
- Время товара в пути от фабрики в КНР до РЦ сети 45-65 дней
- Итого цикл планирования ассортимента, объемов поставки – 4 – 6 месяцев.

# Схема БП организация поставок из Китая



# Схема БП организация поставок из Китая

Предзаказ – ЗИМА Отгрузка - ЗИМА	Предзаказ - ВЕСНА отгрузка ВЕСНА	Предзаказ - ЛЕТО – Отгрузка ЛЕТО	Предзаказ -ОСЕНЬ (начало), Отгрузка - ОСЕНЬ (конец) - ЗИМА (конец)	ВСЕ СЕЗОНЫ
Продажи ЛЕТО	Продажи ОСЕНЬ	Продажи ЗИМА	Продажи Весна	
<b>ТЕКСТИЛЬ</b>				
Футболки,шорты пляжные	Колготки 40дэн	Колготки 500 дэн, гамаши	Колготки 20, 40дэн	свечи декоративные
Панамки детские,бейсболки	Шапки вязанные, перчатки флис	Шапки вязанные утепленные	Шапки вязанные (весна, осень)	Подушки
шорты пляжные,купальники	Плед флис	Плед коралл флис	Пледы	Носки, футболки
Летняя одежда	Плед микрофибра	свечи Н/Г	спортивные костюмы	Скатерти текстиль
	Плед велюр	пуховики	ветровки, плащи	колготки капроновые
	рубашка с дл рукавом	свитер шерсть	Одежда	Сервировочные салфетки
	Покрывала	одеяла	свечи пасха, 8 марта	Полотенца (баня, кухня)
	Одежда	термобелье		Наборы для кухни
<b>АКСЕССУАРЫ, ГАЛАНТЕРЕЯ</b>				
Платки	перчатки флис, кожаные	перчатки с утеплением/шерсть, варежки, шарфы вязанные	Сумки дорожные, спортивные	Клатчи, Косметички, кошельки, визитницы, ключницы, ремни
Палантины, парео, сумки пляжные, пляжная одежда	зонты, дождевики, самогревающие стельки		зонты, дождевики	Аксессуары для волос
<b>ОБУВЬ</b>				
Летняя обувь	Осенняя обувь	Зимняя обувь	Сапоги ПВХ	Специальная защитная обувь
	Резиновые сапоги		Ботильоны	Ортопедическая обувь
			Сапоги резиновые	Детская внесезонная обувь
			Кроссовки	Тапки домашние
<b>ТОВАРЫ ДЛЯ СПОРТА И ОТДЫХА</b>				
	Коньки		Товары для дачи и дома	
			Бадминтон, мячи	
<b>БЫТОВАЯ ТЕХНИКА</b>				
	Соковыжималки и блендеры	Тепловентиляторы колориферы	Пылесосы	Отпариватели для одежды
		Тепловые пушки		Чайники электрич
<b>ПОСУДА И ТОВАРЫ ДЛЯ КУХНИ И ДОМА</b>				
	Сушилки для обуви	Новогодние товары	Весы напольные	Сковороды и кастрюли, посуда
	Крышки твист -офф	наборы бокалов	Посуда из пластика	Коврики для ванной
	Скотч	Батарейки	Сушилки для обуви	Ножи
	Ролики для одежды	Товары к 23 февраля	Очки солнцезащитные	Зубные щетки
	Канцелярия		Сумки-тележки	
<b>ИГРУШКИ</b>				
	Игрушки к лету	Игрушки к 23 февраля	Игрушки к 8 марта	Игрушки развивающие
		Игрушки к новому году, символ года	Крупногабаритные игрушки	Товары для домашних животных

## Необходимые условия успешной реализации проектов развития:

- ✓ решение сетей – участников о начале реализации проекта
- ✓ доверие сетей друг к другу, подкрепленное «купеческим» словом и протоколами совместных решений
- ✓ доверие к партнеру: Закупочному Союзу, подкрепленное планами задач и мотивацией
- ✓ согласованность действий сетей
- ✓ делегирование собственниками принятия решений подчиненным
- ✓ долгосрочное (от 3 до 12 мес) планирование поставок
- ✓ наличие реально работающей СППР в сетях и региональных объединениях (планирование-организация-мотивация-контроль)
- ✓ отсутствие у заказчиков конфликтов краткосрочных и долгосрочных целей (быстро, много, качественно, недорого)
- ✓ прекращение сравнения/сталкивания ТЗС с другими объединениями

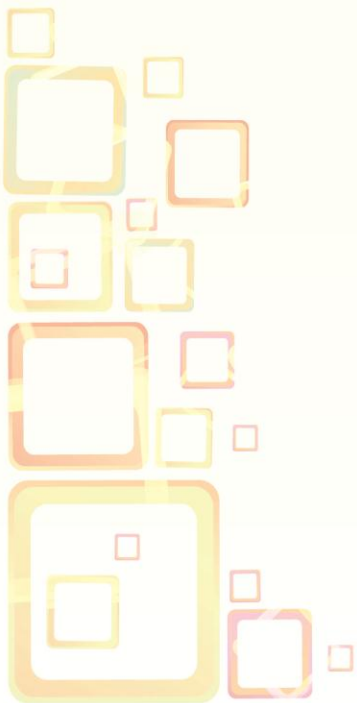
# Что будем иметь, если условия соблюдать не получается?

- Не лучшая цена на товар
- Не постоянное наличие товара
- Не гарантированное качество товара
- Не прозрачная цепочка поставки
- Отсутствие обязательств перед поставщиком – партнером и пространство для маневра между дистрибьюторами





**У НАС С ВАМИ ВСЕ ПОЛУЧИТСЯ!**



**Благодарим за внимание!**

**Контакты:**

**125167, г. Москва**

**Ленинградский пр-т д.37, корп. 9**

**Бизнес-центр “Аэростар”, 8 этаж**

**Тел./факс: 8 (495) 748-79-39**

**E-mail: [info-tzc@tzc.ru](mailto:info-tzc@tzc.ru)**

