

## Работа с поставщиками

«Магнит» стремится быть надежным партнером для своих контрагентов. Мы стремимся к разнообразию ассортимента за счет тщательно проработанных методов закупок, включая стратегическое партнерство с поставщиками. Мы поддерживаем долгосрочные отношения с поставщиками и при взаимодействии с ними придерживаемся принципов открытости и добросовестности, постоянно совершенствуя закупочные процедуры и логистические процессы. Кроме того, важными элементами нашего подхода к работе с поставщиками являются поддержка местных производителей, развитие сотрудничества с агропроизводителями и фермерскими хозяйствами и контроль качества поставляемой продукции.

Закупочная деятельность Компании осуществляется с использованием **SRM 2.0**, в которой зарегистрировано более 12 тыс. действующих и потенциальных партнеров. Реализован личный кабинет поставщика как единое окно входа в сеть для подачи коммерческого предложения, а также участия в торговых процедурах по тендерным позициям. Компании удалось ускорить срок рассмотрения коммерческих предложений на 60% за счет адресной коммуникации с ответственным категорийным менеджером и системы внутренних уведомлений. Помимо основных процессов закупочной деятельности, в системе реализованы дополнительные полезные сервисы для партнеров, такие как подключение к электронному документообороту, факторинг и быстрый переход на аналитический портал поставщика RS.Magnit.

В настоящий момент «Магнит» осуществляет интеграцию платформы SRM 2.0 с порталом Корпорации МСП. Это позволит предприятиям малого и среднего бизнеса упростить отправку коммерческих предложений в торговую сеть «Магнит» и предоставить необходимый набор параметров для принятия решения. В наших планах на 2024 г. – интеграция закупок овощей и фруктов и запуск процессов согласования графиков поставок, промоакций, ценовых уведомлений и расшифровки платежей.

Важным элементом взаимодействия с поставщиками является аналитический портал поставщика RS.Magnit. Сейчас к нему подключены более 100 партнеров, на долю которых приходится более 30% оборота сети. Сервис позволяет партнерам сети в онлайн-режиме отслеживать ключевые бизнес-метрики по коммерческому, логистическому и маркетинговому направлениям. В 2024 г. планируется расширить функционал портала, в частности увеличить перечень показателей и аналитических панелей.

В 2023 г. совместно с поставщиками была масштабирована система управления доступностью товаров. В основу системы легли алгоритмы, вычисляющие показатель on-shelf availability (OSA), который определяет доступность товара на полке магазина. OSA вычисляют как торговые сети, так и производители для улучшения продаж своих товаров и помощи мерчендайзерам. Новация, которую реализовал «Магнит», заключается в обмене информацией между ритейлером и поставщиками для совместного анализа представленности товара в магазинах, повышения его доступности на полке и роста продаж.

**>5 тыс.**

поставщиков

**>2,5 тыс.**

локальных поставщиков

**49%**

доля локальных поставщиков от общего числа

**11%**

рост товарооборота «Магнита» с российскими поставщиками

**849**

российских поставщиков стали новыми партнерами «Магнита» в 2023 г.



В отчетном году «Магнит» расширил пул поставщиков, с которыми работает над улучшением совместной цепи поставок в рамках E2E<sup>1</sup>-подхода.

Более подробная информация о проекте представлена в разделе «Логистика» на [стр. 108](#)

<sup>1</sup> End-to-End – сквозная цепочка поставок.

## Агроконтракты

Для обеспечения эффективности продаж и повышения доступности товаров на полках магазинов «Магнит» широко применяет механизм агроконтрактов – долгосрочных договоров с агропредприятиями на поставки будущего урожая по фиксированным объемам и с возможностью авансирования.

### Преимущества агроконтрактов для региональных производителей

Гарантированные объемы сбыта продукции по согласованной цене

Возможность долгосрочного планирования деятельности

Авансирование будущего урожая

Приемка продукции на складе поставщика для исключения возврата продукции

Агросопровождение профильными специалистами «Магнита»

Самовывоз товара транспортом «Магнита» со склада поставщика

В отчетном году «Магнит» сотрудничал с 134 сельхозпроизводителями в регионах – от Дагестана на юге до Псковской области на северо-западе и Красноярского края на востоке. Компания работает с разными поставщиками: у самого маленького партнерского хозяйства в обработке 20 га земли, у самого крупного – 86 тыс. га. «Магнит» комбинирует производственные и логистические возможности партнеров, в связи с чем производство широкого ассортимента продукции не является обязательным условием для работы с поставщиком.

Наша цель – постепенное увеличение доли агроконтрактов в потребности сети до 80%. «Магнит» также стремится предоставлять поставщикам возможность реализации товаров в магазинах того же региона, в котором они работают, и предлагать покупателю уникальные или нишевые категории товаров.

**411 тыс. т**

+22% год к году

объем поставок по агроконтрактам

**63%**

потребности сети по основным категориям закрыто поставками по агроконтрактам

**134**

партнера-агропредприятия

**в 39**

регионах

**134**

SKU, поставляемых по агроконтрактам, из которых

**33**

впервые заведены в ассортимент



## Истории нашего успеха

### Крестьянско-фермерское хозяйство «Старостина»

За период работы с «Магнитом» в рамках этого контракта оборот поставок был увеличен более чем в два раза, а с каждым новым сезоном расширялся ассортимент поставок за счет совместной работы с новыми культурами и сортами. Например, дополнительно к основному ассортименту хозяйство начало поставлять желтую морковь, которая пользуется спросом у потребителей для приготовления плова.

### ООО «Союз-Волгоград»

В начале совместной работы, пять лет назад, на территории хозяйства велась обработка 30 га земли и выращивался только репчатый лук. В настоящее время хозяйство использует уже 800 га земли, из них 350 га орошаются. «Союз-Волгоград» осуществляет поставки более 30 товарных позиций, некоторые – эксклюзивно для сети «Магнит». Открытый диалог, четкое целеполагание и проведение совместных мероприятий помогли хозяйству вырасти в крупную производственную базу, расширить техническое оснащение и земельный фонд.



«Магнит» разрабатывает программу лояльности для постоянных поставщиков, а также электронную платформу для централизации закупок.

На сайте [«Магнит» Агроконтрактация»](#) заинтересованные агропредприятия могут получить всю необходимую информацию о механизме работы агроконтрактов, возможностях сопровождения и получения юридических консультаций, а также оставить заявку на заключение контракта. Компания планирует трансформировать сайт в фермерский портал, где будет представлена более подробная информация о грантах для фермеров и совместных закупках, а также полезных для участников рынка инструментах.

Кроме того, в 2023 г. мы начали развивать новые направления, опционально доступные для партнеров. В частности, мы стали предоставлять консультационные услуги в разных аспектах взаимодействия с сельхозпроизводителями, в том числе помощь в строительных проектах объектов инфраструктуры.

### В планах по направлению на 2024 г.:

- развитие взаимодействия с поставщиками в новых форматах сотрудничества, таких как консультационные услуги и сопровождение в различных аспектах взаимодействия: строительство дополнительных объектов инфраструктуры, дополнительное оснащение фасовочным и упаковочным оборудованием, помощь в приобретении семенных материалов, удобрений и др.;
- дальнейшее развитие проекта [«Магнит» Агроконтрактация»](#);
- увеличение объемов и ассортимента продукции, поставляемой по агроконтрактам, в том числе уникальных позиций;
- расширение сети партнеров;
- наращивание объемов продукции сезонных грунтовых овощей.

В 2023 г. «Магнит» провел первый форум для агропроизводителей «Магнит» и агробизнес: партнерство в интересах покупателей». Ключевыми темами мероприятия стали проблема ценообразования на овощи и фрукты и меры по повышению доступности российской агропродукции.



## Сотрудничество с фермерскими хозяйствами

Мы активно работаем с фермерами, производящими уникальные продукты высокого качества. В 2021 г. мы разработали упрощенный договор поставки для небольших сельхозпроизводителей, и им уже воспользовались фермеры по всей России.

«Магнит» использует концепцию фермерской продукции для массового потребителя с невысокой наценкой, особенно для трафикаобразующих позиций.

### Агрегатор фермерской продукции в Тульской области

Мы поддерживаем фермеров по всей цепочке – от поля до полки. В 2022 г. совместно с правительством Тульской области мы начали тестировать новую модель работы с фермерскими хозяйствами. Ее основа – агрегатор для закупок и поставок фермерской продукции с широким набором дополнительных сервисов для небольших хозяйств. Через агрегатор фермеры смогут поставлять свою продукцию не только в магазины «Магнит», но и в другие розничные сети, а также на предприятия HoReCa и в производственные компании.

В 2023 г. 25 фермеров начали сотрудничать с «Магнитом» в рамках этого пилотного проекта, из них 21 – из Тулы и 4 – из граничащих Калужской, Смоленской и Воронежской областей. При этом 14 фермеров поставляют продукцию категорий «фреш» и «ультрафреш».

Помимо централизации закупок и поставок «Магнитом», агрегатор оказывает консультации фермерам по вопросам производства и сбыта продукции, программам поддержки и получения субсидий, предоставляет аналитические данные, софинансирует закупки сырья (семена, удобрения, корма) и оборудования, обучает сотрудников фермерских хозяйств, оказывает поддержку в маркировке продукции и т. д.

Сейчас продукция фермерских хозяйств поставляется в 190 магазинов «Магнита» по восьми товарным категориям: замороженная и молочная продукция, мясная гастрономия, птица, свежие овощи и фрукты, сыры и яичные товары. Закупки продукции в 2023 г. составили около 300 млн руб. В следующем году мы планируем увеличить их на 10%.

В некоторых регионах России «Магнит» заключил соглашение о намерении сотрудничества со сторонними агрегаторами, например «Ешь деревенское», поставляющим продукты из Тверской, Ярославской, Липецкой и Московской областей, и Food Miles в Ленинградской области. Компания ведет работу по организации сотрудничества с региональными агрегаторами из Волгоградской области, Чувашской Республики и Удмуртской Республики по полному пакетному предложению фермерской продукции. В 2024 г. «Магнит» планирует развивать агрегацию фермерской продукции в регионах, обмениваться опытом с другими агрегаторами и масштабировать модель агрегатора посредством сотрудничества с местными партнерами.

>170

партнерских фермерских хозяйств

+35%

товарооборот фермерской продукции в розничной сети

1,9 тыс.

наименований фермерской продукции в ассортименте «Магнита»

45%

доля фермерской продукции в поставках по системе агроконтрактации



### Сотрудничество с российскими виноделами

В 2023 г. «Магнит» расширил сотрудничество с 12 российскими виноделами в новых сегментах, а также существенно увеличил ассортимент российской продукции среднего и высокого ценовых сегментов за счет позиций, преимущественно представленных в HoReCa и специализированной рознице. География продаж охватывает более 100 гипермаркетов, а объем поставок составил 75 тыс. бутылок. В дальнейшем «Магнит» планирует дополнять ассортимент эксклюзивными линейками, специально разработанными виноделами для розничной сети. В качестве поддержки проекта масштабируется на всю сеть специальное оформление мест выкладки вин.

Компания организует для партнеров упрощенную схему доставки, что особенно актуально для средних и небольших винодельческих хозяйств и позволит им оптимизировать свою логистику. Также «Магнит» рассматривает возможность совместного долгосрочного планирования

объемов производства под потребности ритейлера. Сотрудничество с Компанией позволит винодельням расширить каналы сбыта, часто ограниченные для небольших производителей гостинично-ресторанным бизнесом, иметь надежного партнера в части стабильных оплат и гарантированной реализации продукции.

Подводя первоначальные итоги, можно с уверенностью констатировать, что нам удалось предложить покупателю сети «Магнит» востребованный продукт в столь интересной категории вин дороже 900 руб.

Мы предлагаем местным производителям пользоваться одним из двух форматов: «Фермерская корзинка», в рамках которого ритейлер реализует фермерскую продукцию на собственных полках, или «Фермерская лавка», где «Магнит» предоставляет в аренду помещение на территории торгового объекта, а предприниматели самостоятельно реализуют свою фермерскую продукцию.

#### Важными направлениями в работе с фермерами в 2023 г. также стали:

- расширение ассортимента закупаемой у фермеров продукции. Сейчас это овощи, фрукты, молочная продукция, мясо, птица, колбасные изделия и др.;
- организация специализированных мероприятий, на которых сами производители могли бы рассказать о своих товарах;
- оказание консультационной поддержки: в 2023 г. мы проработали более чем с 20 фермерами вопросы безопасного выпуска продукции, помогли настроить документооборот по управлению качеством, оказали поддержку в декларировании продукции, разъяснили способы выполнения санитарно-гигиенических требований;
- проведение торгово-закупочных сессий в регионах России: всего в 2023 г. мы провели 86 сессий, конференций и семинаров для поставщиков и фермеров, что на 39% выше, чем в предыдущем году;
- разработка чат-бота для упрощения формата общения с фермерскими хозяйствами.

В 2023 г. «Магнит» выступил партнером конкурса лучших отечественных брендов, организованного Агентством стратегических инициатив и Фондом Росконгресс, учредив собственную номинацию «Фермерские продукты». Победителями стали производители самых разных категорий товаров: молочной продукции, десертов, выпечки и ягод. Они получили возможность реализации продукции в «Магните» и маркетинговую поддержку.



## Контроль качества продукции поставщиков

В Компании действует комплекс мероприятий по обеспечению качества товаров, услуг и клиентского сервиса. Эти меры включают регулярное проведение независимых аудитов поставщиков, лабораторные исследования товаров, обеспечение холодной цепи в течение всего жизненного цикла продукции на торговых объектах и в РЦ, соблюдения санитарии и гигиены в магазинах и РЦ, торговых залах и иных помещениях, обеспечение разрешительной документацией продукции собственного производства супермаркетов и гипермаркетов и многое другое.

Мы стремимся сотрудничать с поставщиками сертифицированной продукции и отслеживаем источники происхождения продукции. Аудиты – важная составляющая системы контроля качества и безопасности продуктов. «Магнит» проводит аудиты на всех этапах – от производства поставщиков до торговых точек. Прежде чем товары поставщиков окажутся на наших полках, мы проверяем соответствие условий производства и продуктов стандартам качества Российской Федерации и Таможенного союза ЕАЭС. Благодаря этим проверкам процент несоответствий товаров наших партнеров постепенно снижается.

Наши эксперты по качеству регулярно выезжают к поставщикам для аудитов условий производства. В 2023 г. мы провели 633 аудита производственных объектов поставщиков и около 18 тыс. дистанционных и выездных аудитов торговых точек. Мы продолжим совершенствовать наши процедуры аудита производства поставщиков и в 2024 г.

#### Оценка качества поставщиков, % от общего количества поставщиков Группы «Магнит»

68	32	2023
65	35	2022
64	36	2021

- Поставщики категории А + В (низкие риски)
- Поставщики категории С + В (высокие риски)

#### Этапы контроля качества

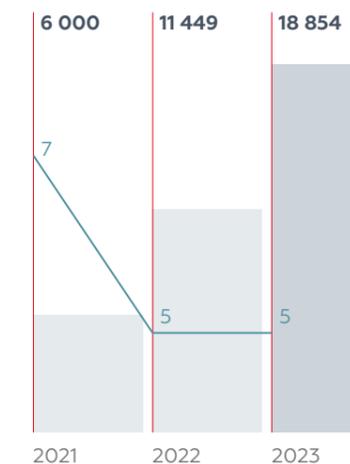
1. Выбор поставщика продукции, сырья и материалов, исследование полученных образцов

2. Обеспечение качества товаров поставщиков в активной матрице

3. Работа с несоответствиями

Мы регулярно проводим проверки образцов продукции в сотрудничестве со 175 лабораториями, включая государственные учреждения, исследовательские институты и федеральные научные центры. В 2023 г. мы провели более 4 тыс. проверок образцов продукции производственно-промышленных комбинатов «Магнита».

#### Количество лабораторных проверок продукции поставщиков, шт.



— Доля несоответствий продуктов поставщиков стандартам, выявленных при лабораторных проверках, %

Примечание: данные «ДИКСИ» учитываются с 2023 г.