

VI ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ «ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОСТАВЩИК NON-FOOD. СТРАТЕГИЯ-2012»

МОСКВА, 18—19 ЯНВАРЯ 2012 ГОДА



Российский бизнес сегмента non-food стремительно развивается: по данным INFOLine, в 2011 году рынок товаров для дома и товаров DIY по темпам роста примерно в два раза опередил другие сегменты российского потребительского рынка. К сожалению, уровень квалификации поставщиков растет не так быстро, а взаимоотношения с сетевой розницей вызывают много вопросов как у производителей, так и у дистрибуторов. В сложившейся ситуации интерес участников рынка к главной межотраслевой площадке поставщиков и ритейлеров товаров non-food — Всероссийскому Форуму в рамках выставки «Консумэкспо» — был гарантирован.

В этом году на Форуме, проходившем в Экспоцентре на Красной Пресне, установлен очередной рекорд по количеству делегатов: 250 собственников и топ-менеджеров компаний-поставщиков, руководителей и закупщиков международных и отечественных



розничных сетей, ведущих экспертов и исследователей рынка потребительских товаров. Участники приехали из 50 городов 7 стран мира, чтобы получить стратегическую отраслевую информацию, «подобрать» практические инструменты для увеличения сбыта, договориться о поставках в 30 федеральных и региональных розничных сетей.

Главная проблема отрасли — растущий разрыв между требованиями ритейлеров и возможностями российских поставщиков. По мнению Михаила Бурмистровца (INFOLine-Аналитика), тренды, которые определяют ассортиментную политику сетей DIY и Household в 2012 году, — это сокращение количества поставщиков и увеличение прямого импорта продукции из-за рубежа, что вызывает тревогу как у российских производителей, так и у дистрибуторов.



Продавать максимальное количество товара максимальному количеству покупателей по минимальным ценам — универсальная формула, озвученная Ильмирой Сурковой (Ашан Россия), которая говорит о том, что в обозримом будущем приоритетом номер один для поставщиков станет повышение эффективности бизнес-процессов и снижение издержек. К сожалению, отечественный поставщик зачастую идет по другому пути: снижает производственный процесс и цепочек поставок.

Вопросам повышения эффективности работы поставщиков на Форуме была посвящена целая сессия.

В своем докладе Сергей Карминский (Ernst&Young) обратил внимание делегатов на такие ресурсы, которые практически всегда поз-



воляют повысить эффективность цепочек поставок: избыточные складские запасы, высокую логистическую себестоимость, неоптимальное использование распределительных центров, проблемы в информационном взаимодействии между подразделениями компании и партнерами, неэффективные промоакции.

Стратегическая информация и практические рекомендации экспертов, полученные делегатами, нашли свое применение уже на 2-й день Форума: **1 800 переговоров** о поставках провели производители и дистрибуторы с 50 коммерческими директорами и руководителями отделов закупок 30 специализированных и мультиформатных розничных сетей в единственном в отрасли Центре Закупок Сетей™: non-food. Новые товары появятся на полках таких сетей, как Metro Cash&Carry, Castorama, «Седьмой Континент», «О'Кей» и мн. др. Большой интерес у поставщиков вызвали закупщики «Единой Розничной Компании», официального ритейлера Почты России, строящего сеть сбыта в более чем 40 000 почтовых отделений страны.

В кулуарах Форума и слушатели, и спикеры отмечали: состоявшаяся встреча стала самой яркой и информационно насыщенной в истории выставки «Консумэкспо». В следующий раз поставщики и ритейлеры товаров non-food соберутся на IX Антикризисном Форуме в апреле этого года — в период, который многие эксперты характеризуют как «критический для экономической ситуации в России».

СТАНИСЛАВ СЛАДКОВСКИЙ
PR-менеджер KBK «Империya»

СТРАТЕГИЯ РАБОТЫ С ТОРГОВЫМИ СЕТЯМИ У ПОСТАВЩИКОВ В ОСНОВНОМ ОТСУТСТВУЕТ



направление работы компаний с сетями очень сложно. Очевидно одно: форумы «Империя» продуктивны для всех участников. Многие респонденты отмечали, что именно здесь они заключили выгодные контракты с сетями и поставщиками. К тому же, в числе посетителей мероприятия было немало компаний — новичков рынка, которые смогли установить новые бизнес-контакты в рамках форума.

МАРГАРИТА ПАПЯН

Специалист по информационной поддержке, журнал «Логистика»

Агентство «Маркет Гайд» и журнал «Логистика» провели небольшой опрос среди делегатов форума о направлениях стратегий взаимодействия с сетями и поставщиками. Выборка респондентов составила более 10% слушателей и участников форума. Вопросы тесно касались тематики форума. Но главным, конечно, был вопрос о том, какова стратегия компании по работе с сетями и есть ли она в принципе.

Мнения участников опроса разделились практически 50 на 50, даже с небольшим перевесом в пользу отсутствия какой-либо стратегии по работе с сетями. Такая статистика удивляет: большинство компаний, присутствующих на форуме, — это давние игроки рынка, имеющие огромный опыт работы с поставщиками, производителями и сетями.

Следующий вопрос, на который отвечали респонденты, касался результатов деятельности компании в разные периоды — до кризиса, во время и после него. Ответы, как и ожидалось, получились довольно разноплановые, но некоторые тенденции нам все же удалось выявить. Большинство успешных, закрепившихся на рынке компаний утверждают, что кризис не только не отразился на их взаимоотношениях с сетями, но, напротив, способствовал их укреплению. Понятно, что у новичков рынка картина оказалась совсем иной. Впрочем, были и те, кто утверждал, что сети «испугались» и перестали брать на реализацию товары сегмента премиум, ориентируясь на сегменты от среднего и ниже. Более того, некоторые сети год от года ужесточают свои условия, понимая, что они «делают» поставщикам продажи и те вынуждены ставить товары к ним на полки.

Как можно заметить, выделить некий универсальный тренд, одно общее

Organizator **Pharma IQ**
a division of IQPC

ЛОГИСТИКА ХОЛОДОВОЙ ЦЕПИ В РОССИИ И СНГ

Применение лучших международных стандартов в логистике холодной цепи в России и СНГ

Компания Pharma IQ приглашает посетить саммит, который продолжает серию успешных мероприятий, посвященных актуальным проблемам фармацевтической логистики по всему миру, последнее из которых в Роттердаме посетили более 400 человек.

Email: enquire@iqpcevents.ru
Website: www.coolchainrussia.ru
Tel: 44 (0) 207 368 9885

7 ПРИЧИН, ЧТОБЫ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ

1. Узнайте о последних изменениях в законодательстве, регулирующем фармацевтическую логистику в России и СНГ
2. Познакомьтесь с новейшими решениями для складов, которые используются ведущими мировыми компаниями
3. Усовершенствуйте процесс выбора и валидации транспортных партнеров, чтобы обеспечить эффективную доставку
4. Проанализируйте применимость **Good Distribution Practice** в условиях России и СНГ
5. Познакомьтесь с образцами новейшего оборудования, такими как дата логгеры и термоконтейнеры, чтобы обеспечить мониторинг холодной цепи
6. В саммите примут участие самые высокопоставленные представители российских и зарубежных компаний. Не упустите возможность установить новые деловые контакты.
7. Эффективно управляйте рисками, связанными с поставками в холодной цепи, такими как обработка грузов в аэропортах и транспортировка лекарств на «последней миле»

www.coolchainrussia.ru