

Почему рыбаки любят розницу

Бузин А.М.
АО Океанрыбфлот

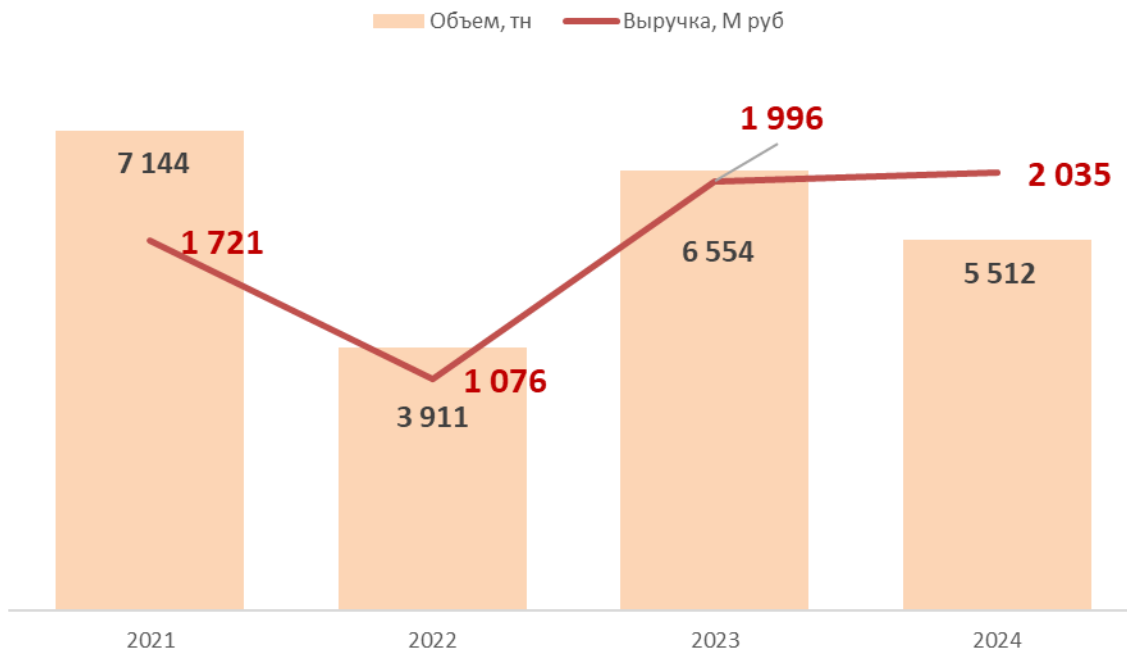
Почему рыбаки ~~НЕ~~ любят розницу

Бузин А.М.
АО Океанрыбфлот

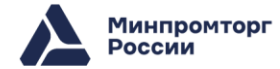
НЕДЕЛЯ РОССИЙСКОГО РИТЕЙЛА 2025

Океанрыбфлот – это

- 3500 человек,
- Большой вклад в развитие Камчатки
- 14 больших траулеров, 4 транспортных рефрижератора
- Вылов 230 тыс.т. минтая (№1 на Камчатке)
- Вылов 30 тыс.т. кальмара (№1 в стране)
- Вылов 58 тыс.т. сельди
- + сардина, лососи, синепёрый тунец и пр.



ОРГАНИЗАТОРЫ:



Розничная продукция, сделанная в море:

- Филе и фарш минтая (мы – № 1 с многократным отрывом от остальных)
- Филе кальмара (мы – просто №1)
- Минтай «неженка»

Видимый из графика рост средней цены связан не с инфляцией, а с перераспределением ассортимента

Рыбаки умеют:

- Ловить МНОГО рыбы
- Перерабатывать её в продукцию, пригодную к перевозке
- Делать сырьё для дальнейшей промышленной переработки
- Довозить продукцию до берега

Рыбаки НЕ умеют или не в силах:

- Кредитовать – мы сами закредитованы по уши
- Организовывать логистику по земле
- Делать в море много разных розничных продуктов
- Быстро изменить ассортимент
- Фасовать продукцию в пакетики по килограмму и даже по пять
- Увеличить штат отдела продаж на 5-10-100 человек, на внутренний рынок в ОРФ **один** продавец и **один** оформитель



Розница хочет от нас:

- Цену, как для трейдеров (или лучше)
- Отсрочку 60-90 дней (при стоимости денег 27% это скидка 4,5-6,75%)
- Небольшие для нас партии
- Финансирование рекламных акций
- Большие остаточные сроки
- Возврат товара, если начинают истекать сроки годности
- Ответственность за качество за все время годности
- Согласование:
 - SKU
 - Упаковки
 - Вложимость ящика
- Иногда:
 - Собственные требования по качеству, порой безграмотные и недостижимые
 - Дополнительные требования к маркировке



Есть требования вообще невыполнимые:

- *Разбить партии по дням*
Для нас это сепарация в трюмах траулеров и транспортов, на складе, а также образцы продукции для исследований на каждую партию и отдельные сертификаты
- *Доставку в магазины, доставку по твёрдому графику*
У нас нет хранения на берегу и наземного транспорта, управление ими – другой бизнес
- *Вознаграждения магазинам за успешную продажу нашей продукции*
Сегодня мы торгуем с минимальной прибылью.
- *Возвраты продукции по любым причинам*
Что я буду делать с 20 ящиками посреди России?!
- *Очень мелкие партии*
Документооборот на партию не зависит от её размера
- *Дополнительное штрихкодирование, в т.ч. на промтару*
возможно только при отгрузке со склада и стоит денег
- *Собственные системы ЭДО, не состыкованные с нашими*
нехватка людей

Всех, кто мне не верит, приглашаю на экскурсию на траулер (ОРФ – май или декабрь) и/или на выгрузку транспорта в порту Владивосток (кто-то где-то всегда выгружается)

ЧТО МЫ ХОТИМ

- **Продажа на тех же условиях, что и трейдерам:**
 - *Оплата до прихода в порт*
хотя бы частичная, полная – против документов
 - *Быстрая инспекция*
в порту или в течении 7-10 рабочих дней после получения продукции вашим складом
 - *Ответственность вашего склада – такая же, как стороннего*
Если приняли вместо минтая сельдь, за это надо платить или найти минтай
 - *Если вы приняли товар – его надо продать*
Аргумент «мы не смогли, а сроки истекают» – признание в некомпетентности и профнепригодности
 - *Цена зависит от объёма закупки*
 - *Возможность корректировки цен, если рынок меняется – в любую сторону*
- **Работа со всем ассортиментом, а не только с самыми «вкусными» позициями**
- **Помощь нам в продаже сложных позиций**
- **Раздел маржи отодвинутых в сторону трейдеров по-честному или поровну**

Мы делаем всё, что можем, чтобы поставить вам
высококачественную продукцию на хороших условиях!
И мы работаем с розничными сетями.

СПАСИБО, что выслушали

Андрей Михайлович Бuzин,
Коммерческий директор АО Океанрыбфлот
+7 963 8384152
buzin@bor.kamchatka.ru
www.Okeanrybflot.ru

