

# ОРСКИЕ КООПЕРАТИВЫ(ОК)

Потребительский союз граждан

# Цель-экономия средств, членов ОК.

- Экономия до 30% средств используемых на закуп продуктов и промтовров за счет отсутствия торговой надбавки .ПРИМЕР:
- $5000\text{руб.} \times 25\% = 1000\text{ руб.}$  где:
- 5000рублей-средняя трата в месяц на продукты и промтовары семьи
- 25%-средняя торговая надбавка в Орске
- 1000рублей-экономия за счет ОК.

# Накладные расходы ОК

- Накладные расходы кооператива покрываются за счет взносов Пайщиков:
- **ОСНОВНЫХ**: вступительный взнос 500рублей ежемесячный 200 потребляющих товар по входной цене имеющих право голоса на общем собрании .Участвующие в распределении дивидендов по итогам года.
- **ПОТРЕБИТЕЛЕЙ**: вступит.взнос 0, ежемесячный 100 рублей ,торговая надбавка-5%,право голоса не имеют.

# Логистический оператор

- В качестве инвестора на открытие первых пунктов выдачи ОК планируется привлечь средства оптовых продавцов ТНП, с которыми будет подписан 5-летний контракт на логистическое обслуживание, позволяющий оператору «выжимать» с поставщиков так называемые рестробонусы до 5-6%.

# Размер инвестиций

- Инвестиции инвестора :
- 500т.руб-программное обеспечение
- 300т.руб-ремонт ,вывеска, униформа
- 500т.руб-недостающее торговое об.
- ПОС терминалы- есть.
- Холодильное оборудование- есть
- 100т.р.-реклама в СМИ

# Выгода инвестора

- Возможность контролировать оборот ОК, выжимать бонусы от поставщиков до 5%, фактически используя свою существующую логистическую инфраструктуру.
- Возможность организации нового стабильного канала сбыта для своего продукта.

# Пул инвесторов

- Инвестирование ОК так же может осуществляться за счет пула инвесторов (допустим оптовых дистрибьюторов)
- Минус: Как договориться чью логистическую инфраструктуру использовать?

# НА ЗАПАДЕ

- Потребительские кооперативы (СООР)
- -это не изобретение велосипеда, данная модель широко используется в странах Европы, в США. Самые известные-СПАР,МИГРОС,ОБИ.
- Так МИГРОС сегодня контролирует 11% рынка Швейцарии Турции и Дании.



# Конкуренция с федералами

- Торговая наценка ведущих сетевых операторов (x5, Магнит, Дикси) строиться на прямой наценке в районе 20% (торговая маржа 15%) и так называемая «Обратная маржа», в нашем понимании ретробонусы 10%.
- За счет 15% торговой маржи как правило федералы окупают торговые и логистические издержки (распределит. центры транспорт аренда персонал, коммунальные, амортизация)

# Конкуренция с федералами

- И чистыми у них остается порядка 10% (ЕВІТDА) это в самом лучшем варианте. У них конечно есть сильные фед. контракты, где они совместно с производителем на некоторые позиции могут устанавливать рекламно низкие цены.
- Но у КООП есть неоспоримое преимущество-все покупатели члены КООП а значит при прочих равных лояльные, а скорее даже замотивированные покупатели.

