

# «Заморозка без границ»

Новый маркетплейс, который упростит, ускорит и сделает выгоднее реализацию замороженных овощей и фруктов для каждого участника рынка

Рынок  
замороженных  
овощей и фруктов



## Рынок замороженных овощей и фруктов

1. Рынок замороженных овощей и фруктов за последние 4 года растет в 4-5 раз быстрее экономики РФ

Прогнозный темп еще выше.

Рынок достигнет объема почти 100 млрд. руб. к 2030 году

	2023 г.	2024 г.	2030 г. (прогноз)
Объем рынка, млрд. руб.	18,5	22	97
Прирост, %		18,7%	48,7%



# Рынок замороженных овощей и фруктов

## 2. Неоднородность и сложность поставщиков

Импортёры в Россию	Овощи	Ягоды	Фрукты
Египет	27%	56,5%	48%
Китай	18,7%	16%	
Индия	16,2%		
Узбекистан	13%		7,8%
Сербия	11,5%	18,0%	
Вьетнам			14,1%
Прочие страны	14%	10%	30%

Неоднородность рынка усложняет процесс и скорость доставки. Приводит к снижению качества, барьерам входа новых участников



## Рынок замороженных овощей и фруктов

### 3. Высокий потенциал роста производства в РФ

	2021	2022	2023
Отгрузки производителей РФ, млн. т.	4,8	8,1	13,6

РОСТ: +68% ежегодно

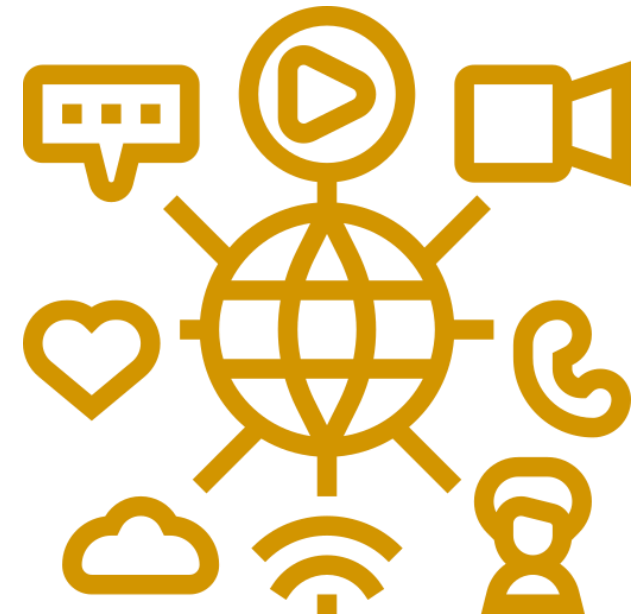
Производители в России растут, необходимы точки сбыта,  
появляется экспортный потенциал



## Рынок замороженных овощей и фруктов

### 4. Мировые компании выходят в сеть

Ключевые игроки **сейчас** сосредотачивают внимание на платформах **социальных сетей и онлайн-каналах** распространения для онлайн-маркетинга и брендинга своих продуктов, чтобы привлечь **больше клиентов**



## Рынок замороженных овощей и фруктов

Тренды:

1. Рост опережает темпы экономики
2. Сегмент HoReCa – локомотив роста
3. Рост спроса за счет повышение эффективности в секторах транспорта и логистики
4. Рост популярности замороженных фруктов и овощей среди городского населения: растет осведомленность населения о важности потребления фруктов и овощей для обеспечения организма необходимым питанием и пищевыми компонентами.



## Проблематика рынка

### Селлеры:

- Нужно стать не только производителем, но и заниматься реализацией. Это два сложных направления, которые в конечном итоге делятся, в итоге появляются компании посредники на различных уровнях:
  - скупка сырья
  - переработка и фасовка
  - экспорт
- Недобросовестные покупатели, задержка и полная неоплата товара
- Хранения сырья, морозильные камеры, издержки
- Волатильность рынка рубль/доллар/фунт GBP, фермера и закупка сырья по месту производится в основном в фунтах
- Зависание банковских платежей и переводов, постоянные проверки со стороны государства и банковской сферы





## Проблематика рынка

### Покупатели:

- Ограничение планирования
- Проблема хранения сырья
- Различное качество, хаос на складах
- Нет прозрачности цены и оценки сырья
- Международные банковские переводы, задержки, комиссии, дополнительная сдача отчетности в налоговую
- Доп затраты на содержание, Выделенный персонал ВЭД
- Волатильность рынка рубль/доллар/фунт EGP – невозможность планировать, заключать контракты, согласовывать цену



## Проблематика рынка

### Логистика:

- Задержки, сложные и множественные факторы контейнерных перевозок
- Сложность планирования
- Проверки со стороны таможенных структур
- Хаотичность перевозок и не оптимальность маршрутов
- Нет бронирования места на судне на год вперед, рост переменных расходов
- Отсутствие страхования груза



## Проблематика рынка.

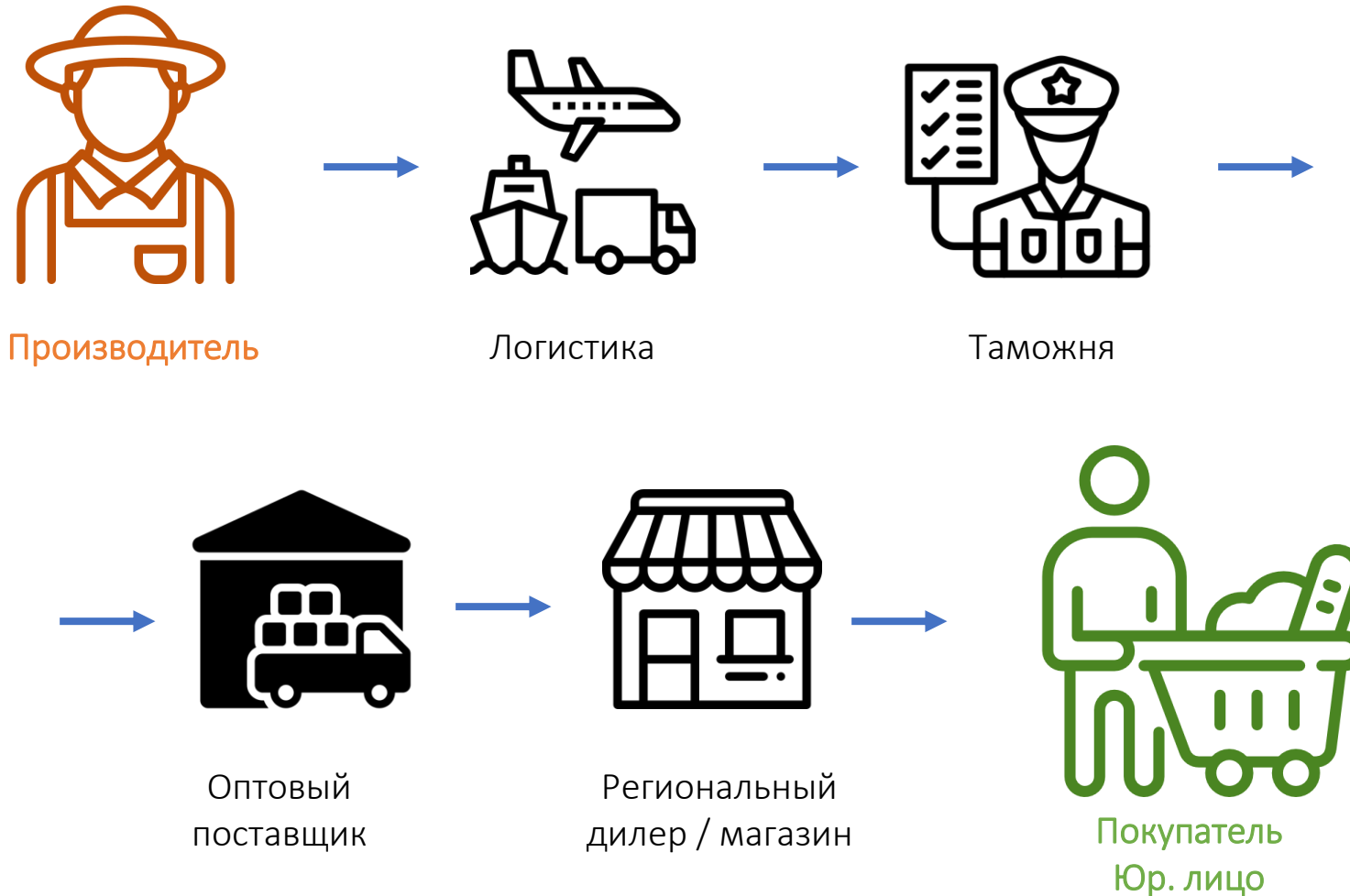
### Общие проблемы:

- Обмен документооборотом между всеми лицами
- Общение персонала компаний между собой, принятие решение по сделке в разы увеличивается, что занимает большую часть времени
- Риски неблагонадежных компаний (налоговые, репутационные, административные)



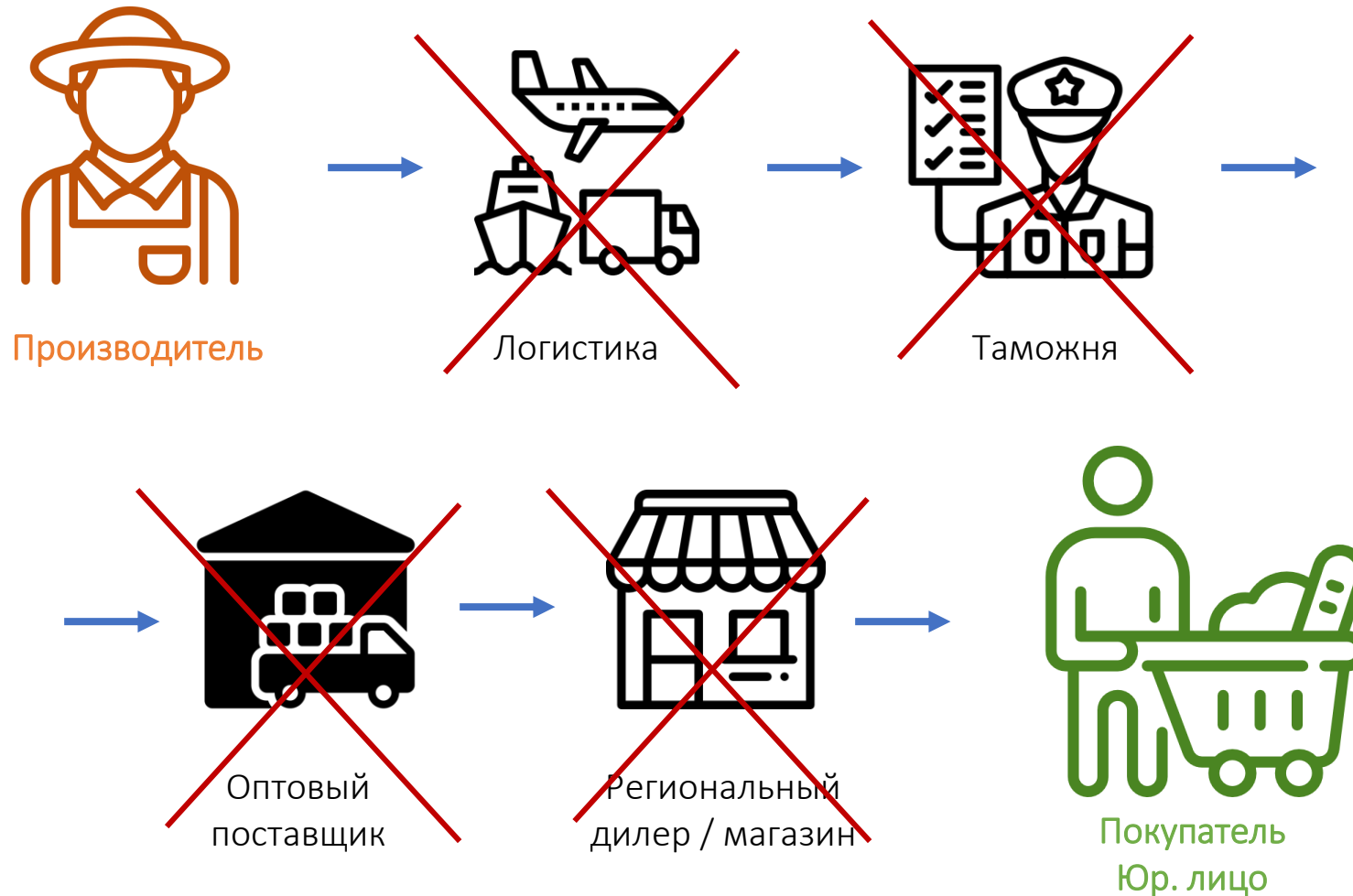
## Глобальный вызов

Обеспечить рост рынка в условиях сложных процессов, неоднородности поставщиков. Связать всех участников и отладить процесс поставки



## Глобальный вызов

Обеспечить рост рынка в условиях сложных процессов, неоднородности поставщиков. Связать всех участников и отладить процесс поставки



## Глобальный вызов

Одно решение на все задачи, связанные между производителем и покупателем.



Новый  
маркетплейс



## Новый продукт

**Проект:** представляет собой онлайн платформу «маркетплейс», который объединит самых значимых (крупных) игроков рынка замороженной продукции фруктов, ягод и овощей из множества стран таких, как (Россия, Египет, СНГ, ЕС и другие), а также связующих отраслей ( логистика, таможня, складские комплексы, финансовый сектор и другие)

Все это автоматизировано работает в одной онлайн платформе.

Тысячи крупно-оптовых сделок заключаются на безопасной для всех онлайн платформе среди всех участников рынка, где на принятие решения уходит считанные минуты.

**Маркетплейс решает задачу:**

**Обеспечить технические условия для роста рынка замороженных овощей и фруктов**



## Платформа, объединяющая три стороны процесса

### Сторона А (продавец)

владельцы товара и его производители,  
фермера, компании экспорт, импорт.



### Сторона В (покупатель)

крупно-оптовые и оптовые клиенты, брокерские компании,  
дистрибьюторы, производители сопутствующих товаров и  
переработчики (сублимация, сушка, джемы, варенья, сиропы),  
федеральные и региональные торговые сети.

### Сторона С (услуги)

логистические компании, морские пути, авто, авиа и жд  
перевозки, брокерские и ФТС службы, международные  
службы по независимой экспертизе товаров, банковский  
сектор, финансовые и бухгалтерские услуги, и другие  
сопутствующие подразделения.

### Сторона А

Это клиенты которые главной задачей стоит реализация урожая, продукции в основе спроса на РФ, с помощью специалистов и отдела маркетинга заключают контракты на ответ хранение с платформой и размещают свои товары на автоматизированных складах в России, таким образом наполняя по каждой номенклатуре товара в итоге **годовую** потребность потребительского спроса в России и других стран.

Перед поставкой на склады каждая единица товара проходит оценку независимой экспертизы, что дает возможность с точностью до % определить стоимость товара на рынке РФ, подтвердить это документально, предложить нашими специалистами рекомендованную отпускную цену с учетом хранения и всех издержек. С возможностью регулировки цены по запросу покупателя.

## Сторона В

Это покупатели, которые регистрируются в платформе, также с помощью специалистов и отдела маркетинга имеет доступы для просмотра в онлайн режиме ко всем единицам товара поставленных сторонами А

Имеют возможность в онлайн режиме просмотреть всю необходимую документацию и ознакомится с любым товаром, а также принять для себя наиболее оптимальное решение по покупке и отгрузке товара с учетом локации складских помещений и ближайшей логистики до его получения, а также произвести оплату, где ему (покупателю) предоставят в автоматическом режиме все необходимые отгрузочные документы и сопутствующие на товар

## Сторона С

Это компании, оказывающие услуги, связанные с отгрузкой товаров.

Стороной С будет произведена отгрузка с автоматизированных складов и по необходимости предоставление логистических и иных услуг.

Таким образом мы закроем множество пробелов в Международной и локальной торговле, некоторые из них: недобросовестные покупатели и импортеры, финансовые операции, оплаты и переводы за рубеж, оценка товара, логистические задержки, хранение товара, поиск поставщиков и покупателей, возможность планировать, заявляться в тендерных процедурах для федеральных сетей и много другое.

**Самое главное оцифровка всего товара от въезда в страну до конечного потребителя.**

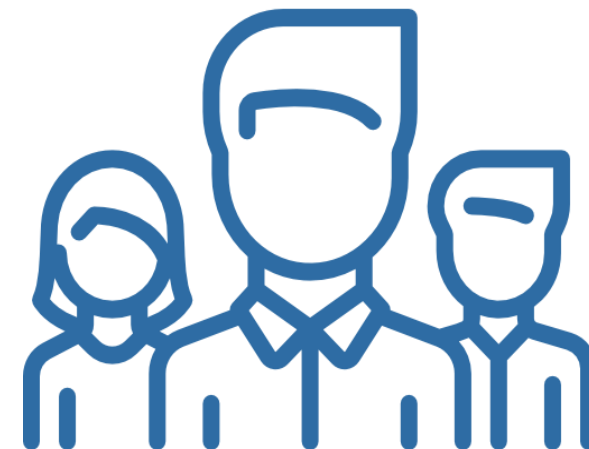
## Компетенции команды:

Прямая реализация фруктов и овощей

1. Менее чем за год с нуля реализовали 300 тонн сырья из Египта
2. Заключено **12** контрактов с основными игроками рынка в РФ
3. Заключено **4** контрактов с производителями

Разработка приложений

1. Партнеры по разработке такого-то приложения
2. Делали сайты и интегрировали их со сложными системами лояльности, ассортиментными матрицами
3. Полноценный собственный штат frontend и backend разработчиков



## Предполагаемый прогноз доходности

(все цифры по операционной прибыли относительные)

Цель за 2 года:

Забрать на себя 10% от объема рынка (1,4 млрд в год), а это значит, импорт через новый продукт составит 10 000 тонн

**Операционная прибыль от собственных продаж: 195 млн. рублей в год**

Дополнительные источники прибыли:

Логистические услуги > **16 млн. рублей** в год (10% от фрахта)

Эквайринг > **28 млн. рублей** в год (2% от операций)

Брокерские и таможенные услуги > **6 млн. рублей** в год (10% от стоимости услуги)

+

Страхование

Складирование

Абонентская плата маркетплейса

Строительство новых складских комплексов

**Предполагаемый прогноз по прибыли проекта через 2 года > 245 млн. рублей ежегодно**

