



Цена Зерна

повышение эффективности логистики,
цифровизация закупки
в трейдинге зерновых

Конев Павел

Директор по АйТи
Холдинг-экспортер “Доставка Морем”



Агрохолдинг Доставка Морем

1,2 млн тонн экспорта в 2023

Сервисная модель

98%

Средний размер законтрактованных запасов

Маржинальность

\$420/mt

Средняя стоимость тонны отгруженного товара

IT-технологии

87%

Онлайн прослеживаемость товара и финансов от склада поставщика до отгрузки в порту

Умные финансы

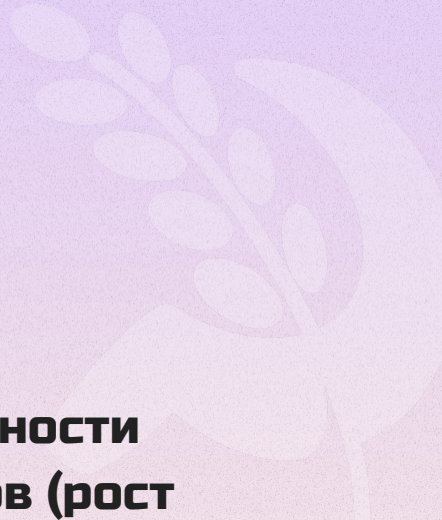
15 инструментов

ВКЛ под страхование ЭКСАР, международный факторинг, товарное РЕПО и многие др. решения



Особенности рынка купли-продажи зерна

- **Непрозрачный рынок.** В основе — посредники, связи и живое общение
- Рынок продавца. Фермеры отдают все операционные сложности реализации зерна на **посредников**, потому что невысокая маржа этой деятельности не достаточна для того, чтобы отвлекать на это внимания и силы
- Доля цифровых каналов (электронные торговые площадки, товарная биржа) **менее 3%**
- **Надбавки к цене** за большие партии вместо скидок



Снижение рентабельности у фермеров (рост себестоимости и снижение внутренних цен на пшеницу) стимулирует их работать напрямую с конечными потребителями

Итерационная модель vs Маркетплейс

**Сложность B2B маркетплейса —
масштабирование**

**Как следствие — очень мало успешных
B2B маркетплейсов**

- Фиксация на крупных клиентах и их «хотелках»
- Аффилированность с крупными клиентам закрывает доступ к их конкурентам

**Цифровизация закупки
последовательными этапами.**

Переход от одной фазы к другой
только после получения успешного
результата:

1. Упрощаем работу своим текущим поставщикам
2. Привлекаем новых поставщиков с помощью найденных УТП
3. Предлагаем другим покупателям воспользоваться рабочим решением

Логистика: куда везти и сколько это стоит?

- **Выше цена — не значит выгоднее.** Логистика может “съесть” весь выигрыш
- **Только в последние годы начали появляться продукты, позволяющие рассчитать логистику в реальном времени** (например, Цена Зерна, Smartseeds и др.)

Доставка Морем	
ВТП	
Регион	Ростовская область
Расстояние	346 км
Цена на складе покупателя	13 100 ₽/т
Стоимость транспорта	- 1 557 ₽/т
Цена от ворот	11 543 ₽/т

Астон	
Био Ферма	
Регион	Краснодарский край
Расстояние	411 км
Цена на складе покупателя	12 900 ₽/т
Стоимость транспорта	- 1 849,5 ₽/т
Цена от ворот	11 050,5 ₽/т

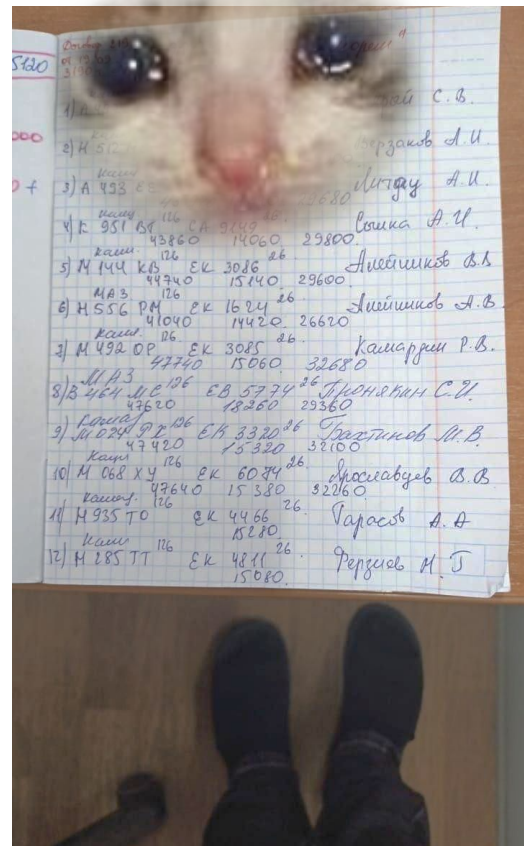
Астон	
Мукомольный завод "Терновский"	
Регион	Воронежская область
Расстояние	994 км
Цена на складе покупателя	9 000 ₽/т
Стоимость транспорта	- 3 976 ₽/т
Цена от ворот	5 024 ₽/т

РИФ	
Ариб Порт	
Регион	Астраханская область
Расстояние	602 км
Цена на складе покупателя	13 500 ₽/т
Стоимость транспорта	- 2 709 ₽/т
Цена от ворот	10 791 ₽/т

Логистика и цифра: ожидание vs реальность

ЧТО МЫ ПОНЯЛИ:

- Ж/Д, как и другие альтернативные методы доставки, **плохо оцифровываются** из-за огромного количества переменных (напр, наличие вагонов и пр.). А самое главное - ж/д не едет, тк первый приоритет сейчас для других перевозок
- **Электронные ТТН — пока только идея**, потому что:
 - Для работы с ЭТТН необходимо подключить к единой платформе всю цепочку контрагентов - фермер, экспедитор, водитель, покупатель, терминал приемки
 - С идеей ЭТТН приходят биржи по организации перевозок, но вместо ЭТТН пытаются тебе продать свой сервис поиска водителей
 - В агро пока еще ни у кого не работает :(



РЕАЛЬНОСТЬ

Поиск УТП для текущих поставщиков

- Приложение повышает вероятность проведения повторных сделок
- Историческая аналитика
- Новости индустрии

НЕ ПОДТВЕРДИЛИСЬ

- Отслеживание статуса
- Мониторинг актуальных цен
- Быстрые выплаты по договору
- Скорость подписания сделки

ПОДТВЕРДИЛИСЬ



Поиск УТП для текущих поставщиков

83% пользователей

регулярно пользуются приложением для просмотра актуальных цен

1/2 пользователей

скачали приложение для быстрого доступа к новому каналу сбыта онлайн

100% малых предпринимателей

высказали желание пользоваться упрощенными договорами и преимуществами быстрых оплат

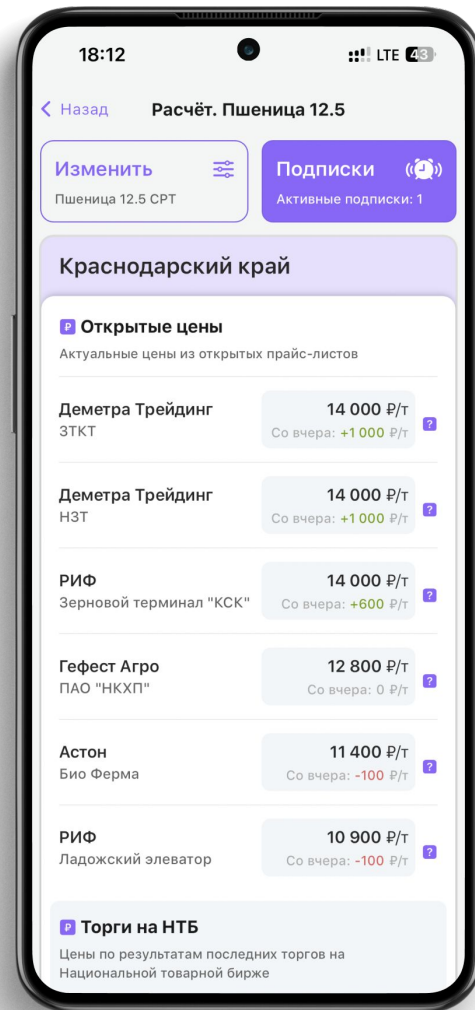
2 000+ скачиваний

приложения без рекламы

600

текущая цифра MAU

**Сарафанное радио —
лучшая реклама**



Тиражирование на новых поставщиков. Реклама

Почему не вкладываем в рекламу? –
Вкладываем, но не в рекламу приложения, а
в рекламу лендинга

Реклама приложения



- **Аграрии не ищут приложение**
Они ищут цены, чтобы продать выгодно
- **Установка приложения – барьер**
Средний возраст аудитории - 45-50 лет.
Это сказывается на том, какой цифровой продукт имеет смысл предлагать пользователю.
- **ROI рекламы приложения будет отрицательным в 100% случаев**

Реклама лендинга



- **Аграрии ищут цены**
Поэтому прокачивать трафик проще через SEM/SEO оптимизацию, а не ASO
- **Суммарно около 100к в месяц**
Количество запросов цен на зерно ежемесячно только по оценкам Яндекса
- **Ловушки лидов**
Ловим аграриев в тех сценариях, которые уже у них существуют

Тиражирование на новых поставщиков. База СХП... **ТАКОЙ БАЗЫ НЕ СУЩЕСТВУЕТ**

Создание базы

- Парсинг данных (оффлайн, онлайн, API)
- Консолидация и нормализация данных
- Валидация данных

Что нам это дало

- Полноценный источник трафика и сделок
- Уникальный набор больших данных о рынке
- Возможность собирать сегменты под конкретные цели продукта и бизнеса на основе информации в базе

Источники для базы

ТЕЛЕФОННЫЙ СПРАВОЧНИК
двадцатый выпуск
Аграрное 2023
Ставрополье 2024



**РОССИЙСКИЙ
ЗЕРНОВОЙ СОЮЗ**



**СОЮЗ
ОРГАНИЧЕСКОГО
ЗЕМЛЕДЕЛИЯ**

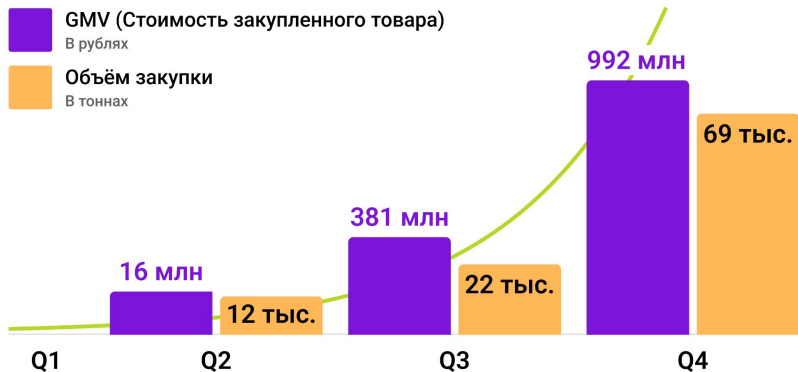


Хартия АПК

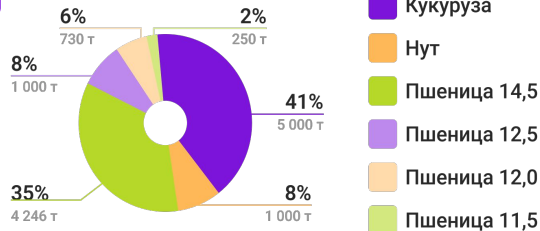
И МНОГО-МНОГО ЕЩЁ...

Нашли свою нишу для цифровой закупки за первый год работы

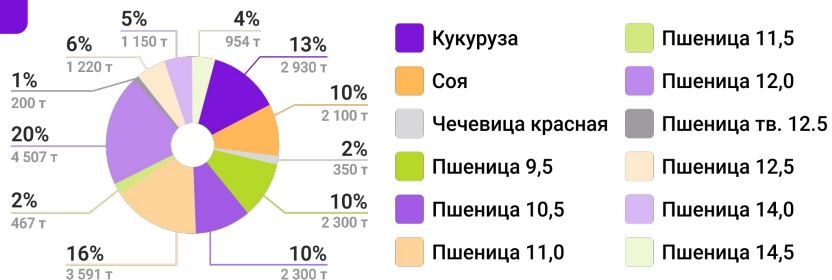
Итоги закупки за 2023 год



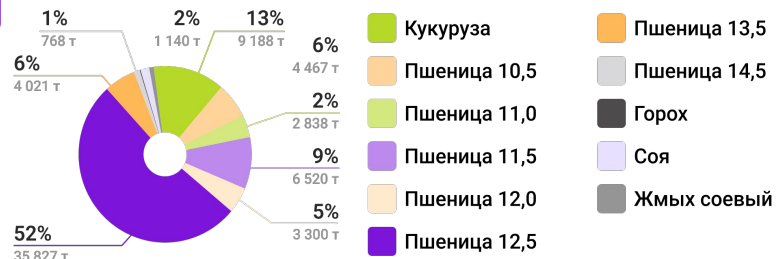
Q2



Q3



Q4



Работа с цифровыми каналами



Зачем на них работать

- Наш конкурент – посредник на телефоне, так как сам по себе АПК не цифровизован
- Отсюда важно координировать усилия цифровых площадок для продвижения цифровизации АПК в целом



Наши инсайты

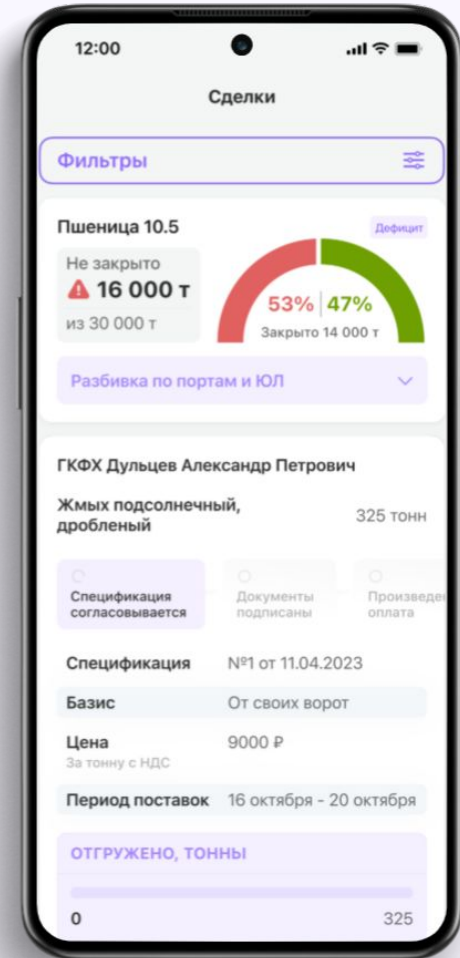
- Автоматизация операционки не является ценностью
- Без человека пока не летает
- Такие цифровые каналы, как Товарная биржа, нужно внедрять в свои процессы, параллельно объясняя аграриям, в чем их особенность

Выравнивание темпов закупки и продажи

Предиктивная модель оценивает объем товара на будущую дату, исходя из открытых контрактов на поставку и темпов закупки

Соотносит открытые экспортные контракты с ожидаемым объемом товара в портах

Говорит закупщикам о том, где надо ускориться по сделкам, а где - замедлиться. Оперативно корректирует цены



Конев Павел
Директор по АйТи
rkonev@dayles.net



Спасибо за внимание!