

Платформа сетевых закупок и логистики «Rus Invest Trading»



ЕВСЕЕВ КОНСТАНТИН ВИТАЛЬЕВИЧ

+7 (930) 031-84-99 / konstantin@dcbot.ru

предприниматель



генеральный директор стекольного завода ООО «Ева Гласс»

создатель технологии привлечения партнеров «DC-bot»

призер конкурса «Экспортер года – 2019, 2020, 2021» в номинации «Прорыв года»

аккредитованный партнер АО «Российский экспортный центр»

миссия проекта:



создать платформу для взаимодействия инвесторов, производителей и торговых сетей в рамках одной сделки для получения прибыли сроком не более шести месяцев



Команда:



Евсеев К.В.

**Генеральный директор стекольного завода ООО «Ева Гласс»
Высшее образование: ВЛГУ
инженер контактной сети.**

- Внедрение и контроль алгоритма взаимодействия ритейлеров, производителей и инвесторов с платформой
- Обучения и контроль персонала для соблюдения всех правил поставки в ритейлеры производителями
- Коммуникация с инвесторами.



Савельев А.П.

**Ведущий разработчик Web-платформы.
Окончил НИУ МИЭТ,
Прикладная математика.**

- Разработка, внедрение и функционала на платформе
- Внедрение электронных подписей для участников платформы
- Внедрение функции коммуникации всех участников платформы
- Контроль службы поддержки



Крушин А.С.

**Директор транспортно-пассажирской компании.
Окончил НИУ МИЭТ,
инженер биомедицинских систем.**

- Введение требований для регистрации логистических компаний
- Создание и организация цепочек поставок в ритейлеры для производителей.
- Контроль исполнения обязательств логистических компаний



Персонал

- Контроль за размещениями заказов от ритейлеров
- Расчет логистики
- Документооборот
- Юридическое сопровождение

Описание проекта

Платформа сетевых закупок и логистики «Rus Invest Trading»

ПРОБЛЕМА:

Нехватка денежных средств у предприятий для поставки в ритейлеры в связи с отсрочкой платежа, отсутствие ресурсов по выходу на рынок ритейла, обработки документооборота, а также, расчета логистики и юридического сопровождения.

РЕШЕНИЕ:

Платформа с опциями:

Размещения заказов от ритейлеров;

Проектное финансирование за счет инвесторов зарегистрированных на платформе;

Команда обученных специалистов сотрудниками компании, работающей на рынке поставки товаров в ритейлеры;

Юридический отдел.

ПРОДУКТ:

Платформа сетевых закупок и логистики, упрощающая путь от производителя до полки в торговой сети.



Описание проекта

RIT – платформа в формате web ресурса с регистрацией товаропроизводителей, ритейлеров и инвесторов.

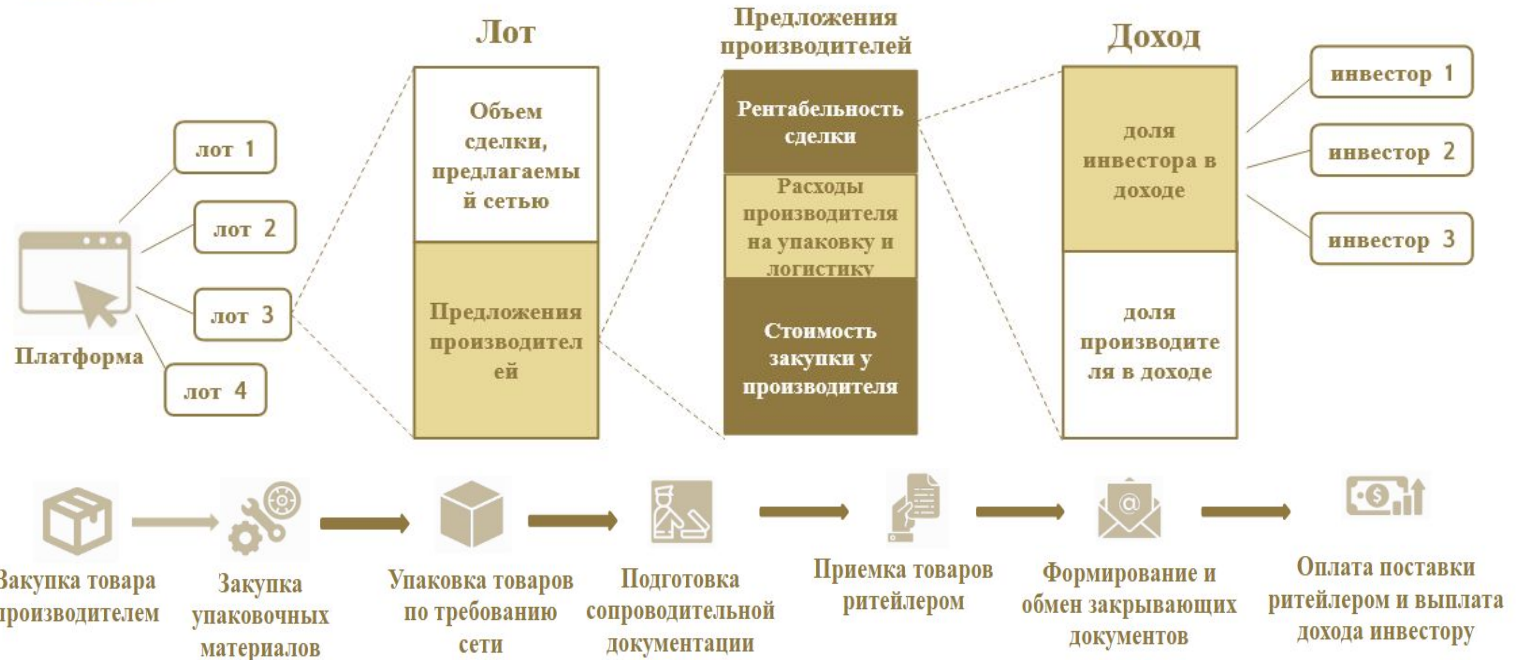
ЛОТ – каждая заявка ритейлера на закупку товаров для сети, в ответ на который, производители дают свои ценовые предложения.

Лот содержит:

- **Требуемый объем закупки для сети**
- **Срок поставки в сеть**
- **Период отсрочки оплаты**
- **Максимальная цена закупки сети**

1. Ритейлер размещает заявку на закупку товара (ЛОТ) на платформе RIT.
2. Производитель размещает запрос на расчет логистики, прикрепляя подробный расчет полной себестоимости товара, упаковки без доставки до РЦ ритейлера. Указывая свою наценку на полную себестоимость продукции.
3. **Логисты RIT рассчитывают доставку товара на РЦ ритейлера, распределяя ее на каждую единицу товара.**
4. Размещение предложения производителя в ЛОТе ритейлера. (Полная себестоимость+ наценка + доставка).
5. RIT проводит сверку спецификации предложения и оценивает возможность производства товара производителем с выездом специалиста RIT на производственную площадку..
6. Принятие решения об одобрении предложения, в случае, если показатели производителя гарантируют успешное завершение контракта.
7. Юридический отдел RIT изучает договор ритейлера и составляет протокол разногласий согласовывая его с производителем.

Алгоритм



8. Формирование ордера на инвестирование с возможностью участия нескольких инвесторов в доле.
9. Подписание договора с ритейлером
10. Перечисление денежных средств на расчетный счет RIT
11. Заключение договора совместной деятельности с созданием р/с и управлением RIT, в рамках одного договора с ритейлером и оплатой нераспределенной прибыли. **Инвестор – 30%, Производитель – 70 %.**
12. **Комиссия за услуги биржи 1.25 %** от каждого входящего перевода на р/с
12. Оплата всех счетов за услуги, ФОТ, товар, упаковку, комплектующие, транспортные и т.д, напрямую поставщикам производителя, указанных в себестоимости предложения.
13. Создание логистической цепочки и оформлении документооборота сотрудниками RIT с ритейлером.
14. Производство и доставка товара ритейлеру.
15. Формирование и обмен закрывающих документов.
16. Оплата поставки ритейлером и распределение прибыли.

Анализ рынка

Пример компании ООО «ДЕКОРСТАЙЛГЛАСС», компания поставляет продукцию товарной группы «посуда» в Российские ритейлеры. За три года, компания увеличила выручку в 3.5 раза, достигнув 2.1 млрд. руб.

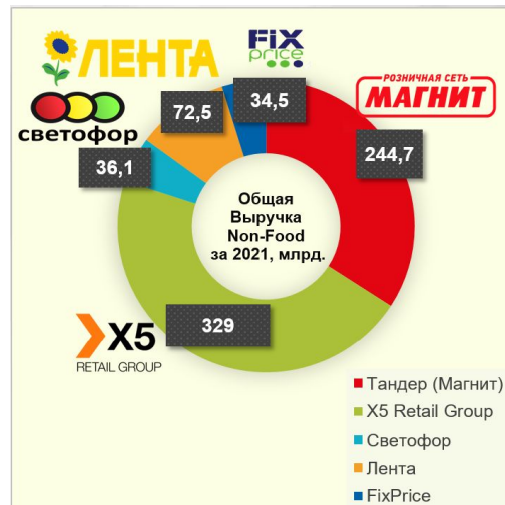
Основными преимуществами компании являются:

- Собственные средства позволяющие развиваться, за счет финансирования поставок крупных заказов ритейлеров;
- Организация логистики, формирования сборного груза нескольких производителей с доставкой до каждой торговой точки.
- Юридический отдел позволяющий быстро обрабатывать договора ритейлеров

Выписка из СБИС
ООО «ДЕКОРСТАЙЛГЛАСС»

СБИС	2019	2020	2021
Выручка	0,6 млрд. ₺	1,7 млрд. ₺	2,1 млрд. ₺
Прибыль	49 млн. ₺	155,6 млн ₺	258,3 млн ₺
Стоимость	0,2 млрд. ₺	0,6 млрд. ₺	2 млрд. ₺

Товарооборот ассортиментной группы «Товары для дома» в ТОП-5 ритейлеров России



Для производителя

S - Strengths (сильные стороны проекта)

- СНИЖЕНИЕ НАГРУЗКИ НА ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ МСП ЗА СЧЕТ ПОЛНОГО ВЫКУПА ТРЕБУЕМОГО ОБЪЕМА ЗА СЧЕТ ПРИВЛЕЧЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
- СТАБИЛЬНАЯ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА
- ЭФФЕКТИВНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ
- ВОЗМОЖНОСТЬ БЫСТРОГО РОСТА ПРОИЗВОДСТВА

W - Weaknesses (слабые стороны проекта)

- УМЕНЬШЕНИЕ МАРЖИ ЗА СЧЕТ ОПЛАТЫ ДОЛИ ИНВЕСТОРУ
- ДЕФИЦИТ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ, СТАРЕНИЕ ТРУДОВЫХ КАДРОВ, СЛАБЫЙ ПРИТОК МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В РЕГИОНАХ

O - Opportunities (Возможности)

- РАЗВИТИЕ МСП ЗА СЧЕТ РАСШИРЕНИЯ РЫНКОВ СБЫТА ПУТЕМ ВЫВОДА ИХ ПРОДУКЦИИ В СЕТЕВОЙ РИТЕЙЛ (ПОПУЛЯРИЗАЦИЯ БРЕНДА)
- ОБСЛУЖИВАНИЕ НОВЫХ ГРУПП КЛИЕНТОВ
- ДОСТУП К ИСТОЧНИКАМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

T - Threats (Риски)

- ШТРАФЫ ОТ СЕТЕЙ, ПРИ НАРУШЕНИИ СРОКОВ ПОСТАВКИ ТОВАРА, ПО ВИНЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ
- УЖЕСТОЧЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ МЕЖДУ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ
- УГРОЗА ВЫХОДА НОВЫХ КОНКУРЕНТОВ

Для инвестора

S - Strengths (сильные стороны проекта)

- КОРОТКИЙ СРОК ВОЗВРАТА ИНВЕСТИЦИЙ
- ДОХОД ОТ ИНВЕСТИЦИЙ ДО 30% ГОДОВЫХ
- КОНТРОЛЬ ИСПОЛНЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СДЕЛКИ ОНЛАЙН НА КАЖДОМ ЭТАПЕ
- ОТНОСИТЕЛЬНО НЕБОЛЬШОЙ РАЗМЕР ИНВЕСТИЦИИ - ВОЗМОЖНОСТЬ УЧАСТИЯ НЕСКОЛЬКИХ ИНВЕСТОРОВ В ОДНОМ ЛОТЕ

W - Weaknesses (слабые стороны проекта)

- ОТКАЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ОТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОСЛЕ НАКОПЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫХ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ
- СТРАХОВАНИЕ НЕ ВСЕХ РИСКОВ ИНВЕСТОРА
- НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ПРИМЕНЯЕМЫХ ТЕХНОЛОГИЙ БОЛЬШИНСТВА МСП

O - Opportunities (Возможности)

- ВОЗМОЖНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО БЫСТРОРАСТУЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ
- ВОЗМОЖНОСТЬ ПОКУПКИ ДОЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРЕБУЮЩИХ РАСШИРЕНИЯ ПОД РАСТУЩИЕ ЗАКАЗЫ РИТЕЙЛЕРОВ

T - Threats (Риски)

- ШТРАФЫ ОТ СЕТЕЙ, ПРИ НАРУШЕНИИ СРОКОВ ПОСТАВКИ ТОВАРА, ПО ВИНЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ
- НЕИСПОЛНЕНИЯ ЗАКАЗА ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ
- ОТСУТСТВИЕ ТОВАРОВ У ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

План развития

- Разработка, создание онлайн платформы RIT и размещение ее в сети интернет;
- Внедрение системы электронных подписей на платформе RIT;
- Найм и обучение персонала RIT, с созданием юридического и маркетингового отдела;
- Создание службы тех.поддержки;
- Создание рейтинговой системы производителей, с указанием успешных сделок и полученной прибыли для инвесторов;
- Внедрение регламента взаимодействия производителей, ритейлеров и инвесторов на платформе RIT;
- Создание договоров, описывающее ответственность всех участников платформы RIT;
- Заключение договора со страховой компанией «COFACE» (предварительно давшая согласие на страхование сделок от не поставок с возвратом инвестору до 90% денежных средств);
- Регистрация производителей товаров и ритейлеров, предварительно давших согласие на участие в данной платформе;
- Актуализация базы категорийных менеджеров по закупкам, контакты которых были получены в центрах закупок сетей (Более 50 торговых сетей);
- Привлечение частных инвесторов, либо открытие паевого инвестиционного фонда (ПИФ), для привлечения денежных средств инвесторов. (Банк «Открытие» выдвинул предложение по открытию ПИФ, но требуется обеспечительный капитал 50 млн. рублей. Также одним из условий является открытие расчетных счетов в банке «Открытие» для всех участников платформы);
- Проводим пилотный запуск на первых производителях Владимирской области рекомендованные администрацией оборот;
- Анализ ошибок и их исправление;
- Результат 10 зарегистрированных на платформе мелких ритейлеров до 200 магазинов и 20 производителей, а также оборот торговых сделок платформы за 12 месяцев - 1 млрд. руб, из них только по действующим запросам и 2 компаниям в категории посуда 600 млн руб. (Владимирская область).
- Внедрение платформы во все регионы страны;
- Результат 20 зарегистрированных на платформе мелких, средних (200-1000 магазинов) ритейлеров и 80 производителей, а также оборот торговых сделок платформы за 24 месяцев - 8 млрд. руб,
- Введение абонентской платы за использование функций платформы;
- Результат 40 зарегистрированных на платформе мелких, средних и крупных (1000-4000 магазинов) ритейлеров и 200 производителей, а также оборот торговых сделок платформы 6.5% рынка за 36 месяцев - 46,59 млрд. руб;
- Выход на мировой рынок;
- Создание первой в мире платформы объединяющей ритейлеров, производителей и инвесторов.

Требуемое финансирование

Команда RIT заинтересована в привлечении финансирования для создания платформу для взаимодействия инвесторов, производителей и торговых сетей, группы SKU «Товары для дома», который предоставит шанс многим производителям оказаться на витринах ведущих ритейлеров страны. Стоимость создания самой платформы 8 500 000 млн руб. (подробная калькуляция расходов на создание и поддержание платформы по запросу). Функционал платформы на 10 сетей и 20 производителей требуется 7 человек (юрист, логист, маркетолог, сотрудник службы поддержки, выездной специалист, бухгалтер) с ежемесячным ФОТ + налоги 586 300 руб. Офис 30 000 руб в месяц, Расходы на выезд специалиста 150 000 руб. Прочие расходы 10 000 руб в месяц. Итого в год 9 315 600 руб. Доход платформы это комиссия 1.25% за каждый входящий перевод на р/с (зачисление денежных средств от инвестора + окончательный расчет ритейлера). При минимальной наценке для ритейла 20% на полную себестоимость, это 13.75% от наценки. При предполагаемом объеме торговых сделок 1 млрд руб. прибыль составит 22 916 667 руб.

Возможны 3 варианта финансирования:

Вариант 1

- Инвестирование денежных средств для создания платформы 17 815 600 руб (создание + годовое содержание платформы).
- Привлечение инвесторов суммарной с положительным сальдо 250 млн руб для достижения оборота по торговый за 12 месяцев - 1 млрд руб
- Доля инвестора в платформе 35%

Вариант 2

- Инвестирование денежных средств для создания платформы 17 815 600 руб (создание + годовое содержание платформы).
- Обеспечение пая, при создании паевого инвестиционного фонда (ПИФ) банка «ОТКРЫТИЕ» заинтересованного в создании данной платформы. 50 млн руб
- Доля инвестора в платформе 25%

Вариант 3

- Инвестирование денежных средств для создания платформы 17 815 600 руб (создание + годовое содержание платформы).
- Функция привлечения инвесторов на команде RIT
- Доля инвестора в платформе 10%