



ООО «Группа «Продовольствие»

Презентация для инвесторов

Информация о Компании

ООО «Группа «Продовольствие» - современная, динамичная Компания, которая является поставщиком сахара, зерна, круп, муки и кормов как на внутренний рынок, так и на экспорт. Богатый опыт профессиональных сотрудников позволил Группе «Продовольствие» стать крупным федеральным трейдером на сахарном рынке и серьезным игроком на рынке зерна Сибири. Для «Группы «Продовольствие» важно строить эффективный бизнес. В Компании ценят каждого клиента и дорожат своей деловой репутацией. Ценности Компании - честность, самостоятельность, постоянство, дисциплинированность.

Наименование:

Общество с ограниченной ответственностью
«Группа «Продовольствие»

Место нахождения:

Алтайский край, г. Барнаул.

Органы управления:

Общее собрание участников общества,
Единоличный исполнительный орган (Директор)

Кредитный рейтинг

нет

Аудитор:

ООО «Консалта»
(ОГРН: 1022201508779, член СРО «РСА», ОГНЗ 10303003258)

Корпоративный сайт:

<http://www.prodgrup.ru/>

История Компании

Апрель 2008 – ноябрь 2014

Регистрация Компании (первоначальное наименование - ООО «Дом Творчества «АРТ-Манжерок»). Изначально Компания занималась производством изделий из пробки, соломки и материалов для плетения, оптовой торговлей плетеными изделиями, розничной торговлей в неспециализированных магазинах.

2014 год

Смена владельцев Компании, ее наименования.
Определение нового направления деятельности - оптовая торговля сахаром, мукой и макаронными изделиями, зерном, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных.

2015 год

Компания занимается активным развитием клиентской базы. В результате заключения договоров с 206 покупателями реализация составляет 4 тыс. т. зерна, 9 тыс. т. кормов, 7,5 тыс. т. крупы, 71 тыс. т. сахара.

2016 год

Компания принимает решение об увеличении своей доли на рынке зерна. Заключает контракты с крупными покупателями зерна: ЛКХП им. Кирова, АО «Московский мельничный комбинат №3», ОАО «Волжанин», АО «Пермский мукомольный комбинат», ЗАО «Содружество-соя», ООО «ПТФ «Элинар-бройлер», ООО «ПсковАгроИнвест» и другими.

Результат: реализация 5 тыс. т. зерна, 14 тыс. т. кормов, 8,5 тыс. т. крупы, 79 тыс. т. сахара.

2017 год

Компания впервые начинает продажи чечевицы, покупая ее у алтайских производителей и продавая клиентам. Параллельно компания активно расширяет клиентскую базу: участвует в крупнейшей мировой продовольственной выставке Gulfood 2018 (г. Дубай), становится членом «Союза зернопереработчиков Алтайского края». В результате объем продаж зерна увеличивается до 17 тыс. т., крупы - до 10 тыс. т., кормов -15 тыс. т., сахара - 84 тыс. т. В географии продаж помимо традиционных стран (Азербайджан, Грузия, Таджикистан, Узбекистан, Киргизия) появляются страны: Ливан, ОАЭ, Турция, Иордания, Иран. Отрабатываются новые логистические маршруты.

2018 год

Компания начинает активно развивать поставки зерна и масличных культур на экспорт. Принимается решение об организации собственного производства чечевицы. Приобретается производственная площадка и необходимое производственное оборудование для монтажа технологической линии. Осенью 2018 года осуществляется запуск производственной линии. Заключаются контракты и проходят отгрузки льна в Китай и Польшу, овса в Литву. Объем реализованной в 2018 году продукции составил 40,5 тыс. т. зерна, 3 тыс. т. кормов, 9 тыс. т. крупы, 72 тыс. т. сахара.

2019 год

Компания через GrottBjorn получает доступ на товарный рынок АО Национальная товарная биржа, и получает возможность покупать сахар на бирже. Также Компания становится членом Алтайской торгово-промышленной палаты, что позволило использовать дополнительные возможности по развитию экспортного направления. К экспорту круп добавляются экспортные поставки зерновых и масличных культур: рапса в Литву, пшеницы в Азербайджан. Компания начинает активно участвовать на международных торговых площадках. Компания проходит аккредитацию по новым требованиям для поставок пшеницы, овса, ячменя, рапса в Китай. Активно участвует в международных выставках «World Food - 2019» (г. Стамбул), «Global Grain Outlook 2019» (г. Баку). Результатом работы за 2019 год стала реализация 44 тыс. т. зерна, 1 тыс. т. кормов, 10 тыс. т. крупы, 63 тыс. т. сахара.

2020 год

Компания реализует новый проект - развитие собственной логистики. Для оптимизации затрат приобретаются собственные крытые вагоны. Развитие данного направления нацелено на объединение продаж зерна и сахара за счет доставки в одном направлении зерна из Сибири в европейскую часть России, и перевозки в обратном направлении сахара до складов покупателей в Сибири. Это позволяет предложить покупателям более конкурентные цены на зерно и сахар, и тем самым увеличить объемы продаж. Также увеличению объемов продаж в 2020 году способствует заключение выгодных контрактов на поставку сахара контейнерами из европейской части страны на восток. Для расширения ассортимента продукции (нут, калибровка подсолнечника) осуществляется модернизация собственной производственной площадки.

Кредитная история

Бизнес финансируется за счет собственных средств Компании, а также за счет банковских кредитов типа овердрафт. Используется, в том числе, факторинговое финансирование.

Банк	Дата начала действия договора	Дата окончания действия договора	Вид продукта	Лимит по договору, тыс.руб.	Процентная ставка, %
ПАО «Росгосстрах Банк»	21.06.2016	20.06.2017	овердрафт	35 000	16%
ПАО «АК БАРС» БАНК	20.12.2016	10.12.2017	овердрафт	30 000	14%
АО «АЛЬФА- БАНК"	01.06.2017	06.05.2019	овердрафт	40 000	12,98%
Банк НФК (АО)	19.10.2017	21.11.2019	Факторинг	30 000	1,01% - за факторинговое обслуживание, 0,031% в день
ПАО «АК БАРС» БАНК	11.12.2017	25.11.2018	овердрафт	60 000	10,5%
ПАО «РОСБАНК	01.04.2019	31.03.2020	овердрафт	50 000	10,75%
АО «АЛЬФА- БАНК	07.05.2019	06.05.2020	овердрафт	40 000	11,48%
Банк ГПБ АО	18.04.2019	17.04.2020	овердрафт	90 000	10 %
ПАО «РОСБАНК	01.11.2019	31.10.2020	овердрафт	50 000	MosPrime 1M+5%
Банк НФК (АО)	22.11.2019	21.11.2019	Факторинг	30 000	0,5% - за факторинговое обслуживание, 0,035% в день
АО «АЛЬФА- БАНК	22.05.2020	20.05.2021	овердрафт	40 000	10,5%

Общие ориентиры

Стратегия

Создание цепочки формирования добавленной стоимости товара на базе собственной инфраструктуры (складской и транспортной логистики), увеличение объемов продаж зерна и рентабельности бизнеса.

Планы

- Приобретение элеватора в Красноярском крае (имущественный комплекс «Ачинскхлебопродукт»), в зоне выращивания зерна, что обеспечит сырьевую безопасность, минимальные транспортные расходы по доставке зерна от поля до элеватора, возможность приобретения мелкооптовых партий.
- Формирование собственного парка крытых вагонов до 150 штук в течение пяти лет.
- Наращивание объема продаж рапса на внутреннем рынке.
- Увеличение продаж чечевицы собственного производства до 10 тыс. тн. в сезон или 300 млн руб. выручки.
- Развитие экспорта зерновых и масличных культур по направлению Китай.

Покупка своего элеватора в Красноярском крае («Ачинскхлебопродукт»), формирование парка крытых вагонов и закуп зерна у фермерских хозяйств позволяет создать добавленную стоимость на каждом этапе: закупе зерна, перевалки и логистики, реализации товара

Стратегия и планы с горизонтом 3-5 лет

Ожидаемый дополнительный доход при реализации планов на каждом этапе бизнес-процесса



Планы компании по реализации зерновых и масличных культур с элеватора "Ачинскхлебопродукт" в период 2020-2025 гг.

Период, год	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Объем реализации масличных, тн.	12 000	18 000	25 000	38 000	45 000	52 000
Объем реализации зерновых, тн.	48 000	82 000	105 000	142 000	195 000	248 000
Итого	60 000	100 000	130 000	180 000	240 000	300 000

Прогноз развития компании

Учитывая все мероприятия, которые были проведены до 2020 года и будут реализованы в ближайшие 5 лет, Компания ожидает в 2020-2025 годах следующую динамику показателей деятельности:

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Общий планируемый объем продаж (тн.), в т.ч.:	141 000	189 000	227 000	279 000	341 000	404 000
<i>сахар</i>	70 000	75 000	80 000	80 000	80 000	80 000
<i>зерно/корма/рапс</i>	60 000	100 000	130 000	180 000	240 000	300 000
<i>крупы/мука</i>	11 000	14 000	17 000	19 000	21 000	24 000
Выручка, тыс. руб.	3 104 247	3 935 083	4 689 590	5 595 357	6 747 617	8 019 010
EBITDA, тыс. руб.	64 450	116 105	152 676	211 481	285 698	383 613
EBITDA margin, %	2,1%	3,0%	3,3%	3,8%	4,2%	4,8%

Факторы инвестиционной привлекательности

01

Длительность работы Компании на оптовом рынке

Компания является надёжным партнером, имеющим высокую деловую репутацию, что в свою очередь, позволяет заключать долговременные сделки с крупнейшими производителями и переработчиками продуктов питания в стране и за рубежом

02

Широкий ассортимент предлагаемых продуктов и различные направления сбыта

Данный фактор позволяет диверсифицировать деятельность и достаточно легко адаптироваться к проявляющимся внешним воздействиям (если по какому-то направлению происходит снижение деловой активности, Компания немедленно реагирует и перенаправляет ресурсы в другое, более прибыльное и динамически развивающееся направление).

03

Стабильность уровня спроса на рынке продуктов питания, на котором работает Компания

Последний кризис, связанный с пандемией COVID-19, наглядно это продемонстрировал: компании, работающие на этом рынке, продолжали работать, не прекращая своей деятельности в отличие от многих других отраслей (промышленность, сфера услуг и т.д.).

04

Эффективная логистическая система

Развивая логистическое направление Компания снижает издержки (увеличивая тем самым маржинальность сделки) и уменьшает возможные риски, связанные со своевременностью поставки и качеством поставляемого товара

05

Высокопрофессиональные специалисты

В Компании сформирован дружный коллектив, состоящий из высокопрофессиональных специалистов в разных областях оптовой торговли, логистики и производства. Для сотрудничества с зарубежными компаниями в ООО «Группа «Продовольствие» имеются работники со знанием иностранных языков (английский, китайский).

06

Активное использование современных средств коммуникации и технологий

Это позволяет более эффективно управлять Компанией в целом и оперативно заключать необходимые сделки. Так, Компания постоянно использует различные электронные торговые площадки (для поиска клиентов, рекламы и т.п.), применяет электронный документооборот с контрагентами, практикует удаленный режим работы для некоторых сотрудников, которые территориально находятся в других регионах страны (Москва, Красноярск и т.д.).

07

Эффективная система управления риском

Система управления риском, направленная на выбор контрагентов только с положительной репутацией и хорошей кредитной историей, а также на дальнейший мониторинг деятельности контрагентов в течении всего времени сотрудничества.

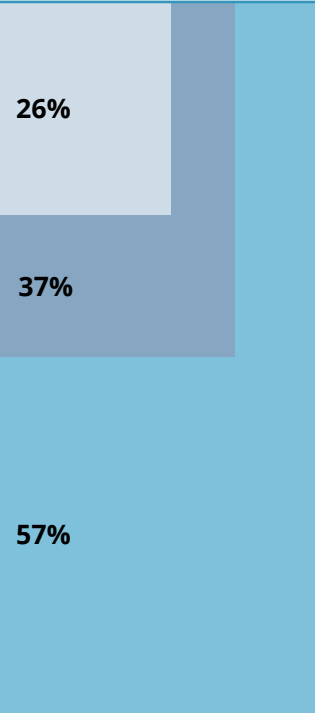
Структура выручки компании

Основным видом деятельности компании является оптовая торговля сахаром (ОКВЭД 46.36.1). Также компания занимается оптовой торговлей зерновыми и масличными культурами, крупами, мукой, кормами для животных как по России, так и за рубеж

Номенклатурная группа	Выручка, тыс. руб.	Доля в общей выручке, %
Оптовая внутренняя торговля, в т.ч.	2 253 410	85,86%
<i>Сахар</i>	1 784 986	68,01%
<i>Зерновые и масличные культуры</i>	351 690	13,40%
<i>Крупы</i>	86 206	3,28%
<i>Корма</i>	19 749	0,75%
<i>Мука</i>	7 876	0,30%
<i>Прочее</i>	2 903	0,11%
Оптовая внешняя торговля, в т.ч.	371 207	14,14%
<i>Зерновые и масличные культуры</i>	199 080	7,59%
<i>Крупы</i>	170 604	6,50%
<i>Мука</i>	1 523	0,06%
Общая сумма выручка	2 624 617	100,00%

Основные поставщики Компании

Наименование компании	Наименование продукции	Сумма закупок, тыс. руб.	Удельный вес в общем объеме поставок
ООО «Кристалл»	сахар	345 191	13,2%
ООО ТД «Концерн Покровский»	сахар	171 650	6,6%
ООО «Воронежсахар»	сахар	162 281	6,2%
ООО «АгроАльянс»	сахар	148 194	5,7%
ООО ТК «Сахар»	сахар	136 047	5,2%
ООО «Пензенский Мир Продуктов»	сахар	113 749	4,4%
ООО «Красноярск Зерно»	зерно	110 152	4,2%
ООО ТД «Белый Барс»	сахар	100 829	3,9%
ООО «ПродснабАлтай»	сахар, крупа	97 768	3,8%
ООО «Лабинск-Сахар»	сахар	94 257	3,6%

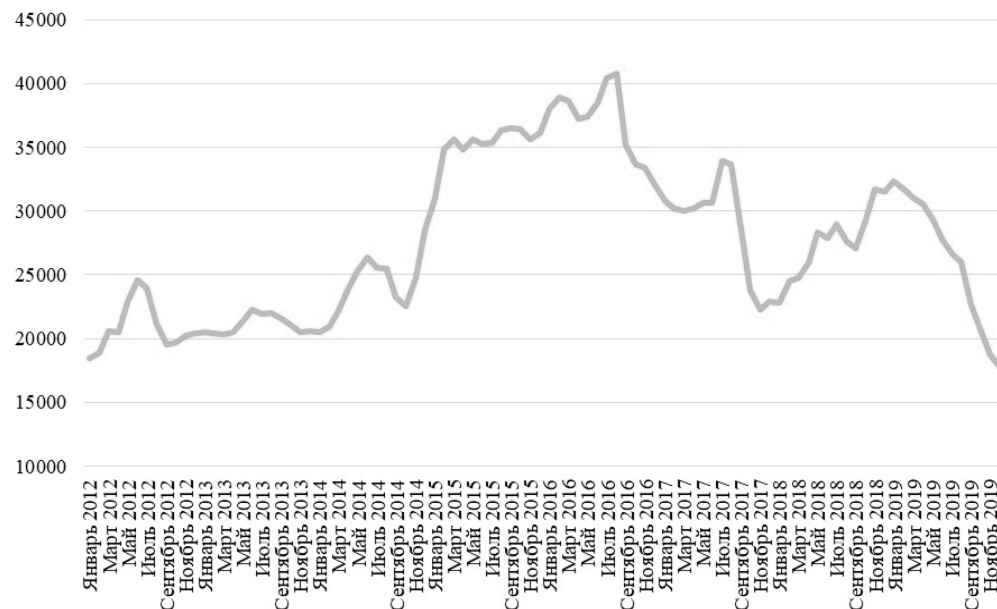


Основные покупатели Компании

Наименование компании	Наименование продукции	Сумма закупок, тыс. руб.	Удельный вес в общем объеме продаж	
ООО «Великолукский свиноводческий комплекс»	зерно	196 658	7,4%	15%
ООО «Эр Эр Си»	сахар	122 513	4,6%	
JSC Groward Group	зерно	91 817	3,4%	
Alfagra Ltd	зерно	86 107	3,2%	19%
ООО «ДВ – Амур»	сахар	84 320	3,2%	
ООО ТК «Сибирь-Сахар»	сахар	78 383	2,9%	31%
АО «Московский мельничный комбинат №3»	зерно	73 437	2,8%	
ИП Бажин Ю.В.	сахар	70 200	2,6%	
ООО ТД «Континент»	сахар	61 388	2,3%	
ИП Иванников С.Ф.	сахар	54 845	2,1%	

Рынок сахара

Оптовые цены на сахар белый свекловичный в России в 2012-2019 гг., руб./тн без НДС

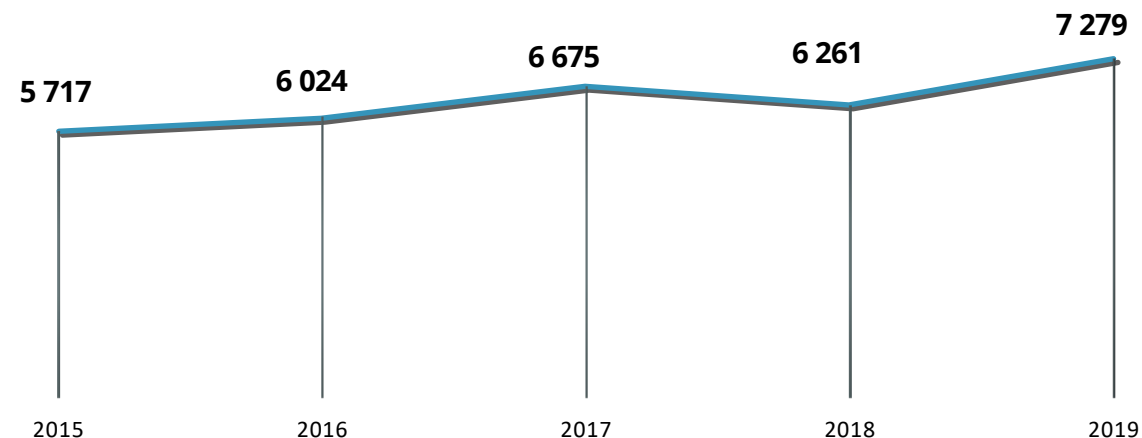


За последние годы объем производства сахара в России существенно вырос и превысил объем потребления.

В результате перенасыщения рынка цены на сахар в 2019 году существенно снизились.

Внутренние цены на сахар гораздо ниже мировых, что стимулирует развитие экспорта сахара и продуктов из него. В результате увеличения объемов экспорта планируется уменьшить предложение сахара на внутреннем рынке, стабилизируя тем самым цены на сахар в РФ

Производство сахара, тыс. тн.



Свеклосахарная отрасль России постепенно начинает выход из затянувшегося кризиса перепроизводства, отрасль сокращает непродуктивные площади свёклы, закрывает неэффективные сахарные заводы, задумывается о качестве сахара и упаковки, реорганизует все процессы внутри себя и внешние взаимодействия, развивает экспорт.

Рынок зерновых, бобовых и масличных культур

Зерновой рынок, как и весь АПК России, продолжает активно развиваться. Аналитики ожидают, что урожай зерновых и зернобобовых в 2020 году станет вторым после рекорда 2017 года, валовой сбор масличных агрокультур может остаться на уровне прошлого года.

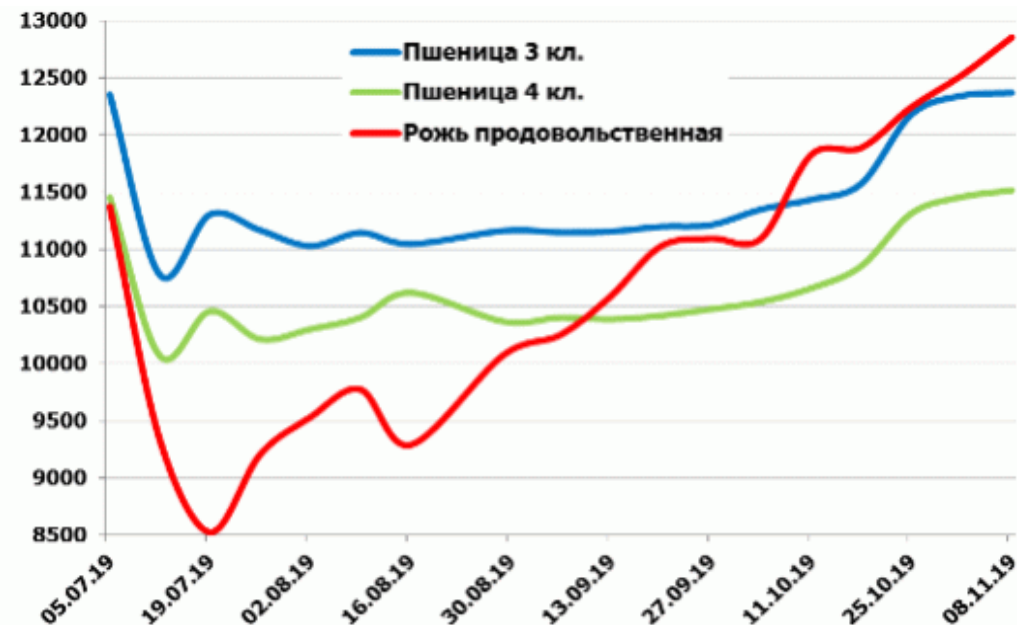
Роль экспорта повышается, перебои в глобальных цепочках поставок сельскохозяйственной продукции из-за пандемии COVID-19 помогут российским экспортерам увеличить объемы продаж и выйти на новые рынки. С 2015 года рынок чечевицы в России показывает невероятный рост экспортной активности 79% год к году. Отечественная продукция востребована в Арабских Эмиратах, Турции и Иране, закупивших за отчетный период 2019 года чечевицы на 18,5 млн. долларов.

Спрос на рапс в РФ увеличивается, прежде всего, в сегменте переработки, которая за 2019 год возросла на 15%. Интерес к рапсу растет повсеместно: как в Центре и на Северо-Западе, так и в Урало-Сибирском макрорегионе

Средние цены на рапс в России в 2019 году сложились на 5% выше прошлого года, чему способствовал рынок Евросоюза, где рапс и рапсовое масло значительно подорожали. Кроме того, значительно подорожал рапс и в Сибирском макрорегионе из-за активного спроса со стороны Китая. Так, если год назад цены были на уровне 20,0-20,5 руб/кг с НДС, то в декабре 2019 года рапс торгуется не дешевле 24,0-24,5 руб/кг с НДС.

Цена на зерновые демонстрируют положительную динамику.

Динамика средних по РФ закупочных цен на пшеницу и рожь, руб./тн с НДС



Конкурентные преимущества Компании



На рынке сахара компания работает по текущим ценам без складских запасов, то есть в условиях, например, падения цен на сахар компания не несет убытки.



Наличие собственных вагонов позволяет осуществлять поставки сахара клиентам по более привлекательным ценам и большей прибылью для компании.



Широкая география поставщиков и покупателей по России и за рубежом.



База поставщиков и покупателей достаточно диверсифицирована, что позволяет сохранять гибкость при реализации каждой конкретной сделки (выбор самой хорошей цены, условий и срока поставки).



Диверсификация реализуемых продуктов, развитие зернового направления оптовых продаж.

Основные конкуренты Компании

01

ООО «АгроАльянс» (трейдер, Алтайский край)

Специализируются только на продажах сахара и риса. Выручка 600 млн. руб. Ориентированы на поставки на собственный склад в Барнауле и реализацию по Алтайскому краю. Трейдинг занимает 50%. Нет продаж на экспорт.

02

ООО «Аргос-2003» (трейдер, г. Москва)

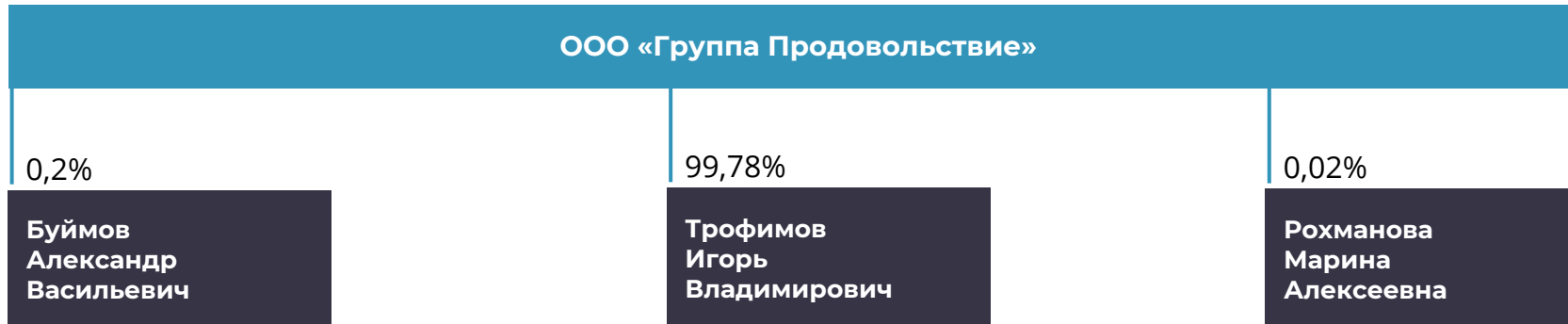
Московский оптовик, который помимо продаж сахара на рынке Москвы и Белгорода продает вагонами по России. Выручка за 2019 год - 3,05 млрд руб. Успешно конкурирует с алтайскими трейдерами, т.к. продает с мелких заводов, с которыми «Группа Продовольствие» не работает в связи с большими рисками.

03

ООО ТД «Инвестпром-опт» (трейдер, г. Ростов-на-Дону)

Выручка 7,8 млрд руб. является торговой компанией агрохолдинга «Степь». Занимается реализацией продукции холдинга, фасовкой круп, трейдингом сахара. Сахар продает в основном выработанный из свеклы, выращенной на полях холдинга.

Структура владения Компанией

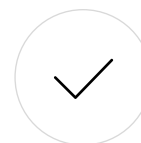


Компания не входит в холдинг / группу компаний

Финансовое положение Компании

Финансовый показатель	2017	2018	2019
Собственный капитал	55 314	98 121	154 139
Дебиторская задолженность	106 815	197 320	155 714
Кредиторская задолженность	33 225	172 552	76 291
Основные средства	583	52 079	101 676
Запасы	19 997	28 183	22 307
Общий долг (TotalDebt)	50 172	37 894	77 019
Чистый долг (NetDebt)	50 083	37 673	76 855
Валюта Баланса	138 836	308 886	308 007
Выручка (Revenue)	3 086 316	3 088 386	2 624 617
EBITDA	13 876	25 303	27 895
Чистая прибыль	6 315	12 713	13 047
NetDebt / EBITDA	3,61	1,49	2,76

Планируемые параметры выпуска облигаций



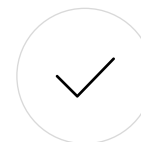
70 млн руб.

Объем выпуска облигаций



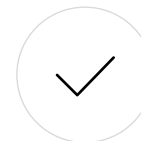
13% годовых

Ставка купона



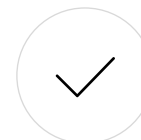
2 года

Срок обращения



Ежемесячно

Частота выплаты купона



Амортизация не предполагается

Досрочное частичное погашение

Направление использования средств облигационного займа

Полученные средства будут направлены на увеличение закупа зерновых культур за счет приобретения собственного элеватора в Красноярском крае. Вокруг данного элеватора выращиваются все основные фуражные культуры (пшеница, ячмень, овес), что позволяет осуществлять постоянный закуп и реализацию фуражного зерна. Географическое положение элеваторного комплекса позволяет осуществлять отгрузки всех видов экспортно ориентированных культур, как на европейское направление, так и на восток. Особенно перспективным является сотрудничество с Китаем.

А также на увеличение объемов переработки чечевицы и нута на собственной производственной площадке за счет увеличения закупа сырья в период уборки и массового предложения с дальнейшей переработкой и выхода на новые рынки сбыта (Индия, Юго-Восточная и Центральная Азия, Европейский союз).



Контакты



Эмитент

Глухов Дементий

Директор
ООО «Группа «Продовольствие»

+7 967 855 64 00
gluhov@prodgrup.ru

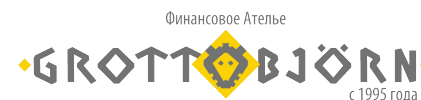


Андеррайтер

Александров Дмитрий

Управляющий директор
ООО ИК «Иволга Капитал»

+7 926 919 91 00
aleksandrov@ivolgacap.com



Организатор

Чернега Максим

Исполнительный директор по
рынкам долгового капитала

8-800-250-44-20 (доб. 1105)
investor@grottbjorn.com