



**ФЭС
АГРО**

основа роста

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ НА 2021-2022 гг.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ НА 2021-2022 гг.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ – «ПОВТОРЯЕМ УСПЕХ»

Объем продаж компании в 2022 - **15** млрд.руб.,

Чистая прибыль компании за 2021 – 2022 гг. - **500** млн.руб.

Увеличение количества клиентов до конца 2022 - **850** новых клиентов

0,5

Чистая
прибыль
компании за 2
года

5

Факторов роста
компании

15

Объем
продаж в
2022 году

- Укрепление позиций в текущих регионах
- Выход на новые территории
- Агроэкспертиза и Агросопровождение
- Ввод новых продуктов и направлений бизнеса
- Развитие каналов продаж

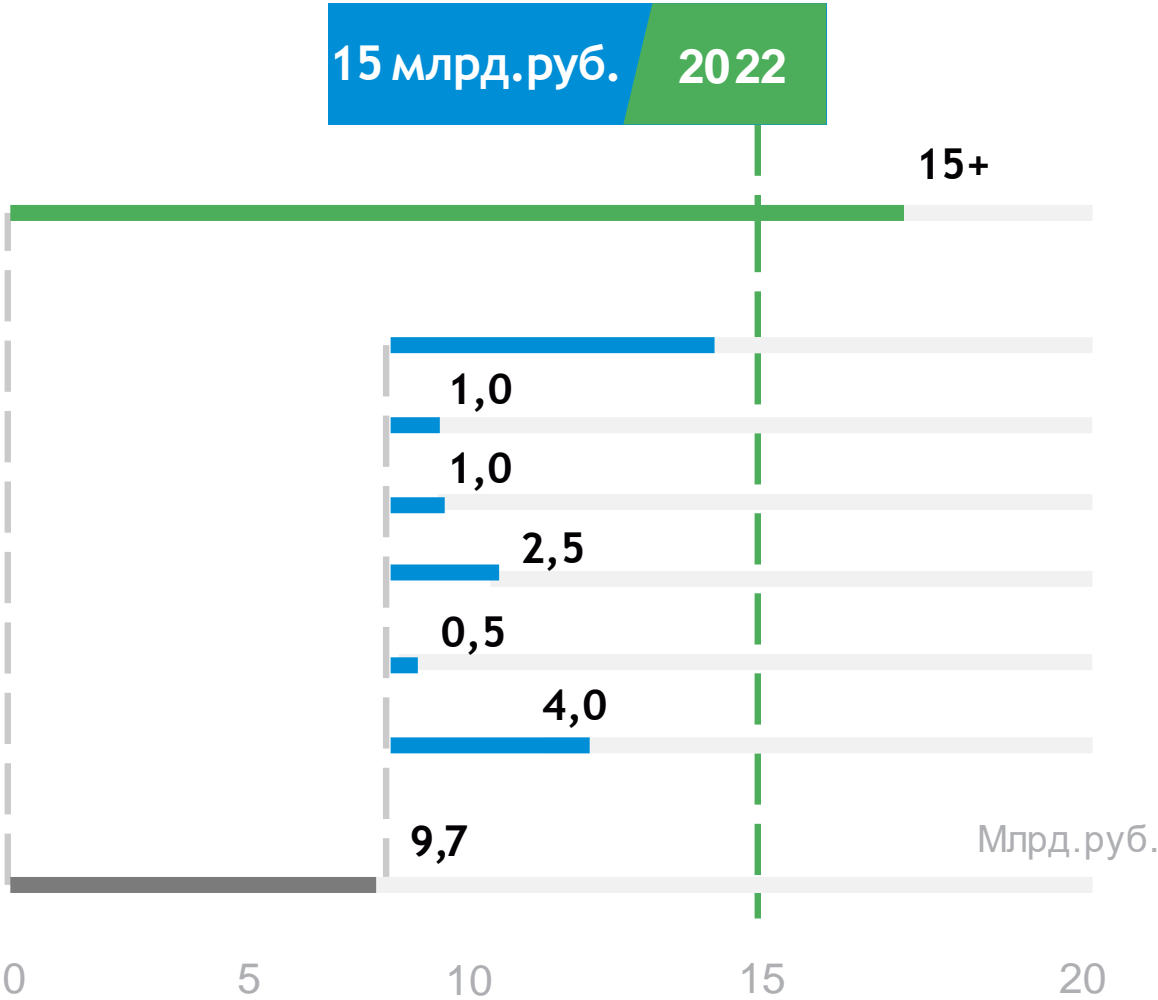
ФАКТОРЫ РОСТА

5 ФАКТОРОВ роста объема продаж до 15 млрд. руб. в 2022 году

Потенциал объема продаж 2022 (с эффектом синергии)

- 6. M&A+
- 5. Развитие каналов продаж
- 4. Ввод новых продуктов и направлений
- 3. Агроэкспертиза и Агросопровождение
- 2. Выход на новые территории
- 1. Укрепление в текущих регионах

Объем продаж 2020 (исходное состояние)



ФАКТОР 1. Укрепление позиций в текущих регионах

В 2022 году
планируется
увеличить
количество
клиентов на
654

	Факт 2018	Факт 2019	Факт 2020	План 2021	План 2022	Прирост 2022 vs 2020, %	Прирост 2022 vs 2020, абс
Объем продаж с НДС млрд.руб.	4,265	6,305	8,650	10,079	11,908	138%	3,25
Количество историч. филиалов	23	32	31	31	31	-	-
Количество клиентов	1706	2420	2946	3313	3600	122%	654
Средний чек млн.руб.	2,50	2,61	2,94	3,29	3,50	118%	0,55

ФАКТОР 2. Выход на новые территории

СТАНДАРТ ОТКРЫТИЯ РЕГИОНОВ



КОМАНДА



ОФИС



СКЛАД



ДОСТАВКА



АГРОУСЛУГИ



СТАНДАРТЫ



КРЕДИТОВАНИЕ



ОБУЧЕНИЕ



БЮДЖЕТ

Объем продаж с НДС
млрд.руб.

Количество филиалов

Количество клиентов

Средний чек
млн.руб.

План 2021

План 2022

0,078

0,442

3

5

60

190

1,3

2,33

План 2021

План 2022

1. Оренбургская обл.

2021

2. Омская обл.

2021

3. Алтайский край

2021

4. Хабаровский край

2022

5. Приморский край

2022

ФАКТОР 3. Агроэкспертиза и Агросопровождение

Трансфер передового мирового опыта для партнеров ФЭС-Агро

Агроуслуги ФЭС-Агро –
платформа для
стратегических факторов
роста и новый источник
дохода
Охват 20% бизнеса

Новые клиенты

«Апротек», ТДИК, «СХП им. П.П. Лукьяненко», «Луч»
и еще 5+ клиентов на стадии переговоров

Средний чек

25,6 млн.руб. (превышает в 8,3 раза среднее
значение по Компании)



ОБСЛЕДОВАНИЕ



СКАУТИНГ



ГОДОВОЙ
АГРОАУДИТ



ШЕФ-КОНТРОЛЬ



ЛИСТОВАЯ
ДИАГНОСТИКА



ДЕМО-
ОПЫТЫ



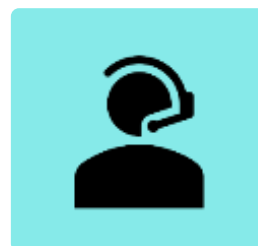
СЕВООБОРОТ



ТЕХКАРТЫ



ИНФОРМИРОВАНИЕ



УДАЛЕННЫЕ
КОНСУЛЬТАЦИИ



ЦЕЛИ И
ПРОЕКТЫ




ТРЕНИНГИ И
ПОЕЗДКИ

2019 ГОД
Холдинг ТДИК

Саратовская область
27000 Га

Один из ярких практических
примеров
агросопровождения 2019 года



ПРОБЛЕМА
Невозможность
получения всходов
озимых зерновых

РЕШЕНИЕ

ФЭС-Агро предложило ультраранний
посев на минимальную глубину с
технологией контроля перерастания. В
результате впервые были получены
дружные всходы озимых



ФАКТОР 4. Ввод новых продуктов и направлений бизнеса

Объем продаж с НДС,
млн. руб.

Факт 2018	Факт 2019	Факт 2020	План 2021	План 2022	Прирост 2022 vs 2020, %
-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-------------------------

НАЛИЧИЕ ЭКСКЛЮЗИВНЫХ
ПРАВ У ФЭС-АГРО

ОВОЩИ

Семена,
субстраты,
капельное
орошение

- 37 186 423 600 322%

- Отдельная профессиональная команда
- Работа в открытом и закрытом грунте
- Основной сезон продаж проходит в зимний период



СОЯ

9,8 25 30 180 500 >100%

- С компанией Sevita достигнуты договоренности о регистрации новых сортов на территории России в 2020 году



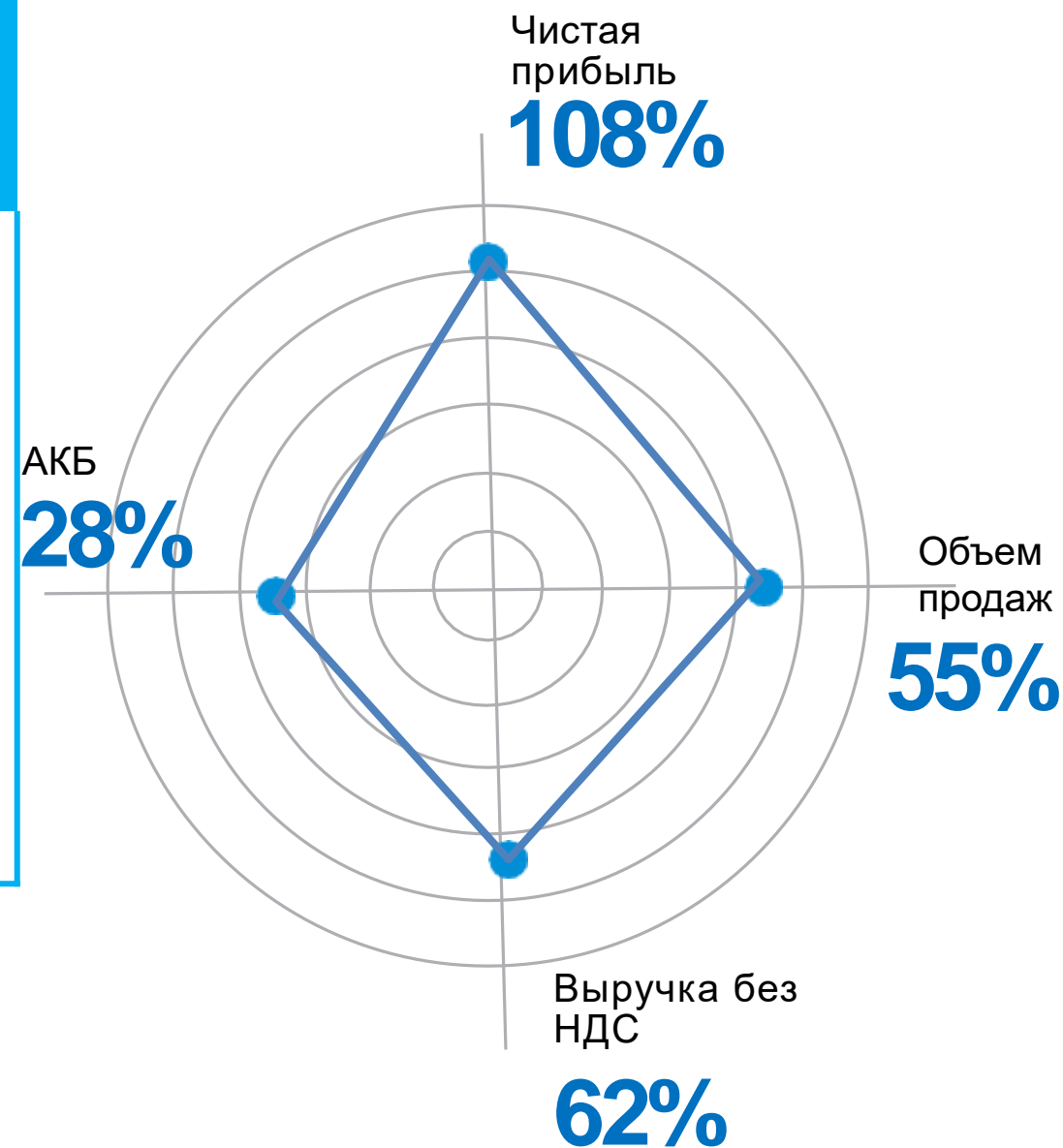
ФАКТОР 5. Развитие каналов продаж

Прирост по основному каналу «Регулярный бизнес» 43%	Объем продаж (с НДС), млрд.руб.		Факт 2018	Факт 2019	Факт 2020	План 2021	План 2022	Прирост 2022 vs 2020, %	Прирост 2022 vs 2020, абс
	92,5%	РЕГУЛЯРНЫЙ БИЗНЕС	4,265	6,306	8,650	10,157	12,350	43%	3,700
	4,6%	КРУПНЕЙШИЕ КЛИЕНТЫ	0,833	0,571	0,433	0,958	1,200	177%	0,767
	2,8%	СУБ- ДИСТРИБУТО РЫ	0,165	0,333	0,265	0,282	0,350	32%	0,085

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ НА 2021-2022 гг.

по основным бизнес-показателям

	Факт 2018	Факт 2019	Прогноз з 2020	План 2021	План 2022	Прирост 2022 vs 2020, %	Прирост 2022 vs 2020, абс
Объем продаж млрд.руб.	5,390	7,384	9,708	12,000	15,000	55%	5,292
Выручка без НДС, млрд. руб.	4,665	6,366	8,306	10,698	13,412	62%	5,112
Чистая прибыль млн.руб.	219	210	223	250	250	108%	130
АКБ, кол-во клиентов	1777	2533	3096	3530	3975	28%	879



Результаты деятельности компании 2018-2020гг

по основным бизнес-показателям

	Факт 2018 РСБУ	Факт 2019 РСБУ	Факт 9м 2020 РСБУ	Прогноз 2020
Оборот с НДС млрд.руб.	5,390	7,384	8,208	9,708
Выручка без НДС, млрд. руб.	4,665	6,367	7,016	8,306
EBITDA , млн руб	295	283	303	356
EBITDA margin, %	6,3	4,4	4,3	4,3
Маржа, %	13	11	8,1	13
Чистые активы, млн руб	514	724	933	947
Чистая прибыль , млн руб	220	210	209	233

Оперативные данные на утро 19.02.2021

Прирост объема продаж по сравнению с 2020г составил

20%

Прирост поступлений денежных средств составил

99%

	Факт 19.02.2021	Факт 19.02.2020	Прирост 2021 vs 2020, абс	Прирост 2021 vs 2020, %
Объем продаж, млрд руб	4,439	3,699	0,740	20%
Объем поступлений денежных средств, млрд руб	1,515	0,761	0,754	99%

Оперативные данные на 23.03.2021

Прирост объема
отгрузок по
сравнению с 2020г
составил

31%

	Факт 23.03.2021	Факт 23.03.2020	Прирост 2021 vs 2020, абс	Прирост 2021 vs 2020, %
Объем отгрузок, млн руб	2 821	2 152	669	31%

ПРОГНОЗ 2022 ГОДА

15,00 млрд.руб.

Объем продаж

(Прогноз 2020:
9,708 млрд.руб.)

250 млн.руб.

Чистая прибыль

(Прогноз 2020:
223 млн.руб.)

BB+

**Кредитный рейтинг
от агентства
Эксперт РА**

21

**Дистрибьюторские
контракты**

(Syngenta, Bayer, Monsanto,
BASF и др.)

26 лет

**Присутствие
на Рынке**

< 1%

**Невозвратная
дебиторская
задолженность**

36

Филиалов

3975

**Наши активные
клиенты**

31

Склад

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА

Наши корпоративные ценности – Команда, Клиенты, Урожай



Команда

Мы - коллектив единомышленников и профессионалов, работающих для достижения единой цели



Клиенты

Наши клиенты - это сельхозпредприятия от небольших фермерских хозяйств до крупных агрохолдингов



Урожай

Наша цель - получить оптимальный результат в любых агроклиматических условиях

Мы гордимся историей ФЭС-Агро

Компания прошла путь от поставщика средств защиты растений в Ставропольском крае до одного из крупнейших дистрибуторов России

РУКОВОДСТВО КОМПАНИИ ФЭС-АГРО

Стабильная профессиональная управленческая команда



**АЛЕКСАНДР
МИХАЙЛОВ**

ПРЕЗИДЕНТ



**ДМИТРИЙ
ПЛЕСКОНОС**

НЕЗАВИСИМЫЙ ЧЛЕН
СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Более 25 лет на
рук. позициях в
различных
международных
компаниях



**МАРИНА
СОТНИКОВА**

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ
ПО ФИНАНСАМ

Более 5 лет на
рук. позициях в
Сбербанке, 13
лет – в ФЭС-Агро



**СЕРГИЙ
РИЗАНОВ**

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО
АГРОЭКСПЕРТИЗЕ

Более 10 лет на
руководящих
позициях
различных
международных
компаниях



**МИХАИЛ
КУЧЕРОВ**

ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-
ПРЕЗИДЕНТ ПО
СТРАТЕГИИ

Более 20 лет на
рук. позициях в
ФЭС-Агро



**ГАЛИНА
СОЛОМЧЕНКО**

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ
ПО ОПЕРАЦИЯМ

Более 15 лет на
рук. позициях в
Сбербанке, 6 лет
– в ФЭС-Агро

ПАРАМЕТРЫ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ



Форма выпуска облигаций	Документарные процентные неконвертируемые биржевые облигации на предъявителя с обязательным централизованным хранением, размещаемые путем открытой подписки
Количество размещаемых ценных бумаг	500 000 (Пятьсот тысяч) штук
Номинальная стоимость	1000 (Одна тысяча) российских рублей
Объем выпуска по номинальной стоимости	500 000 000 (Пятьсот миллионов) российских рублей
Количество купонных периодов	12 (Двенадцать)
Длительность каждого купонного периода	91 (Девяносто один) день
Амортизация (частичное досрочное погашение)	50% - в дату выплаты 11 купона, 50% - в дату выплаты 12 купона
Ставка купона	10%
Дата погашения	Биржевые облигации погашаются в 1092-й (Одна тысяча девяносто второй) день с даты начала их размещения
Условия обеспечения	По Биржевым облигациям обеспечение не предусмотрено
Организатор размещения	СКБ
Цель эмиссии	Средства, полученные Эмитентом от размещения Биржевых облигаций, будут направляться на финансирование основной деятельности, финансирование оборотного капитала и расширение инвестиционного потенциала Эмитента.
	Финансирование определенной сделки (взаимосвязанных сделок) с использованием денежных средств, полученных в результате размещения Биржевых облигаций, не предусмотрено.
	Источником исполнения обязательств по Биржевым облигациям будут являться денежные средства Эмитента, полученные в ходе его основной деятельности.
ПВО	ООО "Первая Независимая"
Круг Инвесторов	Клиенты СКБ
Аудитор РСБУ	Общество с ограниченной ответственностью "Аудиторская фирма "АВАЛЬ-Ярославль"
МСП	Нет
Сектор роста	Да



**г. Ставрополь,
ул. Дзержинского,
162**

8-800-77-0-77-26