

УЧАСТНИКИ



**ФЭС
АГРО**
основа роста





**ФЭС
АГРО**

основа роста

ВСТРЕЧА С ИНВЕСТИТОРАМИ
ИТОГИ 2019 ГОДА

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ДО 2021 ГОДА

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ

К 2021 году увеличить выручку компании в 2 раза (до 10 млрд.руб./год) с условием сохранения EBITDA margin на уровне 6%

2 Рост оборота
компании в 2
раза

5 Факторов роста
компании
до 2021 года

6 Сохранение
EBITDA margin
на уровне 6%

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

ФАКТОРЫ УДВОЕНИЯ ВЫРУЧКИ В 2021 ГОДУ

5 ФАКТОРОВ, обеспечивающих удвоение выручки в 2021 году

Потенциал выручки 2021_{(с}

эффектом синергии)

6. M&A+

5. Ввод новых направлений бизнеса

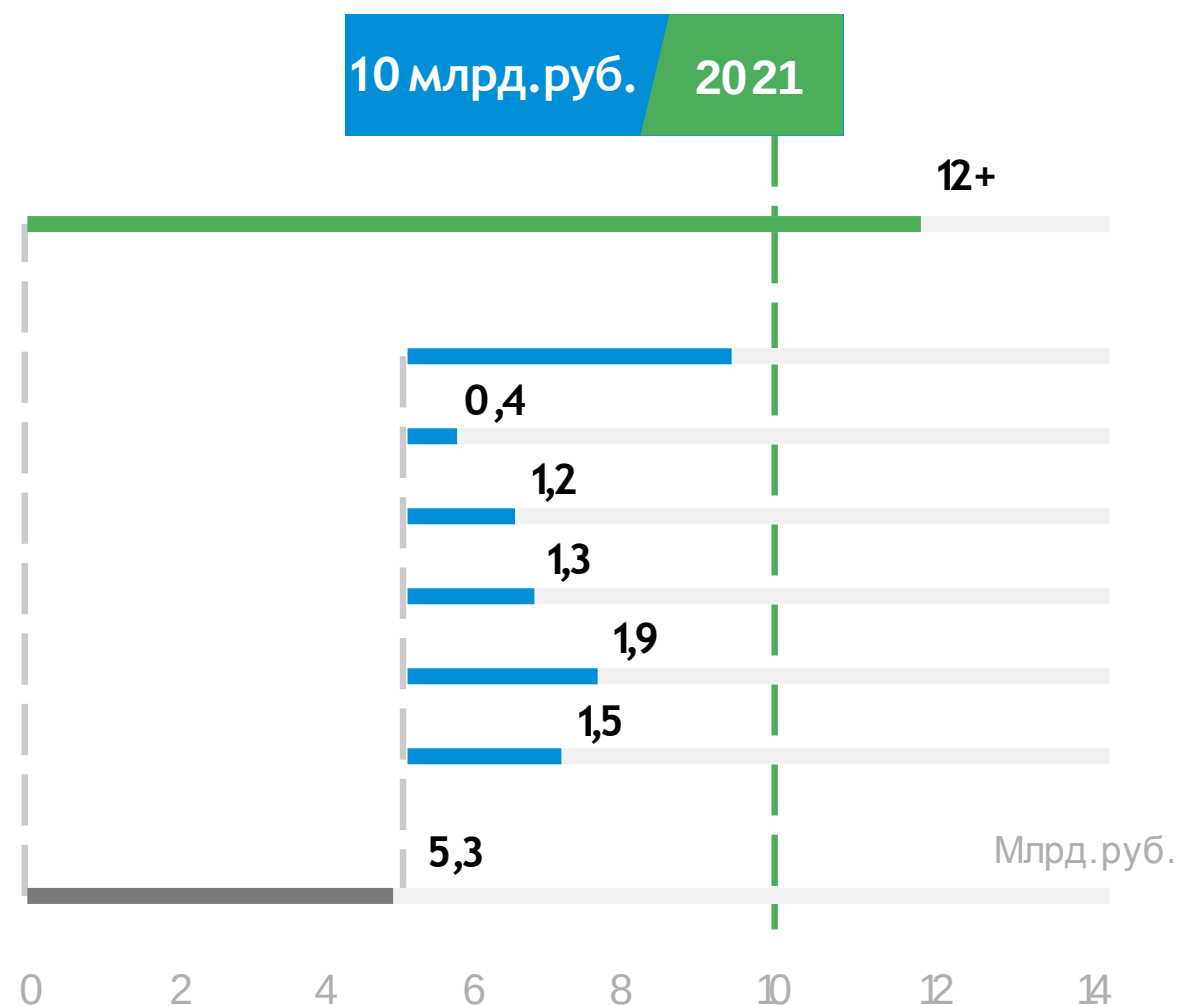
4. Ввод новых продуктов

3. Развитие каналов продаж

2. Выход на новые территории

1. Укрепление в текущих регионах

Выручка 2018 (исходное состояние)



ФАКТОР 1. Укрепление позиций в текущих регионах

Результаты 2019 по стратегическим факторам роста

Количество
клиентов
увеличено на
614
при сохранении
среднего чека

	Факт 2018	План 2019	Факт 9М.2019	Факт 9М.2019 / План 2019	Прогноз 2019	Прогноз 2019/ Факт 2018
Объем продаж с НДС млрд.руб.	5,26	6,43	7,01	109%	7,33	140%
Количество историч. филиалов	25	25	25	-	25	-
Количество клиентов	1777	2340	2391	102%	2408	136%
Средний чек млн.руб.	2,96	2,75	2,93	107%	3,04	103%

ФАКТОР 2. Выход на новые территории

Результаты 2019 по стратегическим факторам роста

СТАНДАРТ ОТКРЫТИЯ РЕГИОНОВ



КОМАНДА



ОФИС



СКЛАД



ДОСТАВКА



АГРОУСЛУГИ



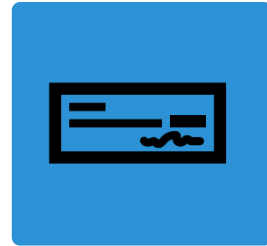
СТАНДАРТЫ



КРЕДИТОВАНИЕ



ОБУЧЕНИЕ



БЮДЖЕТ

1. Самарская обл.

2019

2019

2. Ульяновская обл.

2019

2019

3. Тульская обл.

2019

2019

4. Липецкая обл.

2019

2019

5. Белгородская обл.

2019

2019

6. Астраханская обл.

2019

2019

7. Респ. Мордовия

2019

8. Респ. Дагестан

2019

9. Нижегородская обл.

2020

2019

10. Рязанская обл.

2020

11. Брянская обл.

-

2019

12. Омская обл.

2021

13. Оренбургская обл.

2021

14. Дальний Восток

2021

ФАКТОР 3. Развитие каналов продаж

Результаты 2019 по стратегическим факторам роста

Рост по
основному
каналу
«Регулярный
бизнес»

149%

Объем продаж (с НДС), млрд.руб.		Факт 2018	План 2019	Факт 9М.2019	Факт 9М.2019 / План 2019	Прогноз 2019	Прогноз 2019/ Факт 2018
88%	РЕГУЛЯРНЫЙ БИЗНЕС	4,29	4,93	6,17	125%	6,41	149%
8%	КРУПНЕЙШИЕ КЛИЕНТЫ	0,84	1,00	0,59	59%	0,66	79%
4%	СУБ- ДИСТРИБУТОРЫ	0,13	0,50	0,28	56%	0,30	231%

ФАКТОРЫ 4-5. Ввод новых продуктов и направлений бизнеса

Объем продаж с НДС, млн. руб.	План 2019	Факт 9М.2019	Факт 9М.2019/ План 2019	Прогноз 2019	НАЛИЧИЕ ЭКСКЛЮЗИВНЫХ ПРАВ У ФЭС-АГРО
ОВОЩИ Семена, субстраты, капельное орошение	20	27	135%	107	     
СЕМЕНА ПК, бобовые	160	166	104%	166	  
САДЫ Садоводство и виноградарство	40	74	185%	74	Основные клиенты: «Эко-Ком», «Сады Придонья», «Новозаведенское», «Интеринвест», «Донские сады», «Алтухово»

Агрономические услуги профессионального уровня

Трансфер передового мирового опыта для партнеров ФЭС-Агро

Агроуслуги ФЭС-Агро –
платформа для
стратегических факторов
роста и **новый источник**
дохода

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



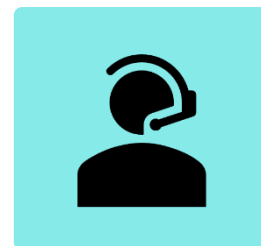
СЕВООБОРОТ



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

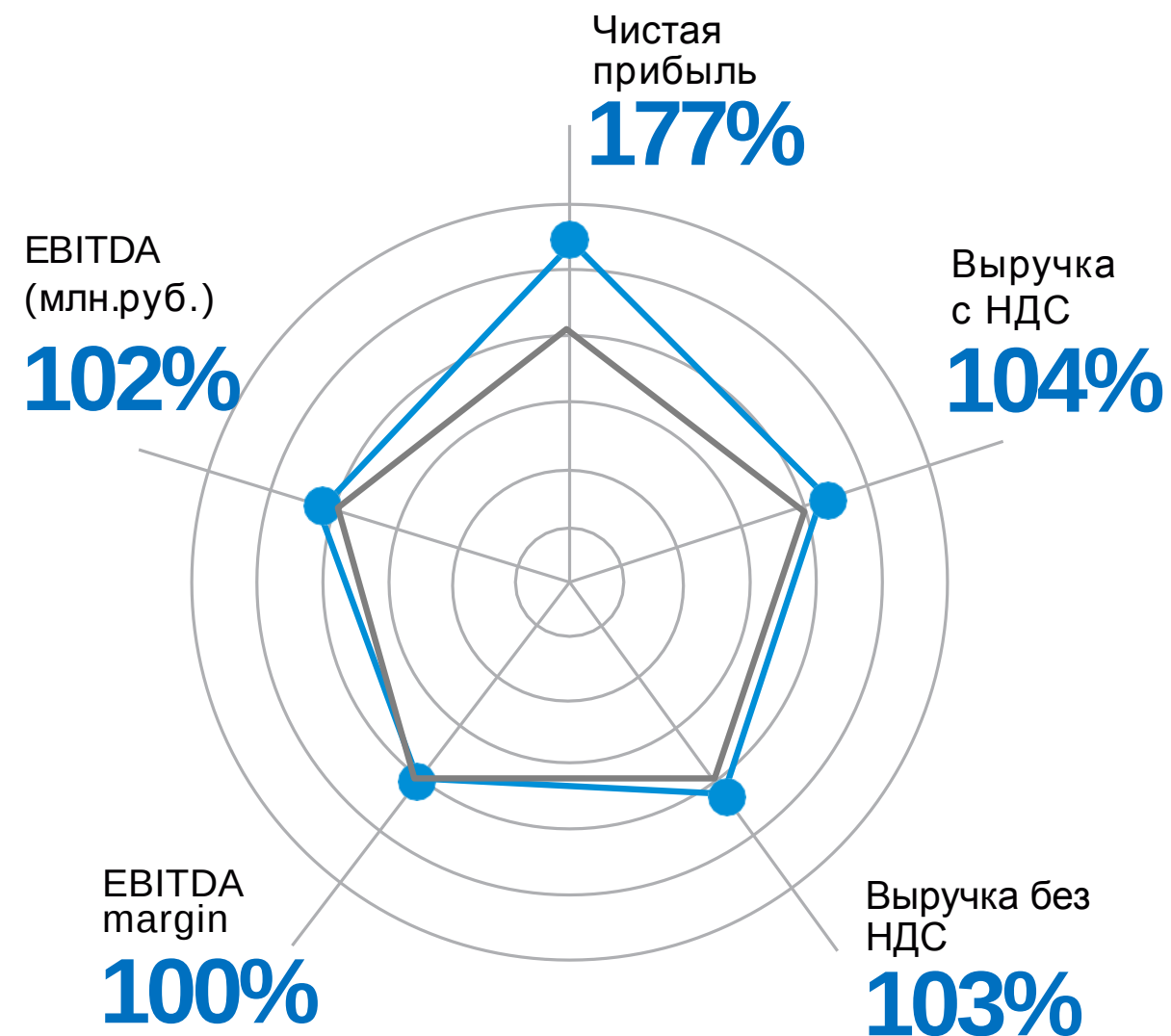


ИСПОЛНЕНИЕ ПЛАНА 2019 ГОДА

по основным бизнес-показателям

По состоянию на конец III квартала
2019 все цели 2019 достигнуты

	Факт 2018	План 2019	Факт 9М. 2019	Факт 9М.2019 / План 2019	Прогноз 2019
Выручка с НДС млрд.руб.	5,26	6,74	7,04	104%	7,37
Выручка без НДС млрд.руб.	4,67	5,86	6,01	103%	6,30
EBITDA млн.руб.	280	360	368	102%	356
EBITDA margin, %	6,00	6,14	6,12	100%	5,65
Чистая прибыль млн.руб.	130	130	230	177%	250



ПРОГНОЗ 2019 ГОДА

7,37 млрд.руб.

Объем продаж

(Факт 9М.2019: 7,04 млрд.руб.)

5,65% | 356 млн.руб.

EBITDA

(Факт 9М.2019: 6,12% | 368 млн.руб.)

250 млн.руб.

Чистая прибыль

(Факт 9М.2019: 230 млн.руб.)

40%

**ROI (EBITDA/
Чистые активы)**

21

**Дистрибьюторские
контракты**

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

23 года

**Присутствие
на Рынке**

BB+

**Кредитный рейтинг
от агентства
Эксперт РА**

< 1%

**Невозвратная
дебиторская
задолженность**

33

Филиала

2430

**Наши активные
клиенты**

26

Складов

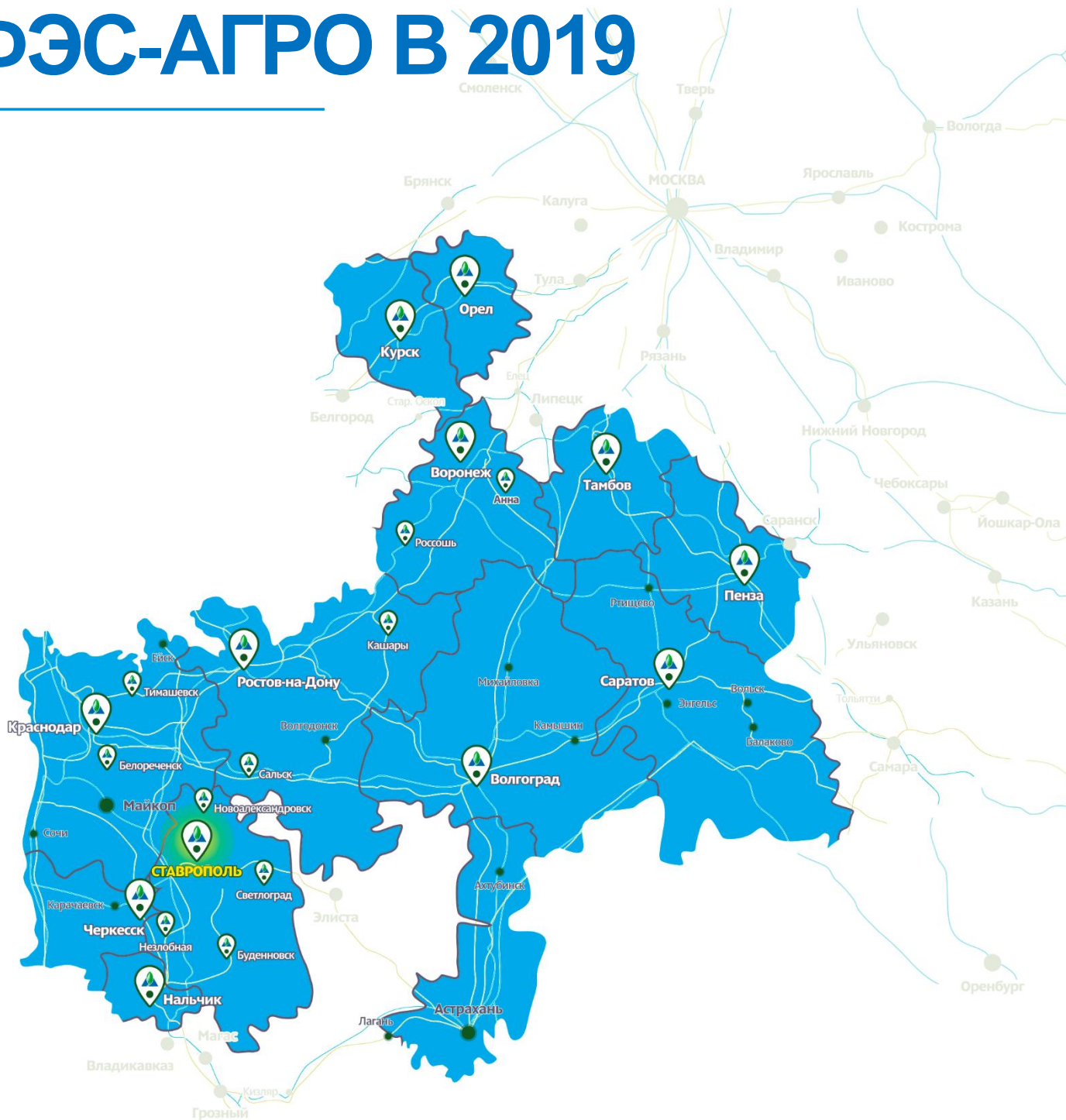
329

Штат сотрудников

Рост на 96 человек
47% в продажах

РОСТ КОМАНДЫ ФЭС-АГРО В 2019

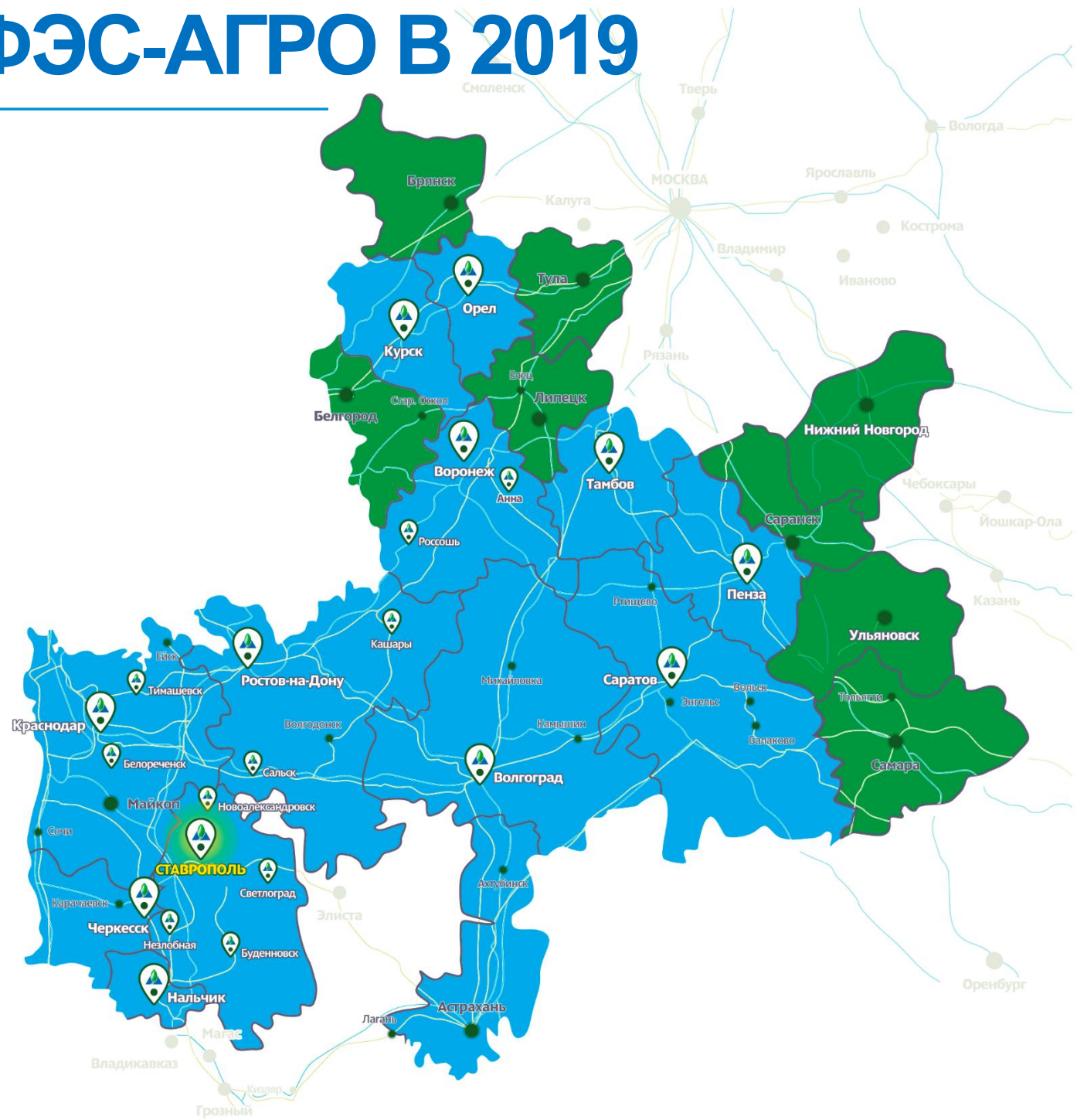
	Январь 2019
АППАРАТ	130
СКФО	24
ЮГ	27
ЦЕНТР	31
ПОВОЛЖЬЕ	14
СЕВЕР	7
ИТОГО	233



РОСТ КОМАНДЫ ФЭС-АГРО В 2019

	Январь 2019	Декабрь 2019
АППАРАТ	130	176
СКФО	24	27
ЮГ	27	40
ЦЕНТР	31	40
ПОВОЛЖЬЕ	14	31
СЕВЕР	7	15
ИТОГО	233	329

+ 96
(41%)



СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ 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, 11 лет
– в ФЭС-Агро



**АЛЕКСАНДР
ЯЛОВОЙ**

ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-
ПРЕЗИДЕНТ ПО
КОММЕРЦИИ

Более 20 лет на
рук. позициях в
коммерции и на
госслужбе, 8
лет – в ФЭС-
Агро



**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, 4 года
– в ФЭС-Агро



**ФЭС
АГРО**

основа роста

г. Москва

The RITZ-Carlton

8-800-77-0-77-26