ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Общество с ограниченной ответственностью ООО Агрохолдинг «Солтон»

Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав серии БО-01, в количестве 60 000 (Шестьдесят тысяч) штук, номинальной стоимостью 1000 (Одна тысяча) российских рублей каждая, общей номинальной стоимостью 60 000 000 (Шестьдесят миллионов) российских рублей, со сроком погашения в 1080-й день с даты начала размещения биржевых облигаций, размещаемые путем открытой подписки

В отношении указанных ценных бумаг не осуществлена регистрация проспекта ценных бумаг.

Информация, содержащаяся в настоящем инвестиционном меморандуме, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг.

Директор	Мурунов В.Г.

Настоящий инвестиционный меморандум содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента, о размещаемых (размещенных) ценных бумагах и исполнении обязательств по ним, сведения о лице, предоставляющем обеспечение по облигациям эмитента Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем инвестиционном меморандуме, так как фактические результаты деятельности эмитента в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, описанными в настоящем инвестиционном меморандуме.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ 3
1.1. Основные сведения об Эмитенте 3
1.2. Краткая характеристика, описание бизнес-модели, история создания и ключевые этапы развития Эмитента, адрес страницы в сети Интернет 3
1.3. Стратегия и планы развития деятельности Эмитента 7
1.4. Описание отрасли, в которой Эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции Эмитента. Основные факторы инвестиционной привлекательности. Конкуренты Эмитента 8
1.5. Описание структуры Эмитента (группы/холдинга, в которую входит Эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению Эмитента значение для принятия инвестиционных решений 13
1.6. Структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале Эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган_ и сведения о руководств (топ-менеджменте) Эмитента 13
1.7. Сведения о кредитных рейтингах Эмитента (ценных бумаг Эмитента) 15
2. СВЕДЕНИЯ О ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФИНАНСОВОМ СОСТОЯНИИ ЭМИТЕНТА 15
2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) Эмитента (основные виды, способы финансирования деятельности, основные потребители продукции) 15
2.2. Оценка финансового состояния Эмитента 18
2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала Эмитента 23
2.4. Кредитная история Эмитента 24
2.5. Основные кредиторы и дебиторы Эмитента 25
2.6. Описание судебных процессов, в которых участвует Эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние Эмитента 27
3. СВЕДЕНИЯ О РАЗМЕЩАЕМЫХ (РАЗМЕЩЕННЫХ) ЦЕННЫХ БУМАГАХ ЭМИТЕНТА И ИСПОЛНЕНИИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО НИМ 27
3.1. Основные сведения о размещаемых (размещенных) Эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум 27
3.2. Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств 27
3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам 27
3.4. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика Эмитента в области управления рисками 28
3.5. Информация о всех размещенных ранее выпусках облигаций эмитента, с указанием информации об использовании привлеченных средств, поступивших от выпуска(ов) облигаций, а также приводится информация о выпусках облигаций, погашенных в течение последних 5 лет 32

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ

1.1. Основные сведения об Эмитенте

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Агрохолдинг «Солтон» (далее по тексту – Эмитент, Компания, Общество, Предприятие)
Сокращенное фирменное наименование: ООО «Агрохолдинг «Солтон»
ИНН: 2274007989
ОГРН: 1042201214054
Место нахождения: Российская Федерация, Алтайский край, Солтонский район, с. Карабинка.
Дата государственной регистрации: 15.12.2004 г.
Количество сотрудников: 63 человека.
Аудитор: ООО «Консалта» (ИНН 2224032323).
Корпоративный сайт Эмитента: http://ahsolton.ru/

1.2. Краткая характеристика Эмитента, история создания и ключевые этапы развития Эмитента, адрес страницы в сети Интернет

Краткая характеристика Эмитента

ООО «Агрохолдинг «Солтон» – одно из ведущих сельскохозяйственных предприятий Солтонского района Алтайского края. Земельные угодья Компании располагаются на удалении 90 км от города Бийска.

Общая площадь сельскохозяйственных земель предприятия составляет 11 700 га, в том числе, долгосрочная аренда из фонда ФПР – 5 300 га, долгосрочная аренда у пайщиков 4 600 га, собственные земли – 1 800 га. Основной вид деятельности предприятия – растениеводство. Предприятие специализируется на выращивании зерновых культур, в том числе гречихи. Этому способствуют идеальные агрометеорологические условия предгорной зоны Алтая. Среднегодовой валовый сбор сельскохозяйственных культур за последние 5 лет составляет 10 200 тонн, из которых гречиха составляет до 70%.

Предприятие полностью обеспечено посевной, зерноуборочной и транспортной техникой, в том числе культиваторами Lemken, посевными комплексами Salford, самоходными косилками MacDon, зерноуборочными комбайнами марок Claas Mega, New Holland и Полесье, тракторами марок John Deere, Case и К-701, грузовыми автомобилями КАМАЗ с прицепами.

Предприятие включает три отделения, в том числе, центральное отделение в селе Карабинка, отделение в селе Урунск и отделение в селе Сузоп.

Центральное отделение в селе Карабинка имеет в своем составе центральный ток, здание конторы, пекарни и столовой, площадку МТМ (машинно-тракторные мастерские) с цехами и оборудованием по ремонту техники, гараж, материальные склады, хранилище ГСМ. Центральный ток включает пять зерноскладов емкостью 4,5 тыс. тонн, зерноочистительный ток производительностью 50

тн/час, участок сушки зерна с бункерами БВ и зерносушилкой STUURMAN производительностью 25 тн/час.

Отделение в селе Урунск включает два склада емкостью 1,5 тыс. тн., отделение в селе Сузоп включает три склада ёмкостью 2,5 тыс. тн и механизированный ток для очистки зерна.

Выращивая зерновые культуры, Компания зарабатывает на продаже собственного урожая. Маржа формируется как разница между ценой реализации проданного зерна и затратами, которые понесла Компания на его производство (подготовка земли, посевная кампания, удобрения, средства защиты растений, уборочную кампанию и хранение зерна до момента его реализации). Основная деятельность Компании начинается весной, с конца апреля месяца и заканчивается в середине ноября (сезон – 7 месяцев). Соответственно, 98% расходов Компании формируются за этот период активной фазы, в том числе ФОТ, 70% которого, формирует ФОТ сезонных рабочих. Продажа зерна, в зависимости от конъюнктуры рынка производится с момента начала уборочной кампании (конец августа) и до августа следующего года. Решение зависит от многих факторов, основным из которых являются цена на зерно, сформированная на рынке и фактор потребности Компании в деньгах. В редких случаях, остатки зерна переходят на следующий год. В определённых обстоятельствах, основная выручка Компании может сформироваться в сентябре-октябре месяце и аккумулироваться на её расчётных счетах. В подобных случаях у ООО «Агрохолдинг «Солтон» имеется наработанная практика выделять краткосрочные займы под коммерческий процент некоторым дружественным компаниям.

Фотографии: «Объекты центрального отделения Компании в селе Карабинка»

Мехток и сушилка

Техника

Ангары

Топливная колонка

Таблица: «Текущая бизнес-модель»

<table>
<tr><th>Ключевые Партнёры</th><th>Виды Деятельности</th><th>Ценностные предложения</th><th>Отношения с Покупателями</th><th>Сегментация Потребителя</th></tr>
<tr><td rowspan="4">*Министерство Сельского Хозяйства Красноярского края
*Команда</td><td>Выращивание зерновых культур:
*гречиха
*пшеница
*рапс
*овёс</td><td rowspan="4">*Продовольственное Зерно
*Стабильное Качество
*Крупные партии зерна</td><td>*Гарантия Качества поставленной партии
*Обеспечение качественной и своевременной отгрузки проданной партии</td><td rowspan="4">*Крупные переработчики зерна
*Экспортные Клиенты ВЭД
*Трейдеры зерна</td></tr>
<tr><td>Ключевые Ресурсы</td><td>Каналы взаимодействия</td></tr>
<tr><td rowspan="2">*Команда
*Земля
*Техника
*Финансирование</td><td rowspan="2">*Партнёрские трейдерские Компании</td></tr>
<tr></tr>
<tr><td colspan="3">Структура затрат</td><td colspan="2">Потоки поступления доходов</td></tr>
<tr><td colspan="3">*Техника
*Посевной материал
*Подготовка земли
*Посевная кампания
*Уборочная кампания
*ФОТ</td><td colspan="2">*Продажа зерна</td></tr>
</table>

Источник информации: «По данным Эмитента»

История создания

Компания была создана в декабре 2004 года решением СПК «Надежда» под названием ООО «Агрофирма «Нива». С февраля 2015 года Агрофирма «Нива» принадлежала ООО «Романовское ЗПП».

Основных видов деятельности с момента основания Компании было два:

- животноводство: КРС и лошади (мясное направление);
- растениеводство: Зерновые и зернобобовые (пшеница, рожь, гречиха, овес, горох).

Ввиду удачного расположения земель в районах предгорья, Компания в большей степени специализируется на производстве гречихи, данная культура показывает наилучшие показатели в урожайности.

Темпы прироста земель в обороте Компании:

- 2004 – 3 500 га;
- 2008 – 6 601 га;
- 2010 – 9 257 га;
- 2011 – 11 008 га;
- 2020 – 11 714 га.

В 2018 году руководством Компании было принято решение сфокусироваться на растениеводстве и перевести часть земель, ранее используемых как пастбища и сенокосы в посевной фонд. Вид деятельности животноводство был приостановлен.

С момента основания Компании начинается обновление парка технических активов Компании.

2016 год

Для более качественного проведения посевных работ, был закуплен посевной комплекс Salford AC-240.

Для решения сложностей с хранением выращенного зерна были построены и введены в эксплуатацию два склада из металлоконструкций ангарного бескаркасного типа, общей площадью 1 800 кв. метров на 3 000 тонн зерна. Дополнительно на центральном току заасфальтирована и введена в эксплуатацию открытая площадка для хранения зерна, площадью 3 000 кв. метров.

Обновляется парк техники для проведения работ с зерном на токах. Приобретается зернометатель ЗМС-100, зернометатель самопередвижной ЗС-90, погрузчик фронтальный ПКУ-0,8 с удлинителем ПКУ-08, протравитель семян ПС ЭРА-1. Начинается активная кампания по выкупу у пайщиков земли.

2017 год

Происходит обновление полевой техники: приобретены 4 зерноуборочных комбайна Полесье, а также самоходная косилка MAKDON M150.

2018 год

Обновляется навесное оборудование по обработке почвы, различные культиваторы и бороны, приобретается сушилка для зерновых культур СКУ-10.

2019 год

Закуплена и введена в эксплуатацию зерносушилка горизонтальная модульная газовая модель SN121201 производительностью 25 тн/час с зерноочистительным отделением, с сепаратором предварительной подготовки зерна СППЗ-100. Компания приобретает Опрыскиватель Bargam ELIOS BDL 3000 и борону ротационную навесную Мотыга-5,8 (в количестве 2 штук). Приобретены и введены в эксплуатацию большие тензометрические весы ВСА-Р60000-18,2 (60т.), жатка MacDon 7,6, плуг ПСКу-10, разбрасыватель минеральных удобрений MX 950H.

В феврале 2019 года ООО Агрофирма «Нива» переименовывается в ООО «Агрохолдинг «Солтон».

2020 год

С целью построения вертикально интегрированного холдинга в декабре 2020 года компания ООО «Синергия» (ИНН 2225123372) выкупает ООО «Агрохолдинг «Солтон». ООО «Синергия» занимается трейдинговой деятельностью, т.е. покупает у сельхозтоваропроизводителей Алтайского края зерно и продукты его переработки и продаёт данные продукты конечным покупателям в различных регионах России. ООО «Синергия» имеет значительный опыт по продаже зерна по всей территории РФ. Шесть ключевых покупателей зерна из реестра покупателей Синергии (ЛКХП им.Кирова – более 400 тыс. тн, Великолукский свинокомплекс – более 300 тыс. тн, Беляевские продукты – более 450 тыс. тн, Петербургский МК – более 140 тыс. тн, птицефабрика Роскар – более 120 тыс. тн, Волховский ККЗ – более 120 тыс. тн.) имеют годовое потребление зерновых более 1,5 млн тн в год. Таким образом, только имеющихся покупателей Синергии, достаточно для продажи всего потенциального урожая Агрохолдинга Солтон, в том числе, с учётом развития Ачинских земель. При этом предполагается, что ООО «Синергия» будет выступать для Компании внешним отделом продаж и логистики по

сельскохозяйственным культурам, отличным от гречихи, по которой у Агрохолдинга Солтон имеются собственные компетенции в части реализации. Слияние и консолидация компаний на текущем этапе взаимодействия не планируется.

Адрес страницы в сети Интернет на которой размещена информация об Эмитенте:

Информация для инвесторов, а так же иная информация о деятельности подлежащая раскрытию размещена в сети Интернет по адресу: https://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38394&attempt=2

1.3. Стратегия и планы развития деятельности Эмитента

Стратегия и планы развития на ближайшие годы

Компания планирует развивать производство сельскохозяйственных культур, прежде всего, рапса в Красноярском крае. В районе Ачинска планируется арендовать 5 000 га с возможностью увеличения до 20 000 га. К 2023 году планируется выйти на обработку в совокупности Алтай-Ачинск 25 300 га, которые дадут 29 345 тонн зерна на реализацию и выручку на уровне 592 541,5 тысяч рублей. Средняя стоимость годовой аренды 1 га земли сельскохозяйственного назначения в Ачинском районе Красноярского края составляет порядка 100 рублей в год.

Исходя из анализа уже взятых в аренду посевных площадей и площадей, по которым готовятся договора аренды, земли в Ачинском районе находится в хорошем состоянии (т.е. были вспаханы в 2019-2020 годах), либо в удовлетворительном состоянии (земляные работы проходили в 2016-2018 годах). В планах Компании, начать обработку земли с тех площадей, которым требуется минимальная обработка и далее по нарастающей. В 2021 году планируется часть земель засеять яровой пшеницей. К осенней посевной 2021 года планируется подготовить до 3 000 га земли, которая будет засеяна озимыми культурами. Ещё 2 000 га будет подготовлена под весеннюю посевную 2022 года. Таким образом, в уборочную кампанию 2022 года планируется собрать урожай с 5 000 га.

Таблица: «Прогноз движения денежных потоков»

Наименование показателя	**2021**		**2022**		**2023**	
Денежные потоки от текущих операций	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Поступления от реализации выращенного зерна - всего	***279 068***	***100***	***466 706***	***100***	***627 496***	***100***
Платежи – всего	***239 025***	***100***	***295 317***	***100***	***393 125***	***100***
в том числе:						
На производство зерна, в том числе	108 806	46%	148 720	50%	208 717	53%
Затраты на полевые работы	*91 182*		*131 656*		*190 999*	
Затраты на ТО, ремонт и запчасти	*17 624*		*17 064*		*17 718*	
Затраты на приобретение техники	70 450	29%	67 600	23%	87 750	22%
Лизинговые платежи	26 764	11%	26 407	9%	39 847	10%
Расчеты по долговым обязательствам	13 000	5%	13 000	4%	13 000	3%
АУП	19 000	8%	19 000	6%	19 000	5%
ЕСХН	-2 968	-1%	5 868	2%	9 317	2%
НДС	-11 027	-5%	-278	0%	494	0%
прочие платежи	15 000	6%	15 000	5%	15 000	4%
Сальдо денежных потоков от текущих операций	***40 043***		***171 389***		***234 371***	

Источник информации: по данным Эмитента

**Погашение номинальной стоимости облигационного займа и выплата финальных купонов не включены в модель, т.к. будут происходить в 2024 году.*

В планах собственника активное развитие Компании, через расширение земельного фонда и введение его в севооборот компании. С целью привлечения финансирования, для обеспечения программы развития, принимается решение о выпуске биржевых облигаций.

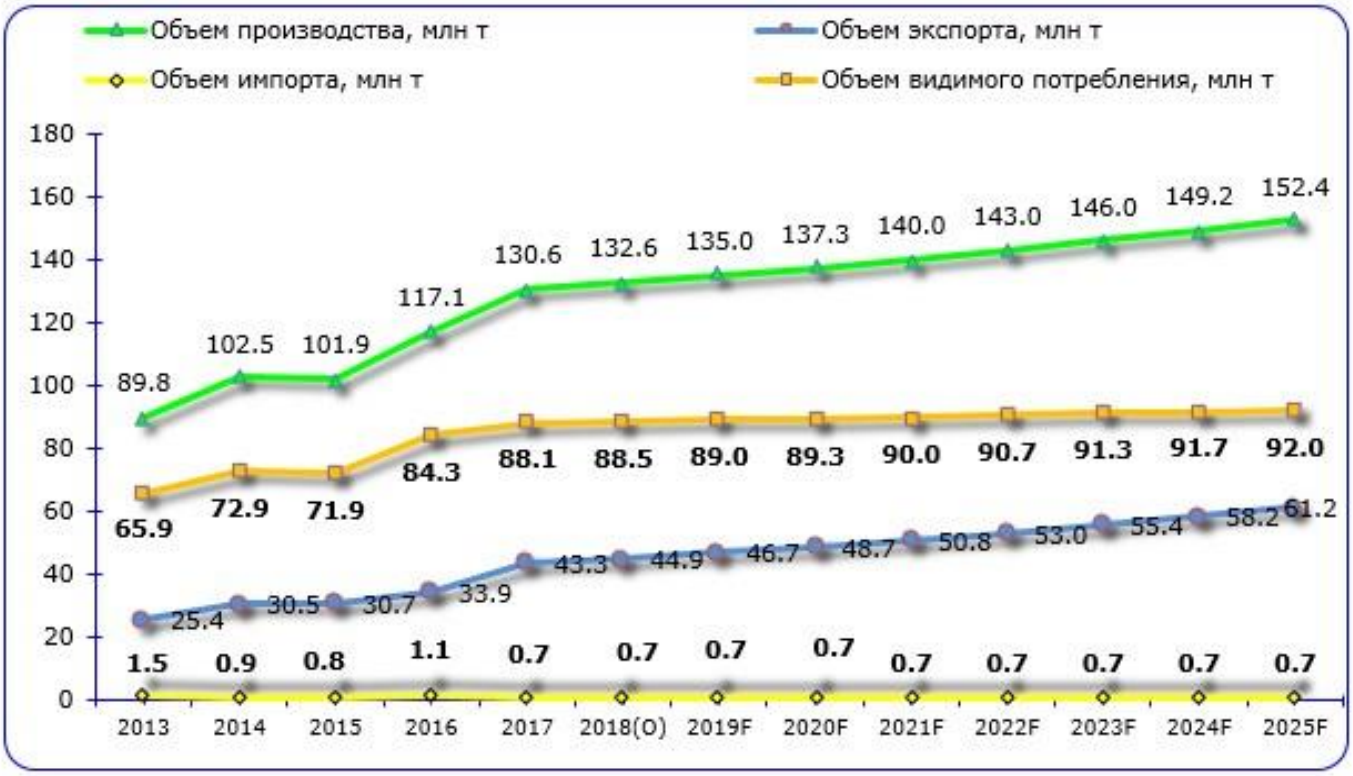
1.4. Описание отрасли или сегмента, в которых Эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции Эмитента. Основные факторы инвестиционной привлекательности. Конкуренты Эмитента

Описание отрасли

ООО «Агрохолдинг «Солтон» является сельхозтоваропроизводителем, работает на рынке производства зерновых культур, который по данным Росстата достиг в 2020 году отметки в 133 млн.тонн., превысив показатели прошлого года на 9,8%, что уступает лишь историческому максимуму 2017 года (135,5 млн. тонн.). По данным ФАО (ООН), суммарный объём мирового рынка зерна в 2020 году оценивается более чем в 2 720 млн тонн зерна. Потребности данного рынка просто огромны и доля объёмов, произведённых Компанией в масштабах данного рынка ничтожны.

Источник информации:
https://gks.ru/bgd/free/B20_00/IssWWW.exe/Stg/d12/2-3-1.doc
http://www.fao.org/3/cb0606ru/cb0606ru.pdf
https://www.agroinvestor.ru/analytics/article/34718-opyat-pochti-rekord-rossiyskiy-urozhay-zerna-prevysit-130-mln-t/

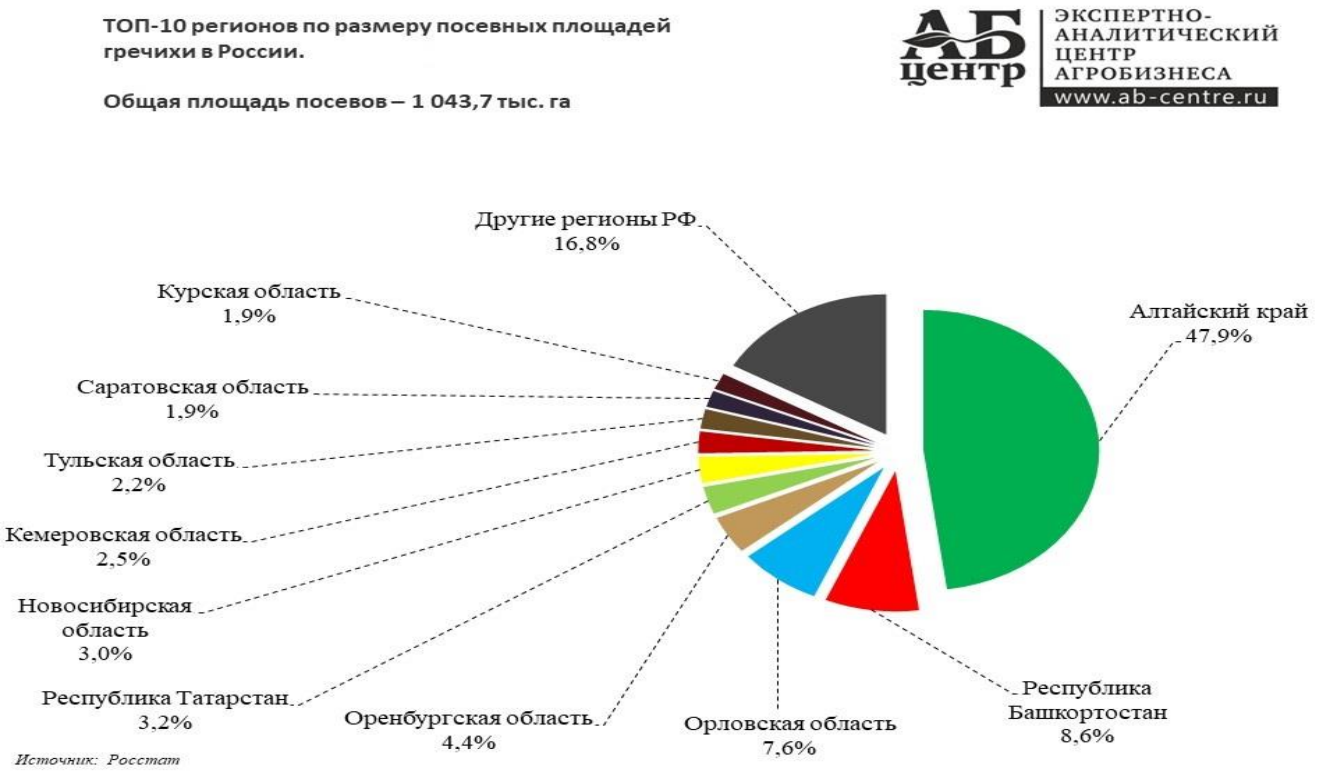
График: «Динамика и структура рынка зерна и его прогноз до 2025 года в млн тонн (в рамках базового сценария развития)»



Источник: данные компаний, Росстат, ФТС, аналитика IndexBox

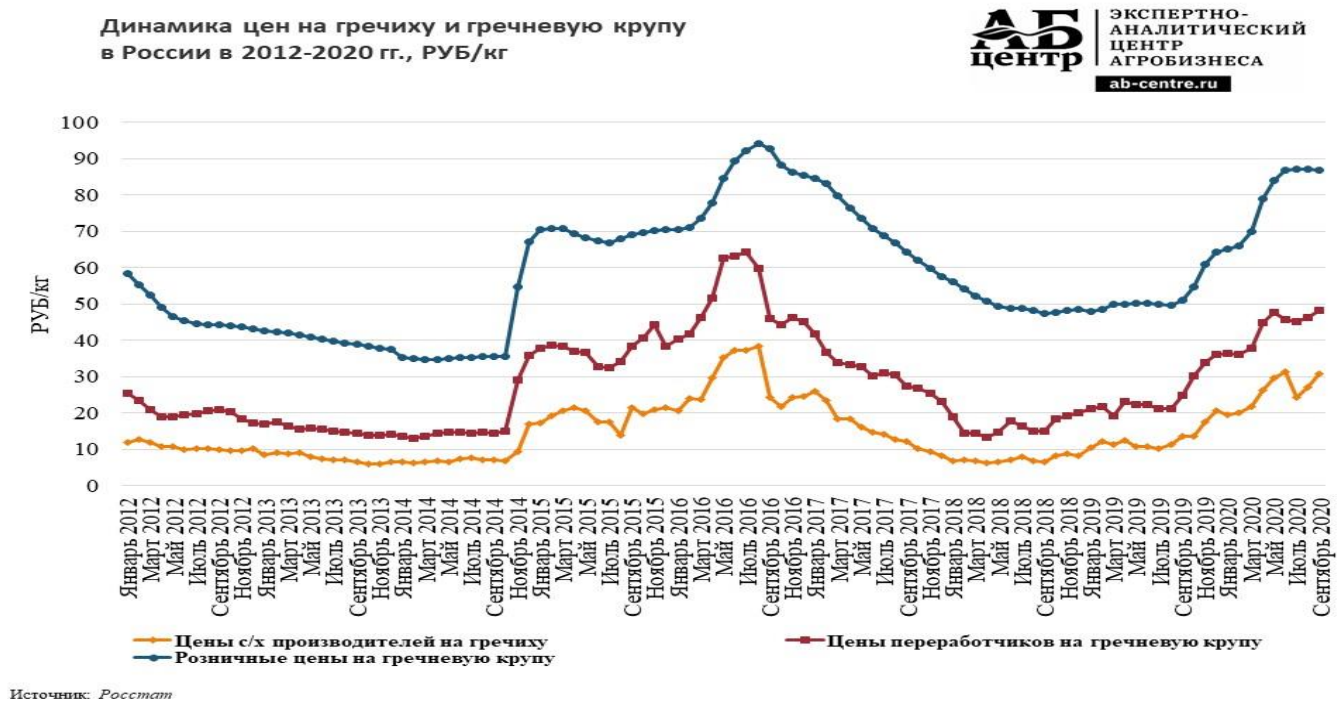
Анализ рынка России показывает, что явным лидером по производству гречихи (по данным Росстата) является Алтайский край.

Диаграмма: «ТОП-10 регионов по размеру посевных площадей гречихи в России»



С точки зрения использования посевных площадей в пользу гречихи связаны с её урожайностью – хозяйства наращивают посевы в тех зонах, где культура урожайнее. Солтонский район Алтайского края, где у Компании территориально расположены основные посевные площади, является территорией максимально благоприятной для выращивания гречихи. Именно в этой зоне качество почвы, количество влаги и погодные условия максимально приближены к идеальным для произрастания гречихи.

Диаграмма: «Динамика цен на гречиху и гречневую крупу в России»



Рынок и рыночные позиции Эмитента

Эмитент является одним из самых крупных игроков на рынке гречихи в Алтайском крае и в России, среднегодовой валовой сбор гречихи у Компании составляет 7 900 тонн, что в товарном виде составляет примерно 7 000 тонн.

Таблица: «Основные производители гречихи в Алтайском крае»

Хозяйство / фермер	**Величина сбора урожая в товарном виде, тонн**	**Примечания**
Балаков А.А.	3 500 – 4 500	
Траутвейн А.В.	3 000 – 3 500	
Бенцлер С.А.	2 700 – 3 000	
Семейкин В.В.	1 700 – 2 200	
СПК «Ордена Ленина»	2 500 – 3 000	
ООО «Алтайские земли»	2 500 – 3 000	
Агрохолдинг Гудвил	15 000 – 17 000	На продажу не выставляют. Являются самостоятельными переработчиками, недостающий объём закупают. Собственная ТМ «Гудвил»
Агрохолдинг Солтон	***7 000***	
Остальные производители	менее 1 000	

Источник информации: по данным Эмитента

Развитие бизнеса по выращиванию зерновых культур Компания видит в развитии земель Красноярского края. Компания имеет предварительные договорённости о долгосрочной аренде земель сельхозназначения в Ачинском районе Красноярского края в объёме 5 000 га, с возможностью наращивания банка земли сельхозназначения до 20 000 га. Договоры аренды на стадии подписания.

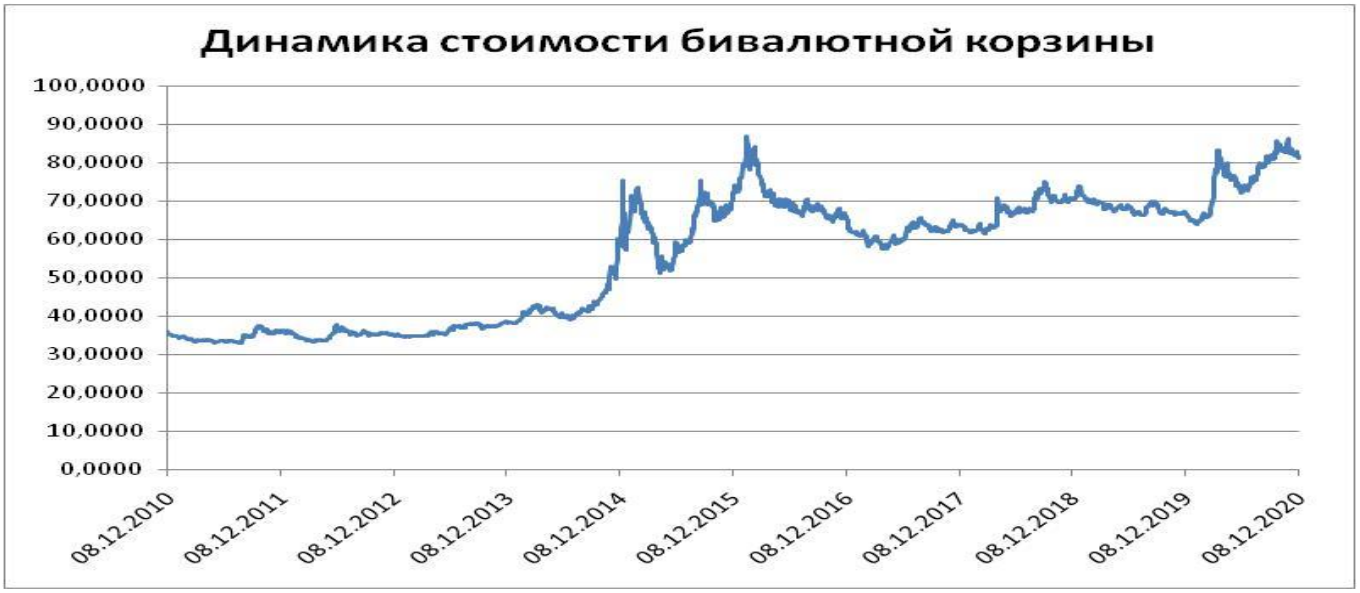
Выбор территории развития определён не случайно. Несмотря на то, что Красноярский край является зоной рискованного земледелия, развитие растениеводства для региона является перспективным и приоритетным направлением, в который администрация края инвестирует немалые средства для поддержки сельхозтоваропроизводителей. По результатам уборочной кампании 2020 года по данным Министерства сельского хозяйства Красноярского края, в крае собран самый большой за четверть века урожай зерновых и зернобобовых – 2,97 млн тонн зерна в бункерном весе, урожайность культур стала рекордной – 32,1 ц/га. Такой результат на 8,4% выше общероссийского и лучший во всей восточной части страны.

Кроме того, одна из самых перспективных культур, получивших толчок в последние годы – рапс, в Красноярском крае имеет доказанные перспективы, как в части урожайности и маржинальности, так и в части рынка сбыта сырья и продуктов его переработки. Имея географические преимущества и короткое логистическое плечо до Китая, развитие рапс и продуктов его переработки имеет очень хорошие перспективы.

Красноярский край, с точки зрения природно-климатических условий и качества почвы, очень благоприятная территория для выращивания рапса. На сегодняшний день, Компания изучает вопрос дальнейшей переработки рапса. Рапсовое масло является привлекательным продуктом для реализации, особенно с учетом факта, что данный рынок далёк от насыщения.

Исходя из ожиданий рынка по стоимости бивалютной корзины, в ближайшее время рубль принципиально укрепляться не будет. Соответственно, цены зерна на мировом рынке, относительно рубля, падать также не будут.

График: «Динамика стоимости бивалютной корзины»



Источник информации: по данным Эмитента

Описанные факторы позволяют быть уверенными в том, что большая часть зерна из России будет продаваться на экспорт. Единственное ограничение в объёмах экспорта может возникнуть со стороны государственного регулирования, но т.к. правительству выгодно развивать экспортный рынок зерна, регулирование/ограничение объёмов экспорта будет происходить в рамках обеспечения продовольственной безопасности России. Другими словами, всё зерно, произведённое в России, будет продаваться либо на внутреннем рынке, либо на экспорт. При этом, цена на зерно, будет формироваться исходя из уровня мировых цен.

Основной культурой выбраны в Карабинке гречиха, в Ачинске рапс, так как они наиболее маржинальные. Планируется, что данные культуры займут от 60% до 70% посевных площадей, пшеница около 20%. Кроме пшеницы, рапса и гречихи, Компания для севооборота выращивает и будет выращивать рожь и овёс.

Отраслевые преимущества Эмитента

Таблица: «SWOT-анализ Эмитента»

Сильные стороны	***Возможности***
• Стабильный, профессиональный Коллектив • Фокусирование на выращивании зерновых • Расположение земель в идеальных гидрометеорологических условиях • Хорошая укомплектованность сельхозтехникой • Стабильный сбыт продуктов производства	• Гарантированный результат, возможность масштабирования бизнеса • Урожайность выше средней по региону • Минимальные риски влияния погодных факторов на урожайность • Проведение необходимых полевых мероприятий в оптимальные агротехнические сроки • Реализация неограниченного объёма произведённого зерна

Слабые стороны	Угрозы
• Ограниченные возможности по приросту посевных земель • Отсутствие наработанной практики применения пестицидов	• Вмешательство государства в ценовую политику на рынке зерна • Серьёзные климатические изменения

Источник информации: по данным эмитента

Ключевые факторы инвестиционной привлекательности

Основные факторы инвестиционной привлекательности ООО «Агрохолдинг «Солтон»:

- Продолжительность работы Компании на рынке, как ключевого и успешного игрока на рынке производства гречихи в Алтайском крае, позволило сформировать положительный образ Компании, как надёжного, стабильного партнёра, имеющего высокую деловую репутацию, что позволяет контрагентам быть уверенными в однозначном качестве предлагаемого зерна.
- Снижение к минимуму отраслевых рисков за счёт дифференциации земельного банка и размещение его в относительно стабильных природно-климатических зонах минимизирует влияние внешних факторов на эффективность работы Компании. Другими словами, основной риск – плохие погодные условия минимизирован за счёт размещения посевных площадей в зонах максимально благоприятных для посевов гречихи (Карабинка) и рапса (Ачинск) с одной стороны и географическое разделение Ачинска и Карабинки минимизирует риск засухи в двух различных климатических зонах с другой стороны.
- Спрос на рынке продовольствия (зерно, крупа, масло) достаточно стабилен, для того, чтобы быть уверенным в гарантированном спросе продуктов производства Агрохолдинга Солтон. К тому же, зерновой рынок России далёк от насыщения.
- Места дислокации подразделений Компании обеспечены развитой дорожной инфраструктурой, не имеющей влияния погодных условий. В Карабинке, везде имеются дороги с твёрдым покрытием (асфальт), а в Ачинске, кроме асфальтированных дорог, имеется доступ к железной дороге, позволяющей вести ж/д отгрузки выращенной продукции.
- Уровень квалификации специалистов, работающих в Компании достаточно высок, что позволяет нашему дружному коллективу добиваться хороших показателей в урожайности и в качестве выращенного зерна.

Компания постоянно повышает уровень своих компетенций, в части агрономии, технического вооружения и технологии обработки почвы.

С декабря 2020 года собственником Агрохолдинга Солтон стало ООО «Синергия», которое специализируется на продажах зерна и продуктов его размола. У ООО «Синергия» есть клиентская база по всей Российской Федерации, что позволит увеличить продажи продуктов собственного производства Агрохолдинга Солтон.

Основные конкуренты Эмитента

Ключевые конкуренты (сельхозтоваропроизводители):

- Карабинка: Фермеры Балаков А.А., Горлов С.В., Траутвейн А.В., Бенцлер С.А., Семейкин В.В., СПК «Ордена Ленина», ООО «Алтайские земли».

- Ачинск: ООО «Агросфера», ООО «Восход», ООО «Успенское», ООО «Ермак».

Косвенные конкуренты (трейдеры):

- Карабинка: НПК (Новосибирская Продовольственная Компания), ООО «СЕУС», ООО «Элли», ООО «Группа Продовольствие».
- Ачинск: ООО «Хозяин», АО «Хлебная база 17», НПК (Новосибирская Продовольственная Компания), СПК «Успех», ООО «Колос», ООО «Искра», ООО «Группа Продовольствие», ООО «Просторы Сибири».

По мнению Эмитента, рынок зерна функционирует таким образом, что сельхозтоваропроизводители, фактически являющиеся прямыми конкурентами, ввиду не насыщенности рынка, практически не конкурируют между собой, а трейдеры, в большей степени являются конкурентами переработчиков. Потенциально в условиях насыщения рынка зерном, трейдеры имеют возможность составить Эмитенту конкуренцию.

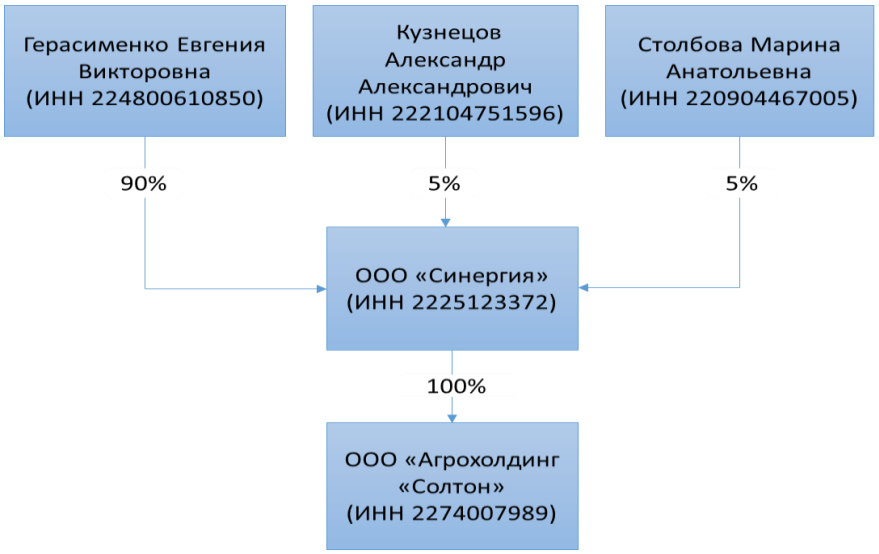
1.5. Описание структуры Эмитента (группы/холдинга, в которую входит Эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению Эмитента значение для принятия инвестиционных решений

Эмитент не входит в группы / холдинги. Дочерние общества у Эмитента отсутствуют.

ООО «Агрохолдинг «Солтон» и ООО «Синергия» ведут раздельные балансы. Несмотря на заявленные планы по развитию вертикальной интеграции, в настоящий момент между компаниями существуют исключительно коммерческие отношения.

1.6. Структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале Эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) Эмитента

Структура собственности



Источник информации: по данным эмитента

Сведения об уставном капитале

Уставной капитал Эмитента составляет 68 912 172 рублей (оплачен полностью).

Исполнительный орган

Единоличным исполнительным органом Эмитента является Директор Мурунов Вадим Геннадьевич, имеющий 16 летний управленческий опыт работы в разных сферах бизнеса:

- С 2005 по 2008 год управлял ОАО АПК «Хлеб Алтая». За три года работы решены ключевые задачи на производстве: произошло увеличение процента выхода муки с 73% до 75%, организована производственная линия и запущено производство гранулированных комбикормов мощностью до 100 тонн в сутки, организованы и запущены в работу пекарни, производственной мощностью 3 000 булок в сутки.
- С 2008 по 2010 год организовал работы по планово-предупредительным ремонтам оборудования в компании ОАО «Водстрой» в должности главного инженера.
- С 2010 по 2011 год на элеваторе ООО «Энформ-Агро» организовал работы по подработке и хранению зерна различных культур.
- В 2011 году перешел на работу Агрохолдинг ПАВА, который имел в своём активе ряд элеваторов и предприятий по переработке зерна. За 3 года работы на Ачинском КХП Вадиму Геннадьевичу удалось стабилизировать процент выхода муки на уровне 76%, что является значимым результатом на отечественном оборудовании, а также увеличить выход манной крупы до уровня 4%.
- Параллельно в 2012-2015 годах занимался индивидуальным предпринимательством в сфере производства и продажи строительных материалов.
- С апреля 2018 года по настоящее время управляет Агрохолдингом Солтон. Обеспечил предприятию решение проблем в части подработки зерна. Обновлен парк необходимой техники, проведена модернизация мехтока с увеличением его производительности с 20 до 50 тн/час, восстановлена старая сушилка зерна, производительностью 10 тн/час, приобретена и установлена новая зерносушилка производительностью 25 тн/час. Также Агрохолдинг Солтон стал эффективнее использовать новации в агрономии.

Бенефициарные владельцы

Единственным бенефициарным владельцем ООО «Агрохолдинг «Солтон» с долей 90% является Герасименко Евгения Викторовна.

Герасименко Евгения Викторовна ранее владела ООО «Агрохолдинг «Солтон» через ООО «Романовское ЗПП». В настоящий момент доля Герасименко Е.В. в этой компании принадлежит Столбовой Марине Анатольевне, владеющей 5% уставного капитала ООО «Синергия».

Герасименко Евгения Викторовна является единоличным исполнительным органом ООО «Синергия». С целью интенсификации развития бизнеса, через наращивание вертикальной интеграции, трейдерская компания ООО «Синергия», стала собственником ООО «Агрохолдинг «Солтон».

ООО «Синергия» не имеет собственного банка земли и компетенций по выращиванию зерновых культур, в большей степени занимаясь перепродажей зерна и продуктов из зерна (мука, кормосмеси, отруби, крупы). Агрохолдинг Солтон, в свою очередь, нуждается в компетенциях по реализации зерна и

прочих по всей территории РФ. Став дочерним предприятием ООО «Синергия», Агрохолдинг Солтон получил доступ к трейдерским компетенциям.

1.7. Сведения о кредитных рейтингах Эмитента (ценных бумаг Эмитента)

Кредитные рейтинги Эмитенту (ценным бумагам Эмитента) не присваивались.

2. СВЕДЕНИЯ О ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФИНАНСОВОМ СОСТОЯНИИ ЭМИТЕНТА

2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) Эмитента (основные виды, способы финансирования деятельности, основные потребители продукции и др.) в динамике за последние 3 года

Основную деятельность ООО «Солтон» осуществляет в сфере сельского хозяйства, основной вид деятельности Компании - растениеводство. Агрохолдинг специализируется на выращивании гречихи, эта культура занимает около 70% всех посевных площадей. Агрохолдинг Солтон, является самым крупным игроком на рынке гречихи в Алтайском крае и в России.

Продуктовая структура выручки

Таблица: «Продуктовая структура выручки»

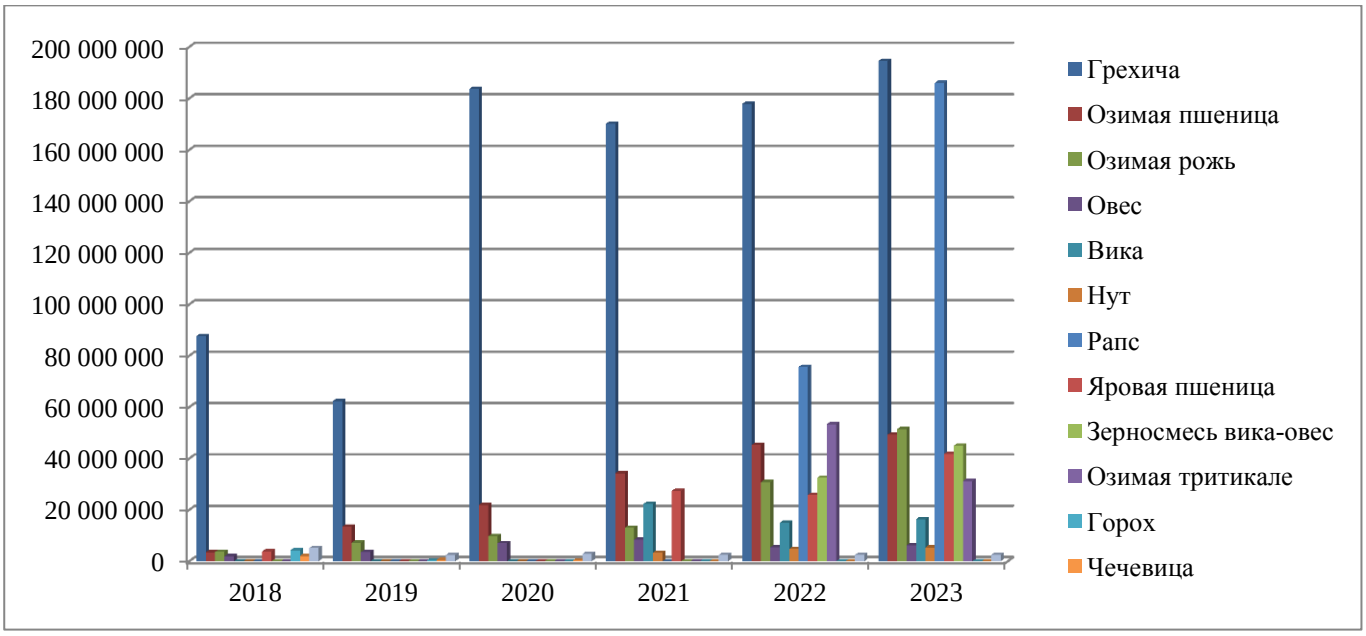
Наименование	Сумма выручки, руб.					
	2018	2019	2020	2021 (п)	2022 (п)	2023 (п)
Грехича	87 659 867	62 394 254	183 721 061	170 163 032	177 860 195	194 567 056
Озимая пшеница	3 503 177	13 490 110	21 927 406	34 274 420	45 313 402	49 341 313
Озимая рожь	3 700 587	7 222 145	9 777 603	13 055 017	30 830 636	51 502 712
Овес	1 965 762	3 624 639	7 030 081	8 461 419	5 468 248	6 213 103
Вика	0	0	0	22 366 007	15 008 164	16 356 227
Нут	0	0	0	3 336 178	4 796 625	5 404 394
Рапс	0	0	0	0	75 675 000	186 057 480
Яровая пшеница	3 841 204	0	0	27 412 000	25 845 000	41 815 080
Зерносмесь вика-овес	0	0	0	0	32 550 000	44 997 500
Озимая тритикале	0	0	0	0	53 359 000	31 241 180
Горох	4 298 825	320 954	909	0	0	0
Чечевица	2 044 837	505 621	350 872	0	0	0
Прочее	5 169 586	2 484 752	2 901 017	2 500 000	2 500 000	2 500 000
ИТОГО:	***112 183 846***	***90 042 476***	***225 708 950***	***281 568 074***	***469 206 270***	***629 996 045***

Источник информации: по данным Эмитента

Как и сказано ранее, в продуктовой структуре выручки заметно преобладание продаж гречихи (от 78% в 2018 году до 81,4% в 2020 году от общего объема продаж). Рост объемов продаж гречихи в 2020 года связан с повышенным спросом на данный продукт со стороны потребителей.

Помимо гречихи компания планирует в ближайшие годы значительно увеличить объемы реализации рапса, что так же продиктовано рыночной потребностью в данном продукте. О многообразии применения данной культуры спорить не приходится, её широко используют во многих областях промышленности и сельского хозяйства.

Диаграмма: «Продуктовая структура выручки»



Источник информации: по данным Эмитента

Денежные потоки

Таблица: «Расшифровка входящих и исходящих денежных потоков по текущим операциям»

Вид	**2020 год, тыс. руб.**	**2019 год, тыс. руб.**
Поступления от продажи продукции, товаров, работ и услуг за текущий год и задолженность за предыдущий	263 494	155 099
Поступления от арендных платежей	1 006	166
Возврат за недопоставленный ГСМ	20 943	-
Возврат за недопоставленные зерновые культуры	51 070	-
Поступления от сдачи в аренду	980	-
Возврат денежных средств поставщиком за недопоставленную продукцию	3 696	938
ИТОГО входящие поступления	***341 189***	***156 203***
Платежи поставщикам и подрядчикам, в том числе расчеты этого года, погашение задолженности прошлого года и предоплата за товары	258 373	113 445
Оплата труда работников	10 403	11 258
Хозяйственные расходы	10 630	9 297
Проценты	213	215
ИТОГО исходящие поступления	***279 619***	***134 215***

Источник информации: по данным Эмитента

Положительное сальдо денежных потоков от основной операционной деятельности свидетельствует о способности организации своевременно выполнять свои обязательства, по которым требуются расчеты только в денежной форме, и при этом поддерживать максимально возможную рентабельность денежных средств и активов в целом.

Способы финансирования бизнеса

Помимо субсидий из краевого бюджета источником финансирования текущей деятельности Эмитента являются собственные средства.

В настоящее время, Агрохолдинг Солтон использует господдержку Минсельхоза Алтайского края в соответствии с Постановлением Администрации Алтайского края от 21.02.2014 № 70 «Об утверждении порядка предоставления из краевого бюджета субсидий на оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства» (в ред. Постановления Администрации Алтайского края от 12.09.2014 № 426).

Таблица: «Объём полученной поддержки»

Период	2018	2019	2020
Объём поддержки, руб.	2 520 027	118 618	630 158

Источник информации: по данным Эмитента

В рамках проекта развития Красноярского края, ООО «Агрохолдинг «Солтон» планирует попасть в реестр предприятий АПК Министерства сельского хозяйства Красноярского края и претендовать на участие в программах государственной поддержки в соответствии с соответствующими юридическими актами края.

Основные потребители продукции

Топ-5 покупателей продукции ООО «Агрохолдинг «Солтон» в 2020 году (доля контрагентов в общем объеме выручки):

1. ООО «АВИКОМ Трейдинг» – 16%;
2. ООО «АПК АСТ Компани М» – 16%;
3. ООО «ТК ПАРК» – 15%;
4. ООО «Группа Продовольствие» – 14%;
5. ООО «Прогресс» – 10%

Основные статьи затрат

- подготовка земли – механизированный процесс обработки земли с целью её обработки/рыхления для проведения посева, а также, с целью борьбы с сорняками. Основные затраты: затраты на приобретение/содержание/ремонт техники и оборудования, ГСМ, ФОТ, средства защиты растений/удобрения;
- посевная кампания – механизированный процесс обработки земли с внесением в почву семян. Основные затраты: затраты на приобретение/содержание/ремонт техники и оборудования, ГСМ, ФОТ, посевной материал;
- внесение удобрений – механизированный процесс внесения удобрений в почву, с целью доведения её качественных показателей до необходимого уровня. Производится с целью повышения урожайности. Основные затраты: затраты на приобретение/содержание/ремонт техники и оборудования, ГСМ, ФОТ, приобретение средств защиты растений/удобрения;
- внесение средств защиты растений – механизированный процесс внесения средств защиты растений в почву или на поверхность растущих культур. Производится с целью интенсификации процессов производства, а также с целью борьбы с сорняками, болезнями и вредителями сельскохозяйственных культур. Основные затраты: затраты на приобретение/содержание/ремонт техники и оборудования, ГСМ, ФОТ, приобретение средств защиты растений;

- уборочная кампания – механизированный процесс уборки урожая. Основные затраты: затраты на приобретение/содержание/ремонт техники и оборудования, ГСМ, ФОТ, доставка зерна до места хранения, подработка зерна до товарного состояния (убирается сорная и зерновая примесь, при необходимости зерно сушится);
- хранение зерна – это процесс хранения зерна в складах. Основные затраты: затраты на ФОТ.

Эффективность работы ООО «Агрохолдинг «Солтон» выше средней, но в то же время имеются точки роста, в первую очередь в повышении качества агрономии, чем на текущий период активно занимается Компания. Урожайность по зерновым культурам составляет до 40 ц/га в бункерном весе, что для данной климатической зоны является хорошим показателем. Даже в 2020 году, когда весной и летом была серьёзная засуха, средняя урожайность по зерновым составила 18,8 ц/га.

2.2. Оценка финансового состояния Эмитента

Бухгалтерская (финансовая) отчетность Эмитента размещена https://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38394

Финансово-экономические показатели деятельности рассчитаны на основе промежуточной финансовой (бухгалтерской) отчетности Эмитента.

Таблица: «Показатели финансовой устойчивости»

Показатель	Методика расчета по РСБУ	Периоды			Комментарий
		2018	2019	2020	
Коэффициент финансового левериджа	(стр. 1600 - стр. 1300)/стр. 1300	0,16	0,31	0,11	Отношение заемного капитала к собственному. Нормальное значение: 1,22 и менее (оптимальное 0,43-0,82). Значения показателя лучше нормативных, что характеризует высокий уровень финансовой устойчивости. Низкое значение коэффициента связано с минимальным использованием кредитных ресурсов.
Коэффициент автономии	стр. 1300 / стр. 1700	0,86	0,76	0,90	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Нормальное значение: 0,45 и более (оптимальное 0,55-0,7).
Коэффициент покрытия инвестиций	(стр. 1300 + стр. 1400)/ стр. 1600	0,86	0,76	0,90	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 0,7 и более. Коэффициент автономии равен коэффициенту покрытия инвестиций вследствие отсутствия у Компании долгосрочных обязательств.
Показатель качества обслуживания долга	стр. 2110/ср. год. Ст-ть (долгосроч + краткосроч. Обяз-ва)	-	11,95	30,23	Показывает увеличение доли выручки по отношению к заемным средствам, что свидетельствует о росте финансовой устойчивости. Заемные средства составляют незначительный процент по отношению к выручке, что позволяет увеличить долю заемных средств в балансе.
Коэффициент мобильности имущества	стр. 1200 / стр. 1600	0,49	0,49	0,56	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества. Характеризует долю средств для погашения долгов: чем коэффициент выше, тем легче предприятию рассчитаться с кредиторами. 0,56 — выше нормативного 0,1 и имеет положительную динамику.
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	(стр. 1300 - стр. 1100) / стр. 1200	0,72	0,51	0,82	Нормативное значение показателя Коэффициент обеспеченности собственными средствами – 0.1 (10%)
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	стр. 1230 / стр. 1520	1,54	0,72	1,53	Рекомендуемое минимальное значение соотношения дебиторской и кредиторской задолженности – 1.
Коэффициент обеспеченности запасов	(стр. 1300 - стр. 1100) / стр. 1210	1,34	0,78	1,40	Считается нормальным, если запасы организации хотя бы на 50% обеспечены собственными оборотными средствами (т.е.

					коэффициент должен быть 0,5 и более). Оптимальное значение: 60-80%
Коэффициент маневренности собственного капитала	(стр. 1300 - стр. 1100) / стр. 1300	0,41	0,33	0,51	Нормальное значение для данной отрасли: не менее 0,2.

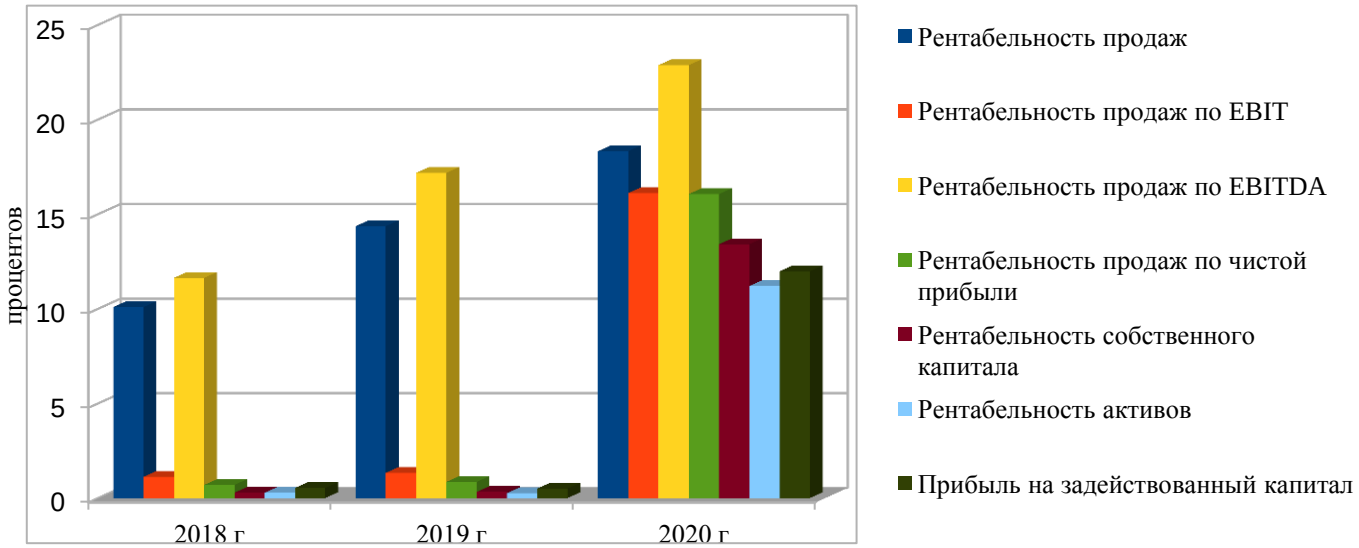
Исходя из анализа приведенных коэффициентов можно сделать вывод о финансовой устойчивости Эмитента. Высокие значения коэффициентов обусловлены низкой долговой нагрузкой Эмитента.

Таблица: «Показатели рентабельности, %»

Показатель	2018	2019	2020	Комментарий
Рентабельность продаж	10,09	14,36	18,32	Величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки
Рентабельность продаж по EBIT	1,12	1,33	16,11	Величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки
Рентабельность продаж по EBITDA	11,63	17,18	22,87	Величина прибыли от продаж до уплаты процентов, налогов и амортизации в каждом рубле выручки
Рентабельность продаж по чистой прибыли	0,69	0,85	16,06	Величина чистой прибыли в каждом рубле выручки
Рентабельность собственного капитала	0,28	0,32	13,41	Отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала
Рентабельность активов	0,28	0,26	11,20	Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов
Прибыль на задействованный капитал	0,53	0,50	11,98	Отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (EBIT) к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам

Увеличение показателей рентабельности является результатом ориентированности Эмитента на маржинальный вид продукции.

Диаграмма: «Показатели рентабельности, %»



За 2020 год каждый рубль собственного капитала Компании обеспечил чистую прибыль в размере 0,13 рублей. За 2020 год рентабельность активов соответствует нормальному значению – 11,20%. Можно сделать вывод о положительной динамике коэффициентов рентабельности за период 2018-2020 годы.

Таблица: «Показатели оборачиваемости»

Показатель	Методика расчета по РСБУ	Периоды		Комментарий
		2019	2020	
Срок оборачиваемости активов в днях	ср. год. Объем баланса / (стр. 2110 / 365)	1 108	465	Коэффициент оборачиваемости активов показывает количество полных циклов обращения продукции за период анализа

Срок оборачиваемости оборотных активов в днях	ср. год. Стоимость оборотных активов / (стр. 2110 /365)	576	275	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов показывает количество полных циклов обращения продукции за период анализа
Срок оборачиваемости дебиторской задолженности	ср. год. Деб. Задолженность (1230) / (стр. 2110 / 365)	213	82	Срок равный отношению полученной выручки от реализации продукции к среднему остатку всей дебиторской задолженности в днях
Срок оборачиваемости кредиторской задолженности	ср. год. Кред. Задолженность (1520) / (стр. 2110 /365)	213	83	Срок равный отношению затрат на производство и реализацию продукции к среднему остатку кредиторской задолженности
Оборачиваемость запасов, в днях	ср. год. Ст-ть стр. 1200 / (стр. 2110 / 365)	576	275	Показывает, раз в сколько дней в среднем продаются запасы предприятия

Длительные сроки оборачиваемости связаны с длительным производственным циклом сельскохозяйственного производителя и с отраслевой практикой создания переходящих запасов семенного материала и товарного зерна. Имеется отчетливая тенденция по снижению сроков оборачиваемости.

Таблица: «Показатели ликвидности»

Коэффициент	Методика расчета по РСБУ	2018	2019	2020	Комментарий
Абсолютной ликвидности	стр.1240 + стр.1250 / стр.1500	0,14	0,02	0,78	Согласно российским нормативным актам нормальным считается значение коэффициента не менее 0,2
Быстрой ликвидности	(стр. 1230 + стр.1240 + стр 1250) / (стр.1500 - стр. 1530 - стр. 1540)	1,64	0,70	2,31	Нормальным считается значение коэффициента не менее 1
Текущей ликвидности	стр.1200 / стр.1500	3,59	2,06	5,58	Нормальным считается значение коэффициента 2 и более

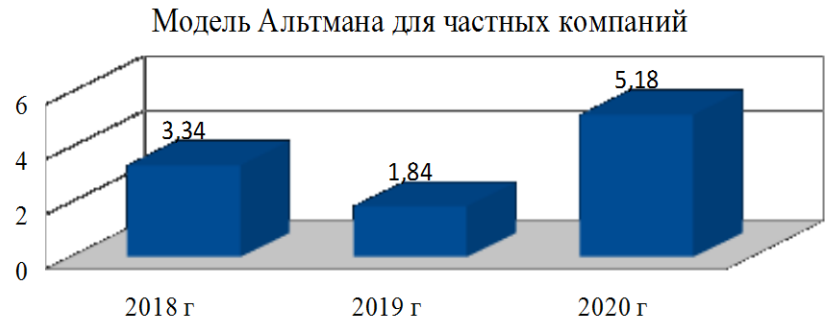
Коэффициенты ликвидности Эмитента превышают нормативные значения и отражают высокую степень платежеспособности.

Таблица: «Модель Альтмана для частных компаний»

Коэффициент	Формула расчета	Расчет по РСБУ	2018	2019	2020
X1	X1 = Оборотный капитал/Активы	(стр.1200-стр.1500)/ стр.1600	0,35	0,25	0,46
X2	X2= Нераспределенная прибыль/Активы	стр.2400/ стр.1600	0,0028	0,0025	0,1075
X3	X3 = Операционная прибыль/Активы	стр.2300/ стр.1600	0,0037	0,0029	0,1084
X4	X4 = Собственный капитал/ Обязательства	стр.1300/ (стр.1400+стр.1500)	6,338	3,244	8,9492
X5	X5 = Выручка/Активы	стр.2110 /стр.1600	0,4099	0,2902	0,6691
Z*			***3,34***	***1,84***	***5,18***

Z = 0,717*X1 + 0,847*X2 + 3,107*X3 + 0,420*X4 + 0,998*X5*

Диаграмма: «Показатели значения Z в динамике за последние три года»



Поскольку значение Z превышает рекомендуемое значение 2,9, можно сделать вывод, что Эмитент находится в зоне финансовой устойчивости, а вероятность его банкротства оценивается как низкая.

Таблица: «Финансовые показатели (тыс.руб., %)»

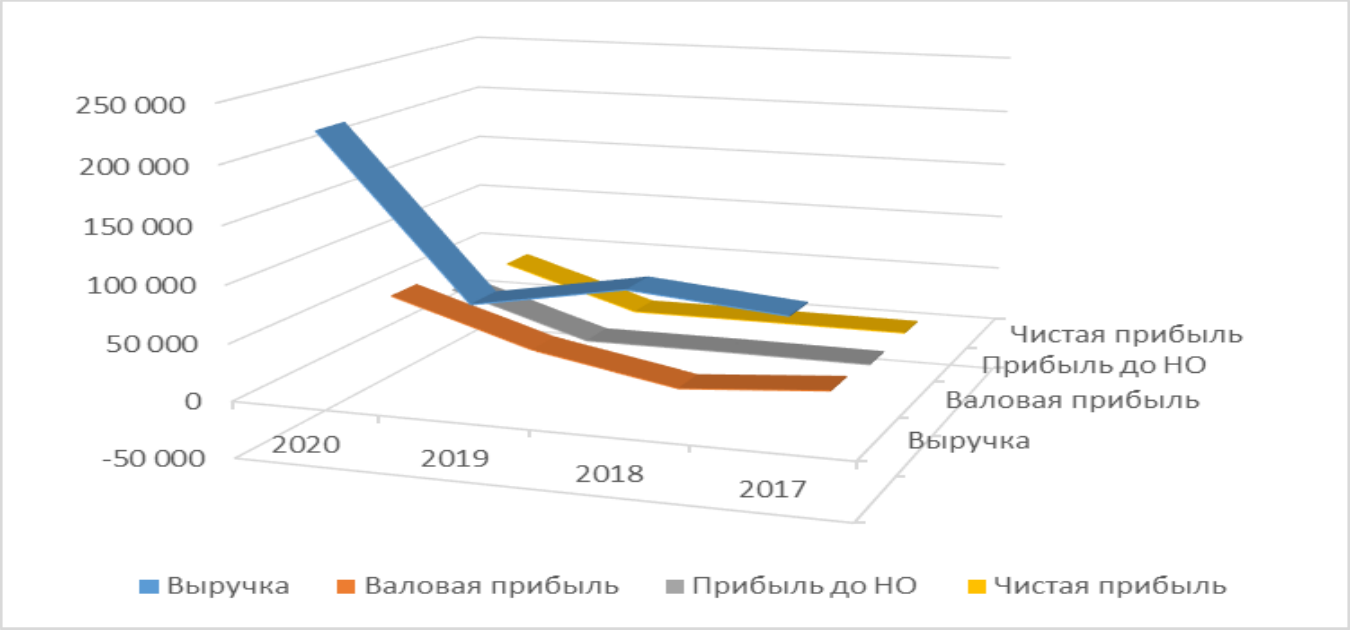
Показатель	Формула строк из баланса	2020	2019	2018	2017
Валюта баланса	1600 или 1700	337 328	310 283	273 707	273 565
Капитал и резервы	1300	303 423	237 172	236 407	235 635
Долг	1410+1510	0	3 733	33	72
Заёмные средства / Баланс	(1410+1510)/1600	0	0,0120	0,0001	0,0003
Дебиторская задолженность	1230	51 946	49 399	55 843	39 515
Доля просроченной (более 90 дней) дебиторской задолженности	По данным эмитента	13,21%	57,79%	50,75%	39,75%
Кредиторская задолженность	1520	33 905	69 008	36 269	36 276
Доля просроченной (более 90 дней) кредиторской задолженности	По данным эмитента	3,37%	0,42%	4,10%	0,13%
Выручка	2110	225 709	90 042	112 184	100 851
Себестоимость	2120	165 052	68 062	113 651	92 486
Валовая прибыль	2100	60 657	21 980	-1 467	8 365
Прибыль от продаж	2200	44 355	12 928	11 323	6 466
Проценты к получению	2320	434	288	670	1 158
Проценты к уплате	2330	215	585	912	571
Прибыль до НО	2300	39 576	904	1 020	353
Чистая прибыль	2400	39 251	765	772	350
Входящий CF от текущих операций	4110	341 189	156 203**	80 472	130 082
Исходящий CF от текущих операций	4120	279 619	134 215	77 391	118 096
Сальдо CF	4100	61 570	21 988	3 081	11 986
Чистые активы	1300 - ЗУ + 1530	275 735	237 172	236 407	235 635
Амортизация	5100+5200	15 258	14 272	11 788	12 390
EBITDA	2300–2320+2330+5100+5200	54 615	15 473	13 050	12 156
EBIT	2300–2320+2330	39 357	1 201	1 262	-234
Долг/EBITDA	(1410+1510)/(2300-2320+2330+5100+5200)	0,0000	0,2413	0,0025	0,0059
Маржинальность по чистой прибыли*	2400/2110	16,06%	0,85%	0,69%	0,35%
Маржинальность по EBITDA	(2300–320+2330+5100+5200)/2110	22,87%	17,18%	11,63%	12,05%

Источник информации: по данным промежуточной финансовой (бухгалтерской) отчетности Эмитента

**Низкие показатели маржинальности по чистой прибыли в 2017-2019 годах связаны с низкой ценой реализации основного продукта, выпускаемого компанией – гречихи. В указанный период Компания реализовывала только тот объем продукции, который позволял финансировать текущую деятельность и не допускать кассовых разрывов, параллельно накапливая запасы продукции. Рост цен на гречиху в конце 2019 – первой половине 2020 года позволил выгодно реализовать накопленные запасы. Текущие запасы гречихи составляют 1 700 тонн и рассматриваются Компанией в качестве резерва.*

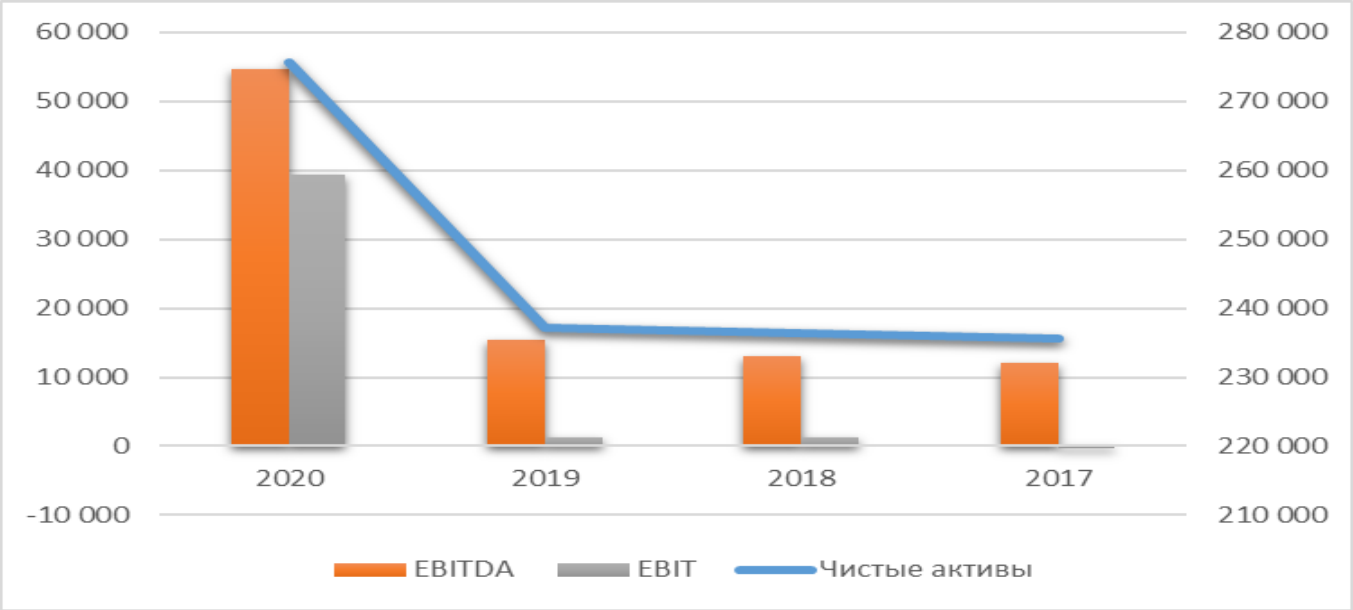
***Расхождение указанного значения денежных потоков от текущих операций и отраженного в отчетности за 2019 год связано с ошибкой бухгалтера, указавшего статью «Зерно и с/х культуры», предназначенную для расчетов с поставщиками, вместо статьи «Поступления от реализации зерна и с/х культур», предназначенную для расчетов с покупателями, о чем имеется соответствующее разъяснение за подписью главного бухгалтера ООО «Агрохолдинг «Солтон».*

Диаграмма: «Динамика изменения основных показателей, тыс.руб.»



Выручка компании напрямую зависит от денежных средств, которые находятся в обороте (оборотные активы), оборотные активы напрямую зависят от источников финансирования. Увеличение оборотных активов за счёт привлечения финансирования путем выпуска биржевых облигаций приведет к еще большему увеличению показателя выручки.

Диаграмма: «Динамика изменения финансовых показателей деятельности, тыс.руб.»



Анализ показывает способность основной (операционной) деятельности Эмитента генерировать положительный финансовый результат.

Увеличение чистых активов при крайне низких показателях долговой нагрузки Долг/EBITDA свидетельствует о стабильном финансовом состоянии Эмитента, обеспеченности достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования, сбалансированности финансовых потоков, а также говорит о росте финансовой устойчивости и кредитоспособности в рассматриваемом периоде.

По результатам анализа динамики выручки за 2018-2020 годы, в Компании запланированы мероприятия, направленные на недопущение снижения выручки в будущих периодах:

- тщательное планирование структуры посевных площадей с точки зрения доходности зерновых и зернобобовых культур;
- изучение современных методов обработки почвы и повышение уровня агротехнических технологий по обработке посевных площадей и посевного материала;
- наращивание площади пашни для расширения агрофонда и увеличения урожайности и валового сбора основной культуры;
- повышение качества семенного материала.

В планах ООО «Агрохолдинг «Солтон» ежегодно, начиная с 2021 года, увеличивать земли в обороте на 3-5 тыс. га, что приведёт к росту валовой прибыли и общей доходности Компании. Это основное направление развития Компании и основная статья затрат из средств, привлечённых в результате эмиссии.

2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала Эмитента в динамике за последние 3 года.

Структура активов

Таблица: «Структура активов за последние три года, тыс.руб.»

	2020	2019	2018
Основные средства	106 035	117 230	122 322
Долгосрочные финансовые вложения	3 860	2 325	2 325
Прочие внеоборотные активы	42 033	40 178	15 266
Итого оборотные активы	***151 928***	***159 734***	***139 913***
Запасы	83 515	99 088	72 172
Дебиторская задолженность	51 258	49 399	55 843
Денежные средства и эквиваленты	273	166	2 209
Прочие оборотные активы	396	362	407
Краткосрочные финансовые вложения	22 270	1 535	3 163
Итого оборотные активы	***275 735***	***237 172***	***236 407***
ИТОГО АКТИВЫ	**309 640**	**310 283**	**273 707**

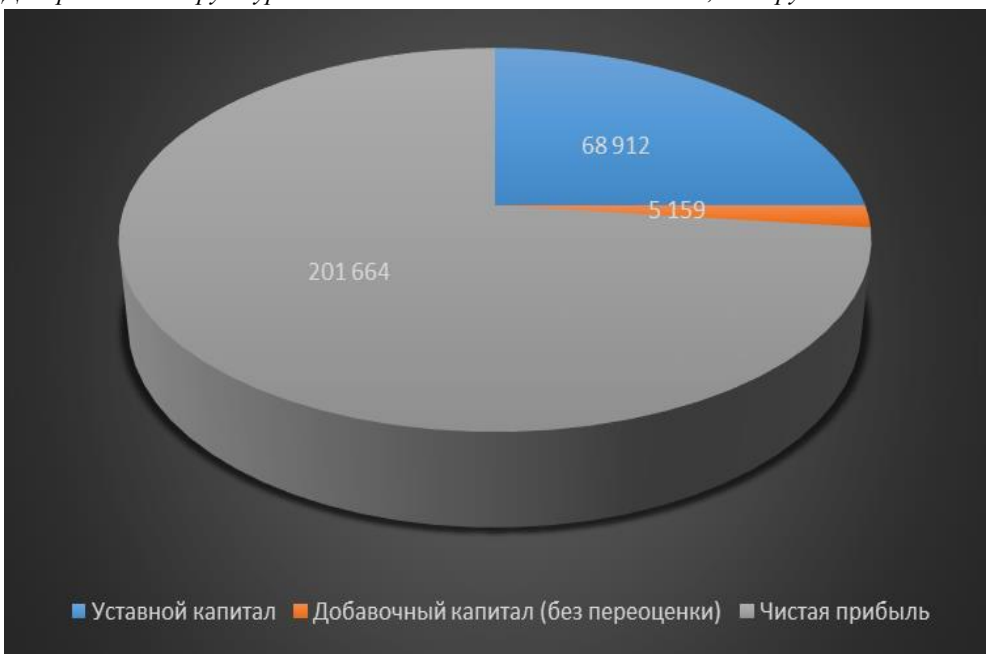
Диаграмма: «Структура активов за 2020 год, тыс.руб.»

Структура собственного капитала

Таблица: «Структура собственного капитала за последние три года, тыс.руб.»

	2020	2019	2018
Уставной капитал	68 912	68 912	68 912
Добавочный капитал (без переоценки)	5 159	5 159	5 159
Чистая прибыль	201 664	163 101	162 339
Итого собственный капитал	275 735	237 172	236 407

Диаграмма: «Структура собственного капитала за 2020 год, тыс.руб.»



За анализируемый период величина собственного капитала составила 275 млн.руб., увеличилась по сравнению с прошлым периодом на 16,2%. Эмитент проводит политику, направленную на укрепление финансовой устойчивости, аккумулируя на счетах балансового учета чистую прибыль в полном объеме.

Структура обязательств

Таблица: «Структура обязательств за 2020 год, тыс.руб.»

Тыс. руб.	2020	2019	2018
Долгосрочные заемные средства	0	0	0
Итого долгосрочные обязательства	0	0	0
Краткосрочные заемные средства	0	3 733	33
Кредиторская задолженность	33 905	69 008	36 269
Оценочные обязательства	0	369	997
Итого краткосрочные обязательства	***33 905***	***73 111***	***37 300***
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	**33 905**	**73 111**	**37 300**

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности Эмитента

За последний отчетный период обязательства Эмитента снизились на 53,6%, при этом следует отметить, что в структуру обязательств входит лишь кредиторская задолженность, а заемные средства и вовсе отсутствуют. Место краткосрочных заёмных средств в структуре пассивов занял собственный капитал.

2.4. Кредитная история Эмитента за последние 3 года

По состоянию на 31 декабря 2020 года обязательства перед кредитно-финансовыми учреждениями отсутствовали.

Кредитная история Эмитента положительная, обязательства исполнялись Эмитентом в срок, просрочки по платежам отсутствуют.

Таблица: «Кредитная история Эмитента по состоянию на 31 декабря 2020 года»

Источник	Ставка, %	Дата получения	Сумма кредита	Дата погашения	Примечания
Альфа-Банк	15%	26.08.2019	5 600 000	26.08.2020	погашен

Источник информации: по данным Эмитента

**Денежные средства привлекались на финансирование проекта по расширению линейки вносимых удобрений. Несмотря на возможность самостоятельного финансирования Компанией данного проекта, во избежание рисков кассовых разрывов, руководством было принято решение о привлечении внешнего финансирования.*

Таблица: «Лизинговый портфель на 31 декабря 2020 года»

Источник	Ставка, %	Дата получения	Сумма, тыс. руб.	Остаток задолженности, тыс. руб.	Дата погашения	График погашения	Обеспечение по договору
Росагролизинг	6,40	Сентябрь 2017	30 052	8 220	20.10.2022	помесячно	техника
Сименс Финанс	8,84	Май 2019	3 127	768	05.12.2022	помесячно	опрыскиватель
Сименс Финанс	8,08	Июнь 2019	1 710	358	05.01.2023	помесячно	зерносушилка
Сименс Финанс	8,51	Июнь 2019	5 011	1 430	05.01.2023	помесячно	сепаратор
ИТОГО			39 900	10 776			

Источник информации: по данным Эмитента

Поручительства, предоставленные третьими лицами, открытые аккредитивы, лимиты факторинга и полученные банковские гарантии на 31 декабря 2020 года отсутствуют.

2.5. Основные дебиторы и кредиторы Эмитента.

Таблица: «Кредиторская задолженность на 31 марта 2021 года»

Кредитор	Сумма, руб.	Дата возникновения	Статус задолженности
Поставщики:			
ООО Нортек	500 000,00	2021	текущая
ООО Группа Продовольствие	9 417 762,11	2020	текущая
Европейские Агротехнологии-Сибирь ООО	418 379,97	2020	текущая
ООО Командор	585 000,00	2021	текущая
Прочие поставщики	2 629 848,87	2021	текущая
Авансы от покупателей			
ООО Группа Продовольствие	10 000 000,00	2020	текущая
ООО Агротрансторг	3 084 820,00	2021	
Прочие покупатели	479 504,92	2021	текущая
Прочие кредиторы			
НДС по авансам и предоплатам	-909 090,91	2020	текущая
Задолженность перед бюджетом:	1 060 608,46	2021	
Задолженность перед работниками	784 487,43	2021	текущая
Задолженность по лизингу	10 290 365,69	2021	текущая
Прочие кредиторы	101 260,05	2020	текущая
ИТОГО	38 442 946,59		

Источник информации: по данным Эмитента

*** Согласно разъяснениям Минфина России, в случае перечисления организацией оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг, передачи имущественных прав) кредиторская задолженность отражается в Бухгалтерском балансе в оценке за минусом суммы НДС, подлежащей вычету (принятой к вычету) (Письмо Минфина России от 09.01.2013 N 07-02-18/01).*

Таблица: «Структура финансовых заимствований, выданных сторонним организациям на 31 декабря 2020 года»

Организация	Сумма, тыс. руб.	Дата выдачи займа	% ставка	Плановая дата погашения
ООО ТК Восток	1 800	08.10.2020	10%	31.03.2021
ООО ТК Восток	1 700	09.11.2020	10%	31.03.2021
ООО Михайловский Агрохимснаб	2 000	15.10.2020	10%	14.05.2021
ООО Михайловский Агрохимснаб	6 800	28.12.2020	10%	12.01.2021
ООО Синергия	10 000	04.12.2020	12%	20.02.2021
ИТОГО	***22 300***			

Источник информации: по данным Эмитента

**Займы выданы проверенным контрагентам на период затишья на зерновом рынке в рамках стратегии Компании по использованию временно свободных денежных средств и будут возвращены к началу полевых работ. По состоянию на 15 февраля 2021 года остаток задолженности составляет 8 700 тыс. рублей.*

Таблица: «Дебиторская задолженность на 31 марта 2021 года»

Кредитор	Сумма, руб.	Дата возникновения	Статус задолженности
Авансы поставщикам:			
Группа Продовольствие ООО	43 000 000,00	2020	текущая
ООО Тракторсервис	3 836 520,00	2021	текущая
ООО Техносервис	2 065 000,00	2021	текущая
ООО Агромеханик	1 079 550,00	2021	текущая
Прочие авансы	5 929 842,48	2021	текущая
НДС по авансам и предоплатам выданным			
ООО Группа Продовольствие	-7 046 069,61	2020	текущая
Покупатели			
Администрация Карабинского сельсовета	83 200,00	2021	текущая
ООО Биорост	121 800,00	2021	текущая
Прочие покупатели	127 899,47	2020	текущая
Прочие дебиторы			
Договоры денежного займа:			
Канский КХП ООО	1 649 629,67	2019	просроченная
Романовское ЗПП ООО	417 940,07	2020	
Радуга Агро ООО	4 785 109,26	2018	просроченная
Предоплата по налгам и сборам	124 367,46	2021	текущая
Прочие дебиторы	614 752,70	2021	текущая
ИТОГО	56 667 741,50		

Источник информации: по данным Эмитента

** Согласно разъяснениям Минфина России в случае перечисления организацией оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг, передачи имущественных прав) дебиторская задолженность отражается в Бухгалтерском балансе в оценке за минусом суммы НДС, подлежащей вычету (принятой к вычету) (Письмо Минфина России от 09.01.2013 N 07-02-18/01).*

Таблица «Просроченная дебиторская задолженность на 31 марта 2021 года»

Дебитор	Сумма, руб.	Дата возникновения	Перспективы взыскания (по оценке Эмитента)	Вероятность взыскания (по оценке эмитента)
Воеводское ООО	8 672,75	2018 год	2021 год	50%
Канский КХП ООО	1 113 362,46	2020 год	2021 год	50%
Романовское ЗПП ООО	283 131,57	2020 год	2021 год	50%
Канский КХП ООО	536 267,21	2018 год	2021 год	50%
Радуга Агро ООО	4 200,00	2018 год	2021 год	50%
Романовское ЗПП ООО	134 808,50	2020 год	2021 год	50%

Радуга Агро ООО	4 780 909,26	2016 год	2021 год	20%
ИТОГО	**6 861 351,75**			

Источник информации: по данным Эмитента

** Задолженность ООО «Радуга Агро» перед Агрохолдингом Солтон возникла в результате переуступки долга, возникшего при покупке оборудования бывшим собственником Агрохолдинга. С собственником ООО «Радуга Агро» достигнута договоренность о возврате задолженности в 2021 году, оформленная в виде гарантийного письма.*

Согласно политике Эмитента, безнадежной признается дебиторская задолженность, в отношении которой истек срок исковой давности или компания-должник ликвидирована. Остальная просроченная дебиторская задолженность признается рабочей.

2.6. Описание судебных процессов, в которых участвует Эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние Эмитента

Эмитент участвует в качестве ответчика в судебном споре обычного хозяйственного характера, цена иска по которому не оказывает существенного влияния на финансовую устойчивость Эмитента.

Судопроизводства, в которых Эмитент выступает в качестве истца, отсутствуют.

3. СВЕДЕНИЯ О РАЗМЕЩАЕМЫХ (РАЗМЕЩЕННЫХ) ЦЕННЫХ БУМАГАХ ЭМИТЕНТА И ИСПОЛНЕНИИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО НИМ

3.1. Основные сведения о размещаемых (размещенных) Эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум.

Ссылка на страницу в сети Интернет, на которой размещены эмиссионные документы: https://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38394&attempt=2

3.2. Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств

Целью эмиссии является создание источника пополнения оборотных средств, который обеспечит возможности для развития бизнеса Компании, поспособствует увеличению оборота обрабатываемых земель, расширению географии присутствия.

Денежные средства, привлеченные в результате эмиссии, будут направлены на приобретение сельскохозяйственной техники (60%) и сопутствующие затраты (40%): рекультивация земель, ГСМ для посевной и т.д.

3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам

Исполнение обязательств по ценным бумагам планируется за счет собственных средств и доходов от основной деятельности Эмитента.

3.4. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика Эмитента в области управления рисками

Инвестиции в ценные бумаги Эмитента связаны с определенной степенью риска. Поэтому потенциальные инвесторы, прежде чем принимать любое инвестиционное решение, должны тщательно изучить риски, которые могут оказать существенное неблагоприятное воздействие на хозяйственную деятельность и финансовое положение Эмитента.

Управление рисками Эмитент проводит в рамках политики управления рисками, основанной на комплексном подходе в изучении возможных слабых точек бизнес-модели при наступлении того или иного события. Эмитент не разрабатывал отдельного внутреннего документа, описывающего политику в области управления рисками. При этом за годы работы Эмитента выработаны способы и методы реагирования на изменения во внешней и внутренней среде, которые позволяют минимизировать негативные последствия наступления события, либо не допустить его наступления. Конкретные действия в результате наступления события не могут быть описаны в явном виде, однако, они будут основаны на особенностях того или иного события и будут отдельно конфигурироваться в каждом случае, исходя из принципа разумности. При этом Эмитент не может гарантировать, что его действия, направленные на преодоление возникших негативных изменений, приведут к существенному изменению ситуации, поскольку большинство приведенных рисков находится вне контроля Эмитента.

Эмитент выделяет следующие основные риски, связанные с приобретением размещаемых ценных бумаг:

- отраслевые риски,
- страновые риски,
- финансовые риски,
- правовые риски,
- репутационные риски,
- стратегические риски,
- риски, связанные с деятельностью эмитента.

Эмитент обращает внимание на то, что перечисленные риски не являются исчерпывающими и не раскрывает информацию обо всех рисках на рынках, на которых он работает, вследствие разнообразия возникающих на них ситуаций, а порядок изложения рисков не отражает вероятность их возникновения.

Таким образом, приведенный список возможных рисков, не исключает необходимости проведения потенциальными инвесторами самостоятельного анализа.

Отраслевые риски

Влияние возможного ухудшения ситуации в отрасли

Риск отрасли – немедленная отмена санкций и встречный отказ РФ от защиты собственных экономических интересов, что повлечет снятие ограничений на импорт сельскохозяйственной

продукции из регионов с лучшими погодными и климатическими условиями. Данный риск компенсирован диверсификацией посевов, в том числе региональной.

Изменение цен на сырье и услуги

Основная статья затрат — это ГСМ. Риск роста затрат компенсирован выбором высокомаржинальных посевных культур.

Падение цен на продукцию

Рассматриваются варианты хеджирования цен на часть продукции. Также осуществляется диверсификация по посевным культурам.

В феврале 2021 года цена реализации гречихи составляет 41 руб./кг с НДС. В финансовой модели Компании цена реализации гречихи заложена на уровне 30 руб./кг, минимальная цена при которой Компания не будет испытывать финансовые трудности составляет 23 руб./кг.

Риски болезней зерновых культур, вредители растений

С целью уменьшения подобных рисков Агрохолдинг использует два основных метода борьбы:

- *Профилактический* – подразумевает комплекс мероприятий, начиная от севооборота (смены культур) и выбора сорта семян устойчивых к болезням, их предпосевную обработку, обработку земли и посевов химическими препаратами, предназначенными для профилактики борьбы с болезнями растений и вредителями зерновых культур;

- *Реакционный* – подразумевает обработку посевов, подвергнутых какому-либо заболеванию или нападению насекомых/вредителей. Обработка производится методом распыления фунгицидов (от болезней растений) и инсектицидов (борьба с насекомыми вредителями) на территорию очага заражения/нападения насекомых.

Обработка производится опрыскивателями. Данная техника в хозяйстве имеется, технология отработана и успешно применяется на практике. С целью минимизации вреда от болезней зерновых культур Агрохолдинг старается выбирать для культивирования зерновые, которые менее всего подвержены подобным заболеваниям. В частности, гречиха мало подвержена болезням и грибковым заболеваниям, в редких случаях, она поражается корневой гнилью и сипториозом. Для борьбы с данными болезнями используется фунгицид «Авакс». Зерновые культуры, такие как пшеница, рожь, овёс подвержены следующим заболеваниям: мучнистая роса, ржавчина стеблевая, ржавчина бурая, септориоз. Для борьбы с данными болезнями применяют фунгицидные препараты «Авакс» или «Кредо». Рапс подвержен заболеваниям: чёрная ножка, альтельнариоз. Для борьбы с данными болезнями применяют такие фунгициды как «Кредо». Все культуры подвержены нападению следующих вредителей: хлебная жужелица, хлебная блоха, клоп, вредная черепашка, тли и трипсы. Для борьбы с вредителями используют препараты: «Данадим эксперт» или «Восторг», для рапса, в борьбе с листогрызущими насекомыми применяют препарат «Фуфанон».

Структура агрономического отдела Агрохолдинга Солтон, во главе с главным агрономом, обеспечивает ежедневный мониторинг состояния растений. При малейших признаках появляющегося заболевания или наличия вредителей, главный агроном, организовывает необходимую обработку. Данные мероприятия обеспечивают эффективную борьбу с вредителями и сохранение урожая. По факту серьёзного урона от болезней растений и нападения насекомых вредителей в Агрохолдинге Солтон не зафиксировано.

Страновые и региональные риски

Карантин, глобальная пандемия

Благодаря заранее спланированным действиям и запасу прочности, Компания смогла не только удержать своих клиентов, но и пополнить клиентскую базу новыми. Спрос на сельскохозяйственную продукцию слабо зависит от подобных событий.

Географические особенности

С целью минимизации влияния климатических факторов, Компания имеет земельный фонд в природной зоне Алтайского края с максимально благополучными погодными условиями. Солтонский район находится в предгорье и имеет традиционно благоприятные, относительно других районов края, погодные условия. В районе, даже в засушливые годы, влаги достаточно для выращивания гречихи.

Развивая сельскохозяйственное производство в Красноярском Крае, Компания уменьшает свою зависимость от географических условий, выращивая зерновые культуры в различных климатических зонах.

Финансовые риски

Обвал рубля

Сельскохозяйственные товары, производимые Компанией можно реализовать на внешнем рынке. Внутри страны, как правило, цены на подобную продукцию с некоторым лагом растут после девальвации, приближаясь к ценам на внешних рынках. Управление валютными рисками будет реализовано с помощью хеджирования на валютном рынке.

Влияние инфляции на выплатах по ценным бумагам

Цены на продовольствие в нынешней фазе цикла развития мировой экономики растут опережающими темпами.

Закредитованность

Нет рисков, поскольку в настоящее время у Компании нет займов.

Правовые риски

Риски, связанные с деятельностью Эмитента

Все субъекты рынка находятся в одном правовом и налоговом поле. Любое ужесточение валютного регулирования или правил таможенного контроля даст Компании преимущество, т.к. заставит конкурентов выйти из серых схем и понести определенные финансовые потери.

Судебная практика

Иски юридических и физических лиц, а также претензии фискальных органов к компании отсутствуют.

Риск потери деловой репутации (репутационный риск)

Убыток в результате уменьшения числа клиентов

Количество клиентов растёт, о Компании нет негативных отзывов. Более того, Компания заботится о формировании положительного имиджа, как в области финансов, так и качества поставляемых товаров и услуг.

Стратегический риск

Убыток в результате ошибок (недостатков), допущенных при принятии решений, определяющих стратегию деятельности и развития Эмитента

Директор Компании Вадим Геннадьевич Мурунов имеет успешный опыт в управлении бизнесом и процессами в различных сферах деятельности, создал высокомотивированную и ответственную команду.

Риски, связанные с деятельностью Эмитента

Возможная ответственность Эмитента по долгам третьих лиц

Дочерние и другие учрежденные общества не имеют долгов и обязательств перед третьими лицами, не выступают поручителями третьих лиц. Отсутствует какой-либо риск привлечения к ответственности перед третьими лицами.

Возможная потеря потребителей, на оборот с которыми приходится не менее чем 10 процентов общей выручки от продажи продукции Эмитента

Влияние на бизнес минимально, контрагенты проверяются, заключаются достаточно жесткие договоры, работа с отсрочкой платежа допускается только с платежеспособными клиентами. Портфель клиентов хорошо диверсифицирован, отсутствует зависимость от какого-либо одного клиента.

Продукция высоколиквидна, вдобавок, появление в роли собственника ООО «Синергии», которая специализируется на торговле зерном по всей стране, позволяет с легкостью заменить любого выпавшего потребителя продукции.

Затоваривание склада неликвидной продукцией, и как следствие замораживание оборотных средств, отсутствие возможности получить прибыль

Вся продукция Компании высоколиквидная и пользуется спросом на всей территории страны и за рубежом.

Увеличение активности конкурентов, потеря доли рынка.

Незначительное количество разрешенных для сельхозяйственного назначения и пригодных для посевов земель в Алтайском крае не позволяет принципиально изменить структуру рынка. В Красноярском крае ситуация несколько иная. Свободных земель в крае достаточно много и вероятность того, что её займут другие производители достаточно велика. Однако, ввиду того, что основная часть зерна, выращенного в Красноярском крае, вывозится за его пределы, даже кратное увеличение количества производства зерна в этом регионе не повлияет на цену его реализации. Поскольку регион по зерну является вывозным, цена на зерно в нём формируется под влиянием стоимости зерна в РФ плюс логистические затраты. Агрохолдинг «Солтон» внимательно следит за конкурентной средой и готов незамедлительно реагировать на появившиеся вызовы.

3.5. Информация о всех размещенных ранее выпусках облигаций эмитента, с указанием информации об использовании привлеченных средств, поступивших от выпуска(ов) облигаций, а также приводится информация о выпусках облигаций, погашенных в течение последних 5 лет

Не применимо. Эмитент ранее не привлекал денежные средства путем размещения эмиссионных ценных бумаг, размещаемый выпуск облигаций является дебютным.