

Утверждён общим собранием участников
ООО "Группа Компаний "Солтон" "28" апреля 2025г.
Протокол общего собрания ООО "Группа Компаний "Солтон"
№ 6/н от "28" апреля 2025г.

Директор ООО "Группа Компаний "Солтон"



/Е.В. Герасименко

**Общество с ограниченной ответственностью
"Группа Компаний "Солтон"**

Годовой отчет за 2024 год

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О КОМПАНИИ	3
1.1. Основные сведения о Компании	3
1.2. Краткая характеристика, история создания и ключевые этапы развития Компании, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав Компании	3
1.3. Стратегия и планы развития деятельности Компании	7
1.4. Описание отрасли, в которой Компания осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции Компании. Основные факторы инвестиционной привлекательности. Конкуренты Компании	7
1.5. Описание структуры Компании, имеющее по мнению Компании значение для принятия инвестиционных решений	12
1.6. Структура акционеров/участников, сведения об органах управления и сведения о руководстве Компании	13
1.7. Сведения о кредитных рейтингах Компании (ценных бумаг Компании)	14
2. СВЕДЕНИЯ О ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФИНАНСОВОМ СОСТОЯНИИ КОМПАНИИ	14
2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) Компании (основные виды, способы финансирования деятельности) в динамике за последние 3 года	14
2.2. Оценка финансового состояния Компании в динамике за последние 3 года	15
2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала Компании в динамике за последние 3 года	17
2.4. Кредитная история Компании за последние 3 года	18
2.5. Основные кредиторы и дебиторы Компании на последнюю отчетную дату	18
2.7. Описание судебных процессов, в которых участвует Компания и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние Компании	19
2.8 Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Компании, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика Компании в области управления рисками	20

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О КОМПАНИИ

1.1. Основные сведения о Компании

Полное фирменное наименование: *Общество с ограниченной ответственностью «Группа Компаний «Солтон» (далее Общество, Компания)*

Сокращенное фирменное наименование: *ООО «ГК «Солтон»*

ИНН: 2225123372

ОГРН: 1112225009390

Место нахождения: *Российская Федерация, Алтайский край, г. Барнаул*

Адрес юридического лица: *656043, Алтайский край, г. Барнаул, ул. Пролетарская, 76*

Дата государственной регистрации: *29.07.2011 г.*

Количество сотрудников: *01.10.2023 г. - 7 человек*

Корпоративный сайт: <https://gk-solton.ru/>

1.2. Краткая характеристика Компании, история создания и ключевые этапы развития Компании, адрес в сети Интернет, на которой размещен устав Компании

Краткая характеристика Компании

Устав Компании опубликован на странице в сети Интернет:

<https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=39075>

ООО «ГК «Солтон» – современная, динамичная компания, которая является поставщиком зерна и зерновых культур, преимущественно на внутренний рынок.

Богатый опыт профессиональных сотрудников позволил ООО «ГК «Солтон» стать серьезным игроком на рынке зерна Сибири. Для Компании важно строить эффективный бизнес. В Компании ценят каждого клиента и дорожат своей деловой репутацией. Ценности Компании - честность, самостоятельность, постоянство, дисциплинированность.

Деятельность холдинга «Солтон» (далее - холдинг «Солтон», группа компаний «Солтон») охватывает всю цепочку производства и реализации зерновых культур.

В структуру холдинга входит крупнейший производитель гречихи в Алтайском крае ООО «Агрохолдинг «Солтон» и торговая компания (далее - ООО «ГК «Солтон»). Консолидация Торговой компании «Солтон» и «Агрохолдинга «Солтон» произошло в декабре 2020 года с целью создания вертикально интегрированного холдинга. Объединение усилий позволяет холдингу получить конкурентные преимущества и дополнительную доходность.

В «Солтон» ценят каждого клиента и дорожат своей деловой репутацией. Ценности Компании - честность, самостоятельность, постоянство, дисциплинированность.

*Описание бизнес-модели Компании**

Ключевые Партнёры	Виды Деятельности	Ценностные предложения	Отношения с Покупателями	Сегментация Потребителя
*Кредитные учреждения *Сельхозпроизводители *Переработчики зерна *Команда	*Скупка продовольственных товаров *Дистрибуция	*Продовольственные товары требуемого качества *Прогнозируемое Качество	*Гарантия Качества поставленной партии *Обеспечение качественной и своевременной	*Свиноводческие, птицеводческие компании *Переработчики зерна

		*Крупные партии	отгрузки проданной партии	*Экспортные Клиенты ВЭД *Трейдера
	Ключевые Ресурсы		Каналы Взаимодействия	
	*Команда *Финансирование		*Как правило выстраиваются долгосрочные деловые отношения	
Структура затрат			Потоки поступления доходов	
*Кредитные ресурсы *Затраты на покупку продовольственных товаров *Затраты на логистику *ФОТ			*Продажа продовольственных товаров	

**по данным Компании*

Ключевые факторы инвестиционной привлекательности:

• **Огромный опыт работы Компании на оптовом рынке** - это позволило сформировать положительный образ ООО «ГК «Солтон», как надежного партнера, имеющего высокую деловую репутацию. Что в свою очередь, позволяет заключать долговременные сделки с крупнейшими производителями и переработчиками продуктов питания в стране и за рубежом. Защита от влияния отраслевых рисков, связанная с дифференцированным подходом в построении бизнеса. ООО «ГК «Солтон» осуществляет деятельность в 3 основных направлениях оптовой торговли, что позволяет иметь большую продуктовую линейку на рынке и различные направления сбыта. Таким образом, в случае, если по какому-то направлению происходит снижение деловой активности (например, перепроизводство продукции или государственные ограничительные, или запретительные меры), то Компания немедленно реагирует и перенаправляет ресурсы в другое, более прибыльное и активно развивающееся направление. Например, при уменьшении сделок по сахару, Компания увеличивает количество сделок, связанных с зерновыми культурами. Или при запрете экспорта круп в страны Дальнего зарубежья происходит увеличение поставок в страны Евразийского Экономического Союза или на внутренний рынок.

• **Стабильность спроса на рынке продуктов питания, на котором работает Компания.** Данный рынок неизменно стабилен. Учитывая постоянный рост численности населения человечества, рынок продуктов питания имеет однозначную тенденцию к увеличению. Во время любых природных катаклизмов и экономических кризисов продукты питания употребляются населением в тех же объемах, а порой и возрастают.

• **Эффективная логистическая система, направленная как на снижение издержек,** связанных с перемещением (доставкой) грузов, так и на создание собственного производства по переработке и хранению сельскохозяйственной продукции. То есть Компания, постепенно развивая логистическое направление, не только снижает издержки, что позволяет увеличивать маржинальность сделки, но уменьшает возможные риски, связанные со своевременностью поставки, качеством поставляемого товара и т.д.), и тем самым, это позволяет получить конкурентные преимущества на фоне аналогичных трейдерских компаний.

• **В ООО «ГК «Солтон» сформирован дружный коллектив, состоящий из высокопрофессиональных специалистов в разных областях оптовой торговли, логистики и производства.** Сотрудники имеют значительный опыт (как правило, в Компанию принимаются специалисты уже имеющие подтвержденный опыт), наработанные долгосрочные связи с большим количеством оптовых поставщиков и потребителей по всей стране и за рубежом, хорошее знание рынка

и тенденций развития рынка, что позволяет оперативно принимать решения и заключать экономически выгодные сделки.

Для сотрудничества с зарубежными компаниями в ООО «ГК «Солтон» трудоустроены работники со знанием иностранных языков (английский, китайский).

ООО ГК «Солтон» активно ведет поиск новых сотрудников в связи с расширением ассортимента продаваемых продуктов, развитием логистического направления и началом производственной деятельности на элеваторе.

• **Активное использование современных средств коммуникации в работе Компании**, что позволяет более эффективно управлять бизнесом и самой компанией в целом и оперативно заключать необходимые сделки.

Компания постоянно использует различные электронные торговые площадки, как с целью продвижения и рекламы Компании, так для дальнейшего поиска новых партнеров и наиболее выгодных контрактов. Используются, такие площадки, как Агросервер, Agroru, Alibaba, Allbiz, Grainboard.ru, Supl.biz, RusFoods.ru, Foodmarkets.ru, 52wmb.com, Go4worldbusiness.com, Tradekey, Foodstrade, Globalbuyers, EC21, Indiamart, go4worldbusiness, agro-uzbekistan.

Также Компания на протяжении длительного времени успешно управляет удаленно некоторыми сотрудниками, которые территориально находятся в других регионах страны (Москва, Красноярск и т.д.). Информация в оперативном порядке доводится до сотрудников через различные мессенджеры (Skype, WhatsApp и другие). Организованы совместные чаты, конференц-звонки. Налажен электронный документооборот с контрагентами. Данные мероприятия позволяют уменьшить постоянные затраты, связанные с деятельностью Компании.

• **Высокая степень проработки контрагентов и совершаемых ООО «ГК «Солтон» сделок**, что позволяет минимизировать финансовые и репутационные риски. Так при выборе контрагента в обязательном порядке проверяется его бухгалтерская отчетность, налоговая задолженность, судебные дела, своевременность и обязательность выполнения взятых обязательств и т.д. В Компании на постоянной основе проводятся кредитные комитеты, определяющие возможность сотрудничества с той или иной компанией, лимиты и условия сотрудничества. Службой безопасности осуществляется постоянный мониторинг деятельности контрагентов в течении всего времени сотрудничества и контроль за выполнением принятых обязательств.

Поставщики

Поставщики ООО «ГК «Солтон» по итогам 2024 года

Наименование (город)	ИНН	Срок сотрудничества, лет / с ..I.I..	Приобретаемая/ реализуемая продукция/услуги	Доли в обороте Заемщика
Поставщики:				100,0%
А-Транс	2222870182	6	транспортные услуги	3,2%
Колос	2465200662	2	зерно	3,7%
Ишимский комбинат хлебопродуктов	7205022544	7	зерно	6,3%
АО Меркурий	2224125169	4	зерно	14,9%
Енисей	2455031366	5	мука	2,6%
Алтайкорм	2222829709	6	корма	2,3%
ТК Парк	2225168790	4	транспортные услуги	3,5%
Русгруз	2224186884	2	транспортные услуги	3,1%

Структура поставщиков диверсифицирована, отсутствие доминирующей зависимости от «якорного» поставщика способствует более гибкому управлению финансовыми потоками Компании и исключает сопутствующие риски однополярной зависимости.

Покупатели

Топ-10 покупателей продукции ООО «ГК «Солтон» по итогам 2024 года

Покупатели:				100,0%
Заречное	4105097269	4	корма	2,7%
КЦ-Маока	6509024647	3,5	зерно, корма	3,8%
Грин-Агро Сахалин	6501275085	0,5	зерно	2,5%
Мерси Трейд	2538124293	1	зерно	4,1%
Новгородский бекон	5310010329	3,5	зерно	11,8%
ВСГЦ	6025047097	1	зерно	6,2%
СК	2724211916	6	мука	3,1%

Структура потребителей продукции так же глубоко диверсифицирована, что способствует стабильному и сбалансированному денежному потоку от реализации, а также сводит к минимуму риски значительного сокращения поступлений в случае банкротства (финансовой несостоятельности) некоторой части из них.

История создания и ключевые этапы развития

ООО «ГК «Солтон» (ранее, ООО «Синергия») было образовано в июле 2011 года в качестве транспортной компании. Компания оказывала транспортные услуги зерноперерабатывающим предприятиям по Сибирскому Федеральному округу. В конце 2014 года ООО «ГК «Солтон» начал терять свою долю на рынке транспортных услуг.

В это время была привлечена команда менеджеров во главе с коммерческим директором Герасименко Е.В., которая начала переориентировать деятельность компании на оптовую торговлю продукцией, а именно: кормами для с/х животных, мукой, крупами, семенами зерновых и трав, зерновыми культурами. За годы работы ООО «ГК «Солтон» существенно нарастили объемы продаж и выручки. В 2022 году по сравнению с 2015 годом выручка компании выросла в 6 раз, собственные активы увеличились в 5,4 раз.

В ближайшие 4 года ООО «ГК «Солтон» планирует увеличить выручку и прибыль компании. Для этого нам необходимо привлечение оборотных средств. Объемы продаж планируется увеличивать за счет продаж зерна как внутри РФ так и на экспорт.

Так, в 2023 году Компания значительно увеличила объем реализованной продукции в натуральном выражении с 22 916 тонн до 32 770 тонн. продукции. Реализация продукции увеличилась за счет клиентов компании в Алтайском крае, Сахалинской области и Красноярском крае. Реализация зерновых культур за год увеличилась в 2,3 раза. В выручке компании в настоящее время зерновые культуры являются наиболее маржинальным товаром.

В 2024 году компания реализовала 31 269 тонн сельскохозяйственной продукции. Закуп и реализация продукции осуществляется по всей России. Выручка по итогам 2024 года составила 568 292 тыс. рублей. Выручка компании сохранилась на уровне 2023 года.

1.3. Стратегия и планы развития деятельности Компании

Стратегия и планы развития

Зерновой трейдинг – приоритетное направление деятельности Компании. Закупка зерна ведется в Алтайском крае, который является одним из основных поставщиков зерна и зернопродуктов Сибири, а также по всей России. Реализация зерновых, бобовых и масличных культур осуществляется напрямую или через ведущих участников рынка зернового трейдинга.

Стратегия ООО «ГК «Солтон» – приоритетная закупка зерна у сельхозпроизводителей без привлечения посредников. Мы оперативно реагируем на запросы партнеров, предлагаем конкурентоспособные закупочные цены и оперативную оплату. Сотрудничаем с разными поставщиками:

- фермерами;
- небольшими частными хозяйствами;
- крупными сельскохозяйственными предприятиями.

У Компании налажены деловые связи с сельхозпроизводителями и зернотрейдерами не только в Алтайском крае, но и перспективным с точки зрения развития сельхозпроизводства югом Красноярского края.

Отдел качества контролирует зерновую продукцию на всех этапах закупки и реализации, начиная с отбора проб у поставщика и заканчивая хранением и отгрузкой.

Основной целью ООО «ГК «Солтон» является доверие партнеров, поэтому в своей деятельности компания руководствуется принципами открытости и клиентоориентированности.

Компания располагает необходимыми мощностями для непрерывной поставки сельскохозяйственных культур. Реализация зерна, масличных и бобовых осуществляется на элеваторах, автомобильным или ж/д транспортном в круглосуточном режиме. Возможно экспедирование до склада клиента либо к месту погрузки на судно или в железнодорожный вагон.

Прогноз продуктовой структуры выручки ООО «ГК «Солтон» на 2024-2027

гг.:

Наименование	Ед. измерения	2025г.		2026г.		2027г.		2028	
		ед.	тыс.руб.	ед.	тыс.руб.	ед.	тыс.руб.	ед.	тыс.руб.
Семена	тонн	455	19390	491	20940	525	22196,4	530	24500
Корма	тонн	4785	98020	5167	105870	5268	112222,2	5350	115000
Мука, крупы	тонн	4840	117330	5220	126720	5350	134323,2	5300	135000
Зерно	тонн	26955	364390	29100	393550	31250	417163	32000	435000
Транспортные и прочие услуги		0	38750	0	41470	0	43958,2	0	50000
Итого		37035	637880	39978	688550	42393	729863	43180	759 500

1.4. Описание отрасли, в которой Компания осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции Компании. Ключевые факторы инвестиционной привлекательности. Конкуренты Компании

Описание отрасли

Российский рынок сельхоз сырья и продовольствия 2024 году характеризовался:

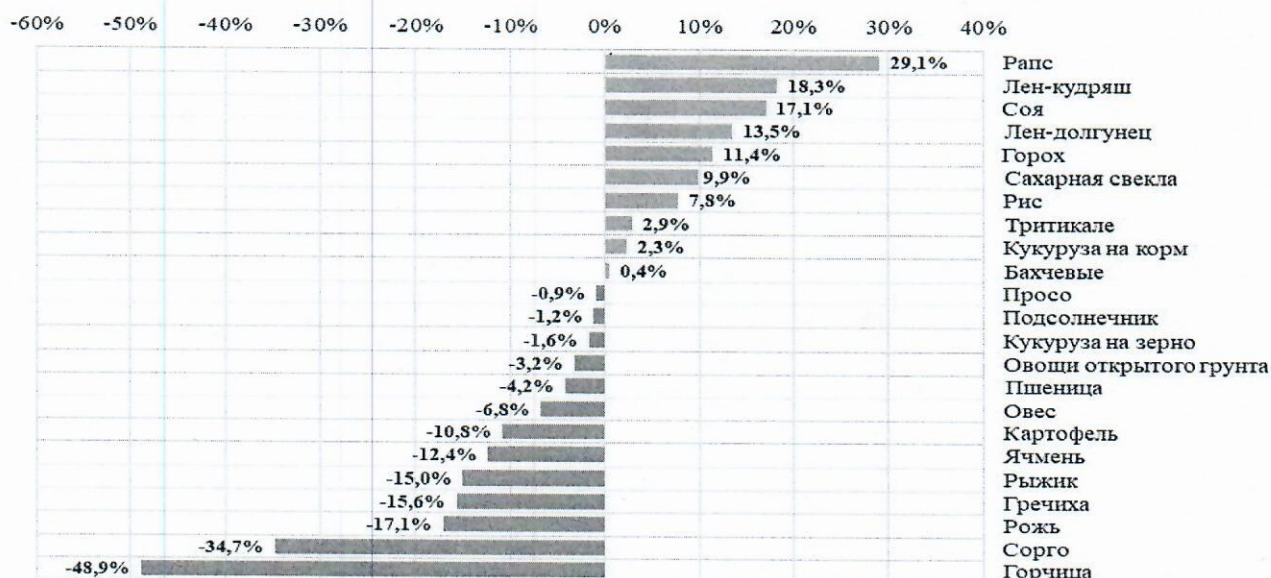
Общий размер посевных площадей сельскохозяйственных культур в России в 2024 году, по данным Росстата, составил 80 184,5 тыс. га, что на 1,6% (на 1 277,3 тыс. га) меньше, чем в 2023 году.

В большей степени посевные площади в 2024 году по отношению к 2023 году выросли по таким культурам как рапс - на 29,1%, лен-кудряш - на 18,3%, соя - на 17,1%, лен-долгунец - на 13,5%, горох - на 11,4%. В меньшей степени расширение площадей наблюдается по сахарной свекле - на 9,9%, рису - на 7,8%, тритикале - на 2,9%, кукурузе на корм - 2,3% и бахчевым культурам - на 0,4%.

Изменение размера посевных площадей некоторых ключевых сельскохозяйственных культур в России в 2024 г. по отношению к 2023 г., %



ЭКСПЕРТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР АГРОБИЗНЕСА
ab-centre.ru

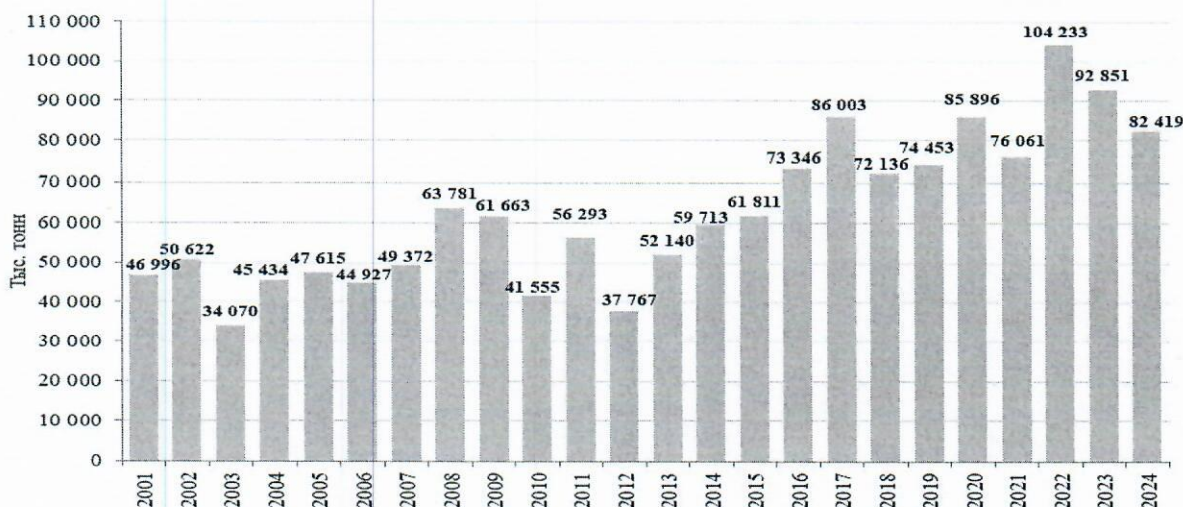


Источник: Росстат

Наиболее ощутимое сокращение посевных площадей отмечается по таким культурам как горчица - на 48,9%, сорго - на 34,7%, рожь - на 17,1%, гречиха - 15,6%, рыжик - на 15,0%, ячмень - на 12,4%. В меньшей степени сокращение площадей наблюдается по картофелю - на 10,8%, овсу - на 6,8%, пшенице - на 4,2%, овощам открытого грунта - на 1,6%, кукурузе на зерно - на 1,6%, подсолнечнику - на 1,2% и просо - на 0,9%.

Согласно данным материала, сборы пшеницы в РФ в 2024 году, по предварительным данным Росстата, составили 82 419,3 тыс. тонн, что на 11,2% (на 10 431,8 тыс. тонн) меньше, чем в 2023 году. Снижение сборов произошло как за счет сокращения площадей (на 4,1% до 28 523,1 тыс. га), так и за счет снижения урожайности (на 7,9% до 29,3 ц/га).

Валовые сборы пшеницы в России в 2001-2024 гг., тыс. тонн



Источник: Росстат

Лидером по сбору пшеницы в РФ в 2024 году является Ростовская область, где собрали 10 129,4 тыс. тонн - 12,3% от общего по стране объема. За год сбор здесь, по расчетам АБ-Центр, сократился на 26,8%.

Второе место занимает Краснодарский край с объемом в 9 885,4 тыс. тонн. За год сборы здесь увеличились на 7,1%, а доля в общем по стране производстве составила 12,0%.

Доля ТОП-10 регионов в общем объеме валовых сборов пшеницы в России в 2024 году, %
Общий объем – 82 419,3 тыс. тонн



Источник: Росстат

В ТОП-10 регионов по сбору пшеницы по итогам 2024 года, помимо вышеуказанных субъектов РФ, вошли следующие регионы: Ставропольский край (сбор составил 6 462,7 тыс. тонн; доля в общем по стране объеме сборов - 7,8%), Алтайский край (3 475,2 тыс. тонн; 4,2%), Волгоградская область (3 081,7 тыс. тонн; 3,7%), Оренбургская область (2 865,3 тыс. тонн; 3,5%), Саратовская область (2 806,2 тыс. тонн; 3,4%), Омская область (2 670,0 тыс. тонн; 3,2%), Курская область (2 464,2 тыс. тонн; 3,0%) и Республика Татарстан (2 234,6 тыс. тонн; 2,7%).

Рынок экспорта сельскохозяйственной продукции в 2024 году.

По итогам 2024 года экспорт аграрной продукции России вырос относительно уровня 2023 года на 5,3% и составил 109,03 млн тонн

В физическом объеме совокупный объем экспорта продукции АПК Российской Федерации по итогам 2024 года составил более 109 млн тонн (+5,3% к уровню 2023 г.). Аграрный экспорт в 2024 году осуществлялся более чем в 160 стран. На первое место в стоимостном объеме среди ведущих импортеров российской сельскохозяйственной продукции по итогам года вышел Китай (6,4 млрд долл.), второе место заняла Турция (3,4 млрд долл.). Далее следуют: Казахстан (3,3 млрд долл.), Беларусь (3,1 млрд долл.), Египет (3,0 млрд долл.), Индия (2,6 млрд долл.). Наибольшую долю в стоимостном объеме по итогам 2024 года традиционно занимает экспорт зерновых (36,9%). Далее следуют масложировая продукция (20,4%), прочая продукция АПК (13,8%), продукция пищевой и перерабатывающей промышленности (12,3%), рыба и морепродукты (11,3%), мясная и молочная продукция (5,2%).

Рынок и рыночные позиции Компании.

«Солтон» покупает у сельхозтоваропроизводителей Алтайского края, включая агрохолдинг, зерно и продукты его переработки (мука, комбикорма, крупы) и продаёт их конечным покупателям в различных регионах России. Агрохолдинг является крупным производителем зерновых и зернобобовых культур: валовой сбор гречихи (основная специализация) превышает 10,5 тыс. тонн, совокупные посевные площади — 16 тыс. га в Алтайском и Красноярском краях. Богатый опыт профессиональных сотрудников позволил ООО «ГК «Солтон» стать серьезным игроком на рынке зерна Сибири.

Основная проблема многих небольших сельхозтоваропроизводителей в том, что они умеют хорошо выращивать свою продукцию, но далеко не всегда имеют возможность выгодно ее продать, поскольку такие компании как правило ограничены локальным присутствием в рамках одного региона. ГК Солтон имеет опыт продаж по всей РФ, имеет понимание цен на экспорт и конъюнктуры рынка. Соответственно при слиянии у Агрохолдинга появилась возможность продавать выращиваемую продукцию далеко за пределы края и даже на экспорт и при этом получать более высокую цену реализации.

Отраслевые преимущества Компании

SWOT-анализ

Сильные стороны • Стабильный, профессиональный Коллектив • Хорошая репутация у контрагентов • Наличие долгосрочных контрактов как с поставщиками, так и с покупателями продукции • Индивидуальный подход к каждой сделке • Работа на рынке продовольствия • Нацеленность владельцев бизнеса на долгосрочное развитие компании	Возможности • Гарантированный результат, возможность масштабирования бизнеса • Огромный рынок зерновых культур • Огромный рынок сахара • Приобретение перевалочной площадки (в порту) с целью выхода на другой уровень по экспортным возможностям
Слабые стороны • Отсутствие представителей по России	Угрозы • Вмешательство государства в ценовую политику на рынке зерна и сахара • Экономические и политические потрясения на мировом уровне • Большая конкуренция

*по данным Компании

Основные конкуренты:

- «Сытный корм» (Барнаул). Небольшие производители комбикормов эконом варианта. Осуществляют реализацию продукции в основном на территории Алтайского края в т.ч. в розничные потребители через магазины в сельской местности;
- ТК «Агроиндустрия» (Барнаул). Зернотрейдер на Алтайском рынке сельскохозяйственной продукции. В основном работает с поставщиками Алтайского края с целью закупа сельскохозяйственной продукции и реализации ее АО Мельник для дальнейшей переработки;
- ИП Литвинова Т.В. (Канск) Зерновой трейдер. Закупает зерно напрямую у сельхозтоваропроизводителей, имеет собственные склады, элеватор, подъездные пути;
- «Калманский комбинат хлебопродуктов». Зернопереработчик, производитель муки, круп, кормов.
- «Норд» (Бийск), ООО «НПК» (Новосибирск), ООО «Красноярскзерно» (Красноярск). Компании являются зерновыми трейдерами с большим объемом поставок.

Преимущества ООО «ГК «Солтон»:

✓ Компания на рынке с 2011 года. Поскольку деятельность начиналась в качестве транспортной компании, на текущий момент у компании имеются долгосрочные контракты по перевозке реализуемого сырья с ведущими собственниками подвижного состава по всей Российской Федерации. Это позволяет компании оперативно осуществлять постановку вагонов под загрузку и в полном объеме, и в указанные сроки доставлять продукцию конечным покупателям.

✓ На текущий момент деятельность компании ООО «ГК «Солтон» охватывает всю цепочку производства и реализации сельскохозяйственных культур. В структуру компании входит крупнейший производитель гречихи в Алтайском крае ООО Агрохолдинг «Солтон», что позволяет реализовывать высококачественную с/х продукцию и позволяет получить дополнительные конкурентные преимущества и доходность. Слияние торговой компании и агрохолдинга в декабре 2020 года было направлено на создание вертикально интегрированного холдинга.

✓ В части закупа сельскохозяйственного сырья у с/х товаропроизводителей в компании имеется полностью укомплектованный штат профессиональных менеджеров, которые лично осуществляют выезд к клиентам с целью проведения переговоров по заключению контрактов. Менеджеры компании хорошо знают рынок, на котором работают в том числе индивидуально подходят к каждому клиенту с целью поставки только качественной продукции в соответствии с заключенным договором.

✓ Сотрудники компании несколько раз в год проходят обучение, а также посещают все крупные выставки и мероприятия связанные с деятельностью компании, как-то: ПРОДЭКСПО, ГДЕ МАРЖА, Зерно России, Зерновая конференция в г. Белокуриха, День Сибирского поля и другие. Данные мероприятия позволяют существенно расширить клиентскую базу компании.

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

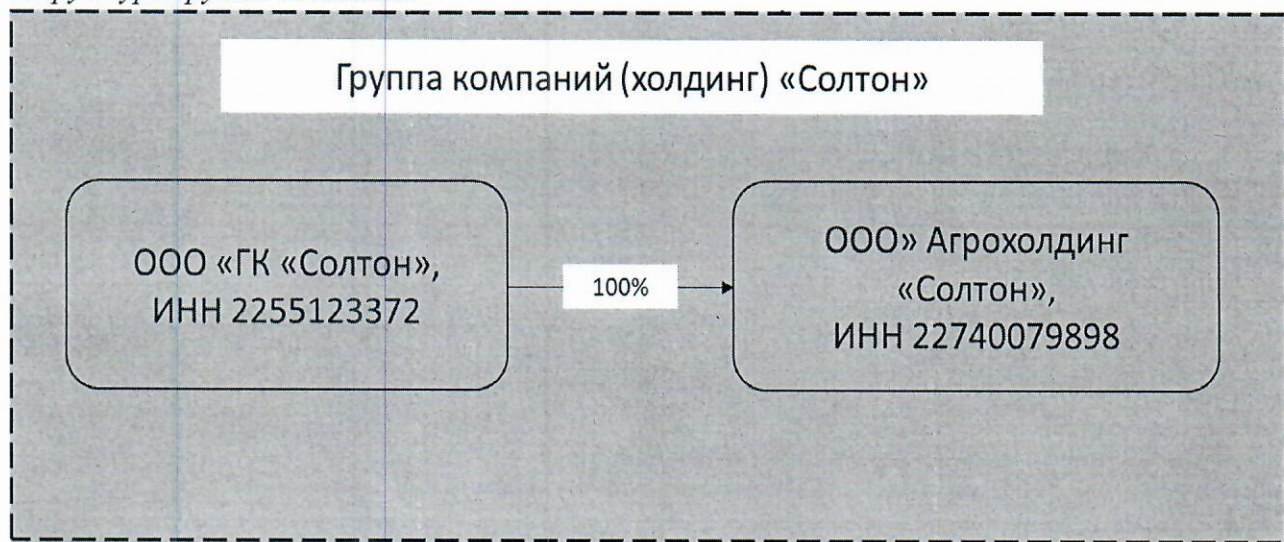
В настоящее время существует группа компаний (холдинг) в составе: ООО «ГК «Солтон» и ООО Агрохолдинг «Солтон». Единственным участником ООО Агрохолдинг «Солтон» является ООО «ГК «Солтон». ООО Агрохолдинг «Солтон» занимается в первую очередь производством зерна и зерноматериалов. ООО «ГК «Солтон» осуществляет разнообразные торговые операции на рынках сельхозпродукции.

ООО Агрохолдинг «Солтон» является прежде всего производителем сельскохозяйственных товаров. У Агрохолдинга «Солтон» 13 689 гектар посевных площадей, которые расположены в Ачинском, Боготолском районах Красноярского края и в Солтонском районе Алтайского края.

На своих площадях Агрохолдинг выращивает следующие культуры: пшеницу, рожь, гречиху, вику, тритикале.

Вхождение ООО Агрохолдинг «Солтон» в Группу компаний с ООО ГК «Солтон» позволило замкнуть всю деятельность от выращивания с/х культур до их продажи в один бизнес процесс, увеличив тем самым маржинальность бизнеса.

Структура группы компаний*



*по данным Компании

1.6. Структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале Компании), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) Компании (по каждому из органов управления и соответствующему лицу раскрывается их персональный состав с указанием всех должностей, занимаемых таким лицом за последние 5 лет)

Структура собственности

Согласно выписке, из ЕГРЮЛ в ООО «ГК «Солтон» размер доли участников следующий (в процентах):

- Герасименко Евгения Викторовна, доля 90%,
- Столбова Марина Анатольевна, доля 10%.

Исполнительный орган

Единоличным исполнительным органом Общества является – генеральный директор Герасименко Евгения Викторовна

Герасименко Евгения Викторовна закончила Алтайский государственный аграрный университет по специальности менеджмент. Свою трудовую деятельность начала в апреле 1999 г по специальности менеджер. Вся ее трудовая биография с первого дня работы связана с сельским хозяйством и зернопереработкой. В 2006 году Евгения Викторовна получила первый опыт руководящей работы, заняв должность директора филиала зернотрейдерской компании в городе Владивосток.

- с апреля 2006 года по октябрь 2010 года руководила филиалом. Вела хозяйственную, торговую и иную деятельность филиала: формирование бюджета, кадровую работу, организацию поставок продукции, организацию продаж продукции, организацию работы склада, ведение переговоров на уровне первых лиц. За время работы в филиале смогла существенно сократить затратную часть филиала, сделала филиал прибыльным, увеличила клиентскую базу.

- с ноября 2010 года по март 2011 года трудилась начальником отдела по работе с целевыми клиентами (хлебозаводами, пекарнями). Увеличила процент целевых клиентов в структуре общей клиентской базы.

- с апреля 2011 года по май 2014 года работала коммерческим директором, управляла продажами и закупом зерноперерабатывающих предприятий, принимала участие в разработке ценообразования и занималась планированием, сформировала отдел продаж.

- с мая 2014 года по март 2015 года работала генеральным директором. Управляла продажами и закупом, ценообразованием, планированием, бюджетированием, организацией хозяйственной деятельности.

- в апреле 2015 года пришла работать в ООО «Синергию» на должность коммерческого директора. 18.06.2021 года Компания был переименован в ООО «ГК «Солтон». Впоследствии, выкупив часть доли в уставном капитале, Герасименко Е.В. стала генеральным директором, которым является до сих пор. С нуля организовывала работу ООО «ГК «Солтон», так как Компания прекратил свою деятельность в качестве транспортной компании. За время работы компании переориентировала деятельность компании на торговые операции с зерном и зернопродуктами, быликратно увеличены объемы реализации продукции, Компания стал получать прибыль.

Общее собрание участников общества

Органом управления Общества является Общее собрание участников

Состав Общего собрания участников Общества:

1. Герасименко Евгения Викторовна;
2. Столбова Марина Анатольевна;

Бенефициарные владельцы

Бенефициарным владельцем Компании является Герасименко Евгения Викторовна

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

Рейтинговым агентством НКР 1 марта 2024 года ООО «ГК «Солтон» присвоен кредитный рейтинг на уровне BB.ru со стабильным прогнозом <https://ratings.ru/ratings/press-releases/Solton-RA-010324/>

17 февраля 2025 года рейтинговое агентство НКР подтвердило кредитный рейтинг ООО "ГК "Солтон" на уровне BB.ru со стабильным прогнозом - <https://ratings.ru/ratings/press-releases/Solton-RA-170225/>

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

2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) Компании (основные виды, способы финансирования деятельности, иная информация) в динамике за последние 3 года

Основную операционную деятельность Компания преимущественно осуществляет в сфере оптовой торговли зерновыми и зернобобовыми культурами, а также продуктами их переработки.

Продуктовая структура выручки ООО «ГК «Солтон» за 2022 – 2024 г.:

Наименование	Ед. измерения	2022		2023		2024 г	
		ед.	тыс.руб.	ед.	тыс.руб.	ед.	тыс.руб.
Семена	тонн	274	12 461	424	18 867	282	14 878
Корма	тонн	5 509	101 976	4 514	83 271	4234	86 018
Мука, крупы	тонн	6 324	161 266	4 091	91 908	3266	86 328
Зерно	тонн	10 809	153 587	24 095	335 006	23 487	353 428
Транспортные и прочие услуги			21 364		34 481	0	27640
Оборудование			90 045				
Итого*		22 916	540 699	33 124	563 533	31 269	568 292

Способы финансирования деятельности

Таблица: «Структура финансирования деятельности, тыс. руб.»

Показатели баланса	2021	2022	2023	2024	2024/ 2023
Собственные средства	40 893	47 243	60 663	74 338	+22,5%
Заемные средства	40 353	25 240	31 775	63 758	200,6%

2.2. Оценка финансового состояния Компании в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности Компании с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность Компании, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ ключевых показателей деятельности Компании и мерах (действиях), предпринимаемых Компанией (которые планируются предпринять в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность Компании

Оценка финансового состояния Компании произведена на основе бухгалтерской отчетности, составленной по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ).

Бухгалтерская (финансовая) отчетность размещена в открытом доступе на странице в сети Интернет ООО «Интерфакс-ЦРКИ» — информационного агентства, аккредитованного ЦБ РФ на раскрытие информации <https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=39075>

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности Компании

Ключевые показатели финансового состояния Компании:

Показатель	2021	2022	2023	2024	2024/2023
Валюта баланса, тыс. руб.	94 905	224 046	160 069	173 262	+8,2%
Выручка, тыс. руб.	550 607	540 699	563 532	568 292	+0%
Чистая прибыль, тыс. руб.	11 195	9 800	13 420	13 676	+1,9%
Сальдо денежных потоков от текущих операций	-13 995	27 856	14 721	28 937	+96,5%
Просроченная дебиторская задолженность (более 90 дней), %	0	0	0	0	0
Долг, тыс. руб.	40 353	25 240	31 775	63 758	+200,6%
Чистый долг, тыс. руб.	36 273	23 831	28 845	61 988	+214,9%
Чистые активы, тыс. руб.	40 894	47 244	60 663	74 338	22,5%
Амортизация (начисленная за период), тыс. руб.	0	0	1067	1 336	-
ЕВИТ, тыс. руб.	17 067	15 022	20 162	27 298	+35,3%
ЕВИТДА, тыс. руб.	17 067	15 022	21 229	28 634	34,8%
Долг/ЕВИТДА	2,3	1,7	1,5	2,2	-
Чистый долг/ ЕВИТДА	2,1	1,6	1,4	2,2	-
Чистый оборотный капитал, тыс. руб.	40 707	42 057	53 778	134 907	250,8%
Коэффициент автономии	0,43	0,21	0,38	0,43	-
Коэффициент покрытия процентов ICR	5,5	5,1	5,8	2,45	-
Рентабельность продаж по чистой прибыли (ROSnп), %	2,00%	1,80%	2,38%	2,41%	-
Рентабельность по ЕВИТДА, %	3,10%	2,80%	3,76%	5,03	-
Коэффициент текущей ликвидности	1,75	1,24	1,54	4,83	-
Коэффициент быстрой ликвидности	1,74	1,03	1,47	4,59	-

Справочно:

Показатель	Формула строк из баланса
Выручка, тыс. руб.	2110
Чистая прибыль, тыс. руб.	2400
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100
Валюта баланса, тыс. руб.	1600 или 1700
Просроченная дебиторская задолженность более 90 дней, %	По данным Компании
Коэффициент автономии	1300/1700
Коэффициент покрытия процентов ICR	EBITDA / 2330
Чистые активы, тыс. руб.	3600
EBIT, тыс. руб.	2300-2320+2330
Амортизация (начисленная за период)	По данным Компании
EBITDA, тыс. руб.	2300-2320+2330+(аморт. ОС и НМА)
Долг, тыс. руб.	1410+1510
Чистый долг, тыс. руб.	1410+1510-1250
Долг/EBITDA	(1410+1510) / (2300-2320+2330+(аморт. ОС и НМА))
Чистый долг/ EBITDA	(1410+1510-1250) / 2300-2320+2330+(аморт. ОС и НМА))
Чистый оборотный капитал, тыс. руб.	1200-1500
Рентабельность продаж по чистой прибыли (ROSnP), %	2400/2110
Рентабельность по EBITDA, %	EBITDA/2110
Коэффициент текущей ликвидности	1200/1500
Коэффициент быстрой ликвидности	(1230+1240+1250)/1500

Рост произошел по следующим показателям:

- чистый оборотный капитал
- EBITDA
- чистые активы
- валюта баланса
- долг.

Долговая нагрузка у компании представлена исключительно облигационным займом, который компания разместила в 2024 году.

Краткосрочных кредитов и займов у компании по состоянию на 01.01.2025 нет.

Меры (действия), предпринимаемые Компанией (которые планируются предпринять в будущем), для улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на финансово-экономические показатели:

- проведение на постоянной основе мониторинга текущей экономической ситуации в отрасли;
- увеличение доли высокомаржинальной продукции в структуре выручки;
- улучшение качества корпоративного управления;
- выход на новые рынки с экспортными позициями.

2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала Компании за последние 4 года

Структура активов

Таблица: «Структура активов Компании, тыс. руб. *»

	2021	2022	2023	2024	2024/2023
Основные средства	---	5 000	6 696	3 000	- 55%
Финансовые вложения	189	189	189	189	100%
Итого внеоборотные активы	189	5 189	6 885	3 189	-53,7%
Запасы	57	32 685	5 647	5 560	- 1,54%

НДС по приобретенным ценностям	---	3 766	1 510	2 041	+35%
Дебиторская задолженность	89 456	167 260	142 339	155 677	+9,3%
Финансовые вложения (краткосрочные)	690	13 455	690	3 890	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	4 080	1 408	2 930	1 770	-
Прочие оборотные активы	154	278	68	1 044	-
Итого оборотные активы	94 437	218 855	153 184	170 073	+11,2%
Итого активы	94 626	224 044	160 069	173 262	+8,2%

Чистые активы общества по итогам 2022 года составляли 47 244 тыс. руб. По состоянию на 01.01.2024 чистые активы увеличились до 60 663 тыс. руб или в 1,48 раза (+19 769 тыс. руб).

На конец анализируемого периода, а именно 01.01.2025 года чистые активы Компании составили 74 338 тыс.руб. Увеличение чистых активов на 100% вызвано увеличением нераспределенной прибыли общества, что говорит о высоком уровне прибыльности компании. Рост чистых активов за 2024 год составил 13 675 тыс.руб или 22,5%.

Структура собственного капитала

Таблица: «Структура собственного капитала Компании, тыс. руб. *»

	2021	2022	2023	2024	2024/ 2023
Уставный капитал	1 000	1 000	1 000	1 000	0%
Нераспределенная прибыль	39 893,9	46 243,9	59 663	73 338	+22,9%
Итого собственный капитал	40 893,9	47 243,9	60 663	74 338	+22,9%

*по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

Структура обязательств

Таблица: «Структура обязательств Компании, руб. *»

	2021	2022	2023	2024	2023/ 2022
Итого долгосрочные обязательства	0	0	0	63 758 000	+100%
Краткосрочные заемные средства	40 353 315	25 240 000	31 775 000	0	- 100%
Кредиторская задолженность	13 656 242	151 560 308	67 631 000	35 166 000	-48%
Итого краткосрочные обязательства	54 009 557	176 800 308	99 406 000	35 166 000	-48%
Итого обязательства	54 009 557	176 800 308	99 406 000	98 924 000	-0,5%

*по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

По состоянию на 01.01.2025 года у компании произошло перераспределение банковских кредитов в пользу долгосрочных займов, которые представлены на 100% облигационным займом.

Также произошло снижение кредиторской задолженности на 48%

2.4. Кредитная история Компании за последние 3 года

Кредитная история Компании положительная, обязательства исполняются Компанией в полном объеме, просрочки по платежам отсутствуют. Компания в своей деятельности использует банковское кредитование, а также облигационные займы.

Кредитная история

Кредитная история Компании по итогам 2024 года:

Источник	Ставка, %	Дата получения	Лимит, руб.	Остаток, руб.	Дата погашения	Примечания
АО Альфа-банк	11,5	15.05.2019	10 000 000	0	15.05.2020	Поручительство
АО Альфа-банк	11,5	12.05.2020	10 000 000	0	12.05.2021	Поручительство
АО Альфа-банк	12,5	08.06.2021	15 000 000	0	08.06.2022	Залог и поручительство
АО Альфа-банк	11,5	24.05.2021	10 000 000	0	24.05.2022	Залог и поручительство
ПАО ВТБ	10	12.07.2022	29 000 000	0	30.01.2023	Залог и поручительство
ПАО ВТБ	9,20	30.01.2023	25 240 000	0	25.06.2023	Залог и поручительство
ПАО Совкомбанк	ЦБ+3,5%	25.08.2022	20 000 000	0	24.08.2023	Поручительство
ПАО Совкомбанк	ЦБ+4%	10.08.2023	20 000 000	0	10.08.2024	Поручительство
ПАО ВТБ	ЦБ+3%	26.06.2023	40 000 000	0	25.06.2024	Залог и поручительство
Облигационный займ	Ключ +3%	17.04.2024	63 758 000	63 758 000	02.04.2027	Без обеспечения
Итого				63 758 000		

Кредитный портфель

Действующий кредитный портфель по итогам 2024 года:

Источник	Ставка	Дата получения	Лимит, руб.	Остаток, руб.	Дата погашения	Примечания
Облигационный займ	Ключ +3%	17.04.2024	63 758 000	63 758 000	02.04.2027	Без обеспечения
Итого			63 758 000	63 758 000		

2.5. Основные дебиторы и кредиторы Компании на последнюю отчетную дату

Дебиторская задолженность по итогам 2024 года

Крупнейшие дебиторы	ИНН	Дата возникновения	Дата погашения	Приобретаемая/реализуемая продукция/услуги	Текущая сумма, тыс. руб.
Авансы выданные, в т.ч.:					28 588
Колос	2465200662	дек.24	январ.25	зерно	9 611
Меркурий	2224125169	дек.24	январ.25	зерно	5 666
Элли ТД	2222906199	окт.24	январ.25	зерно	11 343
ТК Парк	2225168790	дек.24	январ.25	услуги	1 969
Покупатели и заказчики, в т.ч.:					97 265
ООО Барто	1435352056	дек.24	февр.25	корма, зерно	1 863,07
Новгородский бекон	5310010329	дек.24	январ.25	зерно	10 912,00
Заречное	4105097269	дек.24	январ.25	корма	2 509,82
Кулахсзян ПР	281600013458	дек.24	февр.25	мука	2 425,92
Мерси трейд	2538124293	дек.24	январ.25	зерно	19 085,36
Гатчинский ККЗ	4719000303	дек.24	февр.25	зерно	11 414,08
Чурапча	1430008356	дек.24	январ.25	мука	2 597,08
ООО КЦ-Маока	6509024647	дек.24	январ.25	корма	29 853,17
ИП Старцев ВГ	410500325597	дек.24	январ.25	корма	2 503,38
Кам-агро	4105026010	дек.24	январ.25	корма	1 806,06

Грин Агро-Сахалин	6501275085	дек.24	фев.25	зерно	5 894,46
СХА Апачинская	4108005481	дек.24	фев.25	корма	2 041,75
Стройкомфорт	2724211916	дек.24	фев.25	мука	4 359
Прочие дебиторы, в т.ч.:					29 824
Расчеты по налогам и сборам					
Расчеты с персоналом					

Итого					155 677

Кредиторская задолженность по итогам 2024 года:

Крупнейшие кредиторы	ИНН	Дата возникновения	Дата погашения	Текущая сумма, тыс. руб.
Авансы полученные, в т.ч.:				1 000
Агрохолдинг Солтон	2274007989	Декабрь 2024	Январь 2025	1 000
Поставщики и подрядчики, в т.ч.:				27 896
А-Транс	2222870182	Декабрь 2024	Январь 2025	2 390,00
Убойный корм	2225140434	Декабрь 2024	Январь 2025	3 249,62
РС-транс	7842362886	Декабрь 2024	Январь 2025	1 400,00
ООО Русгруз	2224186884	Декабрь 2024	Январь 2025	10 040,00
Калманский комбинат хлебопродуктов	2221128524	Декабрь 2024	Январь 2025	2 324,84
Микс Корм	0400014953	Декабрь 2024	Январь 2025	4 473,48
Алтай-корм	2222829709	Декабрь 2024	Январь 2025	4 018
Прочие кредиторы, в т.ч.:				6 270
Расчеты по налогам и сборам				
Расчеты с персоналом				

Итого				35 166

По итогам 2024 года просроченная дебиторская и кредиторская задолженность отсутствовала.

2.6 Описание отрасли или сегмента, в которых Компания осуществляет свою основную операционную деятельность.

Описание отрасли приводится в пункте 1.4. настоящего Отчета

2.7 Описание судебных процессов, в которых участвует Компания и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние Компании

По состоянию на 01.01.2025 года Компания участвовала в судебных спорах обычного хозяйственного характера, цена иска по которым как в отдельности, так и суммарно, не оказало существенного влияния на финансовую устойчивость.

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

Управление рисками Компания проводит в рамках политики по управлению рисками, основанной на комплексном подходе в изучении возможных слабых точек бизнес-модели при наступлении того или иного события. За годы работы Компании 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 Компания не может гарантировать, что его действия, направленные на преодоление возникших негативных изменений, приведут к существенному изменению ситуации, поскольку большинство приведенных рисков находится вне контроля Компании.

К основным рискам Компании относятся:

Отраслевые риски:

1. падение цен на продукцию, в связи с полным запретом экспорта.

Рассматриваются, как маловероятные. Существует государственная поддержка экспортных отраслей. Рассматриваются варианты хеджирования цен на часть продукции. Также осуществляется диверсификация продуктового портфеля.

2. падение цен в связи с рекордными урожаями

Падение цен не будет даже при высоком урожае. У с/х товаропроизводителей есть себестоимость производимой продукции, а она всегда растет - ГСМ, материалы, запчасти, удобрения и т.д. Соответственно они продавать ниже себестоимости не будут. Государство в такой ситуации готово помочь созданию банка продовольствия. Плюс – сама Компания является трейдером и сможет активно торговать на любых уровнях цен.

3. отсутствие льготных тарифов на ж/д перевозки зерновых культур из Сибирских регионов.

Компенсируется увеличением поставок другими видами транспорта.

4. риски неурожая

При неурожае цена пойдет вверх. И государство в таком случае, скорее, начнет уменьшать экспортные квоты и реализовывать часть запасов из банка продовольствия в целях стабилизации цен.

Страновые и региональные риски:

Начиная с 2022 года часть мировых стран отказалось от импорта Российской сельскохозяйственной продукции в связи с политическими ограничениями как со стороны РФ, так и со стороны Евросоюза и США. Однако на текущий момент поставки продукции в Прибалтику, Европейские страны возобновляются, но с использованием других логистических направлений (через страны бывшего СНГ и др).

В 2024 году у Компании 100% реализуемой продукции пришлось на внутренний рынок России. В связи с этим внешнеэкономический фактор в деятельности Компании играет незначительную роль.

Региональный риск у Компании минимизируется тщательным подходом в проработке и выборе клиентов из того или иного региона РФ.

Финансовые риски:

- обвал рубля

Сельскохозяйственные товары, которыми торгует Компания, 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 могут расти опережающими темпами.

- закредитованность

В настоящее время у Компании комфортная долговая нагрузка. Долг/EBITDA за 2024 год 2,2.

Правовые риски:

- риски, связанные с деятельностью Компании

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 Компании

Директор Компании Герасименко Евгения Викторовна имеет успешный опыт в управлении бизнесом и процессами в различных сферах деятельности, создал высокомотивированную и ответственную команду.

Риски, связанные с деятельностью Компании:

- возможная ответственность Компании 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 Компании

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.

- 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.

1.1. SWOT-анализ

• Сильные стороны • Стабильный, профессиональный Коллектив • Хорошая репутация у контрагентов • Наличие долгосрочных контрактов как с поставщиками, так и с покупателями продукции • Индивидуальный подход к каждой сделке • Работа на рынке продовольствия • Нацеленность владельцев бизнеса на долгосрочное развитие компании	• Возможности • Гарантированный результат, возможность масштабирования бизнеса • Огромный рынок зерновых культур • Огромный рынок сахара • Приобретение перевалочной площадки (в порту) с целью выхода на другой уровень по экспортным возможностям
• Слабые стороны • Отсутствие представителей по России	• Угрозы • Вмешательство государства в ценовую политику на рынке зерна и сахара • Экономические и политические потрясения на мировом уровне • Большая конкуренция