



Fundamentals of Growth

Эффективный рынок материально технических ресурсов и система снабжения: канадский опыт

Рон Вилкинсон,
SVP Agrium & President, Wholesale
 8 октября, 2009

Agrium

Развитие Agrium по цепочке приращения стоимости



* фактические результаты на 2008 учитывая взнос UAP на дату приобретения (5 мая, 2008)

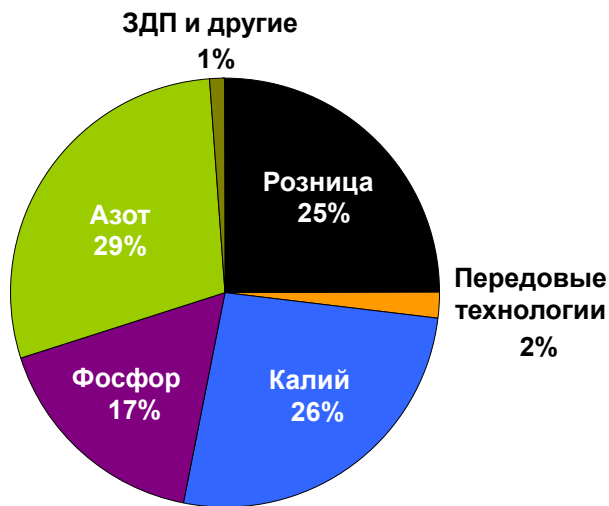


Fundamentals of Growth

Agrium

2

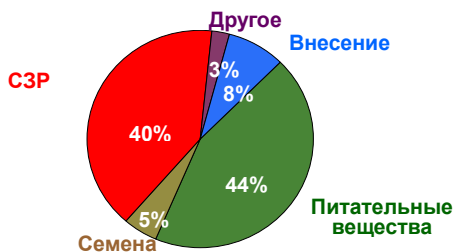
2008 EBITDA по продуктам и бизнес единицам



Крупнейший в Северной Америке розничный продавец МТР

- Приобретение UAP подняло продажи выше \$5 миллиардов
- Сбалансированное портфолио продуктов: семена, удобрения, СЗР, услуги по внесению
- EBITDA в 2008 году \$560 миллионов
- Более 800 агроцентров в Северной Америке

Валовая прибыль Agrium за 2008 год от розничных продаж*



Бизнес подразделение Agrium по оптовым продажам

Калий (K)		<ul style="list-style-type: none">- 2.1 млн.т производственных мощностей с низкой себестоимостью- Широкая база потребителей в Сев. Америке и в мире
Азот (N)		<ul style="list-style-type: none">- Более 5.0 млн.т. Производственных мощностей- Природный газ и преимущества участника рынка- Диверсифицированные производственные ктивы по всему миру
Фосфаты (P)		<ul style="list-style-type: none">- Более 1 млн.т. производственных мощностей- Два интегрированных производства с ценовым преимуществом и выгодной позицией на рынке
Закупки для перепродажи (ЗДП)		<ul style="list-style-type: none">- Оптимизирует нашу экстенсивную дистрибуцию и маркетинговые возможности- Приобретение CMF позволило увеличить годовой объем ЗДП до 2.5 млн.т.

Передовые технологии Agrium

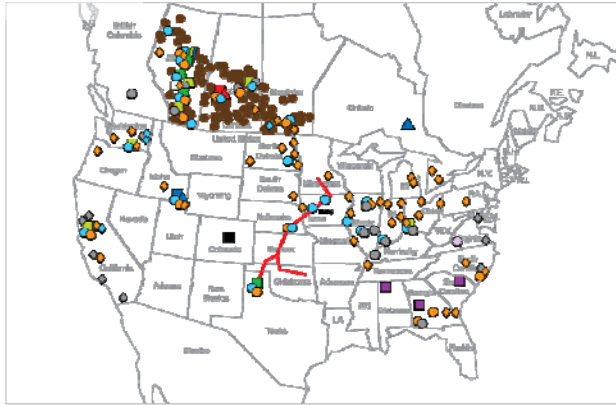


- **Лидер в производстве специальных продуктов для: декоративных растений, оранжерей, высокорентабельных специальных культур, сада и газонов**
- **ESN® запатентованная марка, выпуск продукта контролируется, продукт подходит для большинства культур**
- **С учетом последнего расширения, общая производственная мощность по ESN достигла 360,000 тон на трех предприятиях**
- **Доля в собственном капитале (19.5%) Hanfeng (HF.TO)**

Оптовая дистрибуция, активы

2.9 млн.т. Складских мощностей

Северная Америка



Оптовый бизнес

- Азотное производство
- Калийное производство
- Производство ЖУ
- Фосфатное производство
- ▲ Добыча фосфора
- ▲ Добыча калия
- ▲ Производство гранулированного продукта
- ▲ Аммиакопроводство
- Хранилище безводного аммиака
- Хранилище безводного аммиака (3rd Party)
- Хранилище ЖУ
- Хранилище ЖУ (3rd Party)
- Сухие склады
- Сухие склады (3rd Party)
- Склады тукосмесей
- Enrgo Дистрибуция
- Склады
- U.S. Офисы продаж
- Штаб-квартира оптового бизнеса (Альберта, Канада)

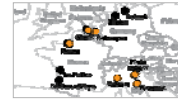
Южная Америка



Африка/Ближний Восток



Европа



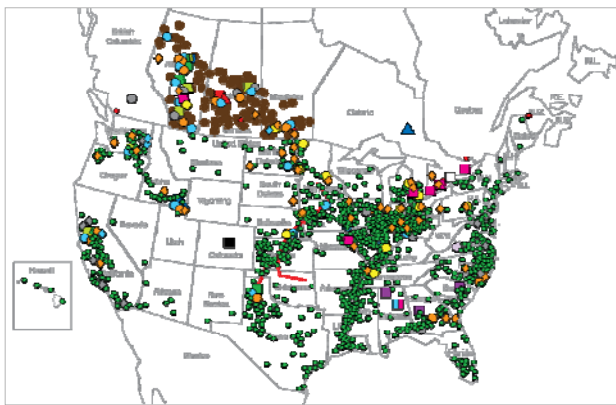
Fundamentals of Growth **Agrium**

7

Активы Agrium в дистрибуции

Более 5 млн.т. складских мощностей

Северная Америка



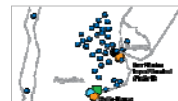
Оптовый бизнес

- Азотное производство
- Калийное производство
- Производство ЖУ
- Фосфатное производство
- ▲ Добыча фосфора
- ▲ Добыча калия
- ▲ Производство гранулированного продукта
- ▲ Аммиакопроводство
- Хранилище безводного аммиака
- Хранилище безводного аммиака (3rd Party)
- Хранилище ЖУ
- Хранилище ЖУ (3rd Party)
- Сухие склады
- Сухие склады (3rd Party)
- Склады тукосмесей
- Enrgo Дистрибуция
- Склады
- U.S. Офисы продаж
- Штаб-квартира оптового бизнеса (Альберта, Канада)

Розничный бизнес

- Agroservicios Pampeanos (ASP)
- Crop Production Services (CPS)
- United Agri Products (UAP) Canada

Южная Америка



Африка/Ближний Восток



Европа



Азия



Agrium Передовые технологии

- Производственные мощности
- Складские мощности
- Инновационный центр
- Штаб-квартира (Онтарио, Канада)

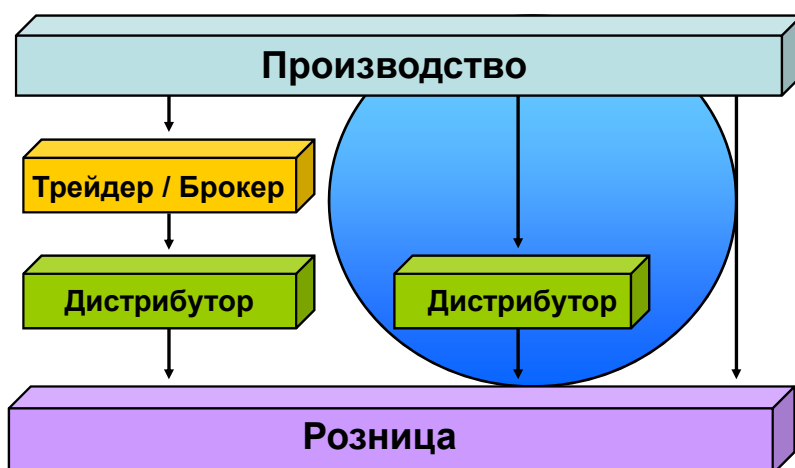
Fundamentals of Growth **Agrium**

8

Что такое дистрибуция?

- Владение и/или аренда стратегических складских площадей и терминалов
- Координация снабжения для соответствия объемам продаж
- Организация морской/речной/железнодорожной /автомобильной логистики
- Управление кредитными и другими рисками
- Поддержка взаимодействия с потребителем

Цепочка приращения стоимости на рынке удобрений



Зачем инвестировать в дистрибуцию?

- Обеспечить доступ на рынок
- Гарантировать низкие затраты и близость к клиенту
- Получать прибыль в каждой точке цепочки
- Создавать добавочную стоимость для зарубежной продукции

Дистрибуционная стратегия Agrium

- Усиливать существующие активы для будущего расширения
- Приобретать активы ключевых дистрибуторов
- Строить/ покупать новые в случае необходимости
- Заключать выгодные и надежные договора выкупа
- Концентрировать внимание на синергии и создании добавочной стоимости

Построение дистрибуционной сети

- **Определение источника поставок для сети и его поддержка**
- **Баланс близости к клиентам и низких затрат на обеспечение снабжения**
- **Оптимальное использование актива**
- **Доступ к дешевым и конкурентоспособным грузовым маршрутам**
- **Создание службы продаж и клиентской поддержки на высшем уровне**
- **Повсеместное использование систем риск-менеджмента**
- **Работа служб охраны труда на высшем уровне**

Взаимоотношения с поставщиками логистических услуг

- **Agrium ищет надежных поставщиков**
- **Стремится организовать конкуренцию между поставщиками, чтоб обеспечить конкурентоспособный тариф**
- **Контрактовать объемы железнодорожных, автомобильных, речных перевозок на несколько лет вперед, чтобы получить стабильные тарифы**
- **Утверждать планы по снабжению с перевозчиками, чтобы обеспечить надежное обслуживание и поставки клиенту**
- **Проводит оценку работы перевозчика, включая обратную связь и управление процессом**

Взаимоотношения с покупателями

- Фокусировка на потребностях покупателя и условиях договора продажи
- Выполнение договоров продажи
- Управление кредитными рисками и эффективностью

Взаимоотношения с поставщиками продукции

- Доступ к собственным или арендованным складским мощностям Agrium и всем видам транспорта
- Экстенсивные продажи и организация клиентской поддержки
- Проработка всех аспектов взаимодействия с клиентами
- Предоставление кредитов большому количеству покупателей для более эффективного процесса продаж

Продажи & операционное планирование (П&ОП)



Заключение

- **Дистрибуция – это составной компонент стратегии Agrium**
- **Дистрибуция – это больше, чем просто стратегически расположенные активы**
- **Экстенсивная дистрибуция Agrium представляет ценность для покупателя, поставщика и логистических компаний**
- **Важна гибкость**
- **Эффективная дистрибуция требует регулярной оценки и непрерывного совершенствования процесса**



Fundamentals of Growth

Светлое будущее
