

“NPC GmbH”



Нефтеперерабатывающий завод





- I. Общее описание рынка региона.**
- II. Стратегия. Цели. Задачи.**
- III. Вложения и плановые расходы**
- IV. Процессинг при переработке**
- V. Стоимость сырья.**
- VI. Расчетный доход и процент окупаемости в год.**
- VII. Заключение.**

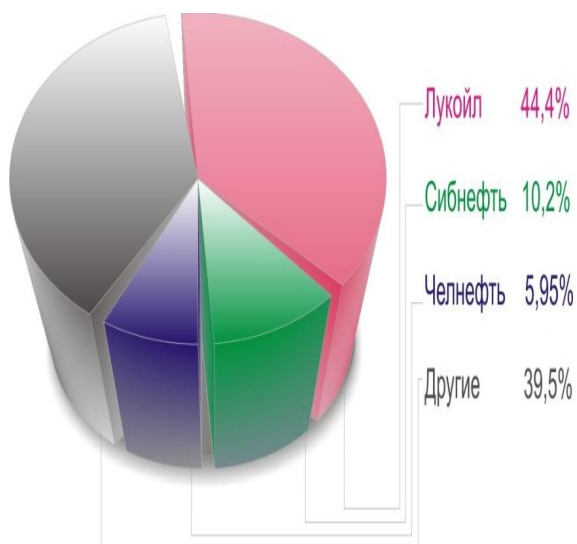


I. Общее описание рынка региона.



Челябинская область – одна из самых развитых в индустриальном и аграрном отношениях областей Российской Федерации. Основные НПЗ находятся в прилегающих областях и республиках (Башкортостан, Омская область, Оренбургская область), а также ближе к северным границам РФ (Тюменская область, ХМАО и др.)

Челябинская область с учетом развития индустриального и аграрного комплексов является крупным потребителем нефтепродуктов, при этом не имеет в пределах своей территории ни одного НПЗ. Поставка готовых нефтепродуктов осуществляется из-за пределов Челябинской области, что существенно увеличивает стоимость продукции. Крупные основные потребители для своих АЗС и соответственно продавцы: ЛУКОЙЛ 44,4% , Сибнефть (ИП Арзакевич) 10,16%, идет продажа АЗС на «Газпромнефть»), Челнефть (ИП Казыханова) 5,95% получают готовый продукт со своих НПЗ и фактически диктуют оптовые цены на рынке. Мелкооптовые потребители довольствуются тем, что остается им после распределения квот на НПЗ и поставок от мелких оптовых посредников. Зачастую возникают ситуации, когда на рынке тот или иной нефтепродукт оказывается в дефиците, который покрывается только через определенный промежуток времени. Рынок нефтепродуктов Челябинской области оценивается примерно в 9 000 000 000 руб.- 9 680 000 000 руб., где примерно 60,51 % занимают выше перечисленные крупные компании, остаток ~ 39,49% занимают мелкие предприятия ~ 3 822 632 000руб.



Крупные поставщики-потребители ориентируются на высокооктановые виды топлива АИ-92, АИ-95, АИ-98, которые они реализуют через сети принадлежащих им АЗС. Печное и низкооктановые виды топлива, мазут и др. продукция поставляется мелкооптовыми фирмами-посредниками, объемы и сроки поставки зависят от возможностей того или иного ИПЗ, которые в свою очередь ориентированы на выпуск нефтепродуктов для своих акционеров.





Стратегия.

- Выстраивание устойчивого развития с применением прогрессивных технологий и рыночных принципов функционирования.
- Выход на розничную реализацию готовой продукции.
- Монополизация рынка переработки сырья в г. Челябинске и области.
- Освоения до 30% рынка продажи ГСМ

Цели.

- Создание предприятия, выполняющего комплекс услуг по приему, переработке нефти, газоконденсата и хранению готовых видов получаемого продукта с последующей его реализацией.
- Обеспечение конкурентоспособности данного предприятия.
- Максимизация прибыли предприятия.
- Максимальная капитализация предприятия.

Задачи.

- Оптимизация использования оборудования и производственно-имущественного комплекса, для выпуска продукции, наиболее востребованной, в текущий момент времени.
- Минимизация совокупных затрат с оптимизацией издержек производства.
- Оказание услуг сторонним организациям по переработке сырья.
- Реализация готовой продукции по долгосрочным договорам.
- Участие в тендерах по крупным поставкам нефтепродуктов с заключением договоров (посевной, уборочный, отопительный сезоны).



III. Вложения и плановые расходы.



№ п/п	Наименование	затраты
1.	Проектно-изыскательские работы	60 000 000 руб.
2.	Строительно-отделочные работы	210 000 000 руб.
3.	Оборудование	2 700 000 000 руб.
4.	Новая подъездная дорога к производственной базе	140 000 000 руб.
5.	Плановые расходы при эксплуатации производственной базы (месяц/год)	250 000 000 руб.
6.	Текущие ежемесячные платежи (месяц/год)	10 000 000 / 120 000 000 руб.
7.	Итого:	3 480 000 000 руб.



IV. Процессинг при переработке



1. Процессинг при переработке нефти (год)

№ п/п	Наименование	%	Оптовая цена руб./тн.		
				объём тн.	Опт. стоимость объема (руб.)
1.	Бензин	30,3	17 500	606 000	10 605 000 000
2.	Печное топливо	26.6	6 800	532 000	3 617 600 000
3.	Мазут М-40	39,1	11 200	782 000	8 758 400 000
4.	Потери (в т.ч. на производство)	4		80 000	
5.	<u>Итого:</u>	<u>100</u>	-	<u>2 000 000</u>	<u>22 981 000 000</u>

2. Процессинг при переработке газоконденсата (год)

№ п/п	Наименование	%	Оптовая цена руб./тн.		
				объём тн.	Опт. стоимость объема (руб.)
1.	Бензин	40	17 500	1 320 000	23 100 000 000
2.	Печное топливо	28	6 800	924 000	2 283 200 000
3.	Мазут М-40	28	11 200	924 000	10 348 800 000
4.	Потери (в т.ч. на производство)	4		132 000	
5.	<u>Итого:</u>	<u>100</u>	-	<u>3 300 000</u>	<u>35 732 000 000</u>



V. Стоимость сырья.



№ п/п	Наименование	Оптовая цена руб./тн.	Опт. стоимость объема (руб.)	
			Объем тн.	Опт. стоимость объема (руб.)
1.	Нефть	7 500	2 000 000	15 000 000 000
2.	Газоконденсат	7 400	3 300 000	24 420 000 000
3.	Суммарный объём	14 900	5 300 000	39 420 000 000
4.	<u>Усредненный объём</u>	<u>7 450</u>	<u>2 650 000</u>	<u>19 742 500 000</u>



VI. Расчетный доход и прибыль от реализации продукции в год.



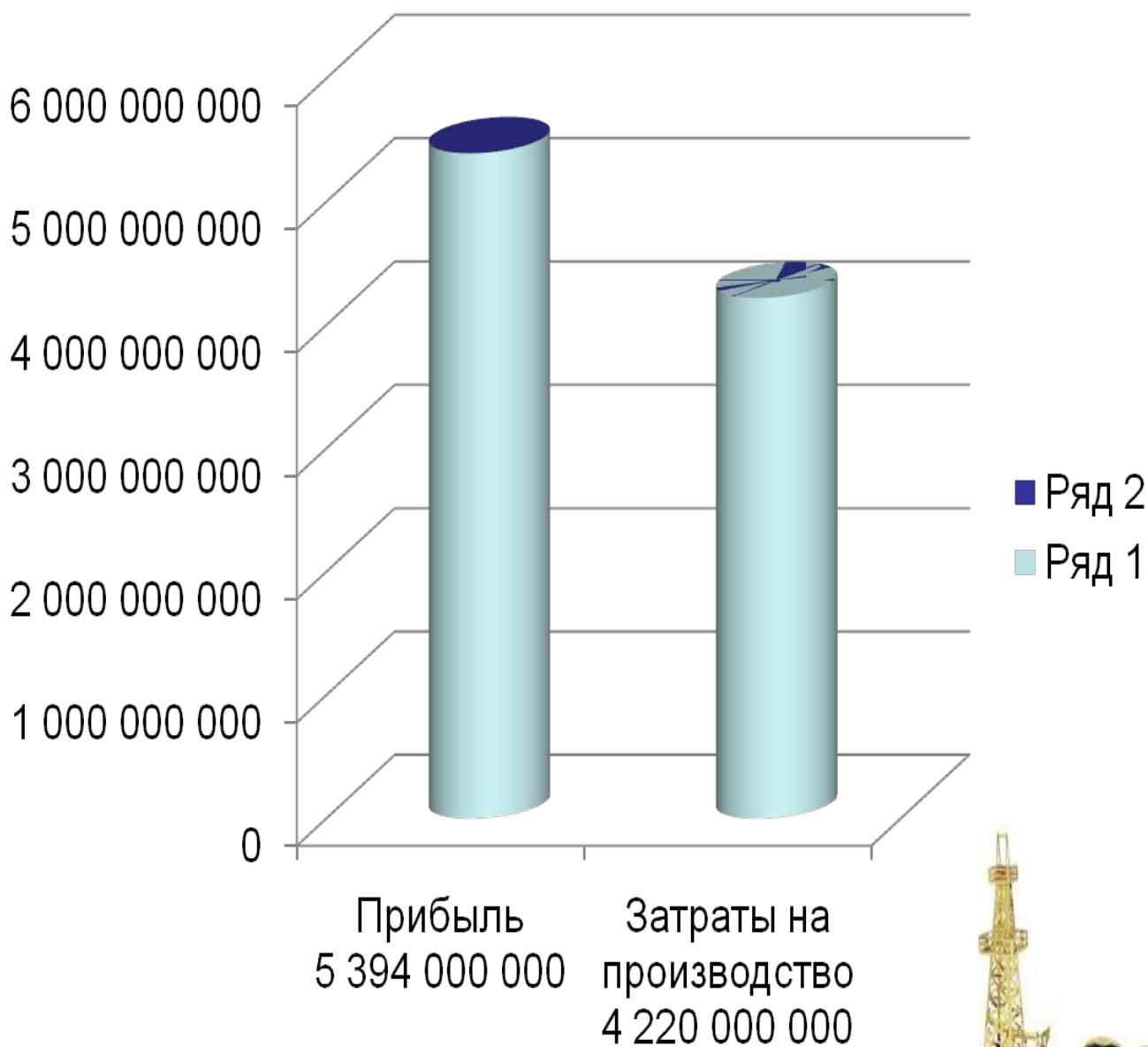
№ п/п	Наименование	
1.	Доход с продажи готовых нефтепродуктов	
1.1.	При переработке нефти	22 981 000 000 руб.
1.2.	При переработке газоконденсата	35 732 000 000 руб.
1.3.	Суммарный объем	58 713 000 000 руб.
<u>1.4.</u>	<u>Усредненный расчетный доход</u>	<u>29 356 500 000 руб.</u>
2.	Затраты на закуп сырья для переработки в т.ч. ж/д тариф (таблица VIII)	
2.1.	При закупке нефти	15 000 000 000 руб.
2.2.	При закупке газоконденсата	24 420 000 000 руб.
2.3.	Суммарный объем	39 420 000 000 руб.
<u>2.4.</u>	<u>Усредненные расчетные затраты на закуп сырья</u>	<u>19 742 500 000 руб.</u>
<u>3.</u>	<u>Расчётный доход по усреднённым показателям (доход с продаж 1.4. –затраты на приобретение сырья 2.4.)</u>	<u>9 614 000 000 руб.</u>
4.	Затраты при вложениях и плановых расходах.	
4.1.	Первый год на период строительства и закуп оборудования	3 480 000 000 руб.
4.2.	Второй год строительства и монтажа оборудования + третий год запуск производства и сам производственный цикл	740 000 000 руб.
<u>4.3.</u>	<u>Итого: (совокупные затраты за три года)</u>	<u>4 220 000 000 руб.</u>
5.	Прибыль (расчетный доход 3. – затраты при вложениях 4.)	
<u>5.1.</u>	<u>При запуске производства</u>	<u>5 394 000 000 руб.</u>
6.	Окупаемость вложений в течение года с момента запуска производственного комплекса при усредненных данных	
<u>6.1.</u>	<u>При запуске производства (соотношение 3. : 4.3.)(%/месяцев)</u>	<u>227.82% / 5.2 месяца</u>



VI. Расчетный доход и процент окупаемости в год.



Прибыль (расчетный доход – затраты при вложениях)



VII. Заключение.



1. При запуске производственного комплекса **раздел IV** есть существенные преимущества в том, что в первый календарный год производства происходит окупаемость вложений +127,82 % нераспределенной прибыли, а также преимущественное правоиспользование и наложение ограничений на прилегающую территорию, что дает возможность расширения производственно-технического комплекса и выход на большие объемы приема и переработки продукции.
2. В случае проведения аварийных или ремонтно-плановых мероприятий, **раздел IV (если будет блочная система нефтеперерабатывающего завода)**, будет организован постоянный бесперебойный процесс выпуска готовых нефтепродуктов без остановки процессинга, что невозможно если будет приобретена только одна установка.
3. Недостаток: единовременные вложения в течение короткого промежутка времени.

Company: "Neftepererabatyvayushchiy Complex GmbH"

Address: Tenancy 10, Marina House, Eden Island, Mahe, Seychelles,

Represented by: Director Andreev N. V.

Информация об имуществе – возможном предмете залога по кредиту:

Вид имущества: недвижимое имущество, земельные участки

Рассматривается проект о создании закрытого акционерного общества с выпуском акций под развитие данного проекта.

В ходе разработки данного проекта проведены мероприятия (переговоры с потенциальными потребителями готовой продукции) по реализации, выпускаемой в будущем, данным предприятием, готовой продукции.

Договоренности, достигнутые в ходе переговоров, дают уверенность в гарантированном стабильном сбыте и реализации готовых нефтепродуктов, что дает возможность планировать увеличение выпуска продукции и расширение производства.

