

НЕФТЕБАЗА, ОПТОВО-РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ПРОДУКТАМИ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ

ИНИЦИАТОР И КОМАНДА ПРОЕКТА

Стабильно работающий и развивающийся бизнес в НСО. Основное направление – торговля продукцией нефтепереработки (диз. топливо, дистиллят нефтяной). На рынке нефтепродуктов – 20 лет. Также в составе ГК работают: АЗС, Кафе, СТО, Шиномонтаж.

Основатель и собственник бизнеса имеет успешный опыт организации проектов с «нуля». Опыт работы с гос. органами, контролирующими органами. В команде Компании опытные специалисты со стажем работы в отрасли от 5 до 15 лет.

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

В рамках предлагаемого инвестиционного проекта планируется переход на прямую работу с производителями нефтепродукции Сибири и крупнейшими нефтетрейдерами России. Это позволит снизить закупочные цены и тем самым увеличить маржинальную прибыль бизнеса. Также появится возможность покупки продукта на бирже.

С увеличением оборотных средств объём продаж возможно увеличить с существующего 1 - 1,5 тыс. тон./мес. до 3-5 тыс. тон./мес. с увеличенной маржинальностью.

При привлечении дополнительных денежных средств возможно увеличить клиентскую базу на 50 - 70%

ПОКАЗАТЕЛЬ	2017	2018	2019
ДОХОДНАЯ ЧАСТЬ, млн. руб.	637	921	1 381
ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ, млн. руб.	578	835	1 253
МАРЖИНАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ, млн. руб.	59	85	128
ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ, млн. руб.	15	15	15
ПРИБЫЛЬ, млн. руб.	44	71	113
СРОК ОКУПАЕМОСТИ	1,5 - 2 года		
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ	42% - 53% годовых, средн. из расч. 3-х лет		

ОТ ИНВЕСТОРА ТРЕБУЕТСЯ
от 50 до 120 млн. руб. в оборотные средства.
Оформление через долю в бизнесе.
Доли обсуждаются.

ИНДУСТРИЯ

Ранок продуктов нефтепереработки на сегодняшний день имеет тенденцию к укрупнению и консолидации. В каждом регионе действует несколько основных игроков, обеспечивающих основные потребности рынка.

Переработка нефтяного сырья в СФО осуществляется на 3 НПЗ и 14 мини-НПЗ суммарной мощностью по первичной переработке 38,7 млн. тон в год.

Рынок имеет сезонность. Традиционно наибольший спрос наблюдается в летний период. Говоря о диз. топливе, максимальный сезон – конец лета - осень.

СТАДИЯ ПРОЕКТА

Это стабильно работающий бизнес. Найдены поставщики, достигнуты договорённости. Есть полное понимание по рынку сбыта.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ КОМПАНИИ

Компания ведёт поставки и торговлю на рынке Новосибирской области и Алтайского края. Поставщики: Газпронефть, нефтетрейдеры Башкирии, Томской обл., Кемеровской обл., Омской обл., Новосибирской обл. Всего порядка 30 партнеров по поставкам продукции.

Основной потребитель на сегодня:

- Сельхозпроизводители;
- Автотранспортные предприятия;
- Розничная торговля (АЗС).

Клиентская база: более 100 предприятий.

В собственности нефтебаза, АЗС, придорожный комплекс обслуживания автомобилей с кафе. Среднемесячный объём продаж 1000 – 1500 тон топлива в зависимости от сезона. Оборот компании: **35 - 40 млн./мес.**



По всем вопросам данного проекта связаться с нами Вы можете следующим образом:

- Красноярск, Парижской коммуны, 2а.
8-902-960-96-99 – Владислав Марясов;
- Новосибирск, Димитрова, 1, оф. 313.
8-999-450-11-60 – Константин Курносов;
- E-mail: b2b.consultinggroup@yandex.ru