



Презентация инвестиционной программы
Группы компаний «Комплекс-ойл» 2005-2007

ВЫПУСК ВЕКСЕЛЕЙ - МАРТ 2005

Презентация среднесрочной инвестиционной программы группы компаний «Комплекс-ойл»

2005-2007

5 лет безупречной работы

- Конкурентные преимущества

Стратегическая цель компании

- повышение капитализации и рентабельности бизнеса, за счет объединения торговых и производственных процессов в структуре МВИНК

Направления в реализации инвестиционной программы

- нефтедобывающие активы
- нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ)
- оптовая сбытовая сеть на основе региональных торговых представительств и нефтебаз
- автозаправочные станции (АЗС)

Инвестиционные преимущества

- Меры, направленные на повышение прозрачности и инвестиционной привлекательности бизнеса
- Прогноз основных показателей



«Банковский дом «Лугинин и партнеры»

www.findaily.ru



«Комплекс-ойл» - 5 ЛЕТ БЕЗУПРЕЧНОЙ РАБОТЫ

- Отсутствие просроченных обязательств перед поставщиками, клиентами, сотрудниками и бюджетом
- Безупречная кредитная история в крупнейших российских банках
- Клиентская база – более 600 потребителей нефтепродуктов
- География продаж – западно-европейская часть страны
- Выручка от реализации продукции на начало 2005 года – около 2 млрд. рублей
- Ответственная общественная позиция – поддержка значимых проектов в сфере культуры, спорта и воспитания молодого поколения





Конкурентные преимущества «Комплекс-ойл»:

- **клиент-ориентированность как принцип работы**

Работа, направленная на обеспечение потребностей клиентов, проводится с учетом особенностей рыночного сегмента

Подход к каждой группе потребителей всегда индивидуален





Конкурентные преимущества «Комплекс-ойл»:

- **репутация компании**, имеющей 5-ти летнюю историю безупречной работы
- **внимательный подход к каждому клиенту**
- **зарегистрированная торговая марка**, имеющая высокую узнаваемость в тех нишах рынка, где работает компания
- **прямые договоры на поставку продукции** с крупнейшими производителями с сетью нефтебаз и региональных представительств, что обеспечивает выгодное для клиента соотношение цены, качества и сроков доставки продукции
- **квалифицированный высокообразованный менеджмент**, современные технологии управления продажами





Конкурентные преимущества «Комплекс-ойл»:

- **финансовая стабильность**

гарантия сохранности сделанной клиентами предоплаты, обеспеченная имуществом на балансе компании

быстрые финансовые расчеты:

неизрасходованные средства («сдачу») клиенты получают в течение 3-х дней с момента подписания акта сверки (в крупных компаниях срок возврата может составлять до 2-х месяцев). Компания всегда располагает необходимыми для этого финансовыми ресурсами





Стратегическая цель компании:

- **увеличение масштаба деятельности, повышение капитализации и рентабельности бизнеса**, за счет объединения торговых и производственных процессов в структуре единой **МВИНК – малой вертикально-интегрированной нефтяной компании**





Малая вертикально-интегрированная нефтяная компания (МВИНК) - это:

нефтяная компания, контролирующая все этапы, связанные с добычей нефти, производством и реализацией нефтепродуктов с объемом от 100 тыс. до 1 млн. тонн в год

Структура МВИНК включает:

- **мощности по добыче сырой нефти** (нефтяные скважины и добывающую инфраструктуру)
- **производство** (нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ))
- **оптовая сбытовая сеть** на основе региональных торговых представительств и нефтебаз
- **розничная сбытовая сеть** (АЗС)





Направления в реализации инвестиционной программы:

1: Нефтедобывающие активы:

Инвестиционная программа предусматривает приобретение нефтедобывающих активов аналогичных Арктикнефть, Лукойл-Коми, Уралойл с объемом доказанных запасов около 10 млн. тонн нефти и нефтебаз объемом хранения от 2 до 10 тыс. тонн

Преимущества, которые дают собственные мощности по добыче нефти, позволят «Комплекс-ойл»:

- создать собственную сырьевую базу для работы НПЗ компании с целью снижения зависимости от нефтяных монополий
- расширить возможности обеспечения потребностей клиентов в сырой нефти
- повысить уровень добычи скважин за счет использования современных технологий



Объект стратегических интересов -
нефтяная скважина





Направления в реализации инвестиционной программы:

2: **Нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ):**

Оборудование на многих НПЗ России технологически устарело. Оно неконкурентоспособно по производительности, качеству выпускаемого продукта, экологичности, простоте обслуживания и энергоемкости. Инвестиционная программа предусматривает приобретение и частичное переоборудование НПЗ мощностью от 100 тыс. тонн нефти в год.

«Комплекс-ойл» намерен:

- **создать высокотехнологичные производства нефтепродуктов, в соответствии с современными требованиями рынка**
- **производить тот продукт, который требуется клиенту, соответствующий стандартам качества и экологическим нормам**
- **обеспечить безопасность и экологичность производственного процесса**
- **создать экономически более эффективные предприятия**



Объект стратегических интересов -
переработка нефти





Направления в реализации инвестиционной программы:

3: Мощности по хранению нефти и нефтепродуктов

В условиях рекордно высоких мировых цен на нефть основные нефтяные компании ориентированы преимущественно на экспортные поставки, что создает дефицит нефтепродуктов внутри страны

Возможность создавать запасы на период сезонного дефицита нефтепродуктов с минимальными издержками на хранение и предлагать удобный график отпуска нефтепродуктов с учетом индивидуальных требований каждого клиента обеспечит покупка и строительство собственных нефтебаз в регионах торговой деятельности компании



Объект стратегических интересов -
сеть нефтебаз в регионах





Направления в реализации инвестиционной программы:

4: Автозаправочные станции (АЗС)

Топливо, реализуемое на АЗС, часто бывает низкого качества, что приводит к ускорению износа автомобилей, дополнительным расходам их владельцев. Более того, это подрывает доверие со стороны населения к операторам на рынке нефтепродуктов. Гарантировать качество продукта позволяют прямые поставки на АЗС с нефтебаз компании.

Инвестиционная программа предусматривает формирование собственной сети АЗС.

Она обеспечит прямой выход на конечного потребителя, гарантированный сбыт продукции, возможность управления механизмом ценообразования и формирования конкурентной среды на рынке розничной продажи топлива.





Презентация инвестиционной программы
Группы компаний «Комплекс-ойл» 2005-2007

ВЫПУСК ВЕКСЕЛЕЙ - МАРТ 2005

**По результатам инвестиционной программы
2005-2007 гг. прогнозная капитализация
компании составит около \$100 млн.**



«Банковский дом «Лугинин и партнеры»

www.findaily.ru



КОМПЛЕКС-ОЙЛ®

WWW.COMPLEX-OIL.COM

ГРУППА КОМПАНИЙ



Инвестиционный бюджет «Комплекс-ойл» 2005-2007:

- 2005 год - \$20 млн. – **вексельный заем**
- 2006 год - \$30 млн. – **облигационный заем**
- 2007 год - \$45 млн. – **IPO**





Прогноз роста реализации продукции 2005-2007





Прогноз роста активов «Комплекс-ойл» 2005-2007

Офисы и представительства



«Б



Прогноз роста активов «Комплекс-ойл» 2005-2007

Эксплуатируемые нефтебазы

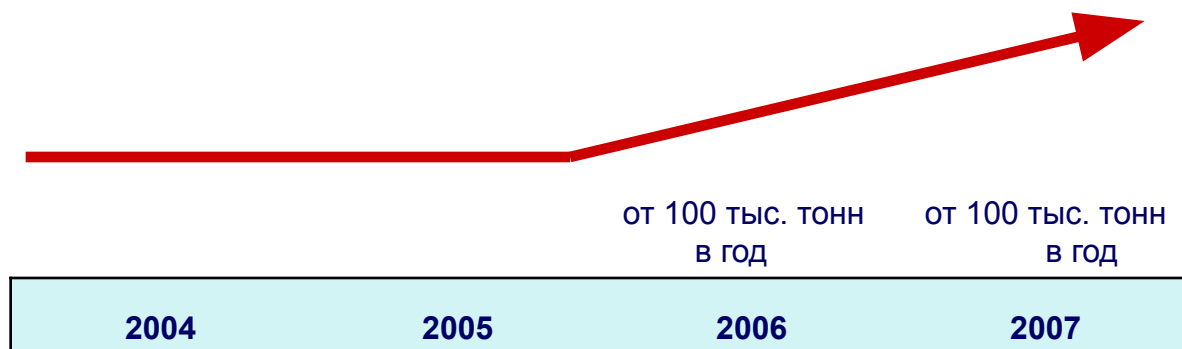




Прогноз роста активов «Комплекс-ойл» 2005-2007

Нефтедобывающие активы и НПЗ

НПЗ
(объем переработки)



Нефтедобыча
(объем добычи нефти)



* РЗ – разведанных запасов

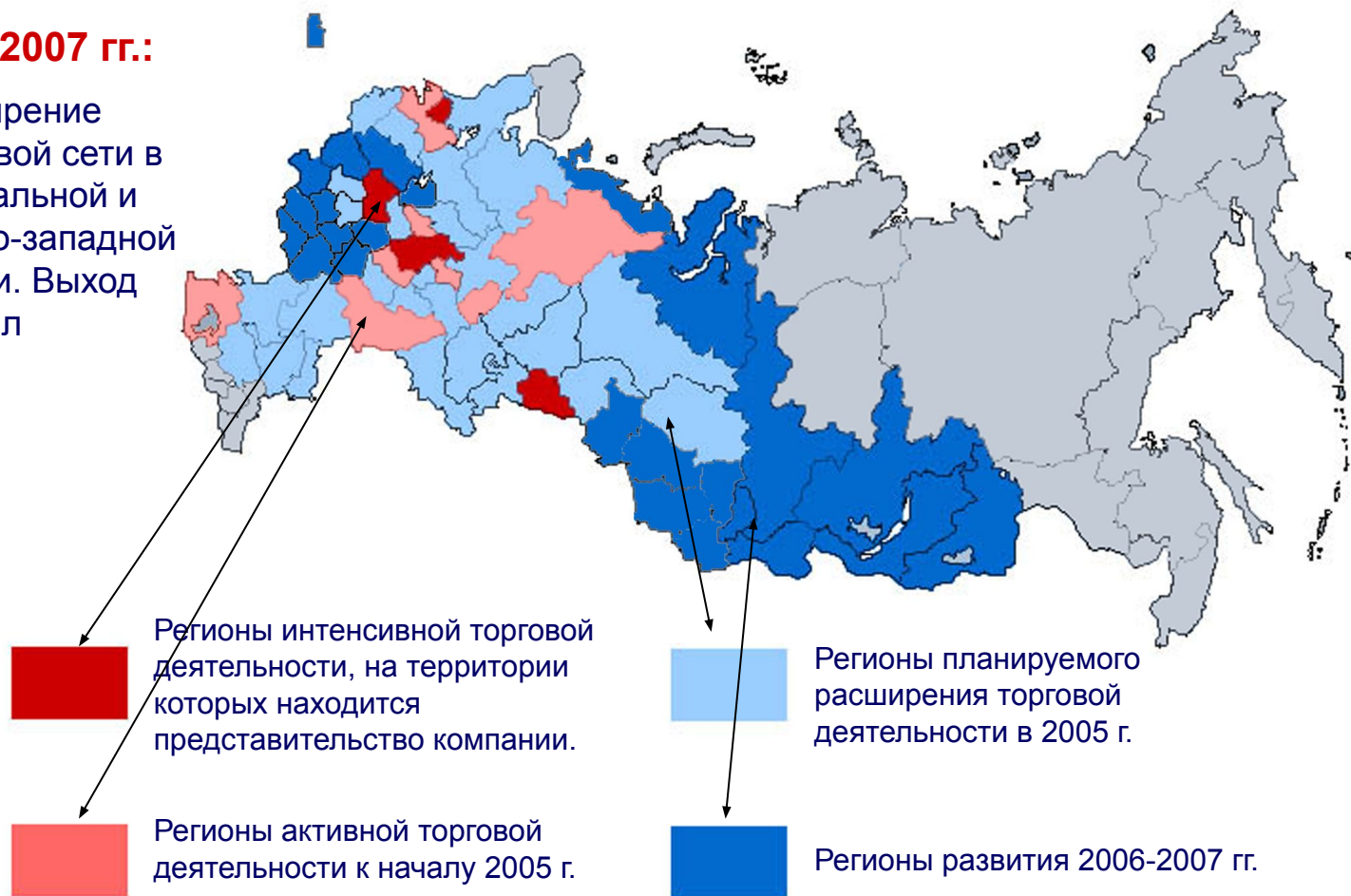




Прогноз развития региональных продаж 2005-2007

2005-2007 гг.:

Расширение
сбытовой сети в
центральной и
северо-западной
России. Выход
за Урал





Прогноз развития региональных продаж 2005-2007

2005 г.:

Открытие торговых представительств в **Санкт-Петербурге** и **Самаре**

Предполагаемые каналы поставки продукции на экспорт:
водный транспорт через порты в **С.Петербурге** и **Новороссийске**.

2006 г.:

Открытие торгового представительства в **Смоленске**

2006 г.:

Открытие торгового представительства в **Женеве**, для экспорта в страны дальнего зарубежья



2005 – 2006 гг.:

Развитие экспорта в **Казахстан** и **Киргизию** с **Курганской** нефтебазы

2005 - 2007 гг.:

Приобретение нефтедобывающих активов аналогичных «Артикнефть», «Лукойл-Коми», «Уралойл» с объемом доказанных запасов около 10 млн. т. нефти





Прогноз основных показателей на 2005-2007 гг.

ООО «Комплекс-ойл» и группы компаний «Комплекс-ойл»

	2004		2005		2006		2007	
	ООО	ГК	ООО	ГК	ООО	ГК	ООО	ГК
Среднемесячный объем реализации, млн. руб.	80	220	105	285	140	375	180	480
Годовой объем реализации, млн. руб.			1 260	3 420	1 680	4 500	2 160	5 760
Среднемесячный объем реализации, тонн	6 373	17 527	8 365	22 705	11 153	29 875	14 340	38 240
Годовой объем реализации, тонн			100 380	272 460	133 840	358 500	172 080	458 880
Среднемесячный объем маржинальной прибыли, млн. руб.	2,40	9,00	3,15	11	4,20	15	5,40	19
Годовой объем маржинальной прибыли, млн. руб.			38	136	50	177	65	226





Преимущества малой ВИНК перед трейдерами:

- **Меньшая зависимость от нефтяных компаний в доступе к сырьевым ресурсам**
- **Собственный контроль за качеством продукта**
- **Высокая стабильность и удобство графика поставок**
- **Снижение себестоимости продукции**
- **Постоянное наличие товара «на складе»**





Преимущества малой ВИНК (на базе торговой компании) перед крупными НК:

- Опыт трейдера: развитая сеть торговых представительств и наработанная клиентская база
- Отсутствие политических амбиций, а значит, и политических рисков
- Меньшая бюрократизация
- Быстрое внедрение инноваций и реакция на изменение конъюнктуры
- Гибкое отношение к клиентам и партнерам





Малые НК в мире:

- На Лондонской фондовой бирже AIM котируются акции 36 малых компаний нефтяного сектора. Они входят в число **лидеров рынка по росту капитализации** (до +50% годового роста)
- В Канаде малые НК добывают **30% годового объема добычи** нефти, в США – **40%**





Инвестиционные преимущества «Комплекс-ойл»

- Работа в одной из самых рентабельных, быстрорастущих, конкурентоспособных отраслей российской экономики с наиболее ликвидным товаром
- Финансовая ответственность
 - компания никогда не имела просроченных обязательств перед банками, персоналом, налоговыми органами и прочим государственными учреждениями, партнерами и клиентами
- Высокие темпы развития
 - рост выручки только за 2004 год составил около 300%
 - высокая емкость рынка нефтепродуктов, особенно в условиях увеличения потребления энергоносителей, обеспечивает потенциал для дальнейшего роста
- Высокая оборачиваемость средств – до 3 раз в месяц
- Образованный менеджмент и персонал - более 70% сотрудников имеет высшее образование, которые постоянно повышают свою квалификацию
- Лояльность целям и задачам российского государства и соблюдение законодательства





Меры, направленные на повышение прозрачности и инвестиционной привлекательности бизнеса

- **2005 год**
- Принятие декларации принципов корпоративного поведения
- Создание консультационно-наблюдательного совета (КНС)
- Консолидация капитала
- Раскрытие информации по нормам ФСФР (ежеквартально)
- Публикация финансово-экономических показателей
- Тендер на привлечение аудитора
- Организация вексельного займа
- Регулярные встречи с инвесторами
- **2006 год**
- Принятие кодекса корпоративного поведения
- Организация совета директоров
- Вход в состав совета директоров независимых членов
- Публикация годового отчета
- Выпуск корпоративных облигаций





Итоги реализации инвестиционной программы. «Комплекс-ойл» в 2007 году – это:

- **Высокотехнологичные активы по добыче и переработке нефти**
- **Региональные торговые представительства**
- **Собственные нефтебазы**
- **Сеть АЗС**
- **Поставки в страны СНГ со сниженными издержками за счет отгрузок с нефтебаз в приграничных районах**
- **Экспортные поставки в страны дальнего зарубежья**
- **Стабильный рост прибыли за счет увеличения масштаба деятельности и повышения совокупной рентабельности бизнеса**
- **Капитализация в размере около \$100 млн.**
- **Акции компании, котирующиеся на российских и зарубежных торговых площадках (IPO)**





Презентация инвестиционной программы
Группы компаний «Комплекс-ойл» 2005-2007

ВЫПУСК ВЕКСЕЛЕЙ - МАРТ 2005

По всем вопросам обращайтесь к:

- **Гуряшину Дмитрию**, финансовому директору «Комплекс-ойл», тел. (095) 777-32-45; (83145) 708-80
cfo@complex-oil.com
- **Денисову Михаилу**, департамент по связям с общественностью и инвесторами «Комплекс-ойл», тел. (095) 777-32-45; (83145) 708-80
info@complex-oil.com
- **Шмелеву Михаилу**, главному экономисту ООО «Банковский дом «Лугинин и партнеры», тел. (3832) 272-002, доп. 2112, 2133,
shmelev.bhlp@rambler.ru

**ПРЯМОЙ ТЕЛЕФОННЫЙ НОМЕР ПО ВОПРОСАМ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ:**

+79107921192



«Банковский дом «Лугинин и партнеры»

www.findaily.ru



КОМПЛЕКС-ОЙЛ®

WWW.COMPLEX-OIL.COM

ГРУППА КОМПАНИЙ



Презентация инвестиционной программы
Группы компаний «Комплекс-ойл» 2005-2007

ВЫПУСК ВЕКСЕЛЕЙ - МАРТ 2005

БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕ!

Презентация подготовлена департаментом по работе с инвесторами
Группы компаний «Комплекс-ойл» при содействии
Банковского дома «Лугинин и партнеры»



«Банковский дом «Лугинин и партнеры»

www.findaily.ru