



Презентация ООО «Славянск ЭКО» для рейтингового агентства АКРА

26 Ноября 2020



- ▶ **1. Обзор компании**
- 2. Анализ рынка

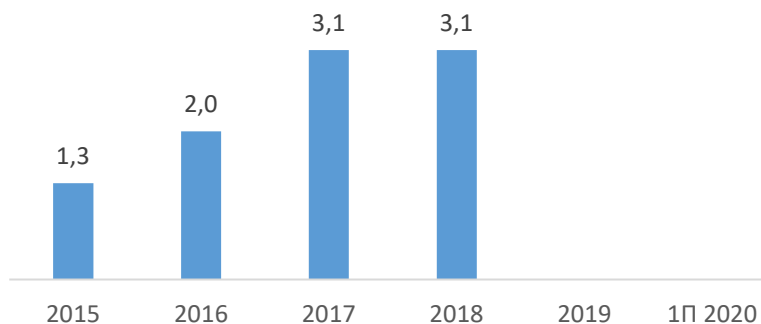
- 3. Стратегия компании

- 4. Финансовый профиль

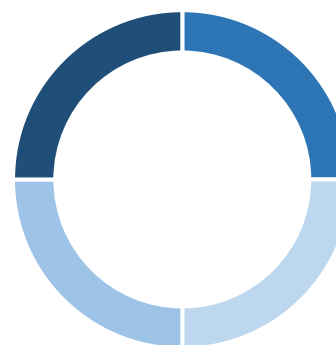
Описание компании

"Славянск ЭКО" занимается переработкой нефти и реализацией нефтепродуктов в Краснодарском и Ставропольском краях, Ростовской области, Воронежской и Волгоградской областях. Ключевой актив ООО «Славянск ЭКО» - Славянский нефтеперерабатывающий завод. Нефтеперерабатывающий завод располагается в г. Славянск-на-Кубани Краснодарского края. Текущая мощность переработки - до 4,5 млн. тонн., глубина переработки ~ 82%

Объем производства, млн. тонн



Продукция компании



- Прямогонные бензины (Naphtha), экспортный продукт
- Группа дистиллятов (Gasoil), экспортный продукт
- Вакуумный газойль (VGO), экспортный продукт
- Мазуты (Fuel Oil)

Ключевые финансовые показатели

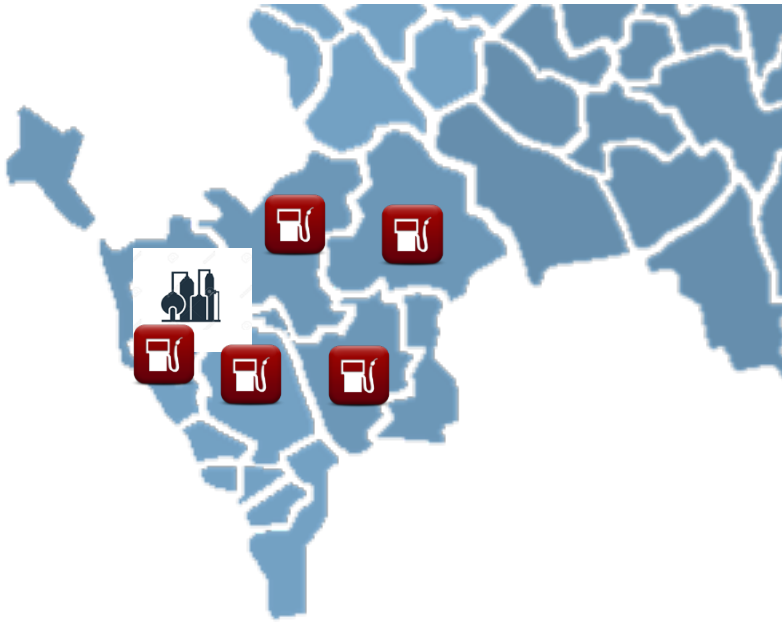
	2018	2019	2020E	2021F
Выручка				
ЕБИТДА				
Debt / ЕБИТДА, x				
ЕБИТДА / Interest, x				

Обзор компании

Эволюция бизнеса



Географическое расположение активов



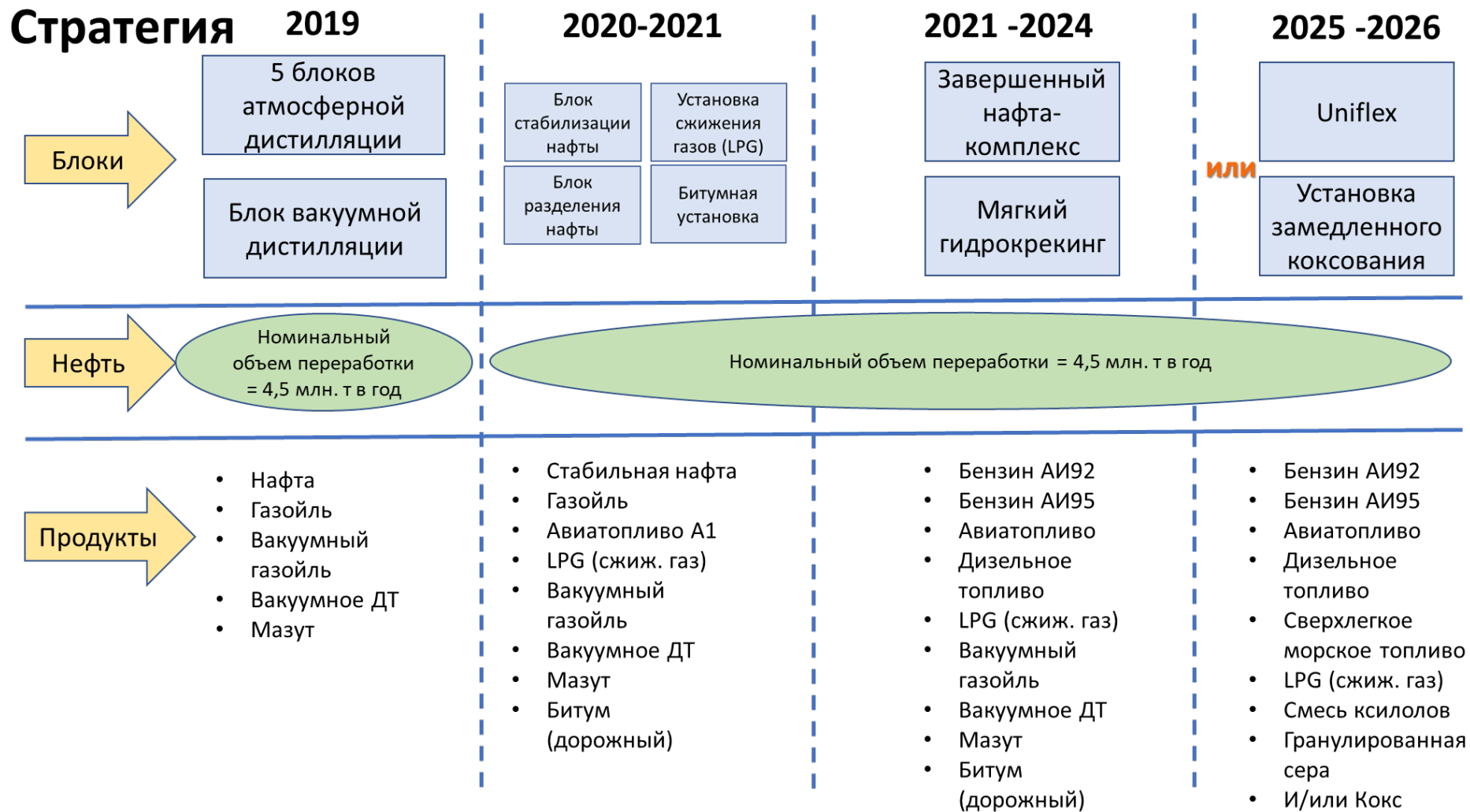
Разбивка по реализованным продуктам (пофракционно) за последние 3 года. 2018-2019-2020 (прогноз)

В конце 2020 г. компания представляет собой:

1. Высокотехнологичное и экологически безопасное нефтеперерабатывающее производство с общей мощностью нефтепереработки 4,5 млн. тонн сырья в год. Основные продукты, выпускаемые компанией: прямогонная нефтя (бензиновая фракция, реализация на экспорт – 100%); дизельная фракция (реализация преимущественно на внутреннем рынке); вакуумный газойль (продукт вакуумной переработки мазутной фракции; реализация на экспорт – 100%); мазутная фракция (реализация на экспорт – 100%); судовое топливо (легкое и тяжелое, реализация на экспорт – 100%).
2. Принадлежащие акционерам «сестринские» компании, объединяющие сеть из 112 АЗС в 5 регионах России. Реализуют продукты, закупаемые у ВИНКов. После строительства Бензинового блока и Установки гидроочистки дизельного топлива на НПЗ в Славянске будут реализовывать собственные продукты в розницу.
3. Главным конкурентным преимуществом компании является свободное переключение направлений продаж основных продуктов между экспортным и внутренним рынком. При удачной конъюнктуре до 70% выручки формируется от экспортной реализации. При этом продуктовая линейка изменяется в онлайн режиме в зависимости от запросов рынка.
4. Компания не зависит как от отдельно взятых производителей нефтяного сырья, так и от отдельных потребителей. Структура закупок и продаж меняется ежемесячно в соответствии с запросами рынка путем проведения и участия в ежемесячных тендерах.
5. За период 2017-2019 компания утроила выручку и физические объемы производства за счет строительства новых установок. В течение кризисного 2020 г. компания сохранила физические объемы производства. Несмотря на снижение выручки из-за падения цен на нефть (минус 40%), EBITDA компании уменьшилась незначительно (прогноз на конец 2020 г. – минус 10-15%). Это произошло за счет: увеличения маржинальности нефтепереработки на уровне котировок продуктов, а также за счет расширения линейки продуктов (наиболее эффективными были судовое топливо и вакуумные продукты).

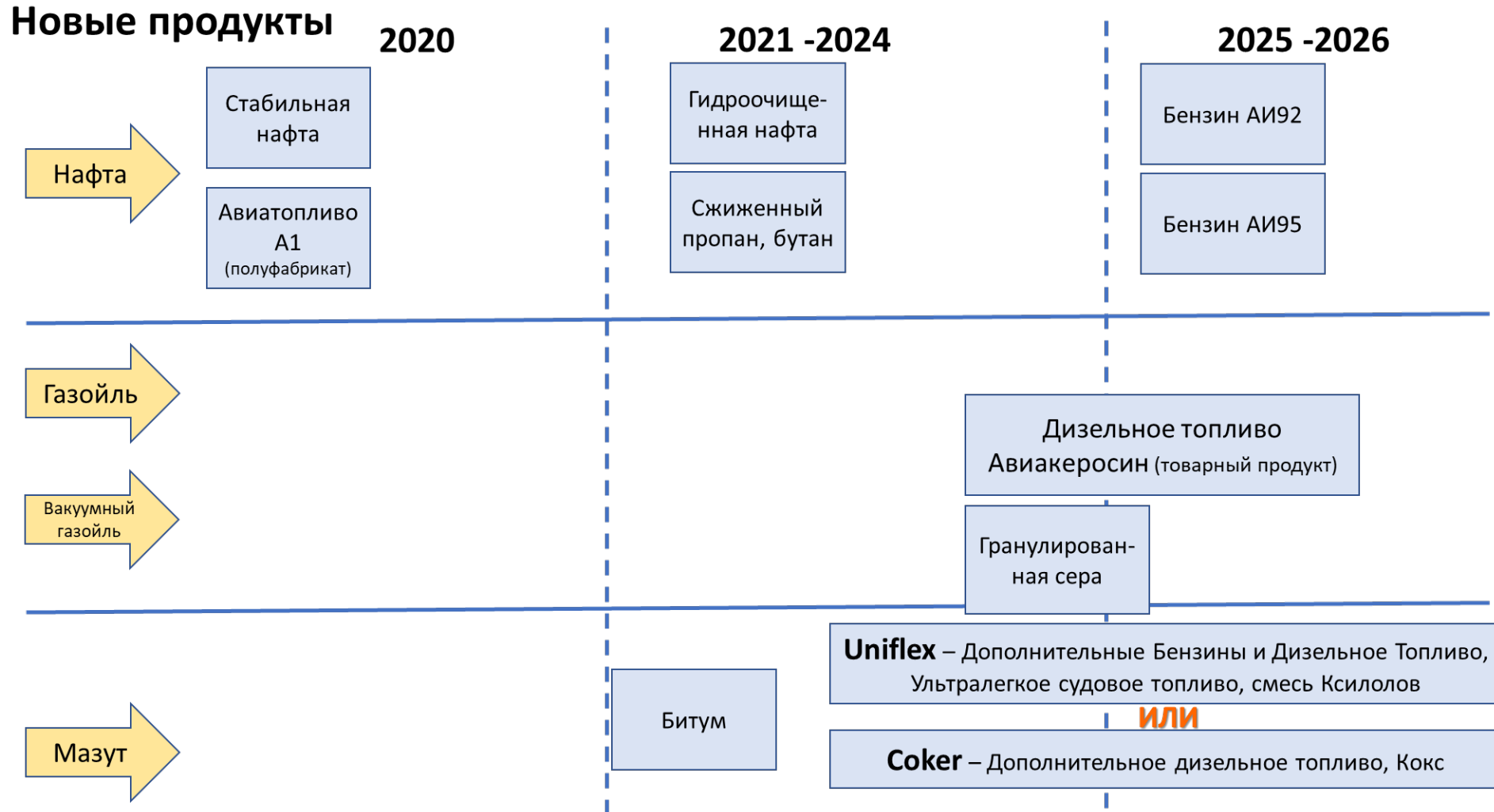
Обзор компании

Описание производственного цикла



Обзор компании

Описание производственного цикла



Обзор компании

Информация об организации логистики в компании



Перерабатывающие мощности ООО «Славянск ЭКО» находятся в Краснодарском крае и расположены в непосредственной близости от глубоководных портов (70-90км.) через которые осуществляется экспорт продукции на международные рынки (Новоросийск, Тамань, Темрюк, Порт Кавказ).

Нефтеперерабатывающий завод расположен в 70 км. от магистрального нефтепровода Самара-Новоросийск. Нефть, получаемая из нефтепровода, доставляется на предприятие ж/д транспортом. Транспортировка продуктов переработки, произведенной продукции осуществляется собственным автомобильным специализированным транспортом.

Компания закупает нефть и нефтегазоконденсаты у компаний Лукойл, Газпромнефть, Русснефть, Сургутнефтегаз и еще у более 20 независимых добывающих компаний.

Компания реализует экспортные позиции крупнейшим международным операторам рынка: British Petroleum, Trafigura, Litasco, Vitol, Petraco, Totsa, Coral Energy. На внутреннем рынке реализация ориентирована на широкий круг мелких потребителей.

Обзор компании

Акционерная структура компании

Галина, Прошу вставить актуальную схему владения

Обзор компании

Роль государства в жизни компании

Просим предоставить информацию касательно различных субсидий со стороны государства, в т.ч. обратный акциз.

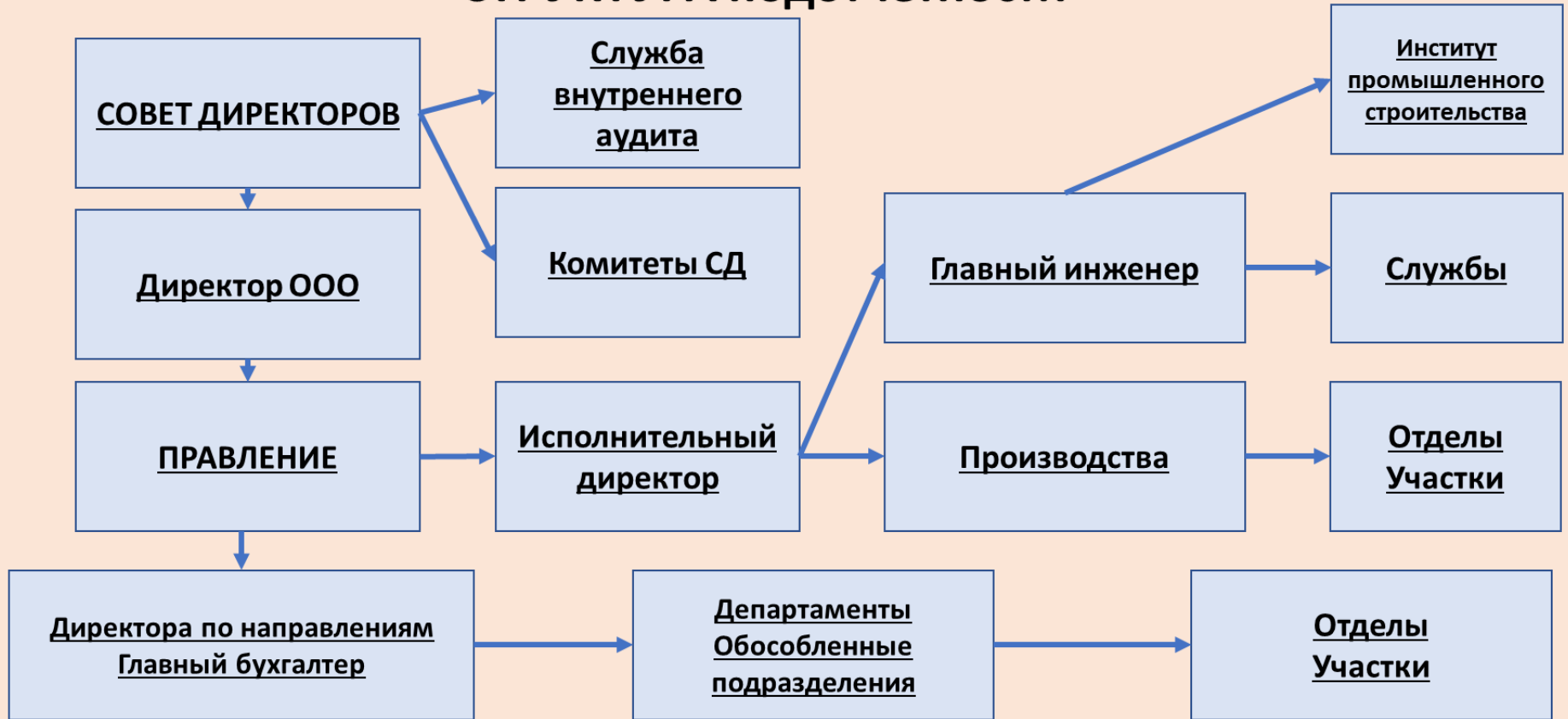
Галина, Прошу помочь

Обзор компании

Организационная структура компании

Просим предоставить схему группы с детальным описанием организационно-правовой структуры

СТРУКТУРА подотчетности



СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

Паранянц Роберт
Васильевич
Председатель

Агаджанян Константин
Рафикович
Директор ООО «Славянск-ЭКО»

Паранянц Валерий
Васильевич
Заместитель Председателя

Черкасов Михаил
Юрьевич
Финансовый директор

Григорян Армен
Валерьевич
Коммерческий директор

Независимые директора

Независимый директор

Впоследствии

Независимый директор

В непосредственном подчинении Совета директоров:

Барбараш
Марина
Советник
Председателя по
финансовым вопросам

Фисан Елена
Начальник Службы
внутреннего аудита

ПРАВЛЕНИЕ ОБЩЕСТВА

Выпринцев Денис
Исполнительный директор

Агаджанян Константин Рафикович
Директор ООО «Славянск-ЭКО»

Мурзин Сергей
Главный инженер

Абеленцев Дмитрий
Директор по добыче

Беляков Виктор
Заместитель Главного инженера

Волков Сергей
Директор по развитию

Григорян Армен
Коммерческий директор

Дубкова Елена
Директор по правовым вопросам

Михайлов Станислав
Директор по розничной сети

Мясников Владимир
Директор по капитальному строительству

Параняц Вероника
Управляющий делами

Поповцева Юлия
Директор по управлению персоналом

Решетников Сергей
Директор по закупкам

Параняц Карп
Директор по тендерным процедурам

Терпенев Александр
Директор по безопасности

Хоменя Анна
Главный бухгалтер

Черкасов Михаил
Финансовый директор

Полулях Владимир
И.О. Директора по ИТ

ПРОЦЕДУРА Комитетов

КОМИТЕТ по ИНВЕСТИЦИЯМ и СТРАТЕГИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ

Заседание – 1 раз в 3 месяца

ТЕНДЕРНЫЙ КОМИТЕТ

Заседание – 1 раз в 3 месяца

Компетенция:

- Утверждение Стратегии инвестиционной политики компании (на период до 5 лет и ежегодных) с анализом источников финансирования;
- Утверждение ежегодных инвестиционных бюджетов;
- Утверждение ежегодных отчетов об исполнении инвестиционного бюджета;
- Сбор предложений от всех заинтересованных служб об инвестиционных проектах, внедрение которых представляется им важным (Инициированные проекты), и предложение данных проектов Совету директоров;
- Утверждение технических и финансовых обоснований Инициированных проектов и Плановых проектов ;
- Привлечение сторонних экспертов и проектных организаций для предварительной экспертизы проектов на основе тендерной процедуры;
- Проведение тендеров среди проектных, подрядных и прочих консультантов/исполнителей, а также поставщиков крупного оборудования;
- Контроль за исполнением проектов в стадии реализации.

Компетенция:

- Утверждение реестра всех поставляемых материалов и услуг;
- Сбор предложений от всех заинтересованных служб о дополнительных потребностях в закупках;
- Утверждение технических и финансовых обоснований закупок;
- Утверждение ежегодного бюджета закупок (кроме оборудования, относимого к инвестиционному);
- Принятие решения о проведении открытого или закрытого тендера по каждой позиции; принятие решения о привлечении сторонних экспертов для предварительной экспертизы проектов;
- Проведение открытых тендеров между поставщиками товаров, услуг с извещением максимально возможного числа компаний о размещении информации на сайте компании;
- Проведение закрытых тендеров с извещением заранее обозначенных поставщиков;
- Контроль за исполнением закупок в стадии реализации.

ПРОЦЕДУРА Комитетов

КОМИТЕТ по НАЗНАЧЕНИЯМ и ВОЗНАГРАЖДЕНИЯМ

Заседание – 1 раз в 6 месяцев

КОМИТЕТ по АУДИТУ

Заседание – 1 раз в 6 месяцев

Компетенция:

- Утверждение штатного расписания Общества, структуры управления Общества;
- Подготовка рекомендаций для СД о приеме на работу/переводе/увольнении руководителей служб и подразделений;
- Подготовка рекомендаций для СД об установлении уровня вознаграждений для независимых членов СД и уровне компенсаций расходов членам СД;
- Утверждение положений о возмещении командировочных расходов; о премировании; о расходах на охрану труда;
- Утверждение бюджета расходов на охрану труда и проведение культурно-массовых мероприятий;
- Утверждение бюджетов командировочных расходов для служб и подразделений;
- Контроль за исполнением принятых решений.

Компетенция:

- Проведение тендеров среди аудиторских компаний для планового аудита по российским и международным стандартам;
- Утверждение рекомендаций по устранению недостатков, выявленных в ходе внешних и внутренних аудиторских проверок;
- Утверждение графика плановых и экстренных проверок служб подразделением внутреннего аудита;
- Заслушивание руководителей служб и подразделений о причинах выявленных нарушений и подготовка рекомендаций для СД о персональных назначениях;
- Контроль за исполнением рекомендаций по устранению недостатков, выявленных в ходе внешних и внутренних аудиторских проверок.

Обзор компании

Топ-менеджмент компании

Просим предоставить информацию о топ-менеджменте с указанием опыта работы (не менее чем за последние 10 лет) и образования.

Занимаюсь сбором информации

1. Обзор компании

 2. **Анализ рынка**

3. Стратегия компании

4. Финансовый профиль

Коллеги, у Вашего банка есть замечательные регулярные обзоры сегмента. Нельзя ли Вас попросить вставить пару красивых графиков про сектор целиком.

Для анализа экономики нашей компании прикладываю файл с ключевыми цифрами нашего бизнес-процесса. Давайте из них что-то выберем.

Прочие взгляды на рыночные тенденции – на 2 слайдах ниже.

- Обзор тенденций последних лет
- Текущая ситуация на рынке
- Прогноз на следующие 5 лет
- В т.ч. текущие цены на основную продукцию, их динамика за последние 3 года и прогноз на 3 года вперед

Анализ рынка

Позиция компании на рынке

Высокая волатильность нефти и нефтепродуктов в условиях кризиса, спровоцированного пандемией Covid-19, обнажает многие футурологические проблемы, связанные с использованием природных невозобновляемых энергоресурсов. Практически все мировые компании – лидеры рынка – переходят к разработке новейших технологий энергообеспечения. Государственные структуры разрабатывают системы поддержки альтернативных источников генерации энергии. Происходит невиданный взлет вложений в развитие технологий электрокаров, водородных двигателей внутреннего сгорания и прочих передовых разработок.

При этом технологии, используемые уже сегодня в нефтепереработке и нефтехимии, решают практически аналогичные задачи. Например, установка по производству бензинов, строящаяся в нашей компании, использует технологии производства с помощью каталитических процессов больших объемов водорода, который потребляется для гидроочистки нефтепродуктов. Энергетическая ценность сжиженного газа не уступает традиционным нефтепродуктам, и при этом снижает до минимума уровень выбрасываемых загрязняющих веществ. Производимые из бензиновой фракции вещества (смесь ксилолов и т.п.) являются сырьем для производства различных полимеров, использование которых, видимо, будет только расширяться.

Современные технологии нефтепереработки – это и есть путь к созданию альтернативных способов использования энергии и производству веществ и материалов с новыми свойствами. Поэтому рассуждения о скором отмирании роли нефтегазового сегмента экономики основаны на видении технологий из прошлого столетия. Сегодня многие предприятия в нашей стране, построенные в 20 веке, находятся на уровне, неадекватном к требованиям современности. Но те компании, которые модернизируют свои технологические процессы на основе новейших научных достижений, пролагают путь к будущему более рациональному и эффективному использованию углеводородного сырья.

Конкуренция внутри сегмента нефтепереработки внутри России обусловлена следующими тенденциями.

- 1) Многие нефтеперерабатывающие и нефтехимические предприятия в Европе и США переходят на технологии нефтепереработки, исключая первичные процессы атмосферной дистилляции нефти. Это приводит к снижению энергозатрат на разделение нефти на базовые фракции и наносимого экологического вреда. Указанная тенденция ведет к снижению потребления сырой нефти, но повышает спрос на «полуфабрикаты» для технологических процессов более высокого уровня. Указанные факторы повышают спрос на продукцию российских нефтеперерабатывающих заводов в ущерб добывающему сегменту.
- 2) Российские НПЗ имеют более высокую рентабельность при условии ориентации на экспортный рынок. Волатильность рынка нефтепродуктов создает дисбалансы между внутренней и внешней ценой на нефтепродукты. Поэтому возможность быстрого переключения продаж в обоих направлениях является преимуществом. НПЗ, расположенные внутри страны, проигрывают предприятиям, находящимся вблизи морских портов.
- 3) НПЗ, не являющиеся частью больших вертикально-интегрированных компаний, не имеют своих ритейловых сетей сбыта нефтепродуктов.
- 4) Вертикально интегрированные нефтяные компании производят сырую нефть в объемах, значительно больших, чем их мощности по нефтепереработке. Поэтому они существенно зависят от спроса на сырую нефть на международном рынке и не стимулируются к развитию собственного производства. Ниша «независимых» НПЗ состоит в том, что объем сырой нефти, доступной для покупки на внутреннем рынке, увеличивается. А спрос на экспорт нефтепродуктов не может быть полностью удовлетворен ВИНками.

Анализ рынка

Позиция компании на рынке

Наша компания в рамках сложившегося конкурентного рынка видит свои преимущества в следующем:

- Географическая позиция дает преимущества как для экспорта продукции, так и для реализации внутри наиболее быстро развивающихся регионов страны (Юг России) – это позволяет конкурировать с высокоразвитыми технологически, но расположенными внутри страны заводами (Антипинский, Яйский НПЗ, Орскнефтеоргсинтез);
- Сохраняется высокий спрос на нефтепродукты со стороны зарубежных нефтеперерабатывающих и нефтехимических компаний;
- Компания имеет относительно более высокий технологический уровень по сравнению с прямыми конкурентами (Ильский, Краснодарский, Туапсинский НПЗ);
- Компания имеет ритейловую сбытовую сеть, которая обеспечит преимущества перед конкурентами в будущем.

Прямыми сопоставимыми конкурентами компании являются: Афипский, Ильский, Новошахтинский НПЗ. Прочие (Марийский, Краснодарский, Первый НПЗ) имеют по совокупности факторов значительно более сложную рыночную позицию. Нефтеперерабатывающие заводы, принадлежащие ВИНКом (а также: Антипинский, Яйский НПЗ, Орскнефтеоргсинтез), сфокусированы на решении других задач, ориентированы на другие рынки и не составляют прямой конкуренции нашей компании.

Сложная рыночная ситуация, спровоцированная пандемией COVID-19, изменила многие реалии рынка. Падение физических объемов спроса повлекло снижение цен как на сырую нефть, так и на нефтепродукты в период с марта по июнь 2020 г. Но затем, в июле-ноябре рынок восстанавливал как физические показатели спроса, так и спреда между ценой на сырую нефть и ценой на нефтепродукты (см. анализ среднемесячных котировок ниже). Усредненно, рынок в июле-сентябре вернулся к значениям 2019 г., весьма позитивного для нашей компании.

	SEP 20	AUG 20	JUL 20	JUN 20	MAY 20	APR 20	MAR 20	FEB 20	JAN 20	DEC 19	NOV 19	OCT 19
Корзина (Нефтепродукты по отношению к Сырой нефти) на тонну нефти												
Линейная корзина (Нафта = Газойль = Мазут = 33,3%) (по отношению к сырой нефти) на 1 тонну сырой нефти, \$/тн	49,66	17,60	42,54	-2,04	-92,54	-168,17	10,02	70,12	404,85	12,28	72,44	109,31
Линейная корзина (Нафта = Газойль = Мазут = 33,3%) (по отношению к сырой нефти) на 1 тонну сырой нефти, % к цене 1 тн нефти	17,00%	5,36%	13,48%	-0,68%	-39,30%	-86,50%	4,07%	17,38%	111,45%	2,46%	15,84%	25,11%

1. Обзор компании

2. Анализ рынка

 **3. Стратегия компании**

4. Финансовый профиль

Стратегия компании

Реализация ранее установленных целей компании

Стратегической целью развития компании является постоянное развитие технологий, которое должно привести к созданию вертикально интегрированной структуры downstream (нефтепереработка и торговля нефтепродуктами с конечными потребителями).

Начав деятельность с первичной (атмосферной) нефтепереработки, компания ставила перед собой цели перейти к реализации вторичных (более глубоких) технологических процессов, которые позволяют производить нефтепродукты для конечных потребителей.

Достигнув в течение первого десятилетия целевого объема первичной нефтепереработки, компания перешла к проектированию и строительству установок, обеспечивающих вторичные процессы.

К 2020 г. компания уже производит продукты более высокого технологического передела: вакуумный газойль, вакуумное дизельное топливо, сырье для производства авиакеросина (Jet A1), судовое топливо, более высококачественная нефтя. В ближайшие 6-9 месяцев появятся дополнительные продукты: дорожная битумная смесь, сжиженные углеводородные газы: пропан и бутан.

Ближайшими целями развития являются:

- Строительство Комбинированной установки по производству высокооктановых бензинов. Данное технологическое улучшение позволяет не только перейти к производству продуктов массового спроса (АИ-92Б Аи-95, бензинов с более высоким октановым числом), но и выпускать достаточно большой объем продуктов с общим названием «смесь ксилолов», являющихся сырьем для производства полимеров;
- Строительство Комбинированной установки по гидроочистке дизельного топлива. Данное технологическое улучшение позволит производить дизельное топливо и авиационный керосин для конечных потребителей.

В результате, к 2024-2025 гг. компания получит возможность, используя синергию с сетью АЗС, принадлежащей тем же акционерам, создать структуру снабжения нефтепродуктами конечного потребления с самой высокой маржинальностью.

Исторически, за последние 2 десятилетия (за исключением периодов экономических потрясений: 2008-2009 и 2020) дифференциал оптовых цен на «первичные» нефтепродукты (нефтя и газойль) и их «вторичные» аналоги (бензин и дизельное топливо) всегда составлял 50-100 долларов США на тонну. Маржинальность розничной продажи, - безусловно, существенно выше.

Однозначным стратегическим приоритетом компании является экологическая безопасность как самого производственного процесса, так и производимых продуктов. Поскольку основные производственные мощности компании возводились в последние 5 лет, технологии, используемые в производственных процессах, являются ультрановыми и ультрабезопасными. Системы очистных сооружений, газоуловители, внутренние факельные системы и многие другие специальные агрегаты обеспечивают полное отсутствие выбросов вредных веществ в окружающую среду. Компания изначально проектирует и строит технологические установки, которые производят нефтепродукты высших стандартов очистки (Евро-5 и Евро-6) и без использования токсичных присадок.

Все системы управления производством являются полностью автоматизированными. Участие людей сводится к дополнительному визуальному контролю с целью избежать нештатных ситуаций.

Стратегия компании

Информация о реализованных проектах

Начиная с 2006 г., компания без привлечения проектного финансирования за счет собственного денежного потока построила следующую инфраструктуру:

- 5 установок атмосферной дистилляции нефти с общим объемом переработки до 4,5 миллионов тонн нефтяного сырья в год;
- Установку вакуумной дистилляции с объемом переработки 2 млн. тонн;
- Установку стабилизации и разделения нафты;
- Резервуарный парк с общим объемом хранения 250 тыс. тонн;
- Инфраструктуру, состоящую из нескольких автомобильных и железнодорожных приемов, подстанций, котельных, насосных станций, очистных сооружений и т.п.

В течение 2017 – 2020 годов по плану были введены в эксплуатацию:

- АТ-5 производительностью 2 млн. тонн (2017 год) с последующей модернизацией до 2,5 млн. тонн нефтяного сырья в год (2020 год);
- Установка вакуумной дистилляции (2018);
- Блок разделения нафты, блок стабилизации нафты (2020 год).

Продолжается строительство:

- Блок сжижения углеводородных газов – строится резервуарный парк высокого давления (ввод в эксплуатацию – середина 2021 г.);
- Битумный блок – ввод в эксплуатацию весна 2021 г.;
- Кольцевая подстанция, обеспечивающая полное энергообеспечение на весь период модернизации (до 2027 г. включительно) с учетом вновь запускаемых блоков – ввод в эксплуатацию конец 2021 г.

Ведется проектирование:

- Комбинированная установка по производству высокооктановых бензинов (КУВБ). Закончен базовый проект, идет подготовка рабочей документации (до середины 2021 г.), подписаны лицензионные соглашения с владельцем технологии UOP/Honeywell (лицензии полностью оплачены). Построен блок подготовки сырья для КУВБ (стабилизация/разделение нафты). Заключены договоры и оплачены авансы на производство агрегат с длительными сроками изготовления.
- Комбинированная установка гидроочистки дизельного топлива (КУГО, «мягкий гидрокрекинг»). Заключен договор на подготовку базового проекта с владельцем технологии UOP/Honeywell (аванс уплачен, окончание – середина 2021 г.).
- Комбинированная установка по производству элементарной серы. Проведен тендер на поставку технологии.

Все указанные объекты были построены в срок в течение 3 последних лет. Существенных отклонений от графиков не наблюдалось.

Компания ежемесячно отчитывается перед Министерством Энергетики РФ о ходе выполнения программы модернизации. Претензий от надзорного органа нет.

Воздействие кризиса, вызванного COVID-19.

Запланированная остановка части производственных мощностей в связи с модернизацией АТ-5 и запуском блока подготовки сырья для КУВБ состоялась в апреле 2020 г. и заняла 45 дней. Указанный плановый простой должен был сократить объем переработки в 2020 г. по отношению к номинальной мощности. Сейчас компания перерабатывает тот же объем сырья, что и в аналогичном периоде 2019 г.

Планов по отчуждению существующих активов, а также изменению структуры акционерного владения на конец 2020 г. у компании не существует.

Стратегия компании

Текущие цели компании. Модернизация

На ближайшее десятилетие компания планирует постоянное технологическое развитие и модернизацию действующего производства. Производимые сейчас продукты 3 фракций (бензиновой, дизельной и мазутной) по сути являются полуфабрикатами. При увеличении глубины технологических процессов компания намерена добиться состояния, когда результатами производства станут конечные товарные продукты (высокооктановые бензины, дизельное топливо, авиационный керосин, битумная смесь для дорожного покрытия, сжиженные углеводородные газы, товарная сера и т.п.).

Существует 3 основных этапа стратегии модернизации:

1) Строительство Комбинированной установки по производству высокооктановых бензинов (КУВБ). Строительство этой установки является обязательным условием получения государственных субсидий и оформлено Соглашением компании и Министерства Энергетики РФ, которое проводит ежемесячный мониторинг проекта. Источником финансирования данной программы является собственный денежный поток компании. Завершение проекта в 2025 г. позволит компании получать товарные высокооктановые бензины (АИ-92, 95) без использования оксигенирующих присадок в количестве не менее 10% от общего объема нефтепереработки. Степень выполнения программы – около 20%. Объем капиталовложений – 21 млрд. руб.

2) Строительство Комбинированной установки гидроочистки дизельного топлива (КУГО, «мягкий гидрокрекинг») и Комбинированной установки производства элементарной серы (КУПЭС), а также всего комплекса объектов общезаводского хозяйства (ОЗХ), необходимых для полной реализации программы модернизации (электроподстанция, очистные сооружения, котельные, азотно-воздушная станция и т.п.). Объем капиталовложений – 38 млрд. руб. Этот этап модернизации является опциональным, то есть, его реализация не вызывает никаких налоговых последствий. Этот этап может быть начат в любой момент времени. В результате компания получит товарное дизельное топливо класса ЕВРО-5, товарную серу, авиационный керосин. Сейчас компания проводит заказ базовых проектов на оборудование и лицензий на используемые технологии. Полномасштабная реализация данного этапа зависит от доступного проектного финансирования. Пока компания не определила точных сроков входа в фазу реализации проекта.

3) Строительство комплекса переработки тяжелых остатков. Завершающая фаза модернизации. Намечена к реализации на период с 2025 г. Объем капиталовложений – 60 млрд. руб. Данный проект имеет альтернативные технологические решения: возможно строительство комплекса производства кокса (УЗК – установка замедленного коксования), либо Установки каталитического гидрокрекинга тяжелых остатков (рабочее название рассматриваемой технологии Ubiflex). Решение о разработке проектной документации должно приниматься в 2021-2022 гг. Данный проект позволит перерабатывать остающийся после вакуумной дистилляции гудрон в светлые нефтепродукты либо кокс, используемый в металлургии, цементном производстве, медицинской промышленности. Данный проект может быть реализован при достаточном уровне доступного банковского финансирования, но решение об этом финансировании будет приниматься не ранее 2022 года.

Вспомогательные проекты модернизации:

- Установка сжижения углеводородных газов. Основной разделительный блок запущен в эксплуатацию. Необходимы специальные резервуарные емкости для хранения продукции. Сейчас эта инфраструктура находится в стадии строительства. До запуска блока хранения выделяемые газы используются в качестве топлива для текущих производственных процессов. С середины 2021 г. компания планирует начать оптовые и розничные продажи СУГ.
- Установка производства битумной дорожной смеси. Находится в фазе строительства, основные производственные агрегаты заказаны производителям. С середины 2021 г. компания планирует начать выпуск продукции.

Стратегия компании

Информация о планируемых проектах

САРЕХ

2020

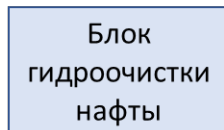
2021 -2024

2025 -2026

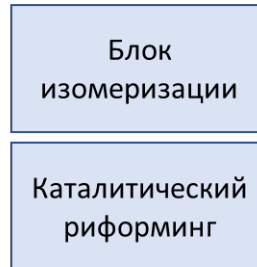
Нафта



Итого: ≈ \$45m



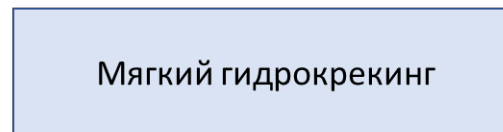
Итого: ≈\$300m



Нафта-комплекс (6 больших блоков) представляет собой обязательную инвестиционную программу. Выплата обратного акциза зависит от исполнения этой программы. Эта программа может быть профинансирована за счет собственного операционного денежного потока.

ВСЕГО: ≈\$350m

Газойль

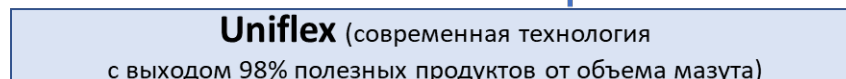


Мягкий гидрокрекинг является опциональным элементом инвестиционной программы, не привязанным к обязательствам перед государством. Вполне возможно введение дополнительных государственных субсидий. Может быть профинансирован только за счет проектного финансирования.

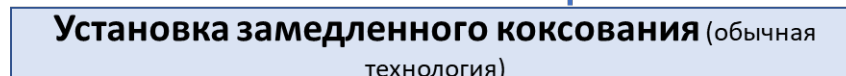
ВСЕГО: ≈\$650m

Мазут

Выбор между установками Uniflex и УЗК будет сделан к концу 2021 г. Это – опциональная инвестпрограмма. Может быть профинансирован только за счет проектного финансирования.



или



ВСЕГО = \$1'950m

(вкл.: несколько вспомогательных блоков и инфраструктуру)

ВСЕГО: ≈\$600m

Стратегия компании

Информация о планируемых проектах

CAPEX

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Обязательная программа	Завершено: \$45m	Собств. ср-ва: \$80m	Собств. ср-ва: \$80m	Собств. ср-ва: \$80m	Собств. ср-ва: \$80m	Собств. ср-ва: \$80m	Собств. ср-ва: \$80m
		Naphta Stabilization Naphta Splitter LPG Liquefaction			Блок гидроочистки нефти	Блок изомеризации Каталитический риформинг	
Опциональная программа	Кредит: \$0m	Кредит: \$65m	Кредит: \$360m	Кредит: \$450m	Кредит: \$450m	Кредит: \$170m	Кредит: \$0m
Суммы проектного финансирования по годам				Мягкий гидрокрекинг	Мягкий гидрокрекинг	Блок выделения серы	
				Uniflex (современная технология с выходом 98% полезных продуктов от объема мазута)			
				или Установка замедленного коксования (обычная технология)			
Cap ratio	Собств.: \$45m Кредит: \$0m	Собств.: \$125m Кредит: \$65m	Собств.: \$205m Кредит: \$425m	Собств.: \$285m Кредит: \$875m	Собств.: \$365m Кредит: \$1'325m	Собств.: \$445m Кредит: \$1'495m	Собств.: \$445m Кредит: \$1'415m
Нарастающим итогом суммы финансирования и собств. средств							

Стратегия компании

Финансовая стратегия компании

Заполняется совместно с ГПБ

Цели 2021-2025 гг.

Целевое значение

Текущее значение

Поддержание комфортного уровня долговой нагрузки

- Соотношение Долг / EBITDA не выше **__x**
- Соотношение EBITDA / проценты не ниже **__x**

- Соотношение Долг / EBITDA = **__x**
- Соотношение EBITDA / проценты = **__x**

Ограничение дивидендных выплат при высокой долговой нагрузке

- Дивиденды не выплачиваются в случае если коэффициент Долг / EBITDA превышает **__x**.
- Иначе дивиденды выплачиваются на уровне не более **50%** от Чистой прибыли

- Долг / EBITDA = **__x**
- Дивиденды **x** млн руб.

Поддержание уровня ликвидности Компании

Поддержание неснижаемого остатка денежных средств, достаточного объема невыбранных кредитных линий и синхронизация потоков компании

КЛЮЧЕВЫЕ РИСКИ

Введенные практики (примеры)

Валютный риск

- Поддержание уровня валютного долга, сопоставимого с объемами валютной выручки. Обязательное хеджирование рисков в евро.
- Относительная независимость от валютных рисков, поскольку и закупки и основные продажи номинированы в долларах США.

Процентный риск

- Дифференциация процентных рисков за счет привлечения небольшой доли долговых обязательств с плавающей процентной ставкой в рублях. Кредитные транзакции, привязанные к конкретным сделкам, основаны на плавающей ставке LIBOR с коррелирующим котировальным периодом.

Риск ликвидности

- Поддержание достаточного объема денежных средств в банках с рейтингом выше **«BBB+(RU)»** - **Россельхозбанк, Сбербанк, Промсвязьбанк**. Наличие достаточного объема открытых невыбранных кредитных линий для финансирования оборотного капитала на горизонте 12-18 месяцев

Операционные риски

- Ценовые риски: привязка закупочных и реализационных цен к средним публичным котировкам внутри каждого месяца. Хеджирование большого числа переходящих (из периода в период) транзакций.
- Физические риски: обязательное страхование объекта повышенной опасности, гражданской ответственности перед третьими лицами, экологического вреда. Страхование перевозок опасных грузов.
- Логистические риски: заключение диверсифицированных договоров перевалки с 4 портами, использование собственного автотранспорта для перевозок продукции.

1. Обзор компании

2. Анализ рынка

3. Стратегия компании

 4. **Финансовый профиль**

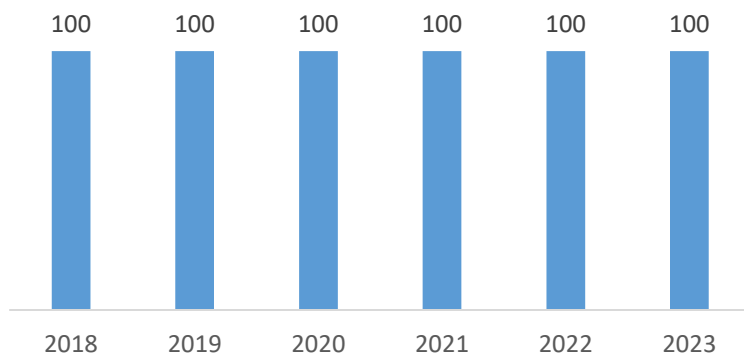
Финансовый профиль компании

Динамика основных показателей

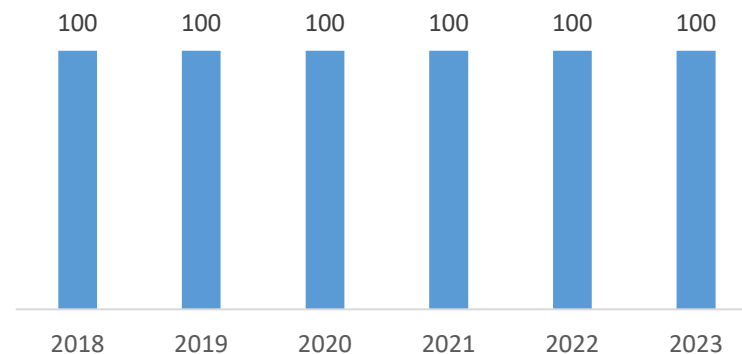
Шаблон. Заполняется со стороны ГПБ



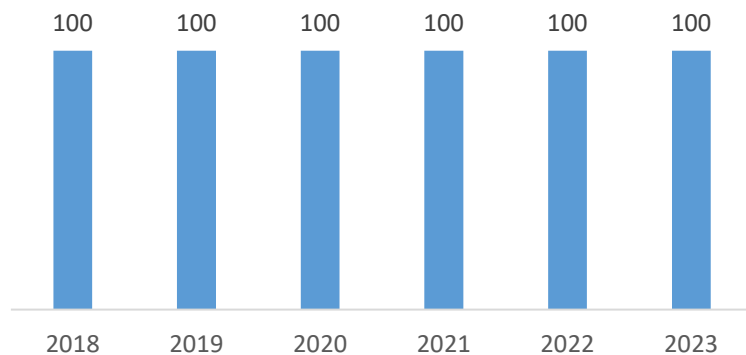
Выручка, млрд руб.



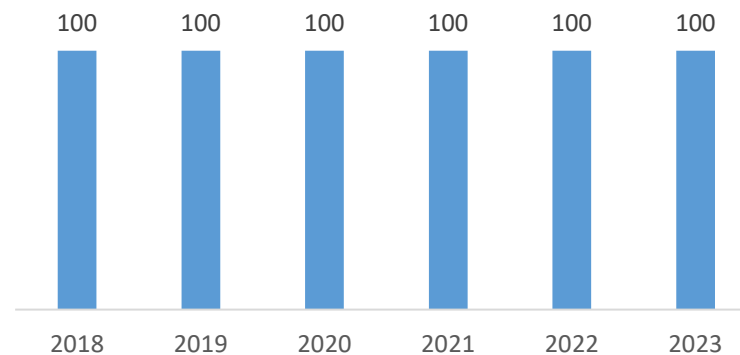
ЕВITDA, млрд руб.



FFO до %, млрд руб.



FCF, млрд руб.



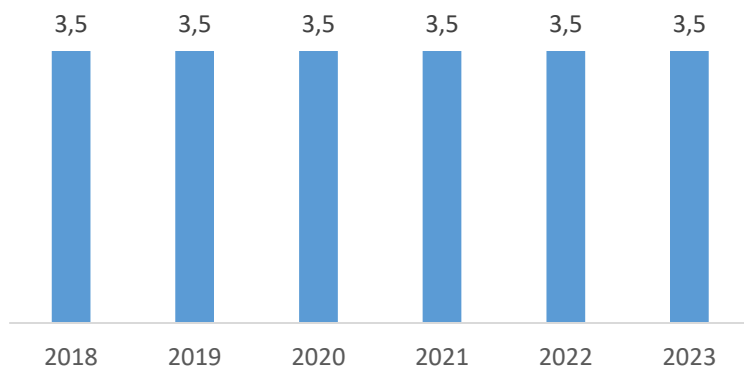
Финансовый профиль компании

Долговая нагрузка

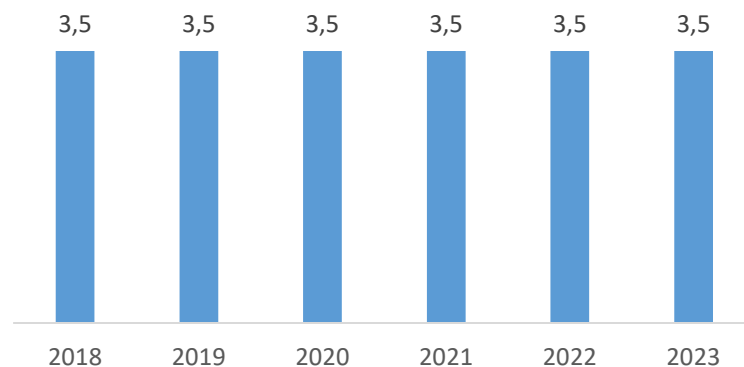
Шаблон. Заполняется со стороны ГПБ



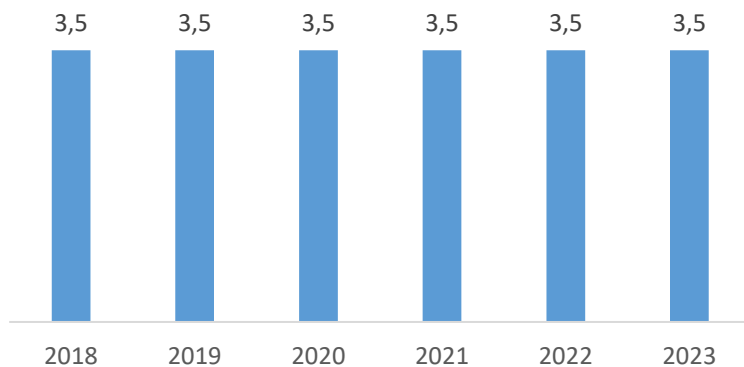
Долг / FFO до чистых фиксированных платежей, х



Долг* / EBITDA, х



FFO до чистых фикс. платежей / фикс. платежи



Комментарии

Финансовый профиль компании

Структура и график долга

Шаблон. Заполняется со стороны ГПБ



Валютная структура долга, %

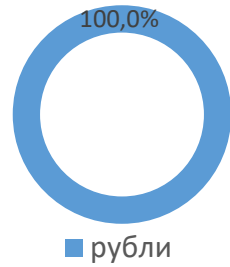
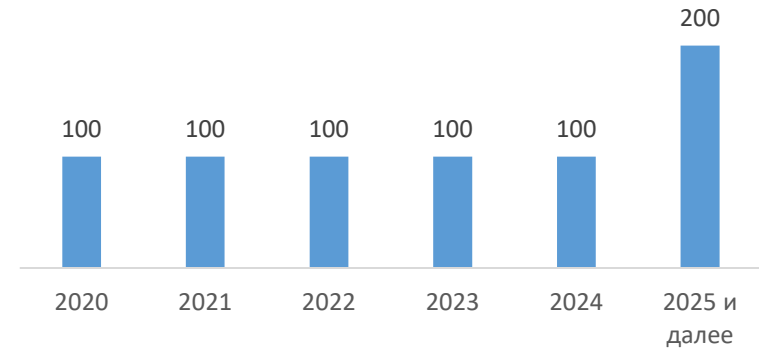
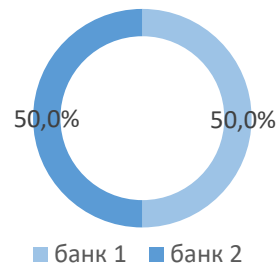


График погашения долга, млн руб.



Объем производства, млн. тонн



Комментарии

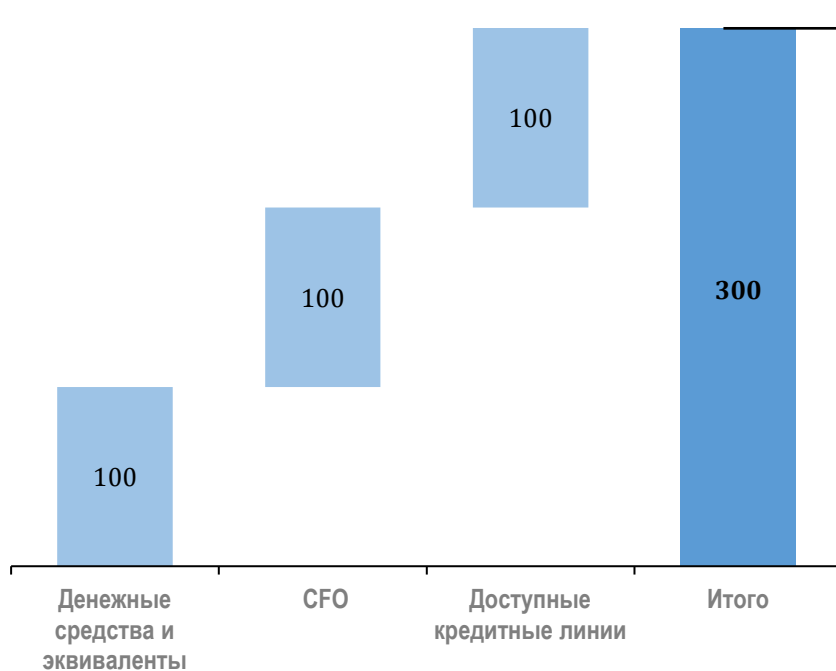
Финансовый профиль компании

Ликвидность

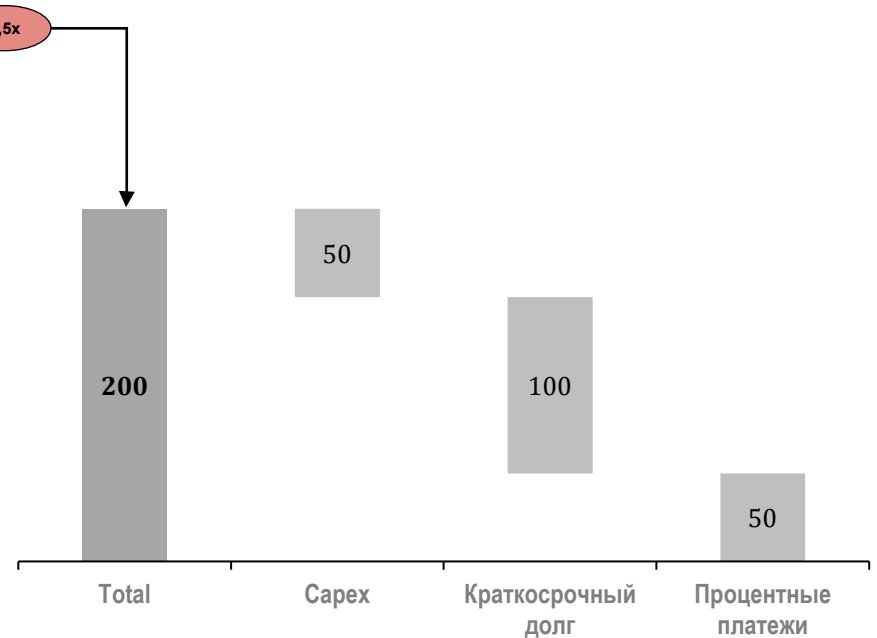
Шаблон. Заполняется со стороны ГПБ



Источники ликвидности, млрд руб.



Направления использования средств, млрд руб.



1,5x

Спасибо за внимание!