



ТОО «ТУРАП СТРОЙ» ЛТД

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЛИСТ ПРОЕКТА

1. Общая информация

1.1. Название проекта:	Переработка сырой нефти на Атырауском Нефтеперерабатывающем Заводе
1.2. Город:	Атырау
1.3. Место реализации проекта (география продаж / услуг):	Республика Казахстан
1.4. Имя заказчика	ТОО "Турап Строй ЛТД"
1.5. Адрес	Улица Говорова 1
1.6. Контакты	Тел: +7 701 1000 390 E-mail: turapstroy@mail.ru Skype: turap2013
1.7. Отрасль/вид деятельности:	Переработка углеводородного сырья (нефть). Оптовая торговля нефтепродуктов

2. Краткие сведения о проекте:

2.1. Суть бизнес-идеи и инициатор проекта:

- существующий бизнес

Переработка углеводородного сырья, оптовая торговля нефтепродуктов.
ТОО «Турап Строй ЛТД», (2013 год регистрации); собственная компания;

2.3. Опыт руководителя проекта в бизнесе и основные компетенции:

Лысенко Дмитрий Николаевич, Руководитель - 9 лет в бизнесе (;

- управление финансово-экономической деятельностью компании;
- изучения внешнего и внутреннего рынка торговли нефтепродуктов;
- создания конкурентно способности в области нефти деятельности;
- разработка стратегии развития компании;
- планирование и построение бизнес-процессов;
- решение всего спектра вопросов службы заказчика (заказчик-застройщик, инвестор-заказчик, технический заказчик) по строительству с выпуска постановления о строительстве— до сдачи объекта в эксплуатацию;
- работа с любой формой финансирования (бюджетная и инвестиционная);

2.4. Описание рынка (сегмента) и конкуренции:

В Казахстане в период до 2020 г. прогнозируется увеличение спроса на продукты нефтепереработки до 3.1 млрд. в год, что соответствует росту в 24% за 13 лет или среднегодовому росту в 1.9%. На транспортное топливо придется около 65% от общего роста спроса

2.5. Получаемый нефтепродукт после переработки:

1. Бензин АИ 92, 95.
2. Дизельное топливо
3. Вакуумный газойль
4. Сжиженный газ
5. Топливо ТС-1
6. Печное топливо
7. Кокс прокаленный
8. Мазут
9. Сера

2.6. ТОО «Турап Строй ЛТД» имеет преимущества.

- 1)Снижение транспортных расходов по заключенному договору с ТОО "Batys Trans Group"
- 2)Высокая глубина переработки сырой нефти на Атырауском НПЗ
- 3)Применение внутрикорпоративных финансовых расчетов
- 4)Снижение налоговых отчислений
- 5)Повышение стабильности поставок нефтепродуктов

2.7. Маркетинговая стратегия ТОО «Турап Строй ЛТД»:

На основании анализа имеющейся ситуации, маркетинговых исследований рынка, возможностей продвижения, определены сильные и слабые стороны, возможные влияния внутренних и внешних факторов на ход реализации настоящего проекта.

SWOT-анализ

(Strengthes) Сильные стороны

- 1 Высокая социальная и экономическая эффективность проекта;
- 2 Выполнение государственных, правительственных программ;
- 3 Наличие профессиональной команды управления и рабочей силы;
- 4 Наличие предварительных договоров с поставщиками;
- 5 Наличие постоянно нарастающего спроса на выпускаемую продукцию;
- 6 Отработанные каналы поставок и распределения полученной продукции путем переработки;

(Weaknesses) Слабые стороны

- 1 Недостаточное количество собственного капитала для осуществления проекта;

(Opportunities) Возможности

- 1 Усиление роли отечественных товаропроизводителей;
- 2 Повышение валового регионального продукта;
- 3 Повышение налоговых поступлений в бюджет;

(Threats) Угрозы

- 1 Форс -мажорные обстоятельства;
- 2 Резкое снижение цен

Из приведенного SWOT-анализа можно заключить, что сильные проекта выгодно доминируют над слабыми, факторы внутренней и внешней среды создают благоприятную обстановку для внедрения рассматриваемого проекта подтверждают его приоритетность в современных условиях рынка.

В качестве маркетингового комплекса (маркетинга-микс) Компания рассматривает совокупность управляемых параметров маркетинговой деятельности, манипулируя которыми руководство будет стараться наилучшим образом удовлетворить потребности рыночных сегментов. В определении основных компонентов маркетингового комплекса **ТОО «Турап Строй ЛТД»** будет придерживаться классической концепции «четырёх английских Пи», согласно которой в комплекс маркетинга включаются четыре элемента берущих свое название от английских слов: **Product, Price, Place, Promotion** (продукт, цена, место, продвижение). В соответствии с которой, в рамках маркетинговой деятельности планируется разработка и реализация продуктовой (товарной), ценовой, сбытовой и коммуникационной политики.

2.8. ТОО «Турап Строй ЛТД» имеет:

Налаженные связи с поставщиками:	Имеется
Опыт в переработке сырой нефти:	Имеется
Сбытовые партнеры:	Имеется
Партнеров по поставки сырья	Имеется
Бизнес-план:	Имеется

3. Финансовая информация**3.1. Затраты на покупку сырой нефти и процессинг:**

Курс доллара к тенге 331 тенге за 1 доллар США

№		Цена за 1 м/т.	Объем м/т.	Общая сумма в USD	Общая сумма в KZT
1	Сырая нефть	140 долларов США	25 000	3 500 000	1 158 500 000

№		Цена за 1 м/т.	Объем	Общая сумма в USD	Общая сумма в KZT
1	Переработка сырой нефти на АНПЗ	69 долларов США	25 000	1 725 000	570 975 000
2	Присадка на бензины	39 долларов США	2 875	112 125	37 113 375

№	Налоговые сборы	Цена за 1 м/т.	Объем	Общая сумма в USD	Общая сумма в KZT
1	Акциз Бензины	32 долларов США	2 875	92 000	30 452 000
2	Акциз Дизельное топливо	1,4 долларов США	8 000	11 200	3 707 200

ИТОГО		Общая сумма в USD	Общая сумма в KZT
Затраты на переработку и закуп сырой нефти		5 440 325	1 800 747 575

3.2. Проект расчета выходов нефтепродуктов из сырой нефти:

№	Наименование	%
1	Автобензин	11,50
2	Дизельное топливо	32,00
3	Топливо ТС-1	0,35
4	Печное топливо	0,50
5	Кокс прокаленный	2,50
6	Вакуумный газойль	16,00
7	Мазут	29,59
8	Сжиженный газ	0,50
9	Сера	0,06

10	Потери	7,00
	ИТОГО :	100,00

3.3. Выход готовой продукции по итогу переработки 25 000 тонн сырой нефти:

№	Наименование продукта	Объем м/т.	Цена за 1 м/т. в USD	Общая сумма в USD	Общая сумма в KZT
1	Автобензин	2 875	439	1 262 125	417 763 375
2	Дизельное топливо	8 000	423	3 384 000	1 120 104 000
3	Топливо ТС-1	87,5	362	31 675	10 484 425
4	Печное топливо	125	242	30 250	10 012 750
5	Кокс прокаленный	625	200	125 000	41 375 000
6	Вакуумный газойль	4 000	242	968 000	320 408 000
7	Мазут	7 397,5	166	1 227 985	406 463 035
8	Сжиженный газ	125	120	15 000	4 965 000
9	Сера	15	В счет переработки		
	Потери	1 750			
	ИТОГО:			7 044 035	2 331 575 585

3.4. Разница между закупам составляет:

№		Сумма в USD	Сумма в KZT
1	Затраты на переработку и сырье	5 440 325	1 800 747 575
2	Реализация готового продукта	7 044 035	2 331 575 585

	Сумма в USD	Сумма в KZT
Прибыль с 25 000 тонн переработанной нефти	1 603 710	530 828 010

Годовая прибыль предприятия до выплаты налогов в USD	Общие налоговые сборы в Республики Казахстан составляют 33% в USD	Годовая прибыль при переработки 25 000 тонн нефти в месяц составляет в USD	Годовая прибыль при переработки 25 000 тонн нефти в месяц составляет в KZT
19 244 520	6 350 692	12 893 828	4 267 857 068

Годовая чистая прибыль

12 893 828\$

Прибыль предприятия до налогообложения

19 244 520\$

Дебиторская задолженность перед ИНВЕСТОРОМ:

5 450 000\$

3.5. Требуемый объем инвестиций в проект (в долларах США):

Общий объем инвестиций:

5 450 000\$

3.6. Срок окупаемости проекта:

от 6 до 8 месяцев

4. Условия партнерства:

Совместная деятельность и получения финансовой выгоды

Доля предприятия партнеру

С уважением

Директор ТОО «Туран Строй ЛТД»



 Лысенко Д.Н.
 Строй ЛТД