

# НАФТАТРАНС ПЛЮС

## АНАЛИТИЧЕСКОЕ ПОКРЫТИЕ

3 квартал 2018

	Нафтатранс плюс-КО-01-об	Нафтатранс плюс-БО-01
Наименование выпуска	В обращении	В обращении
Состояние выпуска	В обращении	В обращении
Начало размещения	04.07.2018	06.02.2019
Дата погашения	24.06.2019	11.01.2024
Объем эмиссии	<b>50 млн руб.</b>	<b>120 млн руб.</b>

Аналитики

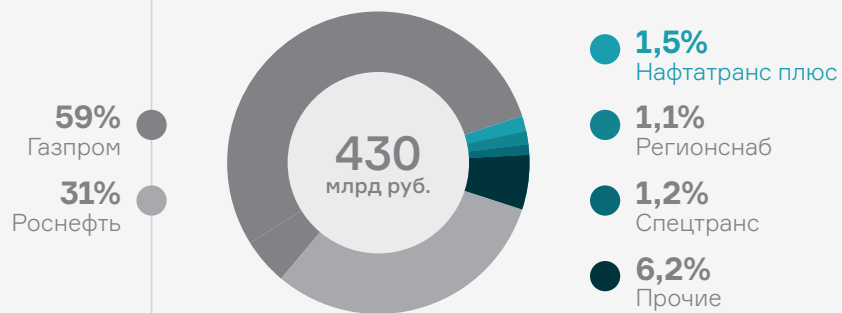
**Денис Видяйкин**  
dv@uscapital.ru

**Иван Рожков**  
ir@uscapital.ru

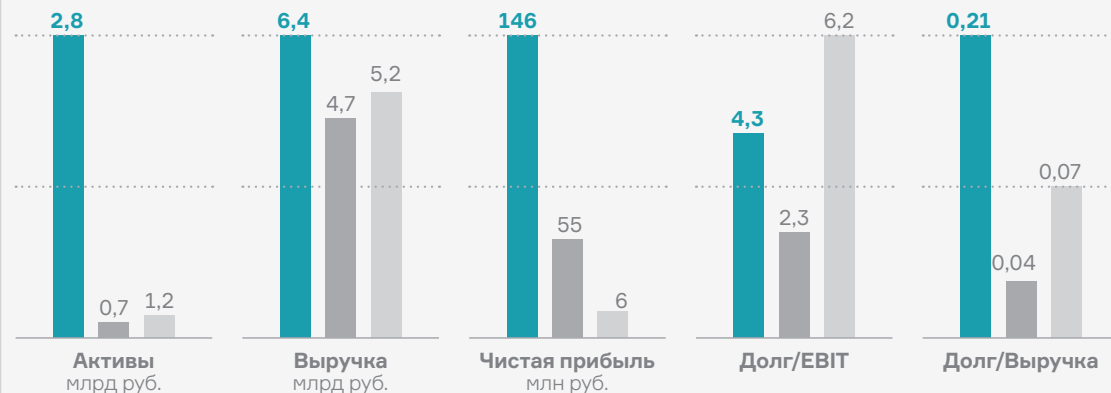
## «Нафтатранс плюс» — крупнейший в Сибири частный независимый нефтетрейдер

Оборот топлива в СФО составил порядка 10 млн т в 2017 г., исходя из этого сибирский рынок оценивается в 430 млрд руб. 90% объема ГСМ поставляется в Сибирь через федеральные нефтяные компании «Роснефть» и «Газпром». Оставшийся объем делят между собой частные нефтетрейдеры, крупнейшим из которых, по нашим оценкам, является «Нафтатранс плюс» с долей 1,5%\*.

Структура рынка ГСМ в СФО



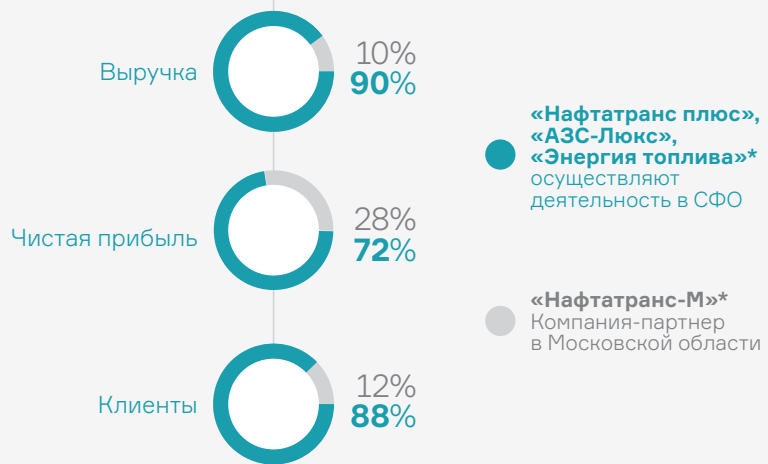
Сравнение с компаниями-аналогами\*\*



- «Нафтатранс плюс» Новосибирск
- «Регионснаб» Красноярск
- «Спецтранс-сервис» Томск

\* С учетом компаний-партнеров  
 \*\* По состоянию на 31.12.2017

## Совместно с компаниями-партнерами нефтетрейдер оказывает услуги в нескольких регионах



● «Нафтатранс плюс», «АЗС-Люкс», «Энергия топлива»\* осуществляют деятельность в СФО

● «Нафтатранс-М»\* Компания-партнер в Московской области

### Присутствие в регионах



● Ключевые клиенты

● Прочие клиенты

\* Доля направления в консолидированных показателях. Распределение актуально на конец 3 кв. 2018 г.

## Бизнес базируется на классической модели нефтетрейдинга

70% выручки формирует по итогам 9 мес. 2018 г. оптовая торговля ГСМ.

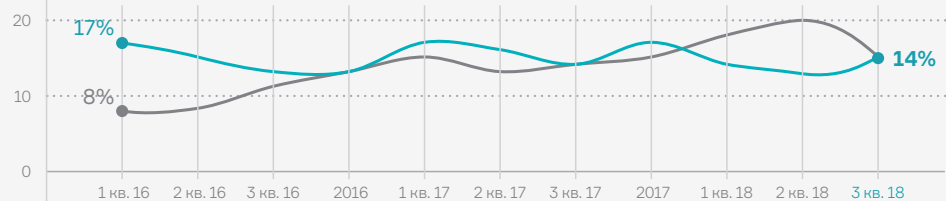


# Доля оптовой торговли в выручке варьировалась от 68% до 72% в 2017-2018 гг.

**Динамика доли ГСМ в выручке «Нафтатранс плюс» и компаний-партнеров**



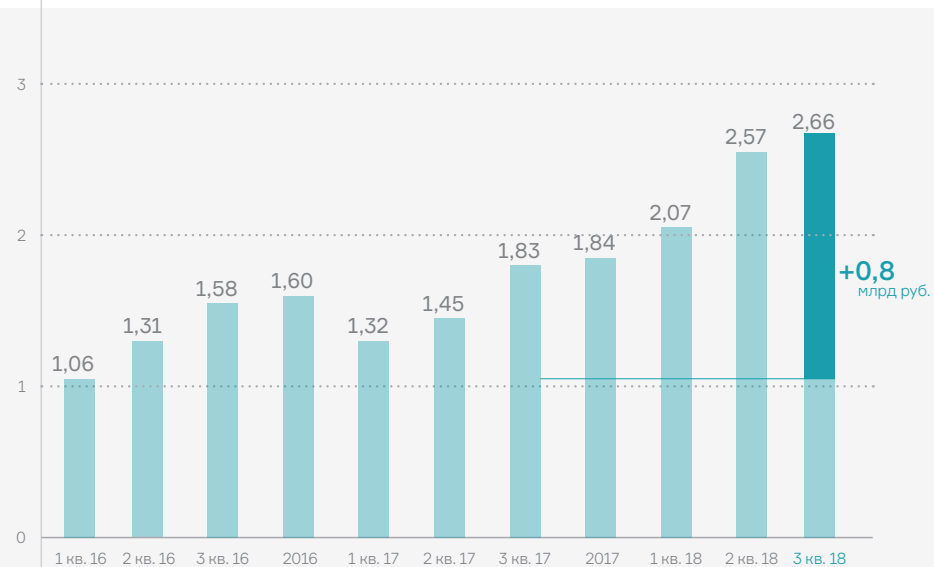
**Динамика доли транспортного направления и АЗС в выручке**



● Транспортные услуги  
 ● АЗС

Доля направления АЗС и транспортных услуг составила в третьем квартале 28%.

**Динамика выручки за квартал**  
млрд руб.



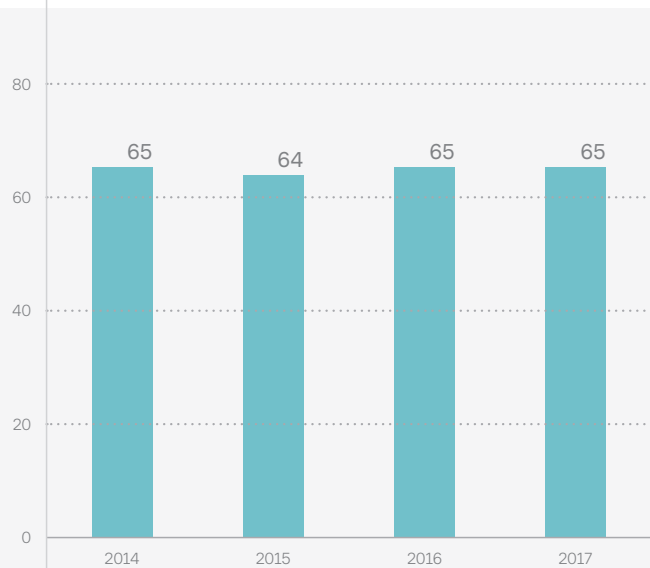
За год прирост квартальной выручки составляет около 800 млн руб.

## Помимо нефтетрейдинга, росту способствуют транспортное направление и партнерская сеть АЗС

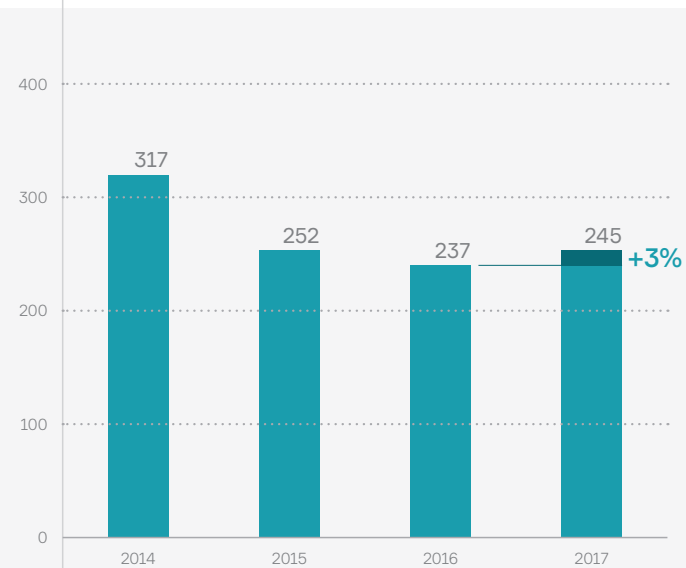
Рынок нефтепродуктов имеет устоявшуюся структуру и стабильные объемы потребления — 64-65 млн тонн в год.

Рост транспортного направления возможен, так как в Сибири наметилась положительная тенденция к увеличению объема перевозимых грузов в 2017 г.

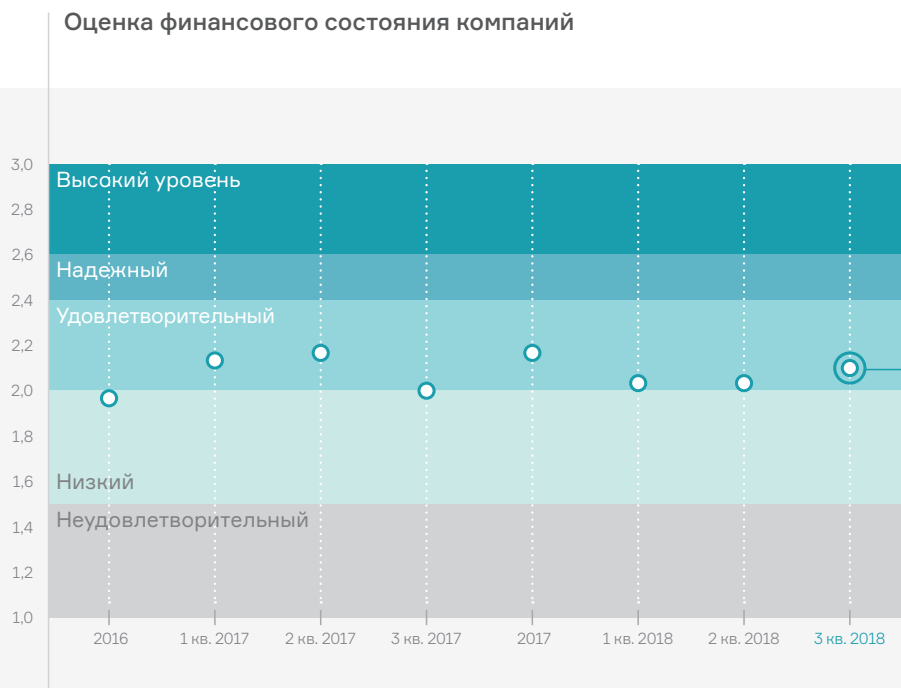
Потребление ГСМ и дизтоплива в РФ  
млн т



Объем погрузки на автомобильном транспорте  
млн т



# Согласно разработанной оценке USC, финансовое состояние компаний — удовлетворительное. Оценка базируется на консолидированной отчетности эмитента и партнерских компаний



Совокупная оценка бизнеса «Нафтатранс плюс» в 3 кв. 2018 г.

**0,9** Количественные показатели  
**1,2** Качественные показатели

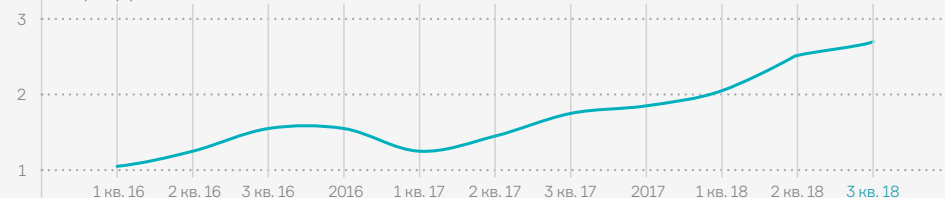
Финансовое положение компаний в третьем квартале 2018 г. улучшилось: выросли выручка и чистая прибыль, сократилась оборачиваемость запасов.

## Сильными сторонами являются высокие показатели оборачиваемости задолженности и стабильный рост бизнеса

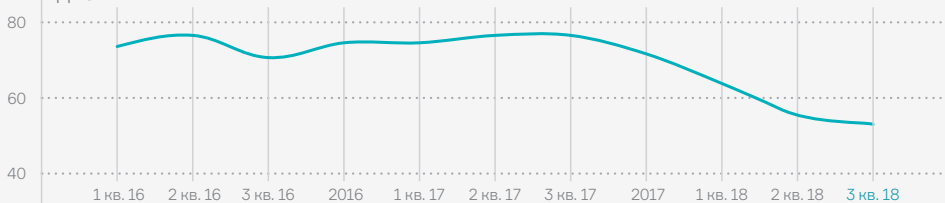
У компаний растет выручка, но снижается рентабельность. Текущие долговые обязательства полностью покрываются ликвидными активами, а срок возврата дебиторской задолженности не превышает срок выплаты кредиторам, что снижает риск просрочек платежей. Компания сократила период оборачиваемости запасов до 52 дней, несмотря на наличие партнерской нефтебазы в операционной цепочке.

### Ключевые положительные аспекты по результатам оценки

#### Динамика выручки за квартал млрд руб.



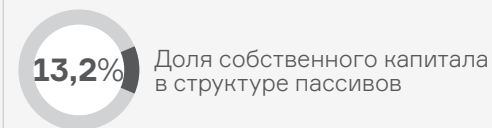
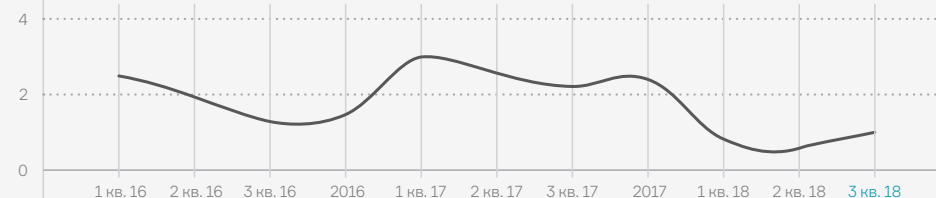
#### Динамика времени одного оборота запасов дней



- 3,6%** ROA «Нафтатранс»
- 2,2x** Коэффициент текущей ликвидности
- 33 д.** Оборот кредиторской задолженности
- 30 д.** Оборот дебиторской задолженности

### Негативные аспекты по результатам оценки

#### Рентабельность по чистой прибыли %

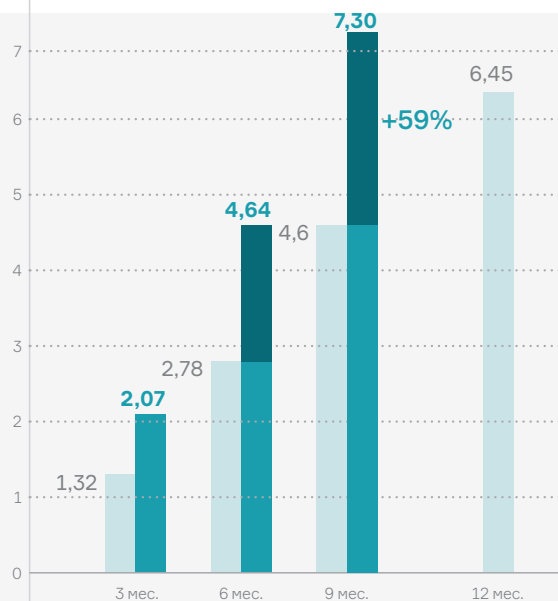


- 52 д.** Оборот запасов «Нафтатранс»
- 40 д.** Средний оборот запасов среди нефтетрейдеров



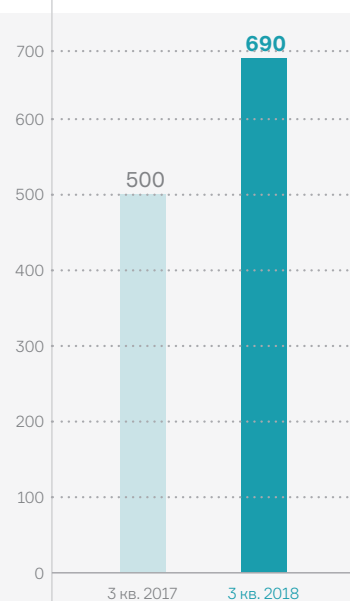
# Рост выручки за 9 мес. 2018 г. составил 60% к аналогичному периоду прошлого года

Динамика накопленной выручки  
млрд руб.

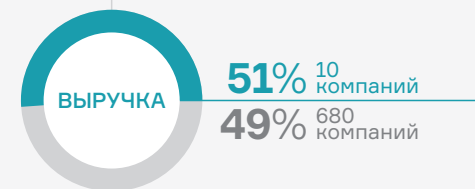


● 2017 г.  
 ● 2018 г.

Количество клиентов  
ед.



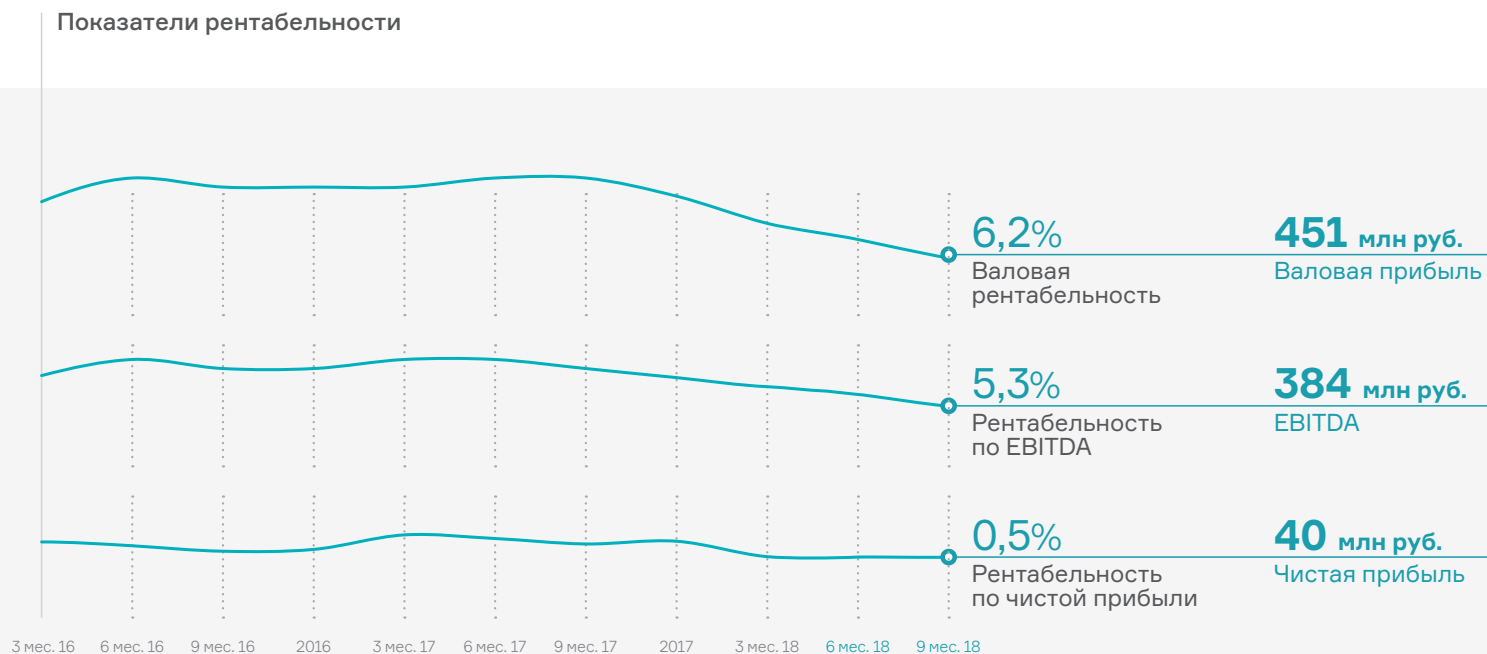
Структура выручки по клиентам



- Клиентский портфель за год значительно расширился.
- Половину выручки формируют постоянные клиенты.
- Общий объем выручки в 3 кв. 2018 г. вырос на 59%.

## В 2018 г. рентабельность по EBITDA сохраняется на уровне 5,3-5,5%, рентабельность по чистой прибыли составляет 0,5%

Из-за роста себестоимости сократилась валовая рентабельность, но компания снизила часть коммерческих затрат, что позволило сохранить рентабельность по EBITDA и чистой прибыли на уровне первого квартала.



## Долговая нагрузка партнерских компаний существенно ниже рыночной стоимости ключевых активов

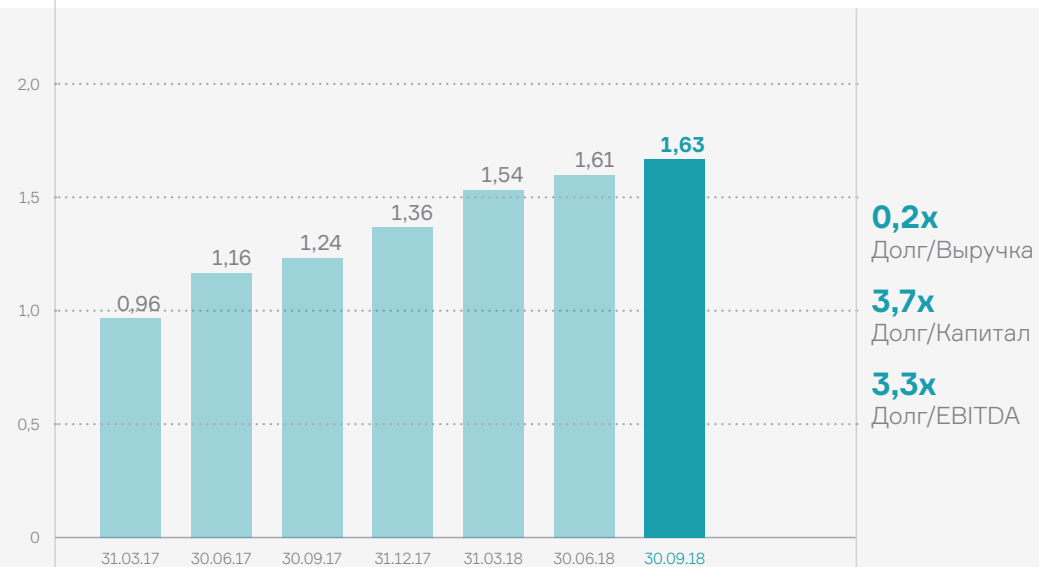
Показатели долговой нагрузки на приемлемом уровне. Кредитный портфель увеличивается пропорционально росту бизнеса «Нафтатранс плюс».

Основной объем задолженности компаний сформирован перед «Сбербанком», средневзвешенная ставка на 30.09.2018 – 9,1%.

Рыночная оценка стоимости активов



Финансовый долг млрд руб.



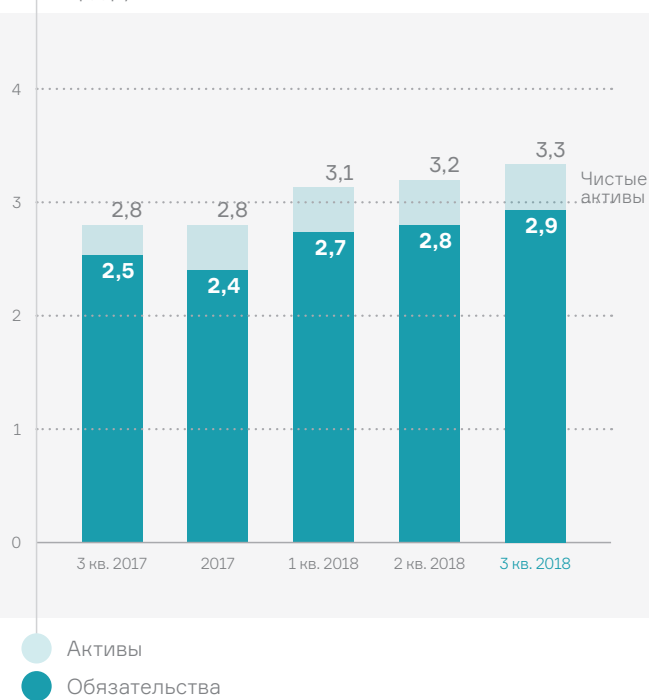
\* С учетом запасов, которые хранятся за пределами компаний-партнеров «Нафтатранс плюс»

## Чистые активы компаний-партнеров составили по итогам третьего квартала 449 млн руб.

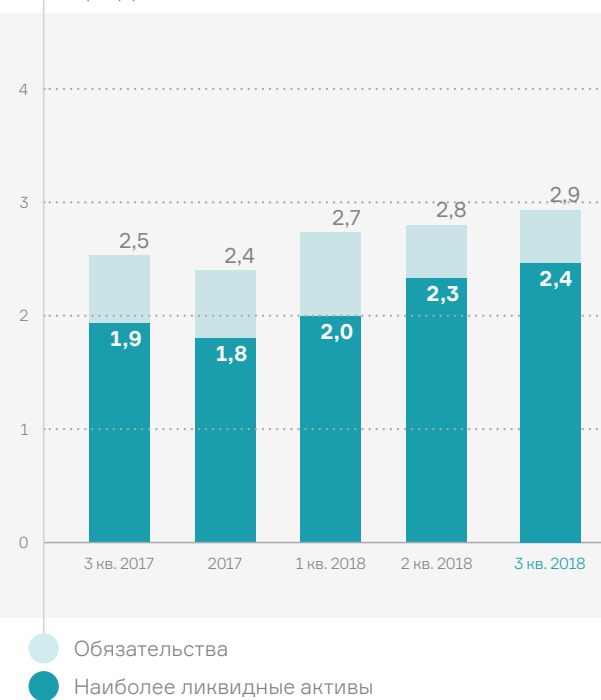
Величина активов превышает величину всех обязательств компаний.

Порядка 80% задолженности покрывается наиболее ликвидными активами.

Соотношение активов и обязательств «Нафтатранс плюс» млрд руб.



Соотношение ликвидных активов и обязательств млрд руб.



# Ключевые направления стратегии — рост транспортного направления и сети АЗС

Стратегия развития

ПРОЕКТЫ	2019	2020	2021
Увеличение автопарка	[Горизонтальная линия]		
Строительство склада и грузовой АЗС		[Горизонтальная линия]	
Расширение сети АЗС	[Горизонтальная линия]		

Ограничения и риски



- 1** **Снижение оборотного капитала.**  
 Пропорционально снижается выручка при снижении оборотного капитала.
- 2** **Падение доходов населения.**  
 Снижающаяся покупательная способность населения ограничивает рост рынка ГСМ.
- 3** **Рост налоговой нагрузки.**  
 Большое давление оказывает растущая налоговая база.
- 4** **Конкуренция на рынке.**  
 В условиях постоянного объема спроса сохраняется жесткая конкуренция среди нефтетрейдеров.

- Серьезный риск
- Умеренный риск
- Незначительный риск

## Заклучение

- «Нафтатранс» является крупнейшим в Сибири независимым частным нефтетрейдером. Выручка по итогам 9 мес. 2018 г. составила 7,3 млрд руб.
- Компании-партнеры «Нафтатранс плюс», «Энергия топлива», «АЗС-Люкс» и «Нафтатранс-М» формируют единую операционную цепочку, обеспечивающую бесперебойную доставку нефтепродуктов от производителей клиентам.
- Компании осуществляют деятельность в СФО и Московской области. Количество клиентов составляет 400-500 юридических лиц в квартал.
- Основной доход компаниям приносит нефтетрейдинг, зависимость от которого постепенно снижается диверсификацией в направление транспортных услуг и партнерской сети АЗС.
- Финансовое состояние оценивается как удовлетворительное в силу низкой рентабельности и большой доли заемного капитала в активах. При этом бизнес устойчиво растет, показатели долговой нагрузки на приемлемом уровне: доля долга в выручке — 18%, отношение долга к EBITDA — 3,3х.
- Все обязательства «Нафтатранс» обеспечены активами. Чистые активы составили на конец третьего квартала 2018 г. 449 млн руб.
- Ключевые направления стратегии — рост транспортного направления и сети АЗС.

## Показатели консолидированной бухгалтерской отчетности «Нафтатранс плюс»

### Показатели консолидированной бухгалтерской отчетности компаний-партнеров «Нафтатранс»

Показатели млн руб.	31.12.16	31.12.17	31.03.18	30.06.18	30.09.18
Валюта баланса	2 600	2 815	3 077	3 236	3 332
Основные средства	522	812	836	833	781
Собственный капитал	255	401	413	425	441
Запасы	1 367	1 249	1 250	1 332	1 427
Дебиторская задолженность	532	539	764	822	896
Кредиторская задолженность	1 395	830	774	852	942
Финансовый долг	951	1 359	1 535	1 606	1 628
долгосрочный	521	1 231	1 377	1 425	1 429
краткосрочный	429	128	158	180	198
Выручка	5 541	6 447	2 075	4 641	7 302
Валовая прибыль	692	742	177	312	451
ЕБИТДА	444	446	116	256	384
Чистая прибыль	75	146	12	24	40
Долг / Выручка	0,17	0,21	0,21	0,19	0,18
Долг / Капитал	3,73	3,39	3,72	3,78	3,69
Долг / ЕБИТДА	2,14	3,05	3,49	3,57	3,25
Валовая рентабельность	12,5%	11,5%	8,5%	6,7%	6,2%
Рентабельность по ЕБИТДА	8,0%	6,9%	5,6%	5,5%	5,3%
Рентабельность по чистой прибыли	1,3%	2,3%	0,6%	0,5%	0,5%

### Очищенные от внутренних оборотов показатели бухгалтерской отчетности эмитента — ООО ТК «Нафтатранс плюс»

Показатели млн руб.	31.12.16	31.12.17	31.03.18	30.06.18	30.09.18
Валюта баланса	773	715	874	898	780
Основные средства	0,2	0,4	0,4	0,4	0,3
Собственный капитал	63	70	72	74	76
Запасы	600	525	514	505	486
Дебиторская задолженность	100	119	289	324	223
Кредиторская задолженность	430	149	61	48	92
Финансовый долг	526	866	885	923	936
долгосрочный	100	739	728	744	739
краткосрочный	426	127	157	179	197
Выручка	2 909	3 049	962	2 141	3 028
Валовая прибыль	164	291	66	119	161
ЕБИТДА	82	87	24	51	75
Чистая прибыль	8	7	2	4	5,5
Долг / Выручка	0,18	0,28	0,26	0,24	0,24
Долг / Капитал	8,32	12,35	12,29	12,52	12,38
Долг / ЕБИТДА	7,34	9,93	9,98	9,97	9,75
Валовая рентабельность	5,7%	9,5%	6,9%	5,6%	5,3%
Рентабельность по ЕБИТДА	2,8%	2,9%	2,5%	2,4%	2,5%
Рентабельность по чистой прибыли	0,3%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%

## Методология оценки USC

### Составляющие качественной оценки

Концепция и инфраструктура компании  
 Оценка рынка сбыта и отрасли  
 Чувствительность бизнеса и менеджмент  
 Исполнение обязательств  
 Юридическая структура

Оценка количественных показателей основана на сравнительном анализе с усредненными показателями компаний-представителей отраслей, в которых функционирует анализируемая компания.

По результатам сравнения каждому показателю присваивается оценка, полученная эмпирически, которая умножается на вес, обозначающий вклад каждого показателя в общую платежеспособность.

Оценка качественных показателей происходит через присвоение баллов за многие аспекты деятельности компании, которые мы считаем важными при анализе платежеспособности, основываясь на опыте реализации долговых программ.

Таким образом формируется интегральная оценка, отражающая финансовое состояние эмитента с учетом отраслевой специфики и компаний-конкурентов. В нашей классификации используются 5 категорий уровней платежеспособности:

### ВЫСОКИЙ

Компания-лидер в своем сегменте с высоким уровнем платежеспособности и низкими рисками для инвестиций.

### НАДЕЖНЫЙ

Промежуточный уровень, когда компания является устойчивой на рынке, но имеет ряд недостатков: низкая рентабельность, высокое соотношение долга к активам либо к показателям прибыли.

### УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНЫЙ

Компания платежеспособна, но имеет ряд недостатков, связанных с операционной деятельностью: в последнее время наблюдалось падение показателей, рост долговой нагрузки, рост срока оборачиваемости и т.п.

### НИЗКИЙ

Компания может испытывать проблемы с платежеспособностью, инвестиции являются рисковыми.

### НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНЫЙ

Компания находится на пороге банкротства и отражает финансовые показатели не в полной мере.

### Количественные показатели

Показатели рентабельности: по чистой прибыли, активов, инвестиций в компанию и т. п.  
 Финансовый долг к EBITDA/EBIT  
 Отношение долга к активам  
 Коэффициент автономии  
 Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами  
 Коэффициент текущей ликвидности  
 Показатели оборачиваемости и др.





Представленная информация в виде аналитического отчета под названием «Аналитическое покрытие» подготовлена аналитиками «Юнисервис Капитал» (общество с ограниченной ответственностью, именуемое в дальнейшем Компания) на основе открытых источников, заслуживающих доверия, по нашему мнению, а также информации, которую предоставляют компании, упомянутые в отчете. Мы рекомендуем использовать информацию, размещенную в отчете, исключительно в ознакомительных целях, так как мы не можем гарантировать точности и полноты представленных данных из-за того, что Компания не ведет аудита или иной проверки предоставляемой информации. Данная информация должна рассматриваться исключительно как личное мнение аналитиков, чьи имена указаны на начальной странице текущего отчета, относительно организаций, рынков, описываемых событий и их взаимосвязей, но стоит учитывать, что мнение Компании может отличаться от мнения аналитиков. Мы настоятельно рекомендуем не принимать инвестиционных или любых иных решений, руководствуясь лишь данным отчетом. Пользователи должны принимать решения самостоятельно или с помощью привлеченных независимых консультантов, если сочтут нужным, на основе собственного анализа, где данный отчет может выступать лишь одним из факторов, влияющих на принятие решения. Ни Компания, ни аналитики не несут ответственности за действия, совершенные на основе информации, изложенной в настоящем отчете. Информация, изложенная в отчете, актуальна на дату подготовки и опубликования материалов, при этом единственным источником опубликования текущей информации выступает сайт Компании — [uscapital.ru](http://uscapital.ru). Информация, содержащаяся в отчетах, может изменяться в дальнейшем по усмотрению Компании без уведомлений, если иное не было зафиксировано отдельно в письменном соглашении.

**ООО «Юнисервис Капитал»**  
Россия, 630007, Новосибирск, ул. Спартак, 12/1, 11 этаж

ОТДЕЛ ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

**Евгений Белогуров**

[be@uscapital.ru](mailto:be@uscapital.ru)  
+7 (383) 349-57-76, доб. 216

ОТДЕЛ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

**Артём Иванов**

[as@uscapital.ru](mailto:as@uscapital.ru)  
+7 (383) 349-57-76, доб. 209

[uscapital.ru](http://uscapital.ru)

[info@uscapital.ru](mailto:info@uscapital.ru)

+7 (383) 349-57-76

8 (800) 301-38-31