

ООО «Фаэтон-Аэро-Финанс»



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

1 000 000 000 рублей

Документарные облигации на предъявителя в количестве 1 000 000 штук номинальной стоимостью 1 000 рублей каждая со сроком погашения в 1092 день с даты начала размещения Облигаций выпуска

Поручитель – ООО «Фаэтон – Аэро»

ЗАО ВНЕШТОРГБАНК РОЗНИЧНЫЕ УСЛУГИ

МАЙ 2006

Настоящий меморандум носит исключительно информационный характер. При принятии решения об инвестировании в Облигации каждому потенциальному инвестору рекомендуется самостоятельно ознакомиться с Проспектом ценных бумаг, Решением о выпуске и другими официальными документами.

Основной целью Инвестиционного меморандума является предоставление потенциальным инвесторам дополнительной информации об Эмитенте облигаций и других участниках размещения облигационного займа.

Информация, используемая в Меморандуме, предоставлена Эмитентом. Андеррайтер не несет ответственности за полноту и/или точность информации, предоставленной Эмитентом.

Информация, содержащаяся в Меморандуме, не является исчерпывающей. Любое лицо, рассматривающее возможность приобретения Облигаций, должно провести свой собственный анализ финансового положения Эмитента и основных условий на базе информации, содержащейся в Проспекте ценных бумаг.

Все оценки и прогнозы касательно будущих событий и/или действий, перспектив развития отрасли экономики, в которой Эмитент осуществляет свою основную деятельность, и результатов деятельности Эмитента, в том числе будущих планов и вероятности наступления определенных событий, отражают наше мнение на день публикации и подлежат изменению без предупреждения.

Андеррайтер не берет на себя обязательства по предоставлению дополнительной информации. Сотрудники Андеррайтера не уполномочены предоставлять информацию, относящуюся к Эмитенту и/или облигациям и не содержащуюся в Меморандуме.

Дата, указанная на Меморандуме, не означает, что информация, содержащаяся в Меморандуме, является полной и/или точной на эту дату. Андеррайтер и Эмитент не берут на себя обязательство обновлять информацию, содержащуюся в Меморандуме.

Содержание

Основные параметры облигационного займа.....	4
Факторы инвестиционной привлекательности.....	5
Краткая характеристика Эмитента.....	6
Цели привлечения финансирования.....	6
Общая информация о Группе компаний «Фазтон».....	7
История создания.....	7
Структура Группы.....	8
Специализация компаний Группы	9
Топливное направление Группы компаний «Фазтон».....	10
Структура топливного направления.....	10
История создания ООО «Фазтон-Аэро».....	11
Описание деятельности.....	11
Положение компании на рынке.....	12
Перспективы развития.....	13
Обзор отрасли, тенденции и перспективы.....	15
Общее описание и структура отрасли.....	15
Структура цены топлива.....	17
Основные тенденции и факторы, влияющие на топливный рынок.....	18
Основные участники рынка по Северо-Западному региону.....	20
Анализ топливного рынка Санкт-Петербурга.....	22
История рынка АЗС в Санкт-Петербурге.....	22
Розничные операторы.....	23
Краткий обзор финансового состояния.....	25
Данные бухгалтерской отчетности.....	25
Структура баланса.....	26
Основные финансовые показатели.....	28
Риски, связанные с деятельностью Эмитента.....	30
Приложение: Бухгалтерская отчетность ООО «Фазтон-Аэро».....	32

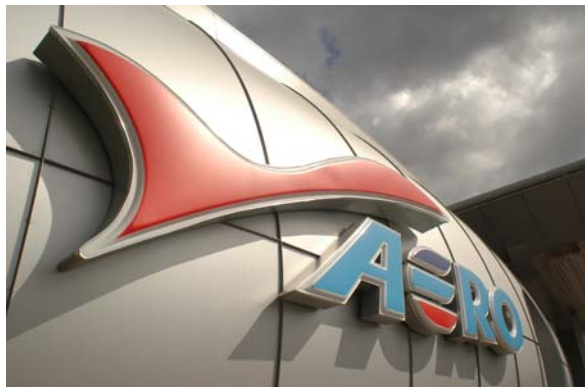
Основные параметры облигационного займа

ЭМИТЕНТ	ООО «Фазтон-Аэро-Финанс»
ПОРУЧИТЕЛЬ	ООО «Фазтон-Аэро»
ВИД РАЗМЕЩАЕМЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ	Документарные на предъявителя с обязательным централизованным хранением
ОБЪЕМ ВЫПУСКА	1 000 000 000 рублей
НОМИНАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ	1 000 рублей
КУПОННЫЕ ВЫПЛАТЫ	Облигации имеют 6 купонных периодов. Порядок определения процентной ставки по купонам: - по 1 купону определяется на аукционе; - ставка по 2-3 купонам равны ставке 1 купона; - ставка по 4 купону устанавливается решением уполномоченного органа управления Эмитента не позднее, чем за 14 дней до даты окончания третьего купонного периода; - ставка по 5-6 купонам равны ставке 4 купона.
ДАТА НАЧАЛА РАЗМЕЩЕНИЯ	Июнь 2006
СПОСОБ РАЗМЕЩЕНИЯ	Открытая подписка
ЦЕНА РАЗМЕЩЕНИЯ	100% от номинала
ДАТА ПОГАШЕНИЯ	1092-й день с даты начала размещения Облигаций.
УСЛОВИЯ ДОСРОЧНОГО ВЫКУПА	546-й день с даты начала размещения
АНДЕРРАЙТЕР	ЗАО Внешторгбанк Розничные услуги
ОРГАНИЗАТОР	ОАО «Инвестиционная компания «Нева-Инвест»
ОРГАНИЗАТОР ТОРГОВ	ЗАО «ФБ ММВБ»
ДЕПОЗИТАРИЙ	НДЦ
ЦЕЛЕВОЕ НАЗНАЧЕНИЕ ЗАЙМА	- Финансирования инвестиционных проектов материнской компании – ООО «Фазтон-Аэро»; - Реструктуризация кредитного портфеля ООО «Фазтон-Аэро» с целью повышения эффективности деятельности; - Пополнение оборотных средств; - Создание публичной кредитной истории Эмитента.

Факторы инвестиционной привлекательности.

1. Группа компаний «Фазтон», осуществляет деятельность на топливном рынке в течение более чем 14-ти лет. Деятельность группы компаний «Фазтон» является широко диверсифицированной и включает обеспечение топливом, сельское хозяйство, промышленное производство, девелопмент и управление недвижимостью, инвестиционную деятельность и прочее, что позволяет стабильно развивать бизнес, минимизируя различные отраслевые риски;
2. ООО «Фазтон-Аэро» является одним из крупнейших независимых игроков топливного рынка Санкт-Петербурга, занимая при этом долю, равную 12% рынка. Топливный рынок Санкт-Петербурга является вторым в стране по привлекательности после московского;
3. ООО «Фазтон-Аэро», являясь независимым оператором АЗС, продолжает удерживать лидирующие позиции на рынке розничных продаж топлива, несмотря на активную экспансию крупных вертикально-интегрированных нефтяных компаний на петербургском рынке. Компания принимает участие во всех значимых аукционах на продажу земельных участков под строительство АЗС. В 2005 году по количеству построенных АЗС, вместе с ЛУКОЙЛом, компания явилась лидером рынка;
4. Приобретение и дальнейшая модернизация собственной нефтебазы позволит Компании замкнуть производственно-технологическую цепочку, гарантировать качество в том числе импортируемых видов нефтепродуктов и существенно увеличить объем их реализации;
5. Компания разработала, реализовала и продолжает внедрять новейший стандарт АЗС «АЭРО» премиум-класса, не имеющий аналогов по глубине сервиса и техническим новациям в России;
6. Высокий уровень обслуживания потребителей, многообразие дополнительных услуг, предоставляемых непосредственно на АЗС, высокое качество топлива и наличие собственной системы контроля качества топлива способствуют увеличению постоянного круга покупателей;
7. Рост доходов населения и рост показателя количества автомобилей на душу населения создают благоприятные перспективы увеличения общего спроса на автомобильное топливо;
8. Финансовое положение Группы по итогам 2005г. значительно улучшилось и характеризуется как устойчивое:
 - компания получила рекордную чистую прибыль в размере 352 млн. руб. на фоне увеличения выручки на 47% и прибыли от продаж на 66%;
 - рентабельность EBITDA увеличилась до 17,2% по итогам 2005г., чистая рентабельность увеличилась до 12,8%;
 - соотношение долг/EBITDA улучшилось до 1,8х;
 - собственный капитал возрос до 1,4 млрд. руб., его доля в валюте баланса возросла до 49%

Краткая характеристика Эмитента.



ООО «Фазтон-Аэро-Финанс» является 100% дочерней компанией ООО «Фазтон-Аэро», входящей в группу компаний «Фазтон».

Эмитент зарегистрирован как юридическое лицо 27.09.2005. С даты государственной регистрации Эмитента до даты окончания последнего завершеного отчетного периода до даты утверждения Проспекта ценных бумаг (31.12.2005) Эмитент не осуществлял хозяйственной деятельности.

Единоличным исполнительным органом Эмитента является Генеральный Директор Ипатов Максим Владимирович.

Эмитент был создан для эффективной реализации функций агента по оптовой продаже топлива, а также для осуществления привлечения финансовых ресурсов с целью финансирования потребностей в капитале его материнской компании.

Цели привлечения финансирования.

Настоящий выпуск облигаций Эмитента осуществляется в следующих целях:

1. Финансирование инвестиционных проектов материнской компании ООО «Фазтон-Аэро» (400 млн. рублей), направленных на увеличение производственных мощностей и укрепление позиций компании в тройке крупнейших операторов АЗС Санкт-Петербурга.

Инвестиционные проекты ООО «Фазтон-Аэро» предусматривают:

- Строительство новых АЗС медиум-класса «ФАЭТОН» (2 новых АЗС);
- Строительство новых АЗС премиум-класса «Аэро» (2 новых АЗС);
- Приобретение земельных участков под строительство новых АЗС;
- Реконструкцию (рестайлинг) действующих АЗС «Фазтон» медиум - класса (16 АЗС);
- Реконструкцию действующих АЗС «Фазтон» медиум - класса и перевод их в АЗС «Аэро» премиум- класса (8 АЗС);
- Строительство автомоек на действующих АЗС (8 новых автомоек);
- Покупка и дальнейшая модернизация собственной нефтебазы.

Освоение инвестиций планируется произвести за период в 1,5 года.

2. Реструктуризация кредитного портфеля ООО «Фазтон-Аэро» (500 млн. рублей) с целью повышения эффективности деятельности.
3. Финансирование текущей деятельности (100 млн. рублей).
4. Создание положительной публичной кредитной истории Эмитента и публичное позиционирование группы компаний «Фазтон».

Общая информация о Группе компаний «ФАЭТОН».



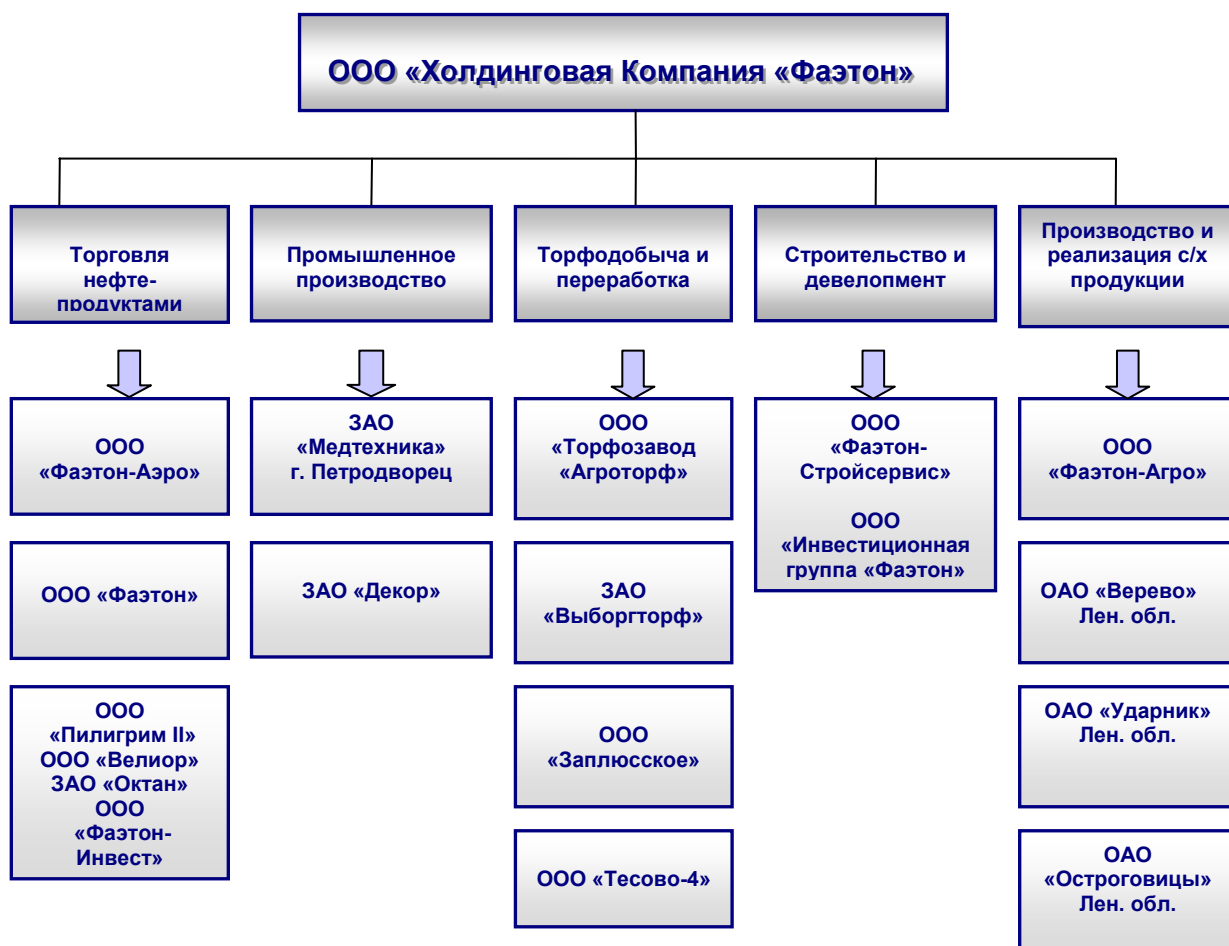
История создания.

ООО «Фазтон» является старейшей топливной компанией в Санкт-Петербурге. Развитие компании началось в начале 90-х годов именно с торговли нефтепродуктами. С тех пор компания постоянно укрепляла свои позиции на рынке, расширяя сеть станций за счет строительства новых автозаправочных комплексов и приобретения АЗС у более мелких фирм. Структура компании расширялась, управлять ею становилось достаточно сложно. Возникла необходимость применения иных методов управления. Таким образом, компания, торгующая нефтепродуктами и имеющая в своём составе отделы различных направлений, преобразовалась в Группу компаний.

На текущий момент Группа «Фазтон» объединяет множество компаний различного профиля. Внедрение эффективного менеджмента на предприятиях Группы позволило им за достаточно короткий срок стать лидерами в своих секторах рынка. Перспективная система управления, высокий уровень профессионализма работников компании и многолетний опыт работы дают гарантию успешных результатов деятельности Группы.

Диверсификация бизнеса, выразившаяся в масштабном инвестировании в реальный сектор экономики, позволила Группе компаний «Фазтон» стать одной из крупнейших и значимых структур на Северо - Западе.

Структура Группы по направлениям деятельности.



Специализация компаний Группы.

Наименование предприятия	Вид деятельности
ООО «Холдинговая компания «Фазтон»	управляющая компания Группы
ООО «Фазтон-Аэро»	эксплуатация АЗС оптовая и розничная торговля топливом балансодержатель АЗС
ООО «Фазтон»	оптовая торговля топливом эксплуатация АЗС, реконструкция АЗС
ООО «Пилигрим II»	балансодержатель АЗС
ООО «Велиор»	балансодержатель АЗС
ЗАО «Октан»	балансодержатель АЗС
ООО «Фазтон-Инвест»	поставка безакцизного топлива, обеспечение потребностей инвестора в коммерческой недвижимости для организации бизнеса на Северо- западе,
ЗАО «Медтехника»	производство приборов для измерения артериального давления
ЗАО «Декор»	производство товаров медицинского назначения
ООО «Торфозавод «Агроторф»	переработка торфа
ЗАО «Выборгторф»	переработка торфа
ООО «Заплюсское»	переработка торфа
ООО «Тесово-4»	переработка торфа
ООО «Фазтон-Стройсервис»	строительство объектов коммерческого назначения, осуществление функций генерального подрядчика и заказчика
ООО «Инвестиционная группа «Фазтон»	Девелопмент, управление недвижимостью
ООО «Фазтон-Агро»	управляющая компания производством и реализацией с/х продукции
ОАО «Верево» Гатчинский р-н	совхоз молочного и овощеводческого направления
ОАО «Ударник»	совхоз молочного направления
ОАО «Остроговицы»	совхоз молочного и зерноводческого направления

Топливное направление Группы компаний «ФАЭТОН».



Структура топливного направления.

Наименование предприятия	Акционеры/участники	Доля участия
ООО «Холдинговая компания «Фазтон»	Снопко Сергей Иванович	99%
	Снопко Михаил Иванович	1%
ООО «Фазтон-Аэро»	ООО "Холдинговая компания "Фазтон"	90%
	Снопко Сергей Иванович	0,21%
	ООО «Фазтон-Инвест»	9,79%
ООО «Фазтон»	ООО «Фазтон-Аэро»	90%
	физическое лицо	10%
ООО «Пилигрим II»	ООО «Фазтон-Инвест»	100%
ООО «Велиор»	ООО «Фазтон-Инвест»	100%
ЗАО «Октан»	ООО «Фазтон-Аэро»	100%
ООО «Фазтон-Инвест»	ООО «Фазтон-Аэро»	100%

История создания ООО «Фазтон-Аэро».



Предприятие создано в 1999г., путем выделения оптового направления из структуры ООО «Фазтон». Активную деятельность предприятие начало осуществлять с 2002 года, до этого момента проводилась подготовительная работа по переориентации клиентской базы и переоформлению договоров.

Основным учредителем компании является ООО «Холдинговая компания «Фазтон».

На сегодняшний день ООО «Фазтон-Аэро» располагает 44 АЗС в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Компания активно развивает собственную сеть АЗС и планирует увеличить количество АЗС, в том числе за счет средств, привлеченных Эмитентом при размещении данного выпуска облигаций.

Разработан, реализуется и продолжает внедряться

новейший стандарт АЗС «Аэро» премиум-класса, не имеющий аналогов в России (Журнал «Современные АЗС» в июне 2005 года признал одну из АЗС этого стандарта лучшей заправкой в СНГ).

Описание деятельности.



Компания оперирует на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области в сфере розничной продажи нефтепродуктов.

Постоянными поставщиками топлива для Компании являются несколько предприятий. Среди них: ООО «ПО «Киришинефтеоргсинтез» (КИНЕФ), ЗАО «Рутэк», ООО «Технохим». ООО «Фазтон-Аэро» имеет возможность гибко реагировать на изменения условий поставок и закупать горючее у поставщика, предлагающего топливо по наиболее приемлемой цене.

Компания реализует бензин всех основных марок (А-76, А-92, А-95, А-96 А-98), а также дизельное топливо и топливо стандарта

«NRG95». Традиционно пиком розничных продаж является летний сезон, колебание спроса составляет не более 10%.

Клиентами компании являются физические и юридические лица, приобретающие топливо через сеть АЗС «Фазтон».

Оплата осуществляется за наличный расчёт, а также безналичный расчёт (в т.ч. путем приобретения топливных билетов, топливных сервисных карт, как магнитных, так и смарт).

Основная часть АЗС Компании располагается в промышленных районах Санкт-Петербурга и в «спальных» районах города, а так же на выходных магистралях из Санкт-Петербурга.

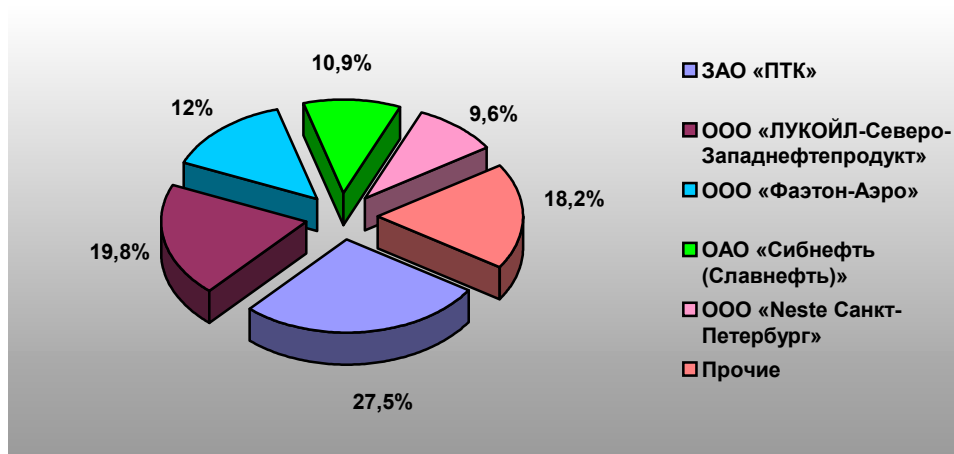
Положение компании на рынке.

Компания является одним из крупнейших игроков топливного рынка Санкт-Петербурга. Компания уверенно занимает 3-е место среди крупнейших операторов АЗС Санкт-Петербурга, доля рынка компании составляет 12%.

Самую крупную сеть в Санкт-Петербурге имеет Петербургская топливная компания (ПТК), которая была создана на базе бывшего советского государственного предприятия «Комбинат автообслуживания», большинство АЗС которой как по составу так и по местоположению являются следствием этого факта.

Также в настоящий момент в пятерку наиболее крупных операторов Санкт-Петербурга входят ООО «Лукойл-Северо-Западнефтепродукт», ООО «Фазтон-Аэро», ООО «Neste - Санкт-Петербург» и ОАО «Сибнефть».

Структура петербургского топливного рынка



Как видно из выше приведенной диаграммы, более 80% городского рынка находится под контролем пяти сетей АЗС.

ООО «Фазтон-Аэро», являясь независимым оператором АЗС, продолжает удерживать лидирующие позиции на рынке розничных продаж топлива, несмотря на активную экспансию крупных вертикально-интегрированных нефтяных компаний на петербургском рынке. Компания принимает участие во всех значимых аукционах на продажу земельных участков под строительство АЗС, активно приобретает АЗС мелких операторов рынка.

Компания разработала, реализовала и продолжает внедрять новейший стандарт АЗС «АЭРО» премиум-класса, не имеющий аналогов в России.

Компанию отличает высокий уровень обслуживания потребителей. Так, по результатам маркетингового исследования, компания занимает 3-е место по обслуживанию на АЗС медиум-класса «Фазтон», 2-е место по многообразию дополнительных услуг, предоставляемых непосредственно на АЗС, и 1-е место по обслуживанию на АЗС премиум-класса «Аэро».

Высокое качество топлива и наличие собственной системы контроля качества топлива, также способствуют увеличению постоянного круга покупателей.

Перспективы развития.



Перспективы роста оборота.

В 2006 году планируется рост выручки, объем которой составит 4,85 млрд. руб.

Основные факторы, за счёт которых произойдет рост:

- открытие 4 новых АЗС;
- осуществление рестайлинга 16 АЗС медиум-класса «Фазтон»;
- проведение целенаправленной рекламной компании и маркетинговых акций;
- рост доходов от сопутствующей торговли (кафе, магазины, автомойки);
- развитие современных форм продаж (топливные карты, дисконтные системы, трассовые карты);
- внедрение мобильных топливных модулей;
- рост цен и увеличение объема рынка.

Планы развития.

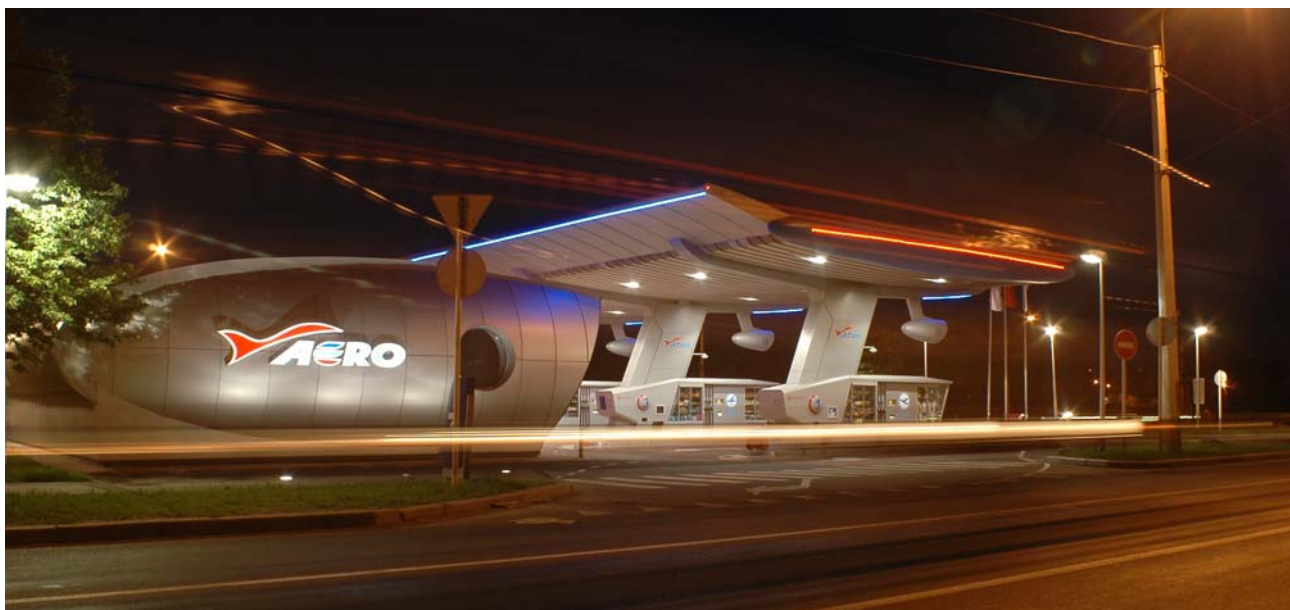
- Решающим фактором для клиента при выборе услуги является качество, как товара, так и обслуживания. Компания планирует пройти сертификацию системы управления качеством по стандарту ISO 9001 и выйти на 1-е место в Санкт-Петербурге по качеству обслуживания;
- Компания осуществляет уже, и продолжит в дальнейшем, увеличение торговых площадей, строительство моек, предоставление максимального спектра сопутствующих услуг (оплата мобильной связи, оформление ОСАГО и т.п.) для превращения АЗС компании в центр притяжения;
- ООО «Фазтон-Аэро» принимает и планирует продолжить принимать участие во всех торгах на продажу участков под строительство АЗС. При этом компания продолжит рационально расширять свою сеть АЗС, продавая станции, не вписывающиеся в концепцию развития;
- На АЗС компании планируется расширить реализацию топлива стандарта «NRG95». Поставка этого топлива осуществляется из Норвегии, компанией «Statoil».

Планируемые инвестиционные проекты.

- Строительство новых АЗС медиум-класса «ФАЭТОН» (2 новых АЗС);



- Строительство новых АЗС премиум-класса «Аэро» (2 новых АЗС);



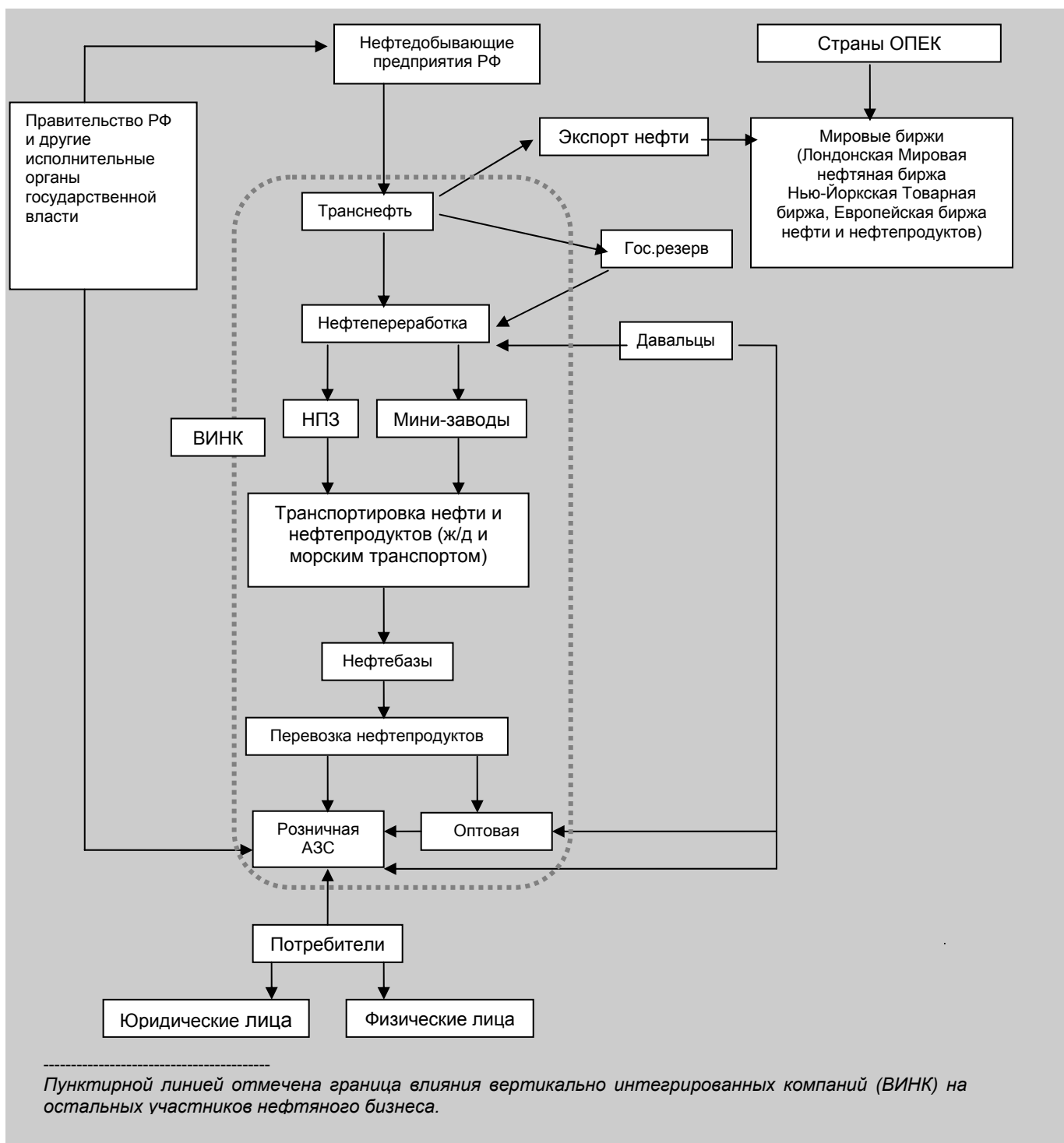
- Приобретение земельных участков под строительство новых АЗС;
- Реконструкцию (рестайлинг) действующих АЗС «Фаэтон» медиум - класса (16 АЗС);
- Реконструкцию действующих АЗС «Фаэтон» медиум - класса и перевод их в АЗС «Аэро» премиум-класса (8 АЗС);
- Строительство автомоек на действующих АЗС (8 новых автомоек);
- Покупка и дальнейшая модернизация собственной нефтебазы.

При этом общий объем инвестиций составит более 500 млн. руб. (в т.ч. 400 млн.руб. планируется за счет средств от размещения облигационного займа).

Обзор отрасли.

Общее описание и структура отрасли.

Общая структура российского нефтяного бизнеса представлена на карте отрасли.



Продажа топлива является конечным звеном в нефтеперерабатывающей отрасли. По данным ГКС в целом объем переработки нефтепродуктов в 2005г. вырос на 5% по сравнению с предыдущим годом.

Добыча нефти в Российской Федерации находится под влиянием внешних и внутренних факторов.

К внешним факторам можно отнести сложившуюся ситуацию на мировом рынке нефтепродуктов. В последние годы заметен значительный рост цен на нефть на мировых товарных биржах.

Основными причинами высоких мировых цен на нефть являются:

- 1) уменьшение государственного резерва нефти у США;
- 2) обострившаяся ситуация на Ближнем Востоке;
- 3) ухудшение отношения европейских стран с Ираном;
- 4) невозможность стран ОПЭК удовлетворить возросший спрос на нефть и нефтепродукты.

К внутренним факторам, прежде всего, относится политика, проводимая российским правительством в сфере нефтедобычи. Данные исследования показывают, что Правительство РФ не способствует созданию условий в стране, которые бы привели к снижению доли экспортируемой нефти.

Законодательство в этой сфере несовершенно, следствием чего, в частности, является постоянное увеличение пошлин, что в итоге ведет к росту цен на топливо. Роль государства в регулировании производства нефтепродуктов внутри страны практически не видна. Можно говорить о том, что Россия, в отличие от других стран, например США, не имеет как такового резервного фонда, который мог бы сдерживать ситуацию на топливном рынке внутри страны.

В последние годы экспорт нефтепродуктов из России быстро увеличился и превратился в важный источник прибыли большинства нефтяных компаний. Статистика свидетельствует о том, что рост экспортных поставок российской нефти идет быстрее, чем собственно прирост ее извлечения в стране. На сегодняшний день Россия добывает порядка 470 млн. т нефти, из которых экспортирует около половины - 230 млн. тонн. Между тем, при текущем уровне добычи Россия обеспечена запасами нефти менее чем на 35-40 лет.

Для российской нефтяной отрасли характерна ориентация на создание крупных вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК), владеющими участками промысловых нефтепроводов, нефтехранилищами и НПЗ. Кроме того, крупные ВИНКи имеют собственные рынки сбыта, на которых они занимают доминирующее либо просто значительное положение. Помимо нефтеперерабатывающих заводов и нефтехранилищ ВИНКи владеют в «своих» регионах разветвленными сетями АЗС.

В настоящее время российская нефтепереработка представлена 27 крупными нефтеперерабатывающими заводами (НПЗ), 19 из которых входят в структуру вертикально интегрированных нефтяных компаний.

Нефтеперерабатывающие мощности распределены неравномерно. Примерно половина всех перерабатывающих мощностей сосредоточена в Поволжье и Западном Урале - около 128 млн. тонн из общего объема первичных перерабатывающих мощностей в 275 млн. тонн. На Сибирь, которая является основным нефтедобывающим регионом, приходится всего четыре НПЗ с общим объемом переработки 50 миллионов тонн. Европейская часть России, Центральный федеральный округ, - это 44 млн. тонн по объему нефтеперерабатывающих мощностей. В Северо-Западном федеральном округе перерабатывается около 30 млн. тонн. На Дальний Восток приходится 10 млн. тонн, и на Юг России - меньше 8 млн. Таким образом, средневзвешенную по стране цену на бензин увеличивают значительные затраты на его перевозку.

Основными проблемами для российской нефтеперерабатывающей промышленности являются низкая технологическая оснащенность нефтеперерабатывающих заводов, т.е. отсутствие возможности производить нужное количество нефтепродуктов высокого уровня, географическое расположение самих заводов. Глубина переработки нефти в России не соответствует мировым стандартам. На текущий момент практически ни одна российская нефтяная компания не выпускает продукты с необходимым на мировом рынке уровнем качества. На текущий момент существует необходимость вложения средств в строительство установок по вторичной переработке нефти, например, ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «ЛУКОЙЛ» уже ведут такие проекты. Из-за этих технологических особенностей, а также, принимая во внимание более высокие

цены на внешнем рынке, на автомобильный бензин приходится всего 15% от объема первичной переработки нефти.

Потенциально (технологически), на сегодняшний день выпускать бессернистое топливо способны ООО «ПО «Киришинефтеоргсинтез» (ОАО «Сургутнефтегаз»), «Нижекамский НПЗ» (ОАО «Татнефть»), «Омский НПЗ», «Рязанский НПЗ» (ОАО «ТНК»), а также ОАО «Московский НПЗ».

Произведенные нефтепродукты перевозятся в основном по железной дороге, реже морским и автотранспортом. После чего нефтепродукты попадают на нефтебазы, где хранятся до дальнейшей транспортировки на АЗС. Иногда возможно еще одно промежуточное звено между нефтебазой и розничным торговцем топливом – это оптовая компания, которая в свою очередь может перепродавать нефтепродукты.

Структура цены топлива.

Перед тем, как топливо попадет в руки конечного потребителя, ему необходимо пройти несколько этапов, начиная с добычи нефти и заканчивая поставкой топлива на АЗС. Несмотря на сложность данной цепочки, для прогнозирования изменения розничных цен необходимо выделить основные факторы, влияющие на стоимость топлива:

- Цены на нефть на мировом рынке (биржевые котировки);
- Разрыв между ценами внутреннего и внешнего рынков;
- Объем экспорта нефти;
- Сезонность (лето – начало навигации и сельхоз работ перед посевной);
- Плановые остановки НПЗ на ремонт;
- Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ);
- Экспортная пошлина.

По мнению Института финансовых исследований, структура цены на бензин включает 12 параметров, при этом более половины стоимости составляют налоги, а именно: НДПИ, налог на прибыль, НДС и акциз. Около 30% составляет прибыль производителей и продавцов топлива, а производственные и транспортные затраты в цене бензина составляют менее 20%.

Структура оптовой цены топлива.

	Составляющие конечной цены	Доля в цене, % на 2002 г.	Доля в цене, % на 2006 г.
1	Себестоимость добычи нефти	7%	11%
2	Акциз	22%	19%
3	НДПИ	13%	9%
4	Прочие налоги	24%	24%
5	Производственные и транспортные*	19%	22%
6	Прибыль НК	14%	14%
	Конечная цена	100%	100%

* Российская нефть проходит путь в 2500-3000 км от места добычи до экспортных терминалов, тогда как у остальных нефтеперерабатывающих стран транспортное плечо по суше не превышает 200-300 км. Большие Расходы на доставку нефти потребителю (в том числе на экспорт) закладываются в цену тонны российской нефти и в конечном счете в цену литра бензина. При этом транспортная составляющая в цене бензина сильно дифференцирована – от 8% на НПЗ самарской группы до 26% на Дальнем Востоке.

Структура розничной цены топлива.

	Составляющие конечной цены	Доля в цене, % на 2002 г.	Доля в цене, % на 2006 г.
1	Себестоимость добычи нефти	6%	10%
2	Акциз	20%	17%
3	НДПИ	12%	8%
4	Прочие налоги	22%	22%
5	Производственные и транспортные	18%	20%
6	Прибыль НК	13%	13%
7	Прибыль АЗС	9%	10%
	Конечная цена	100%	100%

Розничные цены на бензин постоянно растут, о чем свидетельствуют следующие данные ГКС - в 2003 году розничные цены на бензин выросли на 31,3%, в 2004 году на 16,8%. Снижение цен на бензин в первую очередь невозможно без реконструкции НПЗ, совершенствования технологий переработки, что снизит внутренний дефицит в бензине. Так же необходимо совершенствование налогообложения в этом бизнесе, пересмотр налоговых ставок, пошлин.

Розничные цены на топливо находятся в тесной зависимости от индексов мировых цен на нефть, т.к. на основании индекса мировых цен на нефть устанавливаются экспортные пошлины, акцизные ставки, НДПИ и т.д.

Большинство компаний четко это понимает и поэтому реакция розничного рынка происходит почти сразу же, иногда в опережающем режиме (хотя закупка производилась по более низким ценам), т.е. иногда розничные цены растут быстрее, чем оптовые. Тем не менее, в такой быстрой реакции есть большая опасность – потребитель крайне негативно реагирует на любое повышение цен и данный негатив ложится на компанию которая раньше других поднимает свои розничные цены. У «лидера подъемов» складывается репутация заправки с «завышенными» ценами и потребители стараются ее избегать. Разумной стратегией в этом случае является использование страхового запаса, который позволит владельцу АЗС просто идти в ногу с другими участниками рынка, реагируя достаточно оперативно, но, не выделяясь высокой ценой.

Основные тенденции и факторы, влияющие на топливный рынок.

Рост рыночных цен на нефтепродукты.

По оценкам экспертов, за последние десять лет мировое потребление нефти увеличилось на 20%. При этом переработка нефтяного сырья выросла лишь на 12%. Тенденция роста спроса и дефицита предложения на нефть, вероятно, сохранится и в течение ближайших 10-20 лет, что будет сопровождаться ростом рыночных цен на нефтепродукты, включая бензин и дизельное топливо.

Создание биржевого рынка нефти и государственного нефтяного резерва.

Частые, резкие и во многих случаях необоснованные скачки розничных цен на моторное топливо являются следствием неэффективности существующих механизмов ценообразования на внутреннем топливном рынке РФ. Это делает необходимым формирование «справедливого» рынка нефти и нефтепродуктов, которым может явиться биржевой рынок.

Организованная торговля нефтью и нефтепродуктами будет способствовать улучшению структуры рынка, и, как следствие, - защите независимых операторов АЗС, а главное, потребителей топлива от необоснованных колебаний цен. Такой механизм торговли также позволит преодолеть олигополистические тенденции и развивать добросовестную конкуренцию на топливном рынке.

Кроме того, для создания механизмов государственного контроля и регулирования топливного рынка в кризисные периоды, а также с целью проведения сезонных (связанных с посевным и уборочным работами) интервенций планируется создание полноценного государственного резерва нефти и нефтепродуктов.

Повышение уровня конкуренции на рынке розничной торговли моторным топливом.

Рост спроса на бензин и дизельное топливо в крупных городах России делает их привлекательными для расширения деятельности вертикально-интегрированных нефтяных компаний, занимающихся также и розничной торговлей нефтепродуктами. Происходит постепенный рост числа АЗС и заполнение свободного объема рынка. Это, с одной стороны, повышает уровень конкуренции, а с другой - влечет за собой снижение общего числа участников рынка в результате поглощения АЗС мелких компаний более крупными и включения их в существующие бизнес-структуры.

В частности, экспансия на петербургский топливный рынок вертикально-интегрированных компаний началась с 2003 года. Этот период характеризовался бурным строительством собственных станций и скупкой более мелких компаний. В настоящее время на рынке представлены практически все крупнейшие нефтяные компании, занимающиеся розничной продажей нефтепродуктов. В декабре 2005 года ТНК-BP (ранее не представленная на петербургском рынке) приобрела на торгах 15 участков под строительство собственных АЗС. Сейчас свыше 80% топливного рынка Санкт-Петербурга находится под контролем пяти сетей АЗС.

Увеличение капитальных вложений в розничные сети АЗС.

Увеличение капитальных вложений операторов АЗС в свои розничные сети (проведение реконструкции в соответствии с современными требованиями, замена оборудования, внедрение новых информационных технологий) связано с необходимостью повышения их рентабельности и конкурентоспособности, в том числе за счет предложения дополнительных сервисов, таких как магазины при АЗС, автомойки и т.п.

Необходимо отметить, что в европейских странах автозаправочный бизнес находится в таком положении, когда из-за низкой среднесуточной прокачки, основным доходом станции является не топливо, а услуги, предоставляемые на территории АЗС (например, магазин, автомойка).

Российский автозаправочный бизнес находится на стадии роста, но, начиная с 2007-2008 гг. прокачка начнет постепенно снижаться, поэтому необходимо уже сейчас рассмотреть вопрос об организации рационального ведения бизнеса розничных продаж на АЗС.

Рост спроса на альтернативные виды топлива.

Рост спроса на альтернативные виды топлива определяется двумя основополагающими факторами: развитием ценовых тенденций на нефть и нефтепродукты и экологическими проблемами, как во всем мире, так и в России. От этих базовых факторов зависит политика тех или иных государств в области развития научных изысканий, поиска технических решений по развитию двигателей внутреннего сгорания, альтернативных двигателей и технологий использования альтернативных видов топлива.

В связи с высокими темпами роста цен на нефть и политикой экологической безопасности в странах Европейского Союза уже в настоящее время увеличиваются объемы потребления альтернативных видов топлива. В России же развитие соответствующих тенденций сдерживается поддержанием низких внутренних цен на нефть. Однако, с другой стороны, существующие запасы природного газа, позволяют использовать его как дешевую альтернативу нефтепродуктам. В то же время, степень влияния данного фактора на сегодняшний день можно оценить как низкую. Влияние данного фактора существенно усилится только после принятия Правительством соответствующих законов, а так же увеличения числа автомобилей, работающих на газе.

Социальные факторы.

Социальные факторы оказывают прямое воздействие на рынок производства топлива. Основными факторами, которые влияют на темп роста потребления топлива, являются:

- ✓ рост благосостояния населения;
- ✓ тенденция к расслоению населения по уровню дохода.

Следствием первого фактора является увеличение числа автомобилей, находящегося в личном пользовании. Также необходимо особо отметить заметное увеличение потребления новых автомобилей (как отечественного, так и иностранного производства). Данный фактор влечет за собой не только

увеличение общего спроса на автомобильное топливо, но и передел в потреблении топлива по маркам. Наиболее востребованными будут следующие марки топлива: А-92, А-95, дизельное топливо европейского стандарта.

Кроме того, очевидно, что среди автовладельцев начинается явное расслоение по уровню доходов. И если сейчас на топливном рынке нет явного разделения сетей на классы, то в течение ближайшего года (максимум полтора) это обязательно произойдет по аналогии с другими видами розничной торговли и сферы услуг (магазины, общепит, спортивные залы и т.д.). Соответственно, преимущество получит та компания, которая первой осознает это и определит факторы, значимые с точки зрения потребителя.

Сезонность.

Потреблению топлива присуща сезонность. В весенне - летний период потребление автомобильного топлива увеличивается в связи с увеличением автоперевозок и сельхозработами. Этот период характеризуется увеличением стоимости нефти. Увеличение стоимости топлива идет с небольшим опозданием и приходится на летне-осенний период (август-октябрь). Сезонное ценовое затишье на бензин чаще всего наблюдается в зимний период. В это время заметно увеличение спроса на дизельное топливо.

Основные участники оптового топливного рынка по Северо-западному региону.

Петербургский топливный рынок представлен следующими вертикально интегрированными нефтяными компаниями (ВИНК):

- Лукойл
- Сибнефть (Славнефть)
- Сургутнефтегаз

В конце 2006 – начало 2007 годах на топливный рынок города планирует выйти ТНК-ВР.

На Северо-западе РФ расположены следующие нефтеперерабатывающие мощности ВИНК:

- Киришский НПЗ (ООО «ПО «Киришинефтеоргсинтез» (КИНЕФ), принадлежит ОАО «Сургутнефтегаз», мощность – 17,3 млн. тонн нефти в год);
- Ухтинский НПЗ, принадлежит ОАО «ЛУКОЙЛ», мощность – 6,3 млн. тонн нефти в год;
- проект строительства Мурманского НПЗ, проект ОАО «ЛУКОЙЛ», мощность – 3,0 млн. тонн нефти в год.

При этом в прилегающих к СЗФО регионах России находятся следующие нефтеперерабатывающие мощности ВИНК:

- Пермский НПЗ, принадлежит ОАО «ЛУКОЙЛ», мощность – 12,0 млн. тонн нефти в год;
- Нижегородский НПЗ (НОРСИ), принадлежит ОАО «ЛУКОЙЛ», мощность – 15,0 млн. тонн нефти в год;
- Ярославский НПЗ (ОАО «Славнефть-Ярославнефтеоргсинтез»), принадлежит ОАО «Славнефть», следовательно, «Сибнефти», мощность – 14,0 млн. тонн нефти в год;
- Московский НПЗ (МНПЗ), принадлежит: 51% - Центральная топливная компания (г.Москва), 38,5% - ОАО «Сибнефть», 8%- ОАО «Татнефть», мощность – 10,2 млн. тонн нефти в год;
- Рязанский НПЗ, принадлежит ОАО «ТНК», мощность – 17,0 млн. тонн нефти в год;
- Нижнекамский НПЗ (ОАО «Нижнекамский НПЗ»), ОАО «Татнефть» владеет 63% акций, мощность – 7,0 млн. тонн в год;
- Самарский (Куйбышевский) НПЗ, принадлежит ОАО «ЮКОС», мощность – 7,0 млн. тонн нефти в год;
- проект строительства Орловского НПЗ, проект ОАО «Роснефть», мощность – неизвестна (начало строительства в сентябре 2003г.).

Примечание: данные по мощностям взяты из официальной отчетности компаний.

Рынок оптовой торговли, по мнению экспертов, сегодня весьма неоднороден. Крупные игроки, торгующими десятками тысяч тонн бензина и дизтоплива в месяц, вытесняют мелкие компании.

Самыми крупными игроками на оптовом рынке светлых нефтепродуктов Санкт-Петербурга сегодня являются ЗАО «Технохим» (дочернее предприятие «Сургутнефтегаза») и «Лукойл-Северо-Западнефтепродукт». Сейчас стал заметен еще один крупный игрок – это компания «Сибнефть». «Сибнефть» является совладельцем компании «Славнефть», в ноябре 2005г. компания перерегистрировала свой офис в Санкт-Петербурге.

Основные крупные оптовики, с которыми работают компании СЗФО расположены в других регионах, очень часто имеют свои представительства в крупных городах, например, в Москве. К ним можно отнести – «Альтаир», «Рутек», «Юнион Ойл Инвест», «Нефтеснаб», «НефтеИнвестМаркет», «Удмуртнефтепродукт» и др. «Экотек», «Балтик Дайт», «Норд+», «Химтекс» и др. являются средними оптовиками.

Менее крупные игроки – «Фазтон-Аэро», «Юкос-М», «Петро-Ойл» (Москва), «ПТК», «Несте».

Также на топливном рынке существует еще одна группа игроков – это давальцы, число которых снизилось по сравнению с предыдущими годами, поскольку они были вытеснены крупными нефтяными компаниями с нефтеперерабатывающих заводов, хотя мощности некоторых НПЗ загружены всего на 50%.

Киришский НПЗ.

В Ленинградской области находится всего один нефтеперерабатывающий завод «ООО «ПО «Киришинефтеоргсинтез» (КИНЕФ), который принадлежит ОАО «Сургутнефтегаз», с мощностью 17,3 млн. тонн нефти в год. Данный НПЗ является одним из основных поставщиком топлива. По первичной переработке нефти Ленинградская область занимает одно из первых мест в РФ. По производству дизельного топлива область стоит на 2 месте, уступая первое место Омской области, а по производству автомобильного бензина - на 5-м.

Таким образом, влияние КИНЕФ на состояние топливного рынка Петербурга чрезвычайно велико. Кроме того, среди автовладельцев распространено мнение о том, что бензин данного НПЗ обладает хорошими потребительскими свойствами.

Нефтебазы.

На сегодняшний день в Петербурге действует 4 официально сертифицированных нефтебазы, предоставляющих услуги по хранению светлого топлива. Кроме новой нефтебазы ЛенЦГН, в городе существуют два нефтехранилища ПТК: «Красный нефтяник» и «Ручьи», а так же нефтебаза «Несте» под Ломоносовом. Небольшое количество нефтебаз объясняется сложностью лицензирования.

По мнению экспертов рынка, дефицита нефтехранилищ в Петербурге нет, новые нефтебазы могут быть интересны только ВИНКам, проводящим политику активной экспансии на петербургский топливный рынок или крупным оптовикам, а небольшие розничные операторы предпочитают работать «с колес».

Общий годовой объем хранения топлива на нефтебазах города топлива составляет около 2,25 млн. тонн.

Механизм взаимодействия розничного оператора и нефтебазы состоит в следующем: розничный оператор на основе договора арендует емкости под свое топливо. Для каждого вида топлива существует своя арендная ставка. Розничный оператор имеет возможность купить дополнительный объем топлива у других операторов прямо на нефтебазе.

По данным еженедельного мониторинга Госкомстата на момент проведения исследования уровень запасов автомобильного бензина в Петербурге (рассчитанного как отношение величины товарных запасов к однодневному товарообороту) составляет:

- ✓ в рознице – 4 дня
- ✓ в опте – 13 дней.

Анализ топливного рынка Санкт-Петербурга.

История рынка АЗС в Санкт-Петербурге.

В 1994 году рынок розничных продаж автомобильного топлива через АЗС (115 единиц) представлял собой высококонцентрированный рынок с монополизированной структурой, доминирующее положение на котором занимало АО «Нефто Комби» (ранее ГП «Комбинат автообслуживания»). На протяжении последующих лет происходил процесс постепенного снижения концентрации рынка, как за счет сдачи АЗС «Нефто Комби» в аренду частным фирмам, так и за счет появления на рынке новых участников, строивших новые АЗС. В итоге контроль над ОАО «НефтоКомби» получило ЗАО «ПТК».

В 2000 году на петербургском топливном рынке действовало около 80 хозяйствующих субъектов, которые эксплуатировали более 260 автозаправочных станций. По мнению экспертов, петербургский розничный рынок бензина являлся низкоконцентрированным, так как доля каждой отдельной компании не превышала 8-10%. Это объясняется тенденциями, происходившими в 1997-1999 годах. Можно говорить, что к этому времени сформировалась структура рынка, в которой можно условно выделить 5 основных групп участников:

- операторы, входящие в состав юридически не оформленных холдингов (групп) («Балтийская Финансово-промышленная группа», «Петербургская топливная компания»);
- иностранные компании («Neste-СПб», «Shell-АЗС»);
- дочерние предприятия российских нефтяных компаний (ЗАО «Лукойл-Северо-Западнефтепродукт», ООО «Славнефть-СПб», СПБ АНК «Башнефть», филиал Торгового Дома «ЮКОС-М»);
- операторы рынка, имеющие коммерческие или юридические связи с ОАО «Нефтяная компания «Сургутнефтегаз»;
- независимые операторы (ООО «Фазтон-Аэро», а также более мелкие операторы, эксплуатирующие по 1-4 собственных или арендуемых АЗС).

Сейчас рынок автомобильного топлива развивается достаточно динамично. В целом, Петербург остается одним из немногих российских городов, где розничной продажей топлива занимаются в основном независимые трейдеры. Раньше функционировало около 80 самостоятельных продавцов. В настоящее время их количество уменьшилось примерно до 46. Последние годы соотношение сил между ВИНками и независимыми операторами постепенно меняется, однако происходит это медленнее, чем где-либо по стране и более спокойно. Споры с участием нефтетрейдеров в основном касались ценовых сговоров и лоббирования их интересов со стороны власти. В городе и области давно работают крупные российские нефтяные компании. И если присутствие «Сургутнефтегаза» (через сеть станций «Киришиавтосервис»), «Башнефти», «Татнефти» и «Сибнефти» на местном рынке, скорее, просто обозначено, другие ВИНки явно стремятся укрепить свои позиции. Экспансия на петербургский топливный рынок ВИНками началась с 2000г. Помимо строительства собственных АЗС, они покупают розничные сети местных топливных операторов. Но происходит это крайне медленно, лишь «ЛУКОЙЛ», объявивший о создании сети в 80 АЗС к 2002 году, смог путем приобретения компании «Балт-Трейд» довести число объектов до 63 к 2006 году. «Славнефть» оперирует по настоящее время через джоббера «Линос», имея лишь 6 собственных АЗС.

Последние два года на рынке автомобильного топлива происходит обострение конкуренции. Здесь наблюдаются следующие процессы:

- ✓ укрупнение розничных продавцов как за счет строительства новых АЗС, так и за счет поглощения небольших, более слабых компаний;
- ✓ вхождение на рынок крупных нефтяных компаний через сотрудничество с действующими розничными продавцами, в том числе, на основе франчайзинга, с жестким контролем над их деятельностью, созданием холдинговых структур.

Состояние розничного рынка автомобильного топлива во многом определяется состоянием рынка его оптовых поставок в Санкт-Петербург.

До 1995 года единственным поставщиком был ООО «КИНЕФ» (бывшее ПО «Киришинефтеоргсинтез»). С 1995 года появились поставки с Ярославского (НК «Славнефть»), Уфимского, Омского, Ачинского нефтеперерабатывающих заводов.

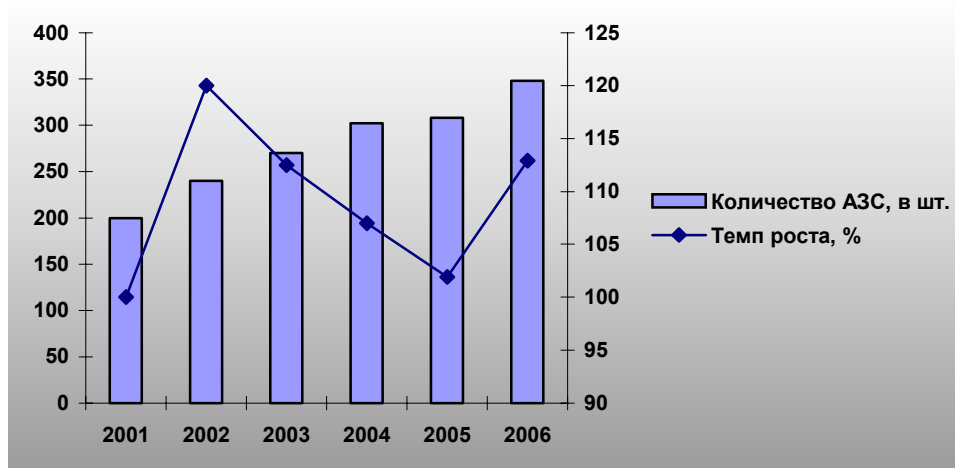
Немаловажную роль в организации поставок топлива играют возможности его хранения. Рынок услуг по хранению светлых нефтепродуктов в Санкт-Петербурге является высоконцентрированным. Крупными долями рынка здесь обладают ОАО «Петербургтранснефтепродукт» со 100-% пакетом акций в федеральной собственности, эксплуатирующее нефтепровод с Киришского НПЗ в Санкт-Петербург и находящиеся на нем емкости, и ООО «ПТК-Терминал», эксплуатирующее на правах аренды основные наиболее удобные нефтебазы «Красный нефтяник» и «Ручьи», входящее в группу «Петербургской топливной компании».

Розничные операторы.

В настоящее время на территории города работают около 300 коммерческих автозаправочных станций. Ежемесячно через петербургские АЗС реализуется около – 2,25 млн. тонн светлых нефтепродуктов.

В настоящий момент топливный рынок города представлен следующими крупными операторами: «Петербургская топливная компания» - 83 АЗС, «Лукойл-Севро-Западнефтепродукт» - 63 АЗС, «Фаэтон-Аэро» - 44 АЗС, «Сибнефть» («Славнефть», «Линос») - 30 АЗС и «Neste - Санкт-Петербург» - 30 АЗС. Более 80% Петербургских АЗС уже объединены в крупные сети с количеством станций 10 и более.

Ниже представлена динамика количества АЗС в Санкт-Петербурге и ближайшем пригороде начиная с 2001г.



Как видно из диаграммы, основной пик роста пришелся на конец 2002 – начало 2003гг., что объясняется экспансией ВИНКов. После 2003г. наблюдается замедление темпа роста по количеству АЗС, в связи с уменьшением строительства новых станций и более активным перераспределением уже существующих.

В ниже приведенной таблице представлен прогноз на конец 2006-начало 2007гг.

Темп роста, %	Количество АЗС, шт.
12,5	347
15,0	354
20,0	370

Согласно таким темпам роста, можно спрогнозировать количество станций на ближайшую перспективу. В ближайшие год-полтора количество АЗС может возрасти до 350.

Для сравнения - на начало 2005г. в Москве было зарегистрировано 2,4 млн. легковых автомобилей. По данным исследования количество АЗС составляет 861. Следовательно, на одну АЗС приходится 2 832 а/м. Если это число принять за эталон, то в Санкт-Петербурге должно было бы быть 360 АЗС.

Город	Кол-во легковых а/м	Кол-во АЗС на конец 2004г.	Кол-во а/м на 1 АЗС
Москва	2 438 019	861	2 832
Санкт-Петербург	1 013 764	302	3 357

Краткий обзор финансового состояния ООО «Фаэтон-Аэро».

Компания готовит бухгалтерскую отчетность в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета. Вся представленная отчетность является аудированной.

Данные бухгалтерской отчетности.

Данные баланса, тыс. рублей

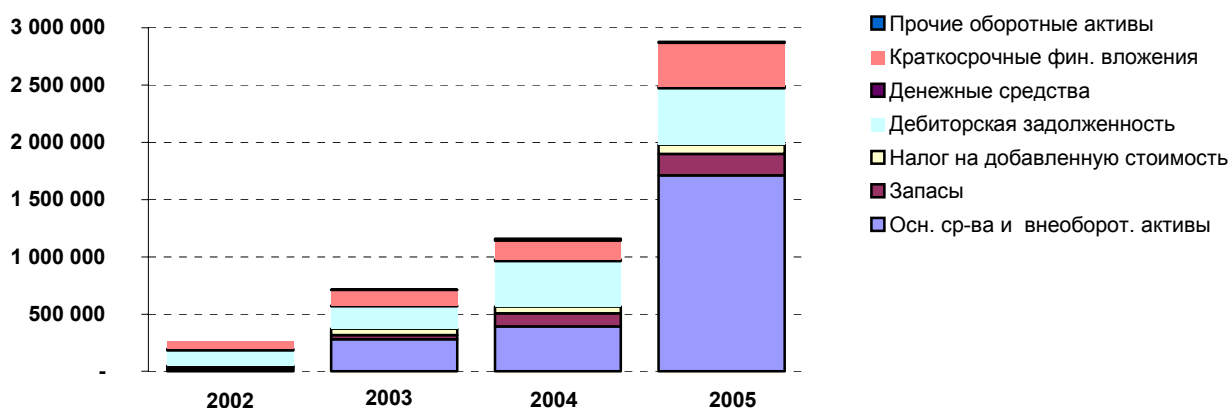
	01.01.2003	В % к валюте баланса	01.01.2004	В % к валюте баланса	01.01.2005	В % к валюте баланса	01.01.2006	В % к валюте баланса
АКТИВ	259 822		714 806		1 159 352		2 878 457	
Осн. ср-ва и внеоборот. активы	16 753	6,4%	280 296	39,2%	392 053	33,8%	1 710 093	59,4%
Основные средства	4 658	1,8%	240 585	33,7%	290 720	25,1%	880 711	30,6%
Внеоборотные активы	12 095	4,7%	39 711	5,6%	101 333	8,7%	829 382	28,8%
Оборотные средства	243 069	93,6%	434 510	60,8%	767 299	66,2%	1 168 364	40,6%
Заласы	22 371	8,6%	34 055	4,8%	115 578	10,0%	191 164	6,6%
Налог на добавленную стоимость	7 270	2,8%	56 987	8,0%	60 070	5,2%	80 435	2,8%
Дебиторская задолженность	135 503	52,2%	198 343	27,7%	394 422	34,0%	490 628	17,0%
Денежные средства	12 901	5,0%	6 107	0,9%	14 340	1,2%	16 910	0,6%
Краткосрочные фин. вложения	65 024	25,0%	135 514	19,0%	165 288	14,3%	379 849	13,2%
Прочие оборотные активы	-	-	3 504	0,5%	17 601	1,5%	9 378	0,3%
ПАССИВ	259 822		714 806		1 159 352		2 878 457	
Собственный капитал	1 003	0,4%	1 682	0,2%	5 285	0,5%	1 403 999	48,8%
Оплаченный уставный капитал	8	0,0%	8	0,0%	8	0,0%	474 738	16,5%
Нераспределенная прибыль	994	0,4%	1 673	0,2%	5 276	0,5%	409 629	14,2%
Обязательства	258 819	99,6%	713 124	99,8%	1 154 067	99,5%	1 474 458	51,2%
Долгосрочные кредиты и займы	-	-	-	-	493 531	-	788 718	-
Проч. долг. пассивы	-	-	204 100	28,6%	-	-	-	-
Краткосрочные кредиты и займы	144 279	55,5%	378 225	52,9%	-	-	39 201	1,4%
Кредиторская задолженность	114 540	44,1%	130 799	18,3%	660 536	57,0%	646 539	22,5%

Данные отчета о прибылях и убытках, тыс. рублей

	2002	2003	2004	2005
Выручка от реализации	784 283	1 129 579	1 861 877	2 743 861
Себестоимость	712 059	992 975	1 610 786	2 357 813
Валовая прибыль	72 224	136 604	251 091	386 048
Коммерческие расходы	65 152	90 748	171 406	274 973
Управленческие расходы			12 597	
Прибыль от продаж	7 072	45 856	67 088	111 075
Проценты к получению		112		
Проценты к уплате	8 280	34 998		77 654
Доходы от участия в других организациях				395 858
Сальдо операционных доходов и расходов	3 259	(3 461)	(53 023)	(8 115)
Сальдо внереализационных доходов и расходов	(1 090)	(6 263)	(9 939)	(60 951)
Прибыль до налогообложения	961	1 246	4 126	360 213
Расходы по налогу на прибыль и иные платежи	435	567	523	8 371
Чистая прибыль	526	679	3 603	351 842

Структура баланса.

Структура активов



За период 01.01.2002 – 01.01.2006 активы компании выросли более чем в 10 раз и достигли 2,878 млрд. руб.

Рост активов был в большей степени обусловлен ростом внеоборотных активов за счет роста основных средств (в т.ч. приобретение автозаправочных станций). Наиболее значительный рост стоимости внеоборотных активов произошел в 2005г. в результате произведенной переоценки основных средств и долей дочерних компаний ООО «Фазтон-Аэро».

Величина внеоборотных активов возросла с 392 млн. рублей на 01.01.05 до 1,7 млрд. рублей на 01.01.06, доля внеоборотных активов в валюте баланса увеличилась с 33,8% до 59,4%.

На 01.01.2006г. структура существенных долгосрочных финансовых вложений выглядит следующим образом: 207 100 тыс. руб. – вложения в УК ООО «Фазтон», 455 510 тыс. руб. – вложения в ООО «Фазтон-Инвест», 500 тыс. руб. – вложения в УК ООО «Фазтон - Аэро – Финанс», 43 690 тыс. руб. – вложения в УК ООО «Интар».

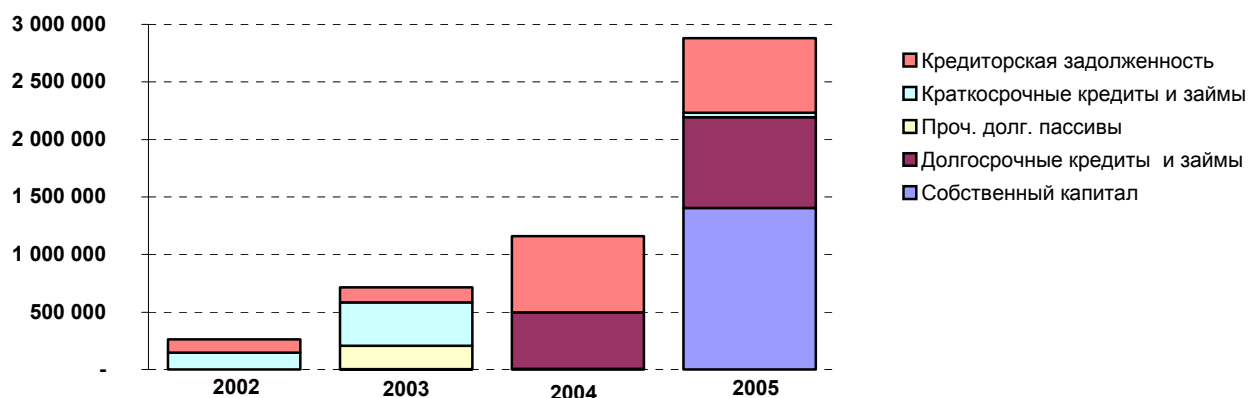
Оборотные активы за период 01.01.03 – 01.01.06 возросли практически в 5 раз, и достигли 1,17 млрд. рублей. Доля оборотных активов в валюте баланса на 01.01.06 снизилась до 40,6% (66,2% на 01.01.05). Наиболее значительными статьями в структуре оборотных активов являются дебиторская задолженность (42% от совокупного объема оборотных активов) и краткосрочные финансовые вложения (33%).

В структуре дебиторской задолженности около 70% от общего объема приходится на задолженность покупателей и заказчиков. Просроченная дебиторская задолженность отсутствует.

На 01.01.2006 г. структура существенных краткосрочных финансовых вложений выглядит следующим образом: 59 457 тыс. руб. – предоставление беспроцентного займа ООО «Фазтон-Инвест», 117 820 тыс. руб. – приобретение акций ЗАО «Медтехника», 46 490 тыс. руб. – приобретение акций ЗАО «Октан».

Запасы составляют 16% от совокупного объема оборотных активов.

Структура пассивов



Основные изменения в структуре пассивов в 2005г. связаны со значительным ростом объема и доли собственного капитала. На 01.01.06 собственный капитал составил 1,4 млрд. рублей, его доля в пассивах возросла до 49%. Данный рост произошел за счет изменения уставного капитала (вклады новых участников и увеличение вклада ООО «Холдинговая компания «Фазтон»»), роста добавочного капитала в результате переоценки основных средств и объема нераспределенной прибыли.

Рост собственного капитала позволил снизить долю обязательств с 99% валюты баланса на 01.01.05 до 51% на 01.01.06.

Основной объем обязательств приходится на долю долгосрочных заемных средств - 53,5% от общего объема обязательств (27% пассивов), на долю кредиторской задолженности – 43,8% (22,5% пассивов). Доля краткосрочных заемных средств незначительна – 2,7% от общего объема обязательств (1,4% пассивов).

С размещением облигационного займа значительного роста долговой нагрузки не планируется, т.к. одной из целей выпуска является реструктуризация кредитного портфеля ООО «Фазтон-Аэро» с целью повышения эффективности деятельности.

Необходимо отметить, что компания имеет положительную кредитную историю. ООО «Фазтон-Аэро» не допускал несвоевременного или некачественного обслуживания своих обязательств. Основными банками-кредиторами являются ОАО «Промышленно-строительный банк», Северо-Западный банк Сбербанка России, ОАО «Банк «Санкт-Петербург». Компания полностью и своевременно выполняет свои обязательства.

Основные финансовые показатели.

Показатели платежеспособности.

	2002	2003	2004	2005
Коэффициент собственных оборотных средств	-0,06	-0,64	-0,50	-0,26
Текущая ликвидность	0,94	0,85	1,16	1,70
Критическая ликвидность	0,85	0,79	0,99	1,43

По итогам анализируемых периодов отмечается улучшение платежеспособности компании. Оборотные средства сформированы за счет заемного капитала. На последнюю отчетную дату отмечается сокращение дефицита собственных оборотных средств, что связано с опережающими темпами роста собственного капитала относительно роста внеоборотных активов.

Показатели ликвидности демонстрируют позитивную динамику, связанную со значительным сокращением доли краткосрочных обязательств в валюте баланса. На последние отчетные даты значения коэффициентов находятся в пределах нормативных значений.

Показатели долговой нагрузки.

	2002	2003	2004	2005
Долг (кредиты и займы), млн. руб.	144	378	494	828
Краткосрочный	144	378	-	39
Доля, %	1,0	1,0	-	0,0
Долгосрочный	-	-	494	789
Доля, %	-	-	1,0	1,0
Долг/Выручка	0,2	0,3	0,3	0,3
Долг/EBITDA	14,3	8,5	20,5	1,8
Долг /Активы	0,6	0,5	0,4	0,3
EBITDA/Проценты к уплате	1,2	1,3	-	6,0
Коэффициент автономии	0,0	0,0	0,0	0,5
Коэффициент финансовой устойчивости	0,0	0,3	0,4	0,8
Собственный капитал/долг	0,0	0,0	0,0	1,7

В 2005г. многократно возрос размер собственного капитала компании, его доля в валюте баланса составила 49%. Значительный рост собственного капитала оказал позитивное влияние на финансовую устойчивость Группы: собственные средства превысили заемные в 1,7 раза, снизилась зависимость от внешних источников финансирования.

Показатели покрытия долга на последнюю отчетную дату также свидетельствуют о значительном снижении долговой нагрузки. Учитывая то, что половину средств от облигационного займа планируется направить на рефинансирование долга, можно предположить, что долговая нагрузка после размещения облигационного займа существенно не увеличится.

Положительным моментом также является тот факт, что практически весь объем долга приходится на долгосрочные обязательства, на краткосрочные обязательства приходится менее 5% от совокупного объема долга.

Показатели рентабельности

	2002	2003	2004	2005
Выручка, тыс. руб.	784 283	1 129 579	1 861 877	2 743 861
EBITDA, тыс. руб.	10 093	44 684	24 031	469 804
Чистая прибыль, тыс. руб.	526	679	3 603	351 842
Рентабельность EBITDA	1,3%	4,0%	1,3%	17,1%
Чистая рентабельность	0,1%	0,1%	0,2%	12,8%
Рентабельность активов	0,2%	0,1%	0,3%	12,2%

На протяжении всех рассматриваемых периодов компания демонстрирует значительную положительную динамику выручки: 2003г. – 44%, 2004г. – 65%, 2005г. – 47%. Такая динамика выручки обусловлена расширением ассортимента реализуемых товаров, увеличение количества заключаемых договоров по реализации нефтепродуктов, расширением клиентской базы, в том числе привлечение крупных клиентов. Такая тенденция связана с завоеванием группой компаний «Фазтон» одной из лидирующих позиций на региональном рынке нефтепродуктов.

На протяжении всех рассматриваемых периодов компания также демонстрирует значительную положительную динамику прибыли от продаж и чистой прибыли: за 2003г. – 548% и 29% соответственно, за 2004г. – 46% и 431%.

По итогам 2005г. компания показала рекордную чистую прибыль в размере 351,8 млн. руб. на фоне увеличения выручки на 47% и прибыли от продаж на 66%. Также в 2005г. компания продемонстрировала значительное улучшение показателей рентабельности.

Основные выводы по финансовому состоянию:

1. Финансовое положение Компании по итогам 2005г. является устойчивым. На последнюю отчетную дату отмечается значительное улучшение всех основных финансовых показателей.
2. Значительный рост показателя EBITDA и чистой прибыли компании по сравнению с аналогичными показателями 2004г. положительным образом сказался на рентабельности: показатель «рентабельность EBITDA» вырос с 1,3% до 17,1%, показатель чистой рентабельности – с 0,2% до 12,8%.
3. В 2005г. многократно возрос размер собственного капитала компании, его доля в валюте баланса составила 49%. Значительный рост собственного капитала оказал позитивное влияние на финансовую устойчивость Группы: в значительной степени снизилась зависимость от внешних источников финансирования.
4. Уровень долговой нагрузки на 01.01.2006 оценивается как умеренный. Практически весь объем долга приходится на долгосрочные обязательства, доля краткосрочных займов является незначительной (менее 5%). Показатели покрытия долга улучшились, что было обусловлено существенным ростом доходов компании: соотношение долг/EBITDA составил 1,8. После размещения облигационного займа существенного увеличения долговой нагрузки не планируется, т.к. половину полученных средств планируется направить на рефинансирование обязательств.
5. Компания имеет хорошую кредитную историю. Факты невыплаты по долгам и задержки в исполнении долговых обязательств отсутствуют.

Риски, связанные с деятельностью Эмитента.

Риск возможного ухудшения ситуации в отрасли.

Риск, связанный с возможным ухудшением условий конкуренции на рынке оптовых и розничных продаж моторного топлива

Своевременные действия антимонопольных органов в случаях согласованных действий нефтяных компаний по установлению оптовых и розничных цен и при попытках монополизации отрасли позволяют Эмитенту оценивать вероятность негативного влияния подобных ситуаций на уровне «ниже среднего».

Вместе с этим, Эмитент и компания ООО «Фазтон-Аэро» реализуют планы, позволяющие нивелировать подобные риски. Такие планы включают в себя: укрепление позиций ООО «Фазтон-Аэро» в числе крупнейших операторов АЗС Санкт-Петербурга, диверсификацию деятельности, увеличение страховых запасов топлива и активное позиционирование компании как оператора АЗС «премиум» класса.

Ухудшение ситуации в отрасли, вызванное общим спадом экономики, сопровождающимся сокращением потребления энергоресурсов

В период обращения данного выпуска облигаций Эмитента подобные негативные изменения маловероятны. Вместе с тем, низкая эластичность спроса на моторное топливо в розничном секторе и широкая диверсификация деятельности группы компаний «Фазтон» позволит Эмитенту в кризисные периоды сохранять устойчивое финансовое положение, своевременно и в полном объеме выполнять обязательства по облигациям.

Ценовой риск.

Риск возможного существенного изменения цен на нефтепродукты

Для минимизации подобного негативного влияния ООО «Фазтон-Аэро» реализует следующие программы: оптимизацию закупочной деятельности, диверсификацию поставщиков нефтепродуктов, оптимизацию уровня запасов моторного топлива, развитие собственной логистической службы, расширение сети АЗС.

Риск возможного существенного изменения цен на продукцию эмитента

Спрос на моторное топливо отличается низкой эластичностью в краткосрочном периоде, поэтому фактор периодически растущих цен не может оказать значительного влияния на объем продаж компании ООО «Фазтон-Аэро» (временное незначительное снижение спроса будет компенсировано ростом цен). В среднесрочном и долгосрочном периодах рост цен на нефтепродукты заранее закладывается в издержки производственной сферы, происходит соразмерный рост доходов предприятий и населения, что практически устраняет негативное влияние данного фактора на деятельность компании.

Другие риски, связанные с деятельностью Эмитента.

Существенные судебные процессы, участие в которых может отразиться на финансово-хозяйственной деятельности Эмитента

Эмитент не участвует в судебных процессах, которые могли бы существенным образом сказаться на его финансово-хозяйственной деятельности.

Требования по лицензированию

Эмитент не осуществляет деятельность, которая в соответствии с законодательством РФ подлежит обязательному лицензированию.

Риск потери потребителей, на оборот с которыми приходится более 10% выручки

В настоящий момент единственным потребителем услуг Эмитента (в области финансирования потребности в капитале) является его материнская компания – ООО «Фазтон-Аэро». Взаимоотношение между Эмитентом и его материнской компанией строятся на долгосрочной основе и нацелены на реализацию общих программ развития группы компаний «Фазтон». У Поручителя, компании «Фазтон-Аэро», основными потребителями являются розничные клиенты и нет ни одной группы клиентов и видов сбыта, на которые приходится более 10 % выручки. В связи с этим указанные риски отсутствуют.

Обязательства по долгам третьих лиц

Эмитент не несет ответственности по долгам третьих лиц.

Страновые и региональные риски.

Риски, связанные с политической и экономической ситуацией в стране, в которой эмитент осуществляет основную деятельность

В период обращения данного выпуска облигаций значительных негативных изменений в экономической и политической ситуации в стране Эмитентом не прогнозируется.

Ухудшение экономической ситуации в Санкт-Петербурге

Санкт-Петербург является вторым по значимости финансовым центром страны. В период обращения данного выпуска облигаций значительных негативных изменений в экономической и политической ситуации региона, в котором Эмитент осуществляет свою основную деятельность, не прогнозируется.

Финансовые риски.

Изменение процентных ставок

Установившаяся тенденция к снижению процентных ставок и увеличению сроков заимствований, обусловленная ростом экономики страны и, в частности, снижением инфляции позволяют Эмитенту в среднесрочном периоде оценивать вероятность значительного ухудшения ситуации на рынке заемного капитала «ниже среднего». Вместе с тем, Эмитент не исключает возникновение кратковременных периодов роста процентных ставок.

Колебания валютных курсов

Данный облигационный займ и другие обязательства Эмитента номинированы в рублях. Деятельность Эмитента ориентирована на внутренний рынок. Колебания валютного курса не окажут существенного влияния на деятельность Эмитента.

Инфляция

Умеренная инфляция не оказывает существенного влияния на основную деятельность Эмитента и его материнской компании, так как отражается в изменениях розничных цен на моторное топливо, спрос на которое характеризуется низкой эластичностью. Исторически рост цен на продукцию материнской компании Эмитента в среднем опережает инфляцию.

Правовые риски.

Изменение валютного регулирования

Эмитент осуществляет свою основную деятельность на территории РФ и большую часть расчетов производит в национальной валюте. Поэтому риски, связанные с возможностью изменения валютного регулирования, в настоящее время рассматриваются Эмитентом как «низкие».

Изменением налогового законодательства

Эмитент рассматривает возможность существенного изменения налогового законодательства в ближайшие годы как незначительное. Прогнозируемые изменения налогового законодательства не окажут значительного влияния на деятельность Эмитента и его способность обслуживать данный облигационный займ.

Изменение судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью эмитента

Возможные изменения в судебной практике по вопросам, связанным с деятельностью Эмитента, не способны существенно повлиять на результаты его деятельности. В настоящее время Эмитент не участвует в судебных процессах.

Приложение: бухгалтерская отчетность ООО «Фаэтон-Аэро»

А К Т И В	01.01.2003	01.01.2004	01.01.2005	01.01.2006
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Основные средства	4 658	240 585	290 720	880 711
Незавершенное строительство	12 085	39 701	101 323	122 572
Долгосрочные финансовые вложения	10	10	10	706 810
ИТОГО по разделу I	16 753	280 296	392 053	1 710 093
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	22 371	34 055	115 578	193 143
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	374	1 738	2 131	1 264
затраты в незавершенном производстве		621	804	728
готовая продукция и товары для перепродажи	21 940	31 644	111 848	180 318
товары отгруженные				1 979
расходы будущих периодов	57	52	795	8 854
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	7 270	56 987	60 070	80 435
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	135 503	198 343	394 422	488 649
в т.ч. покупатели и заказчики	66 601	71 444	84 628	333 629
Краткосрочные финансовые вложения	65 024	135 514	165 288	379 849
Денежные средства	12 901	6 107	14 340	16 910
Прочие оборотные активы	-	3 504	17 601	9 378
ИТОГО по разделу II	243 069	434 510	767 299	1 168 364
Б А Л А Н С	259 822	714 806	1 159 352	2 878 457
П А С С И В	01.01.2003	01.01.2004	01.01.2005	01.01.2006
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	8	8	8	474 738
Добавочный капитал	1	1	1	519 632
Нераспределенная прибыль отчетного года	994	1 673	5 276	409 629
ИТОГО по разделу III	1 003	1 682	5 285	1 403 999
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Займы и кредиты	-	-	493 531	788 718
Прочие долгосрочные обязательства		204 100		
ИТОГО по разделу IV	-	204 100	493 531	788 718
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Займы и кредиты	144 279	378 225	-	39 201
Кредиторская задолженность	114 540	130 799	660 536	646 539
поставщики и подрядчики	94 592	106 367	423 022	387 428
задолженность перед персоналом организации	88	461	924	974
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	22	185	260	246
задолженность перед бюджетом	427	1 559	3 010	16 086
прочие кредиторы	19 411	22 227	233 320	241 805
ИТОГО по разделу V	258 819	509 024	660 536	685 740
Б А Л А Н С	259 822	714 806	1 159 352	2 878 457

Отчет о прибылях и убытках.

Наименование показателя	01.01.2003	01.01.2004	01.01.2005	01.01.2006
Доходы и расходы по обычным видам деятельности				
Выручка (нетто) от реализации	784 283	1 129 579	1 861 877	2 743 861
Себестоимость	712 059	992 975	1 610 786	2 357 813
Валовая прибыль	72 224	136 604	251 091	386 048
Коммерческие расходы	65 152	90 748	167 823	274 973
Управленческие расходы			16 180	
Прибыль (убыток) от продаж	7 072	45 856	67 088	111 075
Прочие доходы и расходы				
Проценты к получению	-	112		
Проценты к уплате	8 280	34 998		77 654
Доходы от участия в других организациях	-	-	-	395 858
Прочие операционные доходы	40 038	116 963	173 929	170 699
Прочие операционные расходы	36 779	120 424	226 952	178 814
Внереализационные доходы	382	259	15 542	2 065
Внереализационные расходы	1 472	6 522	25 481	63 016
Прибыль (убыток) до налогообложения	961	1 246	4 126	360 213
Текущий налог на прибыль и иные платежи	435	567	523	8 371
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	526	679	3 603	351 842

Внeshторгбанк Розничные услуги (Закрытое акционерное общество)

Гомин Алексей

Тел. (495) 975-69-59

Адрес эл. почты: Gomin@vtb24.ru

Деспотули Леонид

Тел. (495) 975-63-35

Адрес эл. почты: despotuli@vtb24.ru

Скробова Екатерина

Тел (495) 975-63-61

Адрес эл. почты: Skrobova.EN@vtb24.ru

Баранникова Татьяна

Тел (495) 775-35-38

Адрес эл. почты: Barannikova@vtb24.ru

Инвестиционная компания «Нева-Инвест» (Открытое акционерное общество)

Карпенко Ирина Геннадьевна

Тел (812) 313-49-96

Адрес эл. почты: bonds@dohod.ru