



ПАО «ЕвроТранс»

Презентация для инвесторов

Ограничение ответственности



Представленная информация подготовлена с использованием данных, доступных ПАО «ЕвроТранс» (бренд «Трасса») (далее – «Эмитент» или «Компания», а совместно с дочерними обществами – «Группа») на момент ее составления. С момента составления презентации на деятельность Эмитента и содержание презентации могли повлиять внешние или иные факторы. Кроме того, настоящая презентация может не включать в себя всю необходимую информацию о ПАО «ЕвроТранс». Эмитент не дает, прямо или косвенно, никаких заверений или гарантий в отношении точности, полноты или достоверности информации, содержащейся в настоящей презентации.

Прогнозные заявления, содержащиеся в настоящей презентации, основаны на ряде предположений, которые могут оказаться неверными. Прогнозные заявления, в силу своей специфики, связаны с неотъемлемым риском и неопределенностью. ПАО «ЕвроТранс» предупреждает о том, что фактические результаты могут существенно отличаться от выраженных, прямо или косвенно, в прогнозных заявлениях.

Настоящая презентация не представляет собой и не является частью рекламы ценных бумаг, предложения или приглашения продать или выпустить или предложения купить или подписаться на какие-либо ценные бумаги ПАО «ЕвроТранс». Ни настоящая презентация, ни ее часть, ни факт представления настоящей презентации или ее распространения не являются основой для какого-либо контракта или инвестиционного решения и не должны приниматься во внимание при заключении какого-либо контракта или принятии инвестиционного решения. Во избежание сомнений, представляемая в настоящей презентации информация не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, обещанием выплаты дивидендов или прогнозом роста курсовой стоимости ценных бумаг.

Информация представлена по ПАО «ЕвроТранс» и дочерним компаниям Эмитента.

Эмитент осуществляет раскрытие информации в сети Интернет на сайте <https://EvroTrans.e-disclosure.ru>





ПАО «ЕвроТранс» - ведущая топливная группа в Московском регионе

55 АЗК,
включая
11 быстрых ЭЭС
(~30% рынка¹)

№1
по нетопливной
выручке
>10 руб./литр (2022)

Собственная
нефтебаза,
Фабрика кухни и
парк бензовозов

>1 млн
лояльных
клиентов

Финансовые показатели

95,8 млрд руб.
Выручка' 2п22-1п23

8,6 млрд руб.
EBITDA'2п22-1п23

2x
рост EBITDA'1п23/22

64,9 млрд руб.
Выручка'22

6,4 млрд руб.
EBITDA'22

50%
СГТР EBITDA'19-22

(1) Доля рынка ЭЭС по общей мощности, мВт (анализ Группы)

История формирования активов под брендом ТРАССА



ПАО «ЕвроТранс»

B2C				B2B				
Топливный ритейл			Нетопливный ритейл		Оптовые продажи	Перевозка	Хранение	
Бензин / ДТ	Газ	AdBlue	Быстрые ЗЗС	Магазины				Кафе / Рестораны
								
55 АЗК Трасса						Активы Компании		

- Базовые: ДТ, Аи-92, Аи-95, Аи-98. Дополнительно продажи по топливным картам через сеть партнерских АЗС
- Премиальные: ДТ-премиум спорт, АИ-95 премиум спорт
- 800 тыс. пользователей мобильного приложения
- 11 электрозаправочных станций (ЭЗС) 150 квт/ч

- Фабрика-Кухня
- Завод по производству незамерзающей жидкости для стеклоомывателя

- B2B сегмент включает работу с ВИНКами и госструктурами
- Топливо поставляется на более чем 200 АЗС
- Оптовые продажи включают своп-сделки (25%)
- На балансе Группы нефтебаза, бензовозный парк, автотехцентр

Факторы инвестиционной привлекательности



Эффективный бизнес сегодня

- Крупный независимый игрок на топливном рынке Московского региона
- Капиталоемкий бизнес: валюта баланса составляет около 63 млрд руб.
- Внедрение новаторских продуктов и подходов к ведению бизнеса: быстрые ЭЗС(150 кВт), рестораны при АЗК, блоки AdBlue, премиальные виды топлива (ДТ-премиум спорт, АИ-95 премиум спорт)

Измеримые результаты работы бизнеса

- Быстрый рост основных финансовых показателей: СГТР выручки'19-22 составил 22%, СГТР EBITDA'19-22 составил 50%
- Растущая рентабельностью по EBITDA: с 5,7% в 2019 г. до 10% в 2022 г.
- Лидер по нетопливной выручке на литр реализованного топлива

Компетенции, лидерство менеджеров

- Накопленный опыт развития и повышения эффективности реального бизнеса в сфере B2C и B2B
- Ключевые менеджеры являются акционерами Компании и планируют участвовать в дополнительной эмиссии акций Компании в рамках IPO

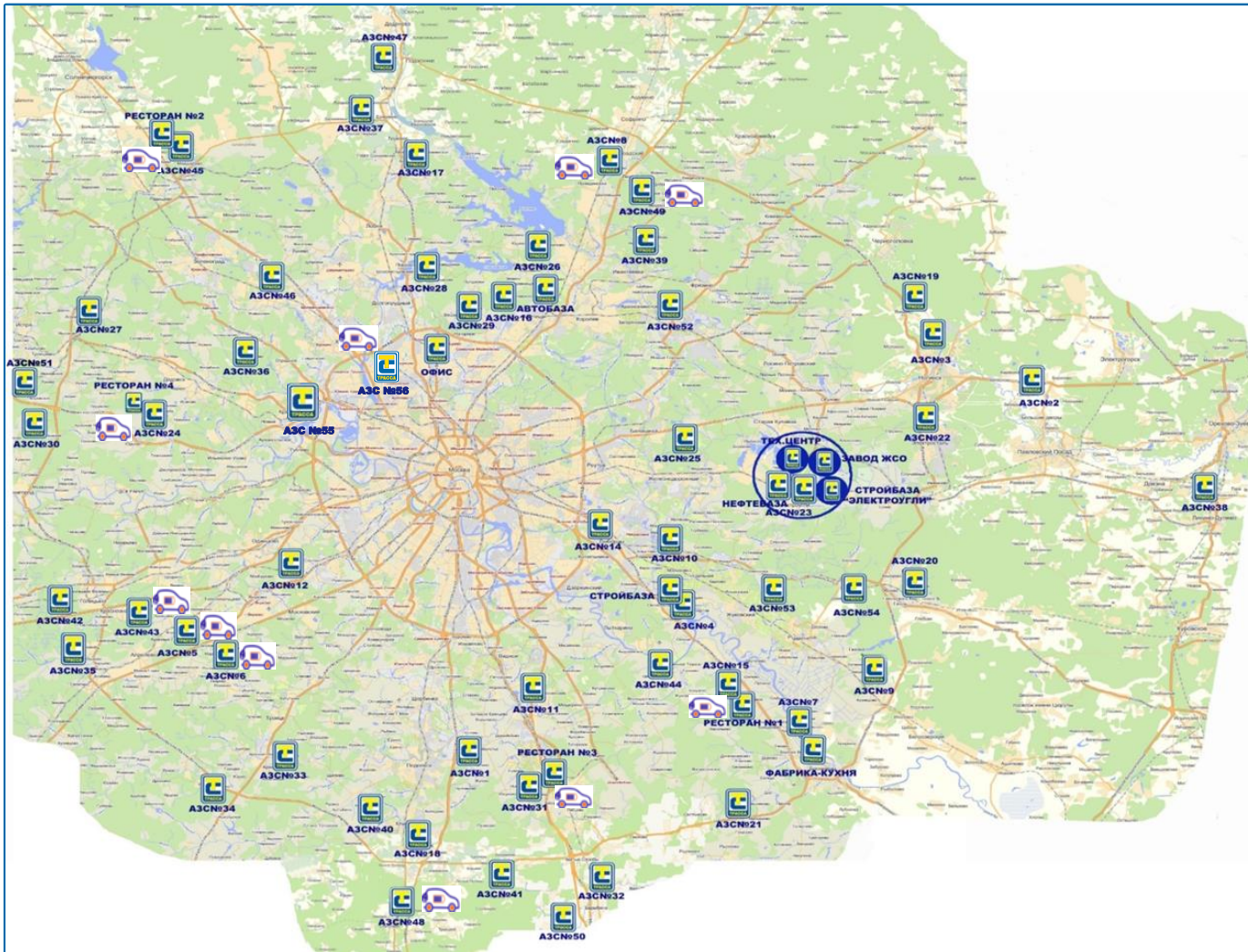
Стратегия развития

- Расширение предложения для лояльной клиентской базы (концепция «Универсального АЗК»)
- Расширению сети универсальных АЗК на ключевых артериях Московского региона

Направления бизнеса



География активов Группы



55

Автозаправочных комплексов на территории Москвы и МО



49

Бензовоз для транспортировки нефтепродуктов к собственным АЗК и к АЗК оптовых покупателей



33

АЗК с блоками AdBlue



11

Быстрые ЭЭС, позволяющих заряжать электромобили любых типов



4

Ресторана площадью 800 кв.м каждый



1

Нефтебаза объемом 20 тыс. тонн для хранения всех видов топлива, изготовление премиальных марок топлива ДТ-премиум спорт, АИ-95 премиум спорт



1

Завод по производству стеклоомывающей, незамерзающей жидкости



1

Фабрика-кухня в МО, обеспечивающая продукты питания для кафе АЗС TRASSA



НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА

Розничная торговля топливом

Быстрые Электростанции (ЭЭС – 150 кВт)

Оптовая торговля, перевозка и хранение топлива

Магазины, кафе, рестораны



Обзор топливного рынка Московского региона

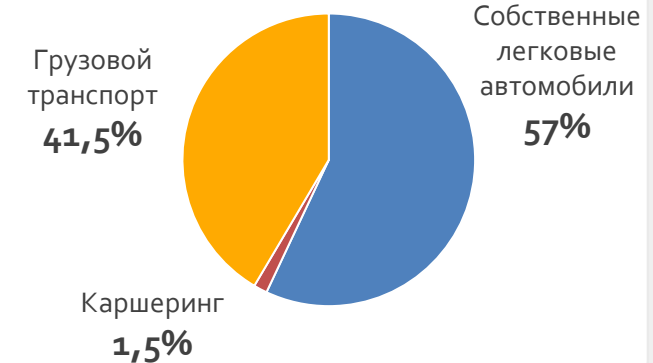
Объем рынка

- Московский регион потребляет около **9,5 млн тонн** нефтепродуктов в год
- Каждый год потребление увеличивается на ~1-2% за счет роста транзитного транспортного потока, автомобильного парка и интеграции жителей Москвы в МО
- Потребление топлива в МО более стабильно. Оно не снижалось даже во время пандемии Ковид-19
- Основная часть потребляемого топлива приходится на собственные легковые автомобили

Потребление топлива в Московском регионе, млн л.



Потребление топлива по типам транспорта



Перспективы развития топливного рынка

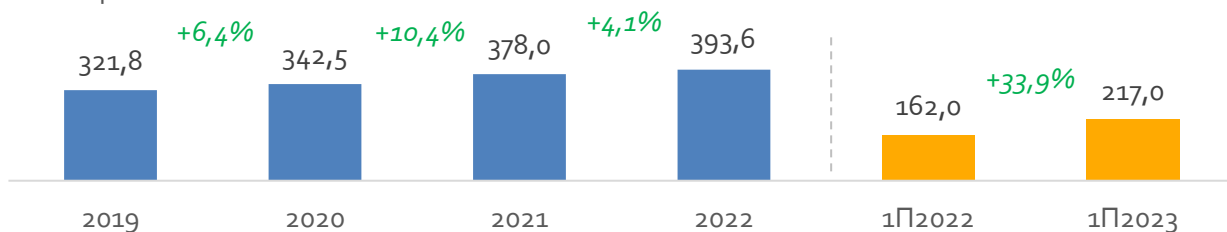
- Согласно прогнозам объема топливного рынка: рост на **3-3,5 млн т к 2030 г.** и на **5-6 млн т к 2035 г.** Основной прирост придется на крупные АЗК с развитой нетопливной компонентой.
- Ключевые факторы роста потребления топлива
 - Рост населения Москвы и Московской области
 - Рост количества автомобилей
 - Развитие внутреннего туризма
- Влияние развития электромобилей и автомобилей на газовом топливе на топливный рынок будет невелико из-за их небольшого количества (по различным оценкам – 1% от общего автопарка к 2030 г.)

Розничная торговля топливом – результаты Группы



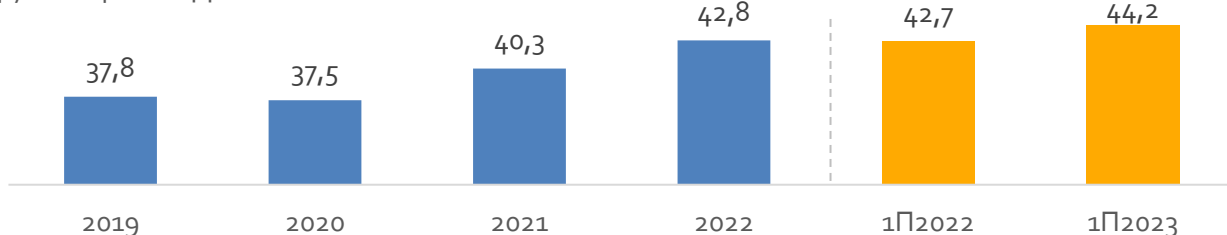
Продажи топлива в розницу – собственная сеть

млн литров



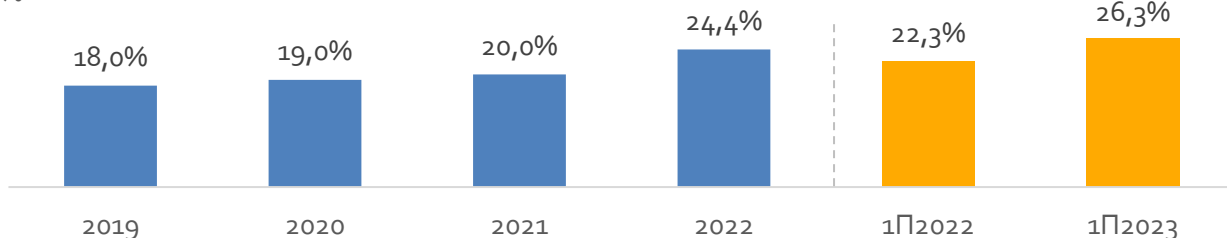
Средневзвешенная цена реализации топлива – собственная сеть

руб./литр без НДС



Средневзвешенная валовая маржинальность реализации топлива

%



- С 2016 года Группа сосредоточилась на развитии существующей сети
- Основные драйверы роста объем продаж топлива :
 - Проведение ребрендинга и активной маркетинговой кампании
 - Увеличение внутреннего туризма
 - Ослабление и отмена ограничений COVID-19
- Компания располагает собственной технологией производства премиального топлива, что позволяет эффективно конкурировать с ВИНКами и дает дополнительную маржинальность от 1,5 до 2 руб./литр
- Существенный рост рентабельности розничной продажи топлива в 2022 г. и 1 полугодии 2023 г. связан с падением оптовых цен под влиянием геополитической ситуации
- Благодаря демпфирующему механизму динамика розничных цен топлива в России следует за инфляцией и не зависит от цен на нефть на мировых рынках

НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА

Розничная торговля топливом

Быстрые Электрозарядные станции (ЭЗС – 150 кВт)

Оптовая торговля, перевозка и хранение топлива

Магазины, кафе, рестораны

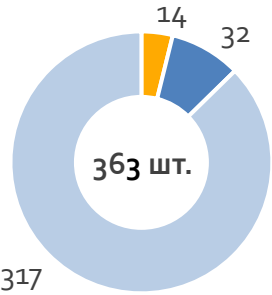


Обзор рынка ЭЗС в Московском регионе

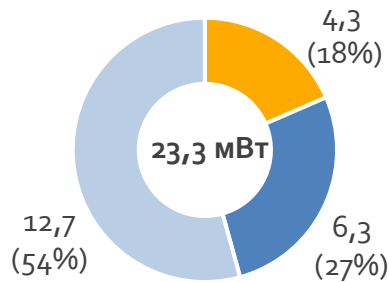


Сеть ЭЗС Московского региона

По количеству, шт.



По общей мощности, МВт

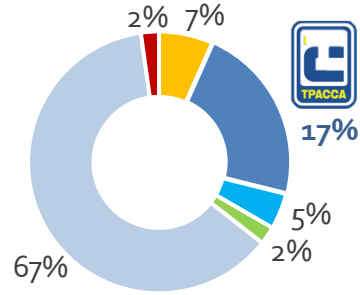


■ Быстрые ЭЗС ■ ЭЗС 120-149 кВт ■ Медленные ЭЗС

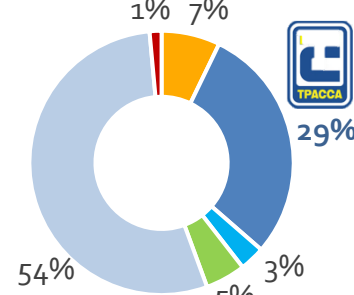
- В Московском регионе работает 363 ЭЗС.
- ПАО «Евротранс» владеет 11 быстрыми ЭЗС из 14 в Московском регионе

Операторы зарядок мощностью более 120 кВт в Московском регионе

По количеству, шт.



По общей мощности, МВт



■ ZEVS ■ Трасса ■ Punkt E
■ Tesla ■ Россети ■ VoltForDrive

- Доля частных игроков на рынке быстрых ЭЗС выше чем на рынке медленных ЭЗС
- Мощность ЗУ на 11 ЭЗС Компании 4 МВт
- До конца года мощность ЭЗС Компании планирует вырасти до 12 МВт на 20 станциях

- Ключевые операторы инфраструктуры ЭЗС в России – крупные госкорпорации
- Основное количество вводимых ими ЭЗС относится к «медленным» ⁽¹⁾
- Быстрые ЭЗС наиболее коммерчески интересны
- Рынок быстрых ЭЗС до сих пор находится на ранней стадии развития
- Крупный конкурент – Россети, с менее мощными ЭЗС (120 кВт против 150 кВт у Компании) и более высокими тарифами (25 руб. / кВт*ч против 18 руб. / кВт*ч у Компании)
- ВИНКи пока не развивают собственные ЭЗС, а сдают Россетям площади АЗК в аренду

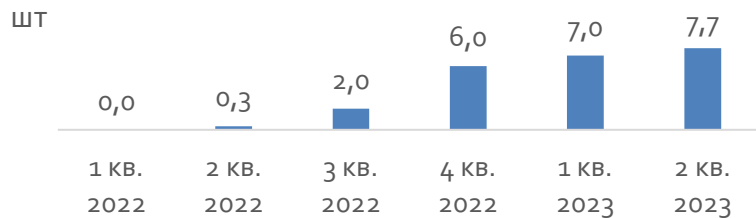
Источник: данные Группы

1) Согласно Концепции по развитию производства и использования электрического автомобильного транспорта в РФ до 2030 г. («Концепция») к «медленным» зарядкам относятся зарядки мощностью до 44 кВт, а к «быстрым» - зарядки мощностью 150 кВт и более

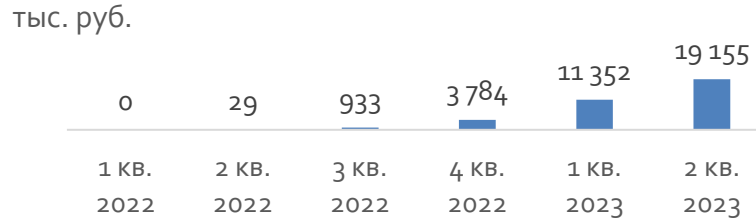
Сеть ЭЗС – результаты Группы



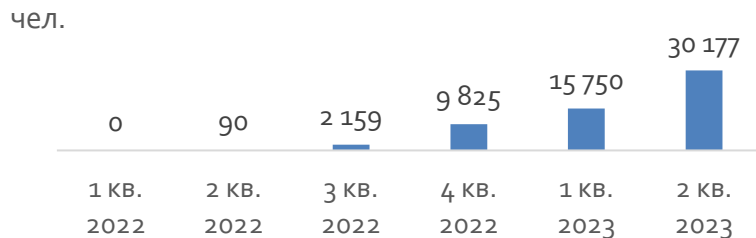
Среднее количество ЭЗС



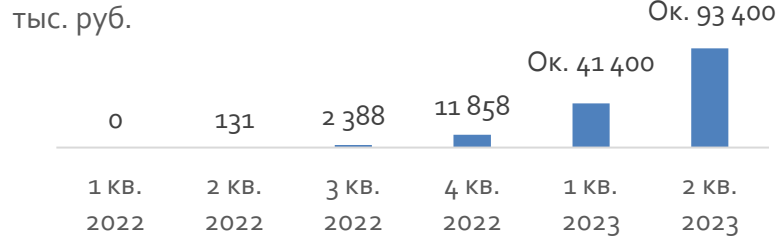
Выручка от продажи электроэнергии



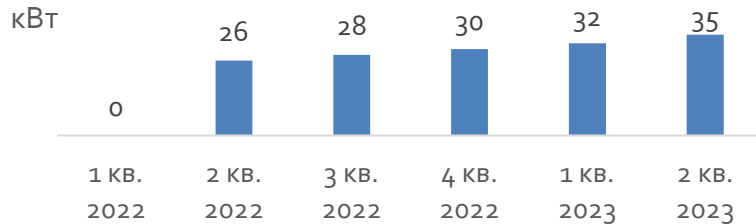
Количество клиентов



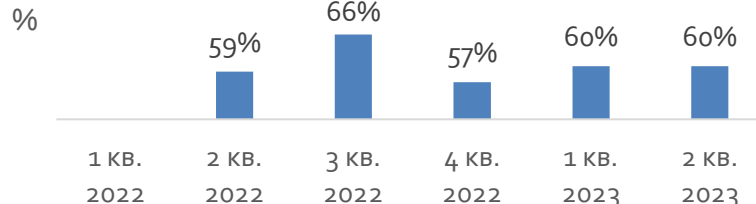
Выручка супермаркетов / кафе – клиенты ЭЗС



Средний объем заправки



Средняя маржинальность продажи электроэнергии



- Группа осуществляет эксплуатацию ЭЗС, имеющих следующие характеристики:
 - ЭЗС позволяют заряжать любые электромобили
 - Мощность каждой колонки 150 кВт (2 рукава)
 - От 2 до 4 точек подключения на каждой ЭЗС
 - Скорость зарядки до 90% объема аккумулятора 15-25 минут
 - Наличие удобной клиентской зоны для отдыха, питания и приобретения товаров
- В настоящее время эксплуатируемая Эмитентом сеть быстрых ЭЗС располагается на 11 АЗК
- К началу 2025 г. на всех АЗК Группы будут сформированы ЭЗС быстрой зарядки с модулями кафе и магазинов, что предполагает расширение существующих модулей

НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА

Розничная торговля топливом

Быстрые Электростанции (ЭЭС – 150 кВт)

Оптовая торговля, перевозка и хранение топлива

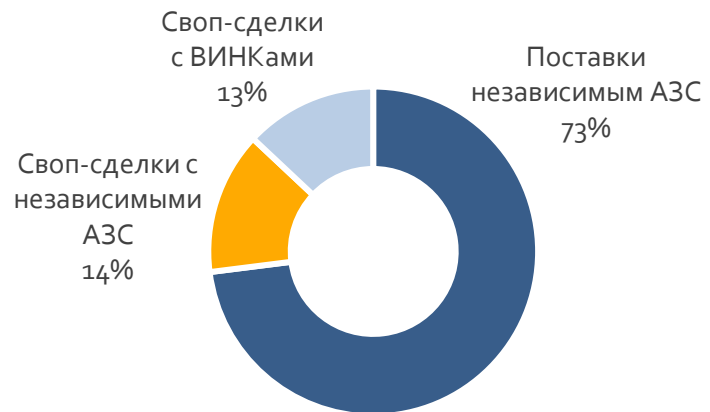
Магазины, кафе, рестораны



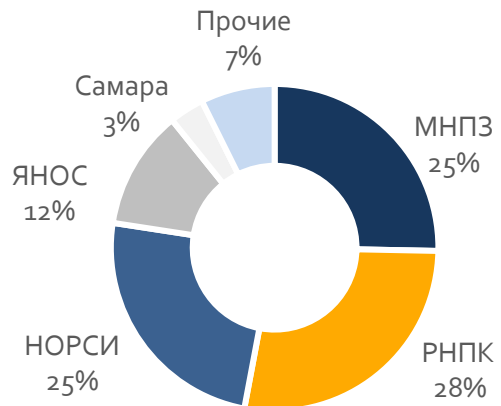
Оптовая торговля бензинами и дизельным топливом

- Исходя из сложившейся практики, все ВИНКи требуют 100% предоплату при продаже бензинов и дизельного топлива, что оставляет от 20% до 35% рынка независимых АЗС другим трейдерам
- Рост оптовых закупок в 2022 г. обусловлен снижением закупочных цен на топливо
- Эмитентом был сохранен стабильный прирост в оптовом сегменте также за счет обеспечения стабильного снабжения клиентов в сложных экономических условиях и гибкой политики взаиморасчетов

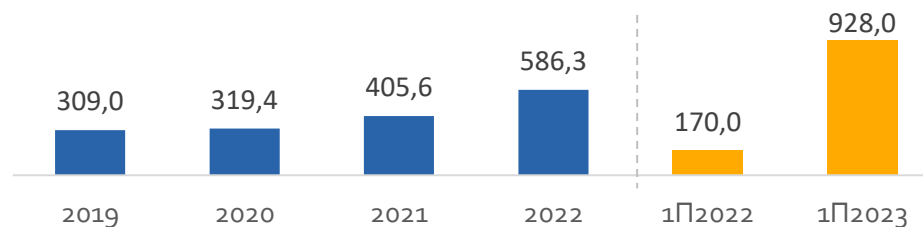
Структура продаж топлива в опт (2022)



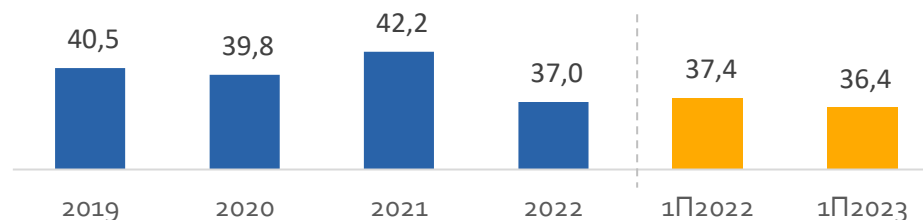
Структура закупок топлива (2022)



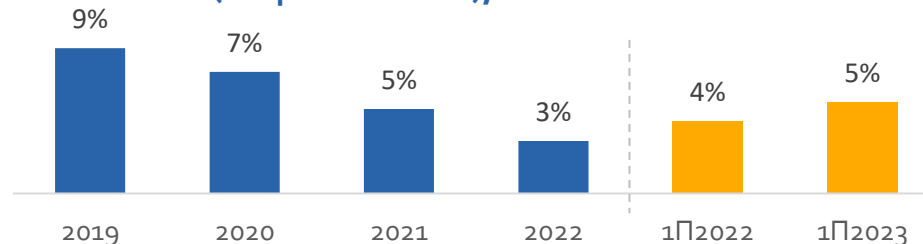
Продажи топлива в опт, млн литров



Средневзвешенная цена реализации топлива в опт, руб./литр без НДС



Средневзвешенная валовая маржинальность реализации топлива в опт (сторонние АЗС), %



(1) СВОП-сделки – сделки по встречной продаже нефтепродуктов, целесообразность которых обусловлена временными сортовыми или географическими дисбалансами топливного рынка

НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА

Розничная торговля топливом

Быстрые Электрозарядные станции (ЭЗС – 150 кВт)

Оптовая торговля, перевозка и хранение топлива

Магазины, кафе, рестораны



Нетопливная выручка АЗК

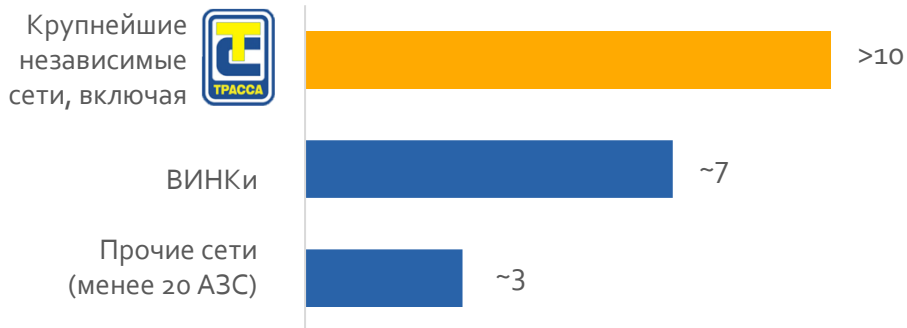


Супермаркеты

- Супермаркеты располагаются в отдельностоящих зданиях в составе АЗК, площадь торгового зала – ок. 400 кв. м.
- Трасса обладает лучшим соотношением продаж магазинов при АЗС к реализуемому топливу на рынке нефтезаправочных сетей

Объем продаж магазинов при АЗС на литр реализованного топлива

руб. / литр

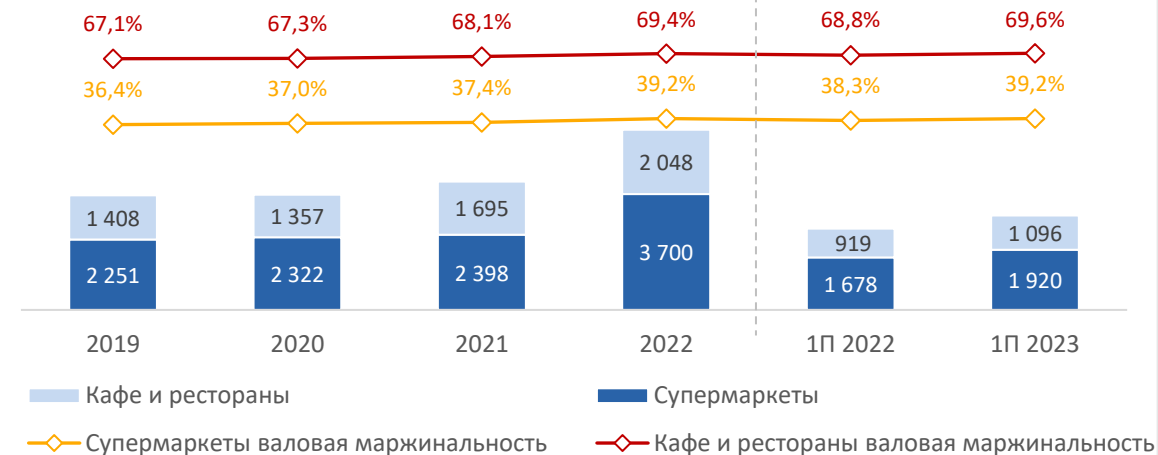


Кафе и фаст-фуд / рестораны

- Кафе являются выделенной частью супермаркета, занимая ок. 60 кв. м.
- Рестораны Эмитента расположены при 4х АЗК. Площадь каждого ресторана составляет 800 кв. м.

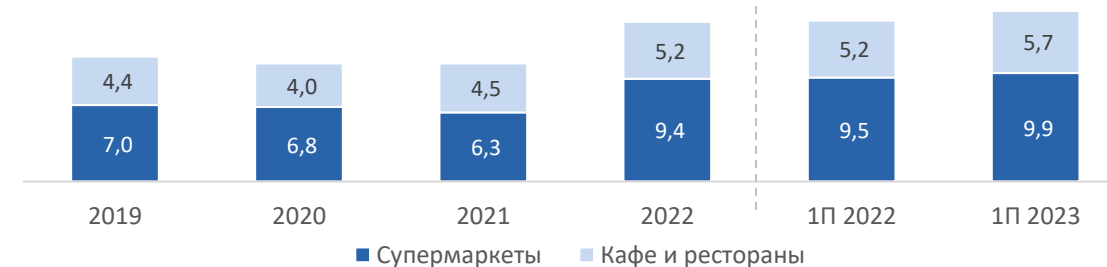
Выручка нетопливного сегмента бизнеса

млн руб.



Соотношение продаж нетопливного сегмента бизнеса к реализуемому топливу

руб. / л.



Программа лояльности



Топливные карты

Принимаются на всей территории РФ, Белоруссии и Казахстана

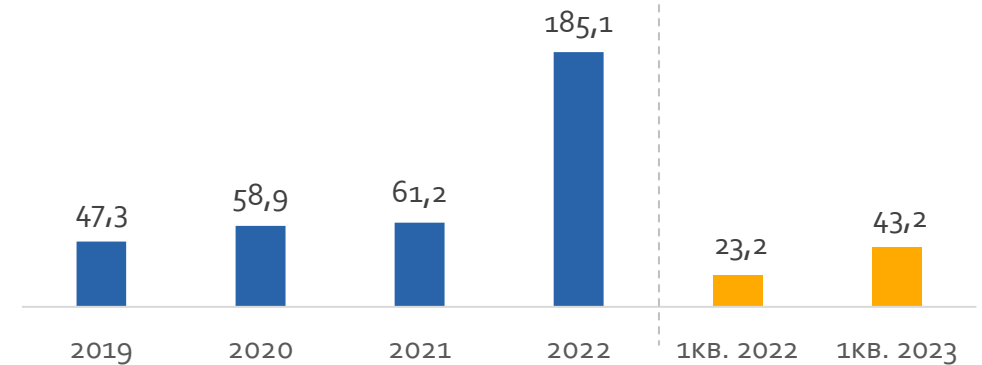
Топливные карты (ТК) – для юр. лиц

- ТК для юр. лиц – это система безналичной оплаты, позволяющая юр. лицам заправлять принадлежащий им транспорт на АЗК Группы и партнерских топливных сетей
 - Юр. лицо «кладет на карту» деньги и заправляется со скидкой
 - В случае, если юр. лицо заправляется на партнерской АЗК по ТК Группы: (а) партнер сообщает об операции Группе, (б) Группа списывает соответствующую сумму со счета юр. лица, (в) Группа перечисляет денежные средства партнеру, удерживая комиссию около 2%

Топливные карты (ТК) – для физ. лиц

- ТК Группы для физ. лиц считается одной из самых выгодных на рынке¹, так как это одновременно система безналичной оплаты и система хеджирования стоимости топлива
 - На счете участника программы учитывается объем топлива в литрах, по цене приобретения (цене стеллы) в момент пополнения
 - В момент заправки со счета участника программы списываются литры топлива не зависимо от его цены на стелле в этот момент. В среднем это позволяет клиентам экономить около 4%²
 - По аналогии с программой для юр. лиц, физлица могут заправляться по ТК на партнерских АЗК

Продажи топлива в розницу – топливные карты (сторонние АЗС), млн литров



Количество пользователей ТК Евротранс:

- более **400** юр. лиц
- около **400 ТЫС.** физ. лиц

1) <https://markakachestva.ru/rating-of/3103-luchshie-toplivnye-karty.html>

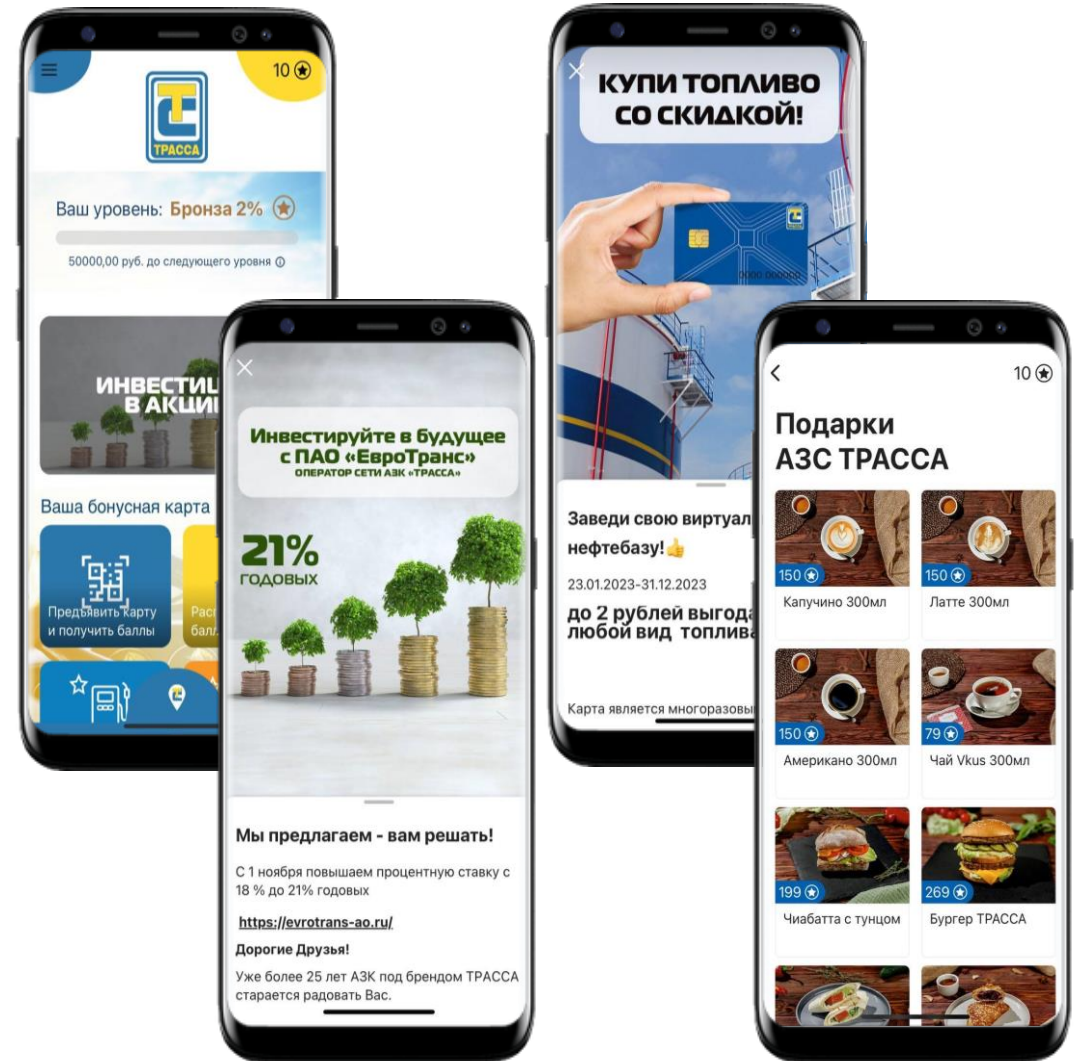
2) анализ Группы

Мобильное приложение



Мобильное приложение

- Открывает доступ к программе лояльности, построенной по принципу накопительных скидок:
 - Предъявляя при оплате мобильную бонусную карту (QR-код в приложении), пользователь получает от 2% до 5% на бонусный счет
 - Бонус зависит от накопленной суммы покупок
 - Потратить бонусы можно на приобретение топлива или нетопливных товаров только на АЗК Группы
- Позволяет участвовать в процессе сбора заявок на приобретение акций компании
- Количество пользователей – около 800 тыс. Человек



1) <https://markakachestva.ru/rating-of/3103-luchshie-toplivnye-karty.html>

2) анализ Группы

Финансовые результаты

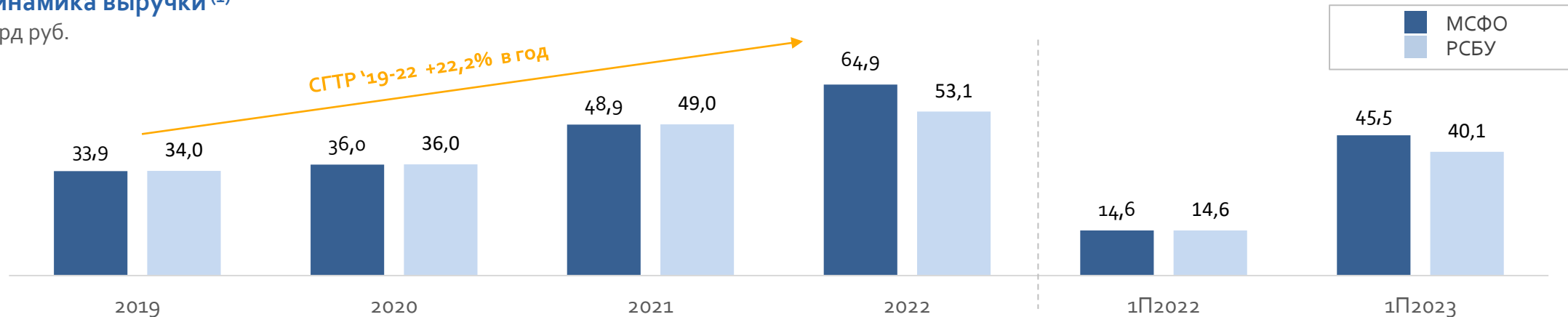


Выручка



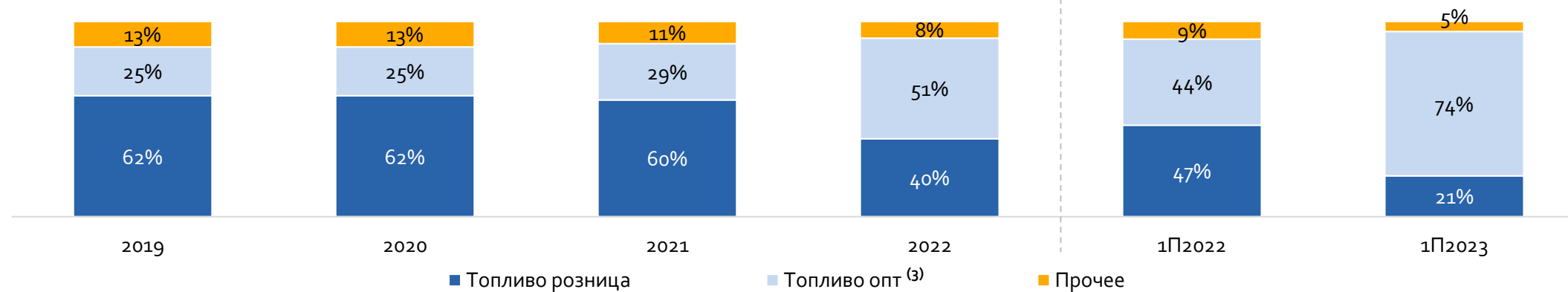
Динамика выручки ⁽¹⁾

млрд руб.



Структура выручки по видам бизнеса ⁽²⁾

%



Источники: (1) Отчетность Компании по МСФО и РСБУ

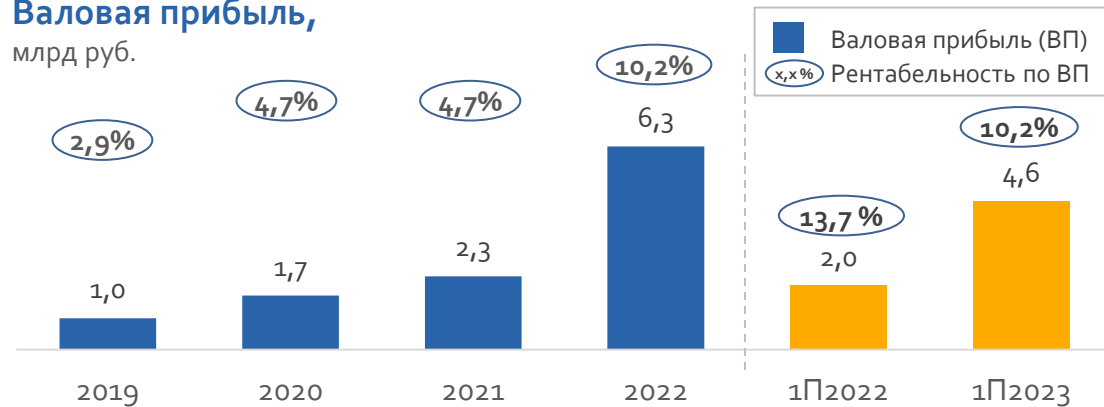
(2) Управленческая отчетность Группы

(3) Высокая доля Опта в выручке связана с благоприятной рыночной конъюнктурой в оптовом звене и, по мнению менеджмента, не типична и не является целевой для бизнеса Группы

Себестоимость и Валовая Прибыль

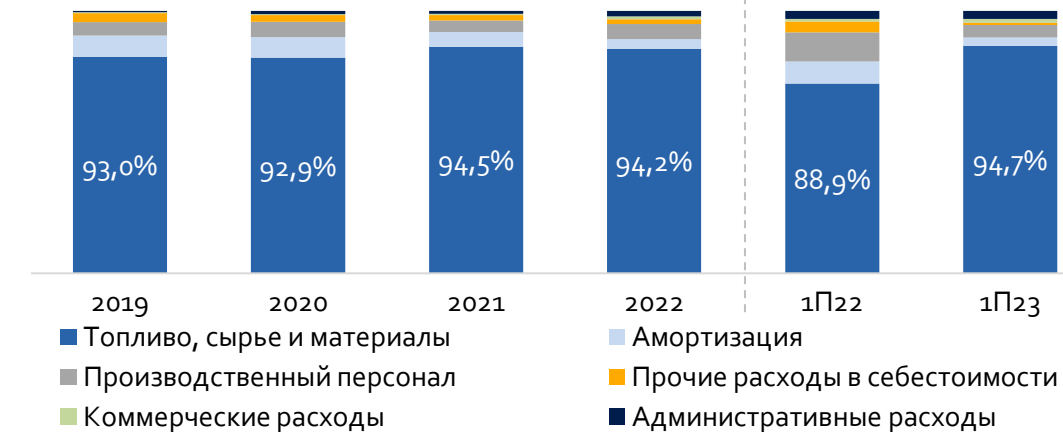


Валовая прибыль, млрд руб.



Источник: отчетность Компании по МСФО

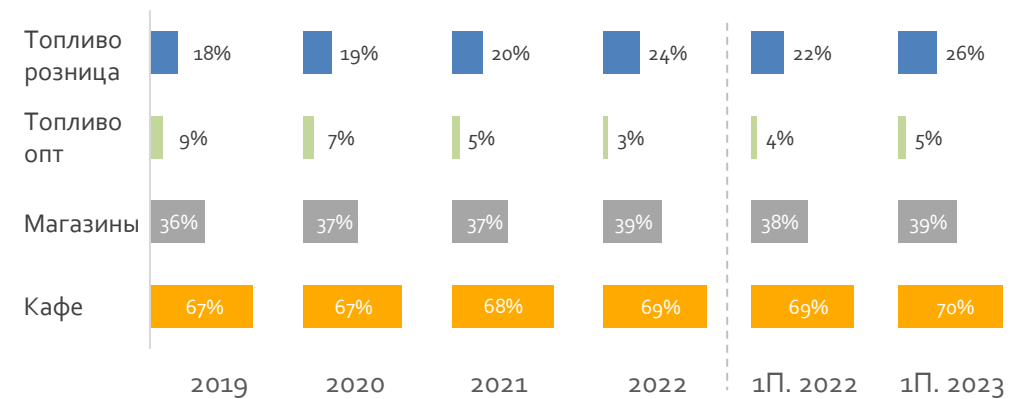
Структура операционных затрат по основным статьям, %



Источник: отчетность Компании по МСФО

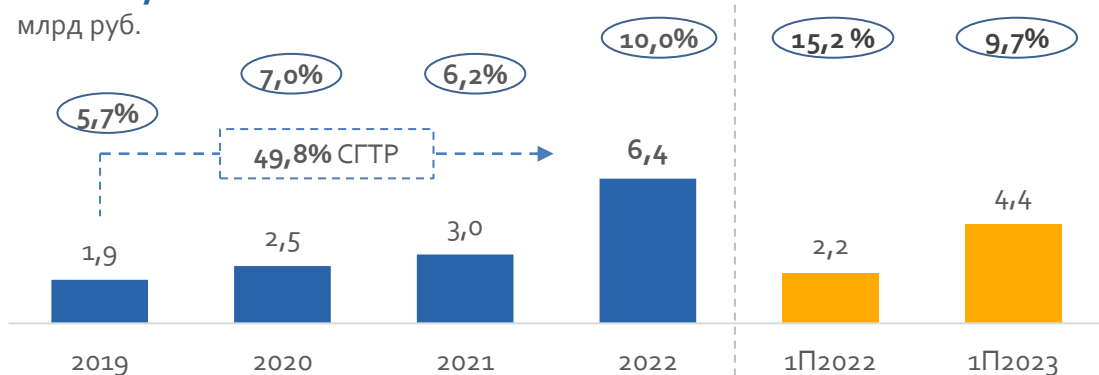
- Рост валовой прибыли с 2019 года связан как с общим увеличением масштабов деятельности (рост выручки), так и с ростом маржинальности топливной и нетопливной розничной деятельности в 2022 г.
- Основную долю в себестоимости Компании составляют затраты на закупку нефтепродуктов, прочих товаров для перепродажи и сырья и материалов
- Среди прочих статей расходов крупными являются амортизация и затраты на производственный персонал
- Магазины, кафе и рестораны имеюткратно более высокую маржинальность, чем продажи топлива и позволяют поддерживать общую рентабельность бизнеса Группы на приемлемом уровне в любой точке цикла цен на топливо

Маржинальность по валовой прибыли по отдельным видам бизнеса, %



Источник: управленческая отчетность Компании

ЕБИТДА, млрд руб.



Источник: отчетность Компании по МСФО

Методология расчета ЕБИТДА¹, млн руб.

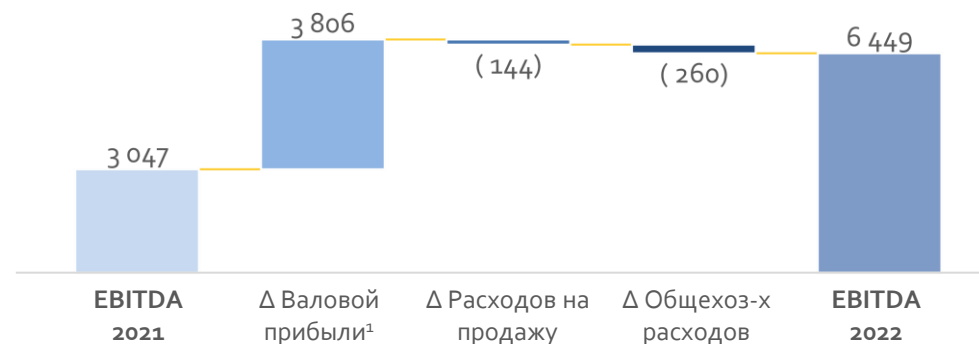
Чистая прибыль	1 740
Расход по налогу на прибыль	431
Финансовый доход	(148)
Затраты по финансированию	3 336
Прочие доходы	(184)
Прочие операционные расходы	449
Амортизация	825

ЕБИТДА 2022 **6 449**

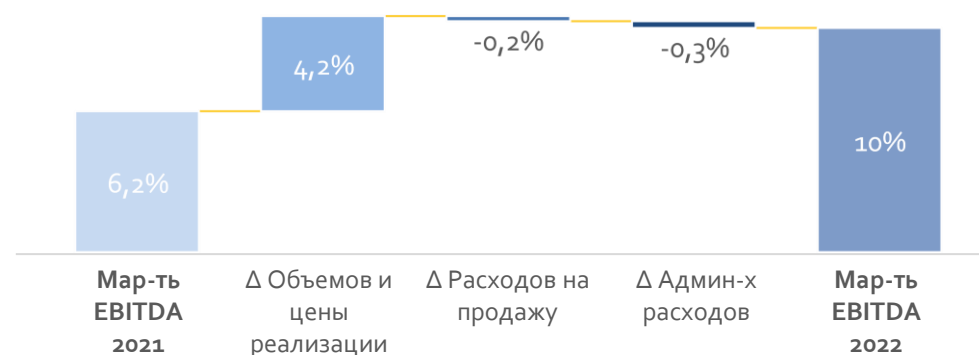
Источник: отчетность Компании по МСФО, проспект эмиссии

1) Группа не включает в расчет ЕБИТДА доходы и расходы, относимые по МСФО в статьи Прочие операционные доходы и Прочие операционные расходы, т.к. считает, что данные расходы имеют разовый характер

Факторы изменения ЕБИТДА 2022 – абсолютные значения, млн руб.



Факторы изменения рентабельности по ЕБИТДА 2022, %



- Основной вклад в рост ЕБИТДА и рентабельности по ЕБИТДА в 2022 г. внес рост масштабов бизнеса, выразившийся в увеличении валовой прибыли

Долговой портфель



Статья	Процентная ставка	Срок (лет)	Сумма (млн руб.)	
			31.12.2022	30.06.2023
Кредиты и займы			7 713	5 279
Облигационный заем	13,5%	3,0	765	11 000
Денежные средства и эквиваленты			204	112
Итого Чистый долг без учета лизинговых обязательств			8 274	16 167
Чистый долг (без учета лизинговых обязательств) / EBITDA LTM			1,3X	1,9X
Лизинг (Газпромбанк Лизинг)	ЦБ + 3%	10,0	21 675	20 513
Аванс, выданный ГПБ Лизинг			1 061	173
Итого Чистый долг с учетом лизинговых обязательств			28 889	36 507
Чистый долг (с учетом лизинговых обязательств) / EBITDA LTM			4,5X	4,2X

Кредитный рейтинг

A-(RU)

Прогноз «Стабильный»
АКРА (рейтинг
подтвержден от
02.10.2023)

Источник: Данные Компании, МСФО отчетность Группы

Дивидендная политика

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА И ПЛАНЫ ПО ВЫПЛАТАМ ДИВИДЕНДОВ

- Совет директоров ПАО «ЕвроТранс» на своем заседании 14 октября 2023 года утвердил Положение о дивидендной политике в новой редакции, предусматривающее:
 - выплату дивидендов в размере не менее 40 % от Чистой прибыли за отчетный период
 - периодичность выплат не реже 4-х раз в год
- При этом с 2023 года по 2025 год Компания намерена направлять на выплату дивидендов не менее 75 % от Чистой прибыли за отчетный период, поскольку Компания считает необходимым обеспечить доходность новым акционерам, принявшим участие в IPO, так как инвестиции на этот период привлечены в рамках IPO.
- Дивидендная политика размещена на портале: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=38758&type=18>

БЛИЖАЙШАЯ ВЫПЛАТА ДИВИДЕНДОВ

- 14 октября 2023 года Совет директоров ПАО «ЕвроТранс» рекомендовал внеочередному общему собранию акционеров Компании принять решение о выплате дивидендов по результатам девяти месяцев 2023 года в размере 8 рублей 88 копеек на 1 обыкновенную акцию
- Предполагается, что в случае принятия 20.11.2023 соответствующего решения на внеочередном собрании акционеров Компании данная сумма будет выплачена в качестве дивидендов лицам, которые являются акционерами Компании по состоянию на 10 декабря 2023 года
- Выплата дивидендов: декабрь 2023 - январь 2024

Корпоративное управление





— Прямое подчинение
 - - - - - Отчетность по отдельным вопросам

Совет директоров



Мартышов Игорь Юрьевич
 Председатель
 Совета директоров
 ■ Основной бенефициар Группы



Дорошенко Николай Николаевич
 Член Совета директоров
 ■ Генеральный директор ЗАО
 «Магистраль Ойл»



Алексеев Олег Олегович
 Член Совета директоров
 ■ Генеральный директор
 ПАО «ЕвроТранс»



Алексеев Сергей Олегович
 Член Совета директоров
 ■ Генеральный директор ООО
 «Трасса ГСМ»



Сафонов Олег Петрович
Независимый директор, член Комитета по аудиту и Комитета по кадрам и вознаграждениям
 ■ Руководитель ассоциации участников рынка инвестиционных драг. металлов



Сигова Мария Викторовна
Независимый директор, член Комитета по аудиту и Комитета по кадрам и вознаграждениям
 ■ Ректор АНО ВО «Международный банковский институт имени А. Собчака»
 ■ Ректор ОАНО «Московская Высшая Школа Социальных и Экономических Наук»
 ■ Исполнительный директор центра международных проектов МФТИ



Хазин Андрей Леонидович
Независимый директор, член Комитета по аудиту и Комитета по кадрам и вознаграждениям
 ■ Профессор, зав. Кафедрой стратегических коммуникаций МГУ
 ■ Академик ФГБУ «Российская академия художеств»
 ■ Ректор ФГБОУ ВО РГСУ

Стратегия



Стратегия развития и создания акционерной стоимости



*Центральная кольцевая автодорога



Универсальный АЗК



Универсальный АЗК - это комплекс, на котором покупателю предоставляется максимально широкий выбор видов топлива для автотранспорта, а также обеспечивающий продажу товаров в супермаркетах и сети кафе

Цель создания универсального АЗК - получение максимально возможного дохода. На универсальных АЗК предусматривается заправка автомобилей всеми видами бензинов, дизельным топливом, всеми видами газа и зарядка электричеством

Устойчивость функционирования сети универсальных АЗК обеспечивает наличие у Группы Нефтебазы, парка бензовозов, Завода по производству стеклоомывающей жидкости, Фабрики-Кухни

Универсальные АЗК ПАО «Евротранс» - это:

Заправка топлива



Розничная реализация моторного топлива (бензины и ДТ), премиум марки

Газ



Предоставление возможности заправки различными видами газа (пропан-бутан, трубный или сжиженный метан)

Быстрая
электрoзарядка



Наличие быстрых электрoзарядных устройств мощностью от 150 кВт

Ресторан



Наличие зоны кафе с продукцией собственной фабрики-кухни

Магазин



Наличие супермаркета

Стратегия развития – универсальные АЗК



Цель: Сформировать сеть **универсальных автозаправочных комплексов (АЗК)** на территории Москвы и Московской области

Задачи

1

Получение максимально возможных доходов и их сохранение на перспективу на объектах придорожного сервиса

2

Заправка автомобилей всеми видами бензинов, дизельным топливом, всеми видами газа и зарядка электричеством

3

Обеспечение перетекание клиентов с топлива на электроразрядные устройства



Формирование сети универсальных автозаправочных комплексов

Развитые направления

Наличие супермаркета

Розничная реализация моторного топлива (бензины и ДТ), премиум марки

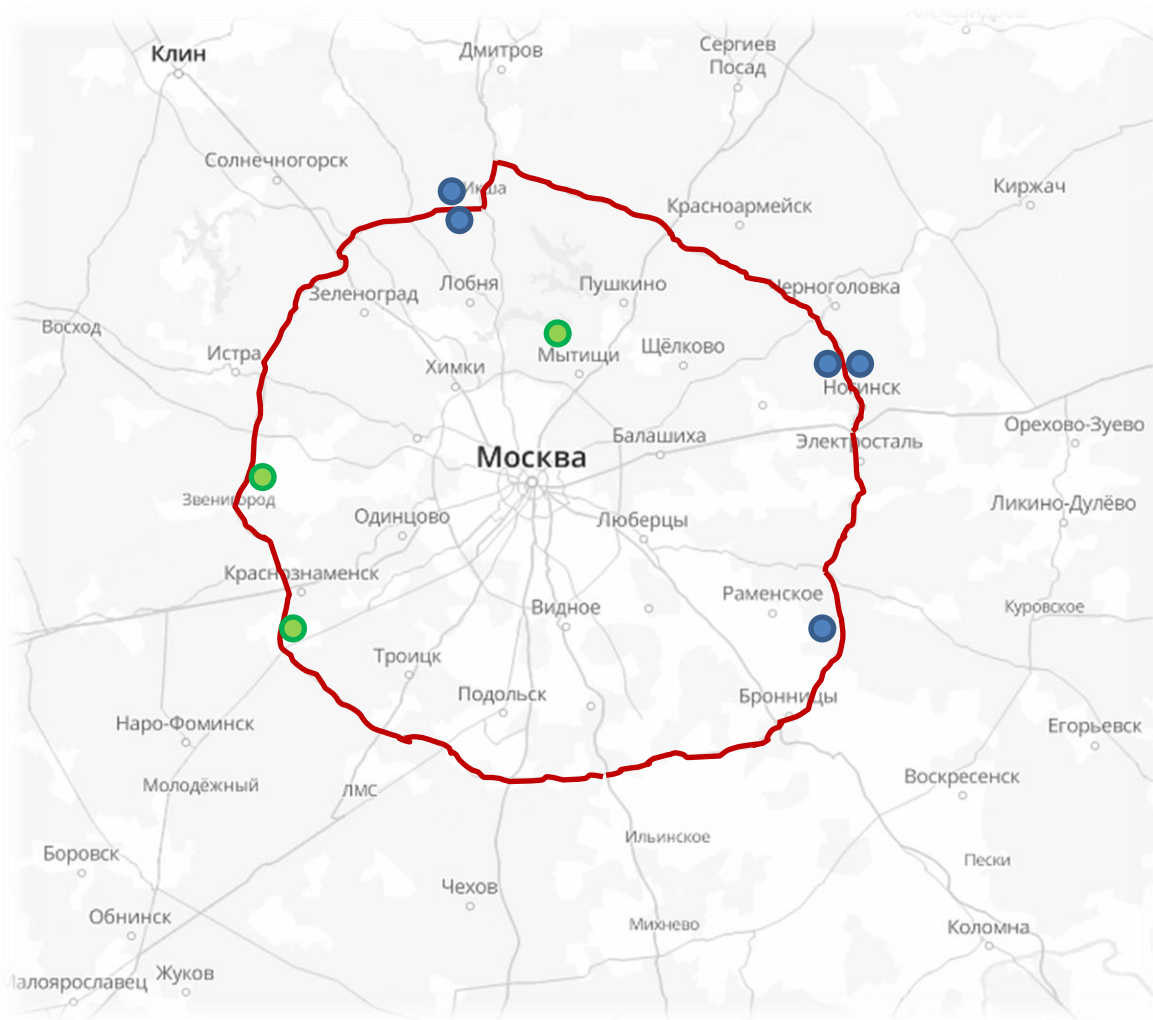
Наличие зоны кафе с продукцией собственной фабрики-кухни

Развивающиеся и перспективные направления

Наличие быстрых электроразрядных устройств (мощностью от 150 кВт)

Наличие по возможности всех видов газа (пропан-бутан, трубный метан, сжиженный метан)

Стратегия развития – расширение сети



- ЦКАД
- Строящиеся объекты
- Перспективные участки – конкурс Автодора

Расширение сети АЗС Группы за счет строительства универсальных АЗК будет происходить в два этапа

1. 2023 – 2025 гг – строительство 8 АЗК в зоне ЦКАД
2. 2029 – 2031 гг – строительство дополнительных 20 АЗК

Концепция Универсального АЗК предъявляет существенные требования к местам расположения новых объектов

- Активный автомобильный трафик
- Близость конкурирующих АЗС
- Наличие участка достаточного размера (не менее 0,7 Га)
- Возможность подключения эл. мощности, достаточной для организации ЭЗС
- Статус земельного участка, позволяющий построить АЗК и юридическая чистота сделки

Текущий статус по расширению сети

- 3 объекта в стадии строительства: Осташковское ш., пересечение Ильинского ш. и ЦКАД, и пересечение Киевского ш. и ЦКАД
- Группа планирует участвовать в 5 конкурсах, проводимых Государственной компанией «Автодор», по продаже земельных участков под строительство АЗК на ЦКАД



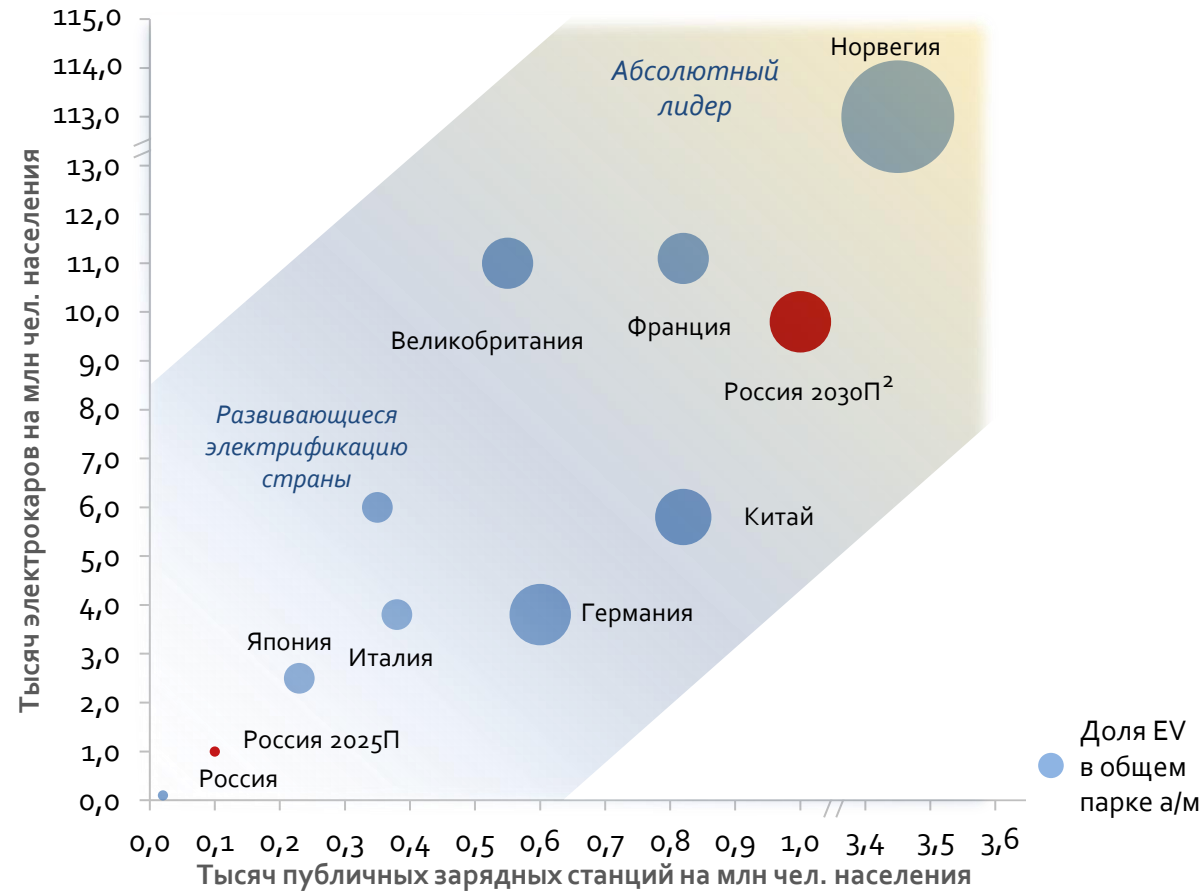
Электропроект



Развитие сетей электрочарядных станций в России и мире



Количество электрокаров и публичных зарядных станций на млн чел.¹, 2021 г.

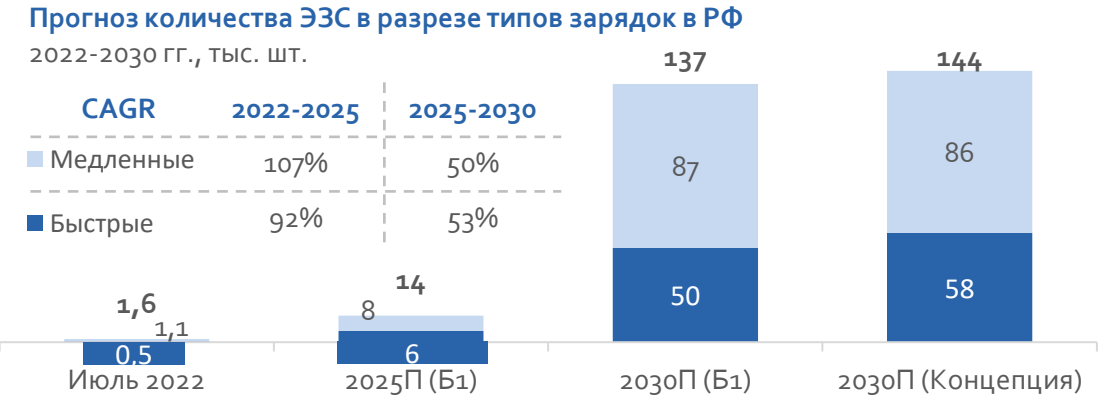


Источники: Statista, LMC Automotive, International Energy Agency, Arizton Global Outlook & Forecast, Oxford Economics, данные открытых источников, Концепция, анализ Б1

1) Статистика по странам ведется на основе публичных станций
 2) Доля EV а/м в общем парке легковых а/м составит 4% в 2030 г.. Расчет количества ЗЭС учитывает с оптимистичным сценарием развития инфраструктуры в России – 144 тыс. ЗЭС в 2030 г.

- Основные факторы, оказывающие влияние на состояние отрасли:**
- ✓ Развитие производства и эксплуатации электромобилей
 - ✓ Наличие электрических мощностей от 500 кВт в потенциальных точках размещения по эффективной стоимости
 - ✓ Наличие инфраструктуры примыкания к федеральным трассам

- Специфика российского рынка ЭЭС**
- ✓ Рынок РФ фрагментирован и находится на ранней стадии развития.
 - ✓ На фоне масштабного роста рынка ожидается его консолидация к 2030 году
 - ✓ Возможные лидеры рынка в 2025-2030 гг. – энергетические компании (Россети, Русгидро), действующие независимые игроки (Tok Box, Green Drive, E-Way, Electrocars Rus) и новые игроки (Ситроникс, провайдеры широкополосного доступа в интернет и сотовой связи)



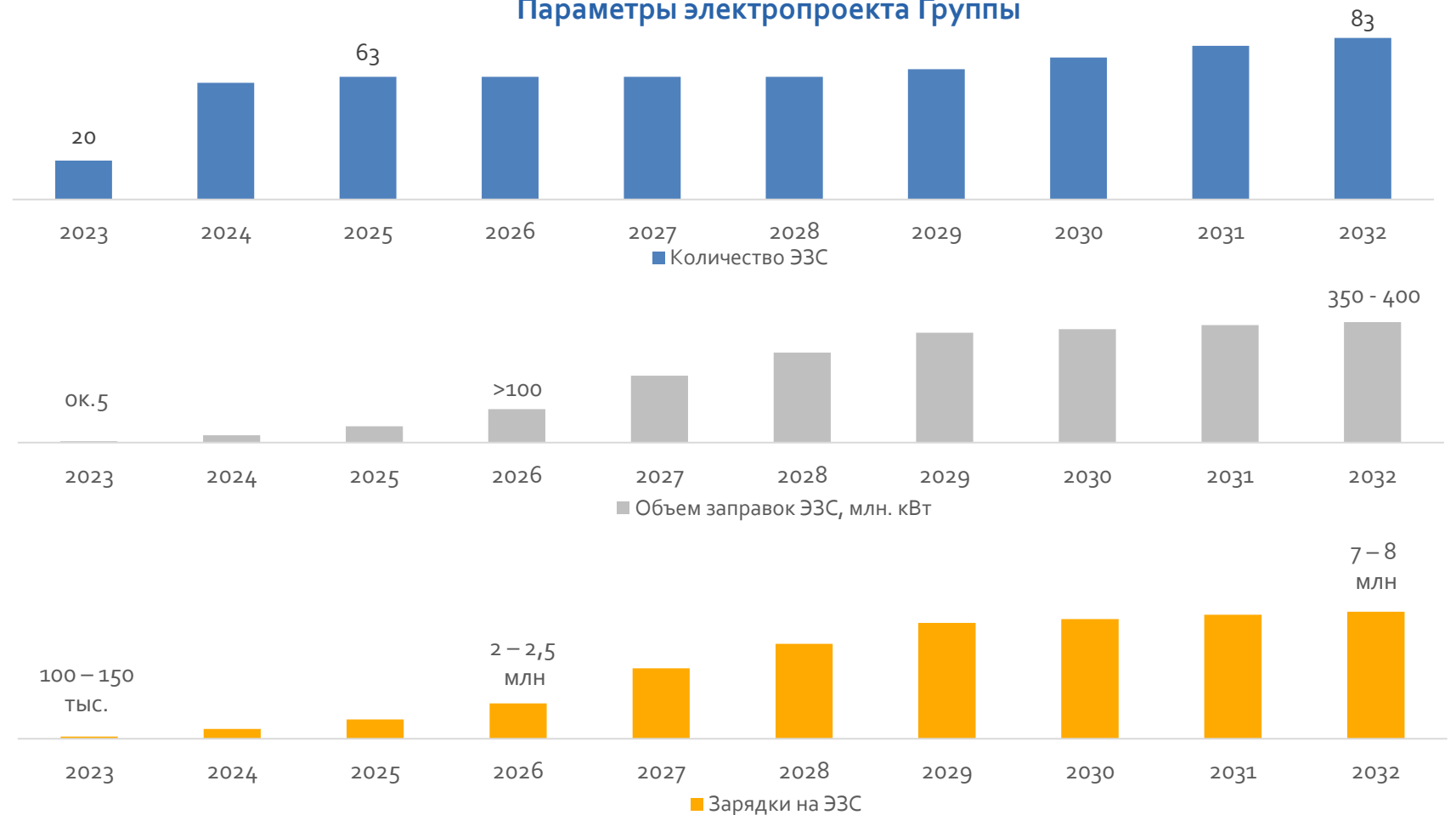
Потенциал развития сети ЭЗС Группы



Рынок быстрых ЭЗС Москвы и МО на конец 2022 г.

- ✓ Уже введено 11 ЭЗС
- ✓ К 2025 г. ЭЗС будут функционировать на всех АЗК Компании
- ✓ Функционирование ЭЗС имеет позитивный эффект на ее нетопливную выручку:
 - увеличение выручки кафе, ресторанов и супермаркетов за счет времени, проведенного на ЭЗС (20-30 минут)
 - Прогнозируемый средний чек во время подзарядки в магазине, кафе, ресторане составит 2000-2500 руб. на электромобиль

Параметры электропроекта Группы





Газовый проект



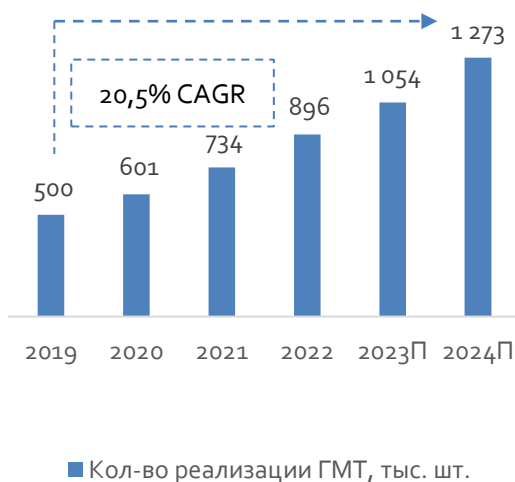
Рынок газозаправочных станций



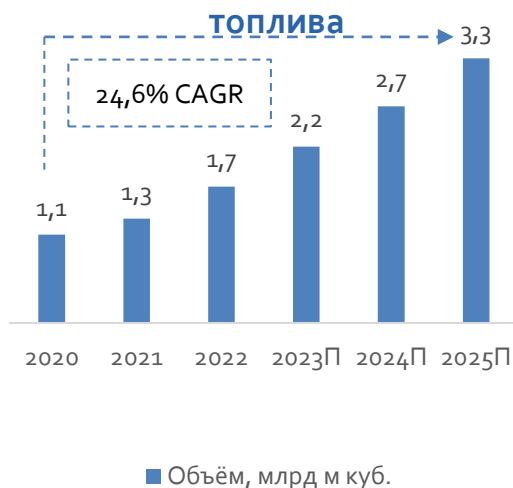
Ключевые драйверы развития и особенности рынка:

- Потребление газомоторного топлива в РФ стабильно увеличивается на фоне мер **поддержки со стороны государства**: госфинансирование и субсидии
- КПГ и СПГ — в 2–3 раза **дешевле** иных видов топлива
- Ключевой игрок на рынке ООО «Газпром газомоторное топливо»: **71%** от общих объемов продаж природного газа в России.

Прогноз* строительства газозаправок в России



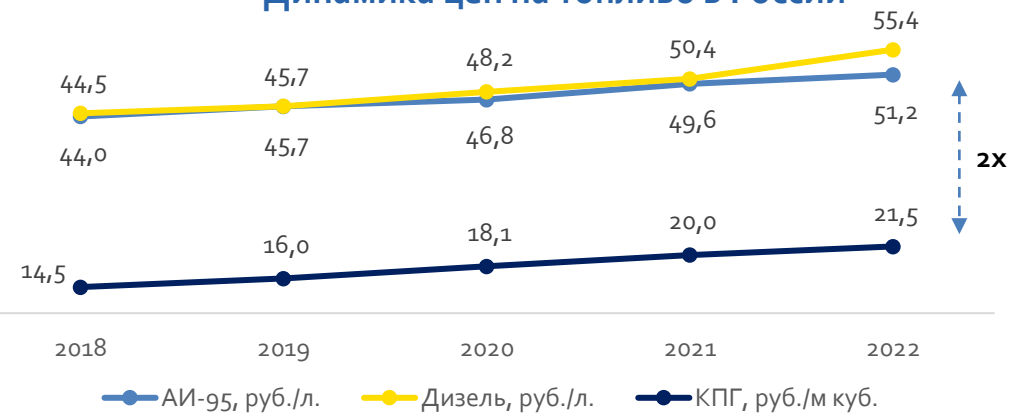
Прогноз* потребления природного газа в качестве моторного топлива



Количество автомобилей на КПГ и СПГ в Москве и Мос. области



Динамика цен на топливо в России



* Значения, заложенные в государственные программы развития

Источник: Федеральная служба государственной статистики, пресс-релизы Газпрома, государственные программы

В рамках создания сети универсальных АЗК предполагается создание услуги по продаже газа

Пропан-бутан

- ✓ Предполагается развертывание продажи на 5 существующих АЗК (2023 г.) и на всех строящихся объектах (2024-2025 гг.)
- ✓ Каждый модуль будет включать два заправочных места под автотранспорт и одно заправочное место под газовые баллоны, резервуары хранения газа, ПО и стоянки для автомобилей
- ✓ Инвестиции: 20-35 млн руб. на один модуль

Проект трубного газа – СП с ООО «Газпром газомоторное топливо» (Партнер 1)

- ✓ Продажа Партнеру 20 участков, примыкающих к АЗК Группы, а также прав на использование инфраструктуры сроком на 25 лет
- ✓ Партнер инвестирует в строительство газовых модулей на выкупленных участках и передает в управление Группе на 25 лет
- ✓ Таким образом в результате реализации проекта Группа планирует получить 70-120 млн руб. за каждый участок (за вычетом налогов) и дополнительный комиссионный доход за управление газовыми модулями Партнера
- ✓ Реализация проекта (предварительно): 2 объекта в 2023 г., 6 объектов в 2024 г., 12 объектов в 2025 г.

Проект сжиженного газа – СП с ООО «Газпром СПГ технологии» (Партнер 2)

- ✓ Проект аналогичен проекту трубного газа
- ✓ Обсуждается продажа 5 участков / строительство 5 газовых модулей
- ✓ Реализация проекта в 2023 – 2025 гг.

A solid blue vertical bar.

Ребрендинг

Программа ребрендинга



Периодический ребрендинг АЗК необходим для создания позитивного образа Группы в глазах клиентов, привлечения новых клиентов и повышения лояльности существующей клиентской базы, повышения среднего чека за счет нетопливной выручки.

В 2022 году по проекту ребрендинга были модернизированы 11 АЗК, средний бюджет составил 31,5 млн руб.

Группа отмечает, что проведение ребрендинга имеет ярко выраженный эффект на эффективность работы АЗК

- Средний прирост пролива топлива по АЗК 5,15,39 (за вычетом прироста среднего пролива по всей сети) после ребрендинга (эффект ребрендинга) составил 14%
- Средний прирост реализации товаров магазина и кафе на АЗК 5,15,39 (за вычетом прироста среднего пролива по всей сети) после ребрендинга (эффект ребрендинга) составил 21%
- По расчетам Группы среднее значение срока окупаемости ребрендинга составляет 1,3 года

Пример ребрендингов АЗК, проведенных в 2021 – 2022 г.

Статья расходов, млн руб.	АЗК 5	АЗК 15	АЗК 39
Подготовка территории строительства	1,9	1,7	2,1
Павильон внутренняя модернизация (магазин, операторская, жк панели, ценовые табло)	1,6	1,1	1,5
Островки ТРК под навесом	3,1	2,1	2,2
Павильон расширение (магазин, зона кафе, внутренние помещения)	10,5	7,0	8,0
Новая стела (изготовление и монтаж)	2,2	2,3	2,3
Резервуарный парк	4,2	10,1	4,6
Дороги и площадки	4,6	3,4	4,2
Сети водоснабжения и канализация	1,1	0,7	-
Кабельные сети, наружное и внутреннее освещение	-	-	1,6
Благоустройство и озеленение	1,3	0,2	1,5
Временные здания и сооружения	0,3	0,3	-
ИТОГО	31,8	32,4	30,9



Долгосрочные планы



Стратегия развития на долгосрочный период 2027-2032 гг.

