

Сбыт нефти и нефтепродуктов



Экспорт арктической нефти продолжит расти (интервью)

«Газпром нефть» реализует нефть и нефтепродукты крупным оптом на территории России и за рубежом. Мелкооптовой и розничной продажей нефтепродуктов, в том числе через сеть АЗС, занимаются специализированные дочерние сбытовые общества.

ПРОДАЖА НЕФТИ

В 2018 г. продажи нефти снизились на 8,6 % по сравнению с 2017 г., составив 24,26 млн т. Снижение обусловлено ростом переработки на российских НПЗ Компании.

При этом продажи на внутреннем рынке сократились на 22,6 % – до 4,31 млн т, а совокупный экспорт нефти уменьшился на 6 % – до 18,70 млн т. В то же время рост добычи

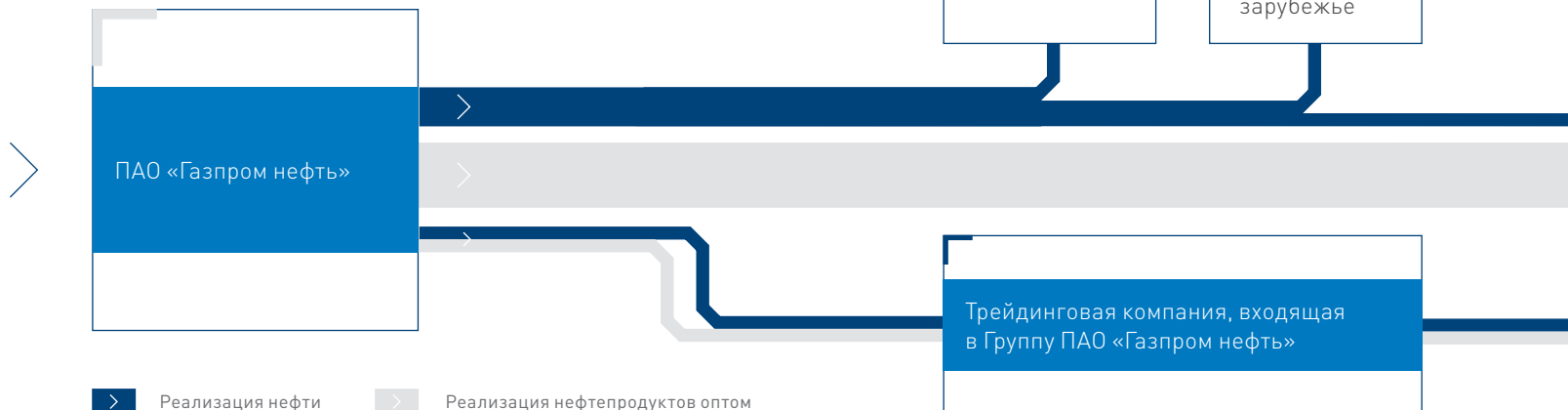
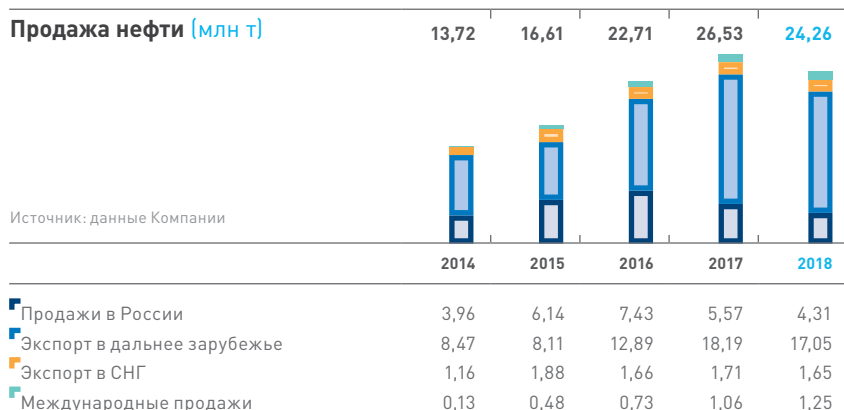
в Ираке позволил нарастить объем продаж нефти на международном рынке на 17,9 % – до 1,25 млн т.

В 2018 г. «Газпром нефть» фактически завершила формирование собственного флота, предназначенного для обслуживания арктических месторождений Компании. Сформировав собственный арктический флот, «Газпром нефть» обеспечила круглогодичную транспортировку нефти с заполярных месторождений на мировой рынок с максимальной эффективностью и снизила риски негативного воздействия внешних факторов на логистику.

ПРОДАЖА НЕФТЕПРОДУКТОВ

Рост продаж в 2018 г. был обеспечен главным образом спросом на внутреннем рынке, где реализация нефтепродуктов увеличилась на 6,1 %.

Совокупный экспорт нефтепродуктов и продажи на международных рынках увеличились в 2018 г. на 4,6 % – до 16,24 млн т. Наибольшее влияние на расширение экспортных поставок оказал рост продаж нефти, мазута и авиационного топлива в страны дальнего зарубежья. Объем реализации мазута на внутреннем и внешнем рынках в 2018 г. определялся экономической эффективностью и был оптимален в условиях сложившегося уровня спроса и ценовой рыночной конъюнктуры.



Технологии

Высокотехнологичные ледоколы

22

МВт

мощность дизель-электрической силовой установки

До 30

км/ч

скорость

40

сут.

автономной работы

-50

°C

работа при экстремально низких температурах

Создание комплексной системы логистики – важный элемент арктических проектов Компании. За счет эффективной логистики обеспечен бесперебойный круглогодичный вывоз нефти с арктических месторождений.

В 2018 г. «Газпром нефть» сформировала собственный арктический флот. В него вошел высокотехнологичный ледокол «Александр Санников», построенный на Выборгском судостроительном заводе (Ленинградская область). Он получил имя в честь бывшего директора Дирекции нефтепереработки ПАО «Газпром нефть» А. Л. Санникова, под руководством которого реализовались масштабные проекты Компании.

В августе «Александр Санников» начал сопровождать танкеры по акватории Обской губы от терминала «Ворота Арктики» к плавучему накопителю на рейде

в Кольском заливе. В декабре к нему присоединился второй ледокол – «Андрей Вилькицкий», названный в честь российского гидрографа-геодезиста, полярного исследователя А. И. Вилькицкого.

Оба судна – одни из самых технологичных в своем классе. Они высокоманевренны: полный разворот на 360 градусов производится всего за 60 с. Мощность силовых установок, сопоставимая с атомными ледоколами, позволяет проходить при непрерывном движении лед толщиной до 2 м.

Ледоколы оснащены передовой автоматикой энергообеспечения и современной радионавигацией; также есть возможность удаленного контроля электроники. На судах действует принцип «нулевого сброса»: все отходы перерабатываются или хранятся до возвращения в порт.

Покупатели в дальнем зарубежье

Сбытовые дочерние общества осуществляют реализацию крупным и мелким оптом и в розницу потребителям в дальнем зарубежье, России и ближнем зарубежье

Реализация крупным и мелким оптом и в розницу

Покупатели в дальнем зарубежье

Покупатели в России и ближнем зарубежье, в том числе на биржевых торгах

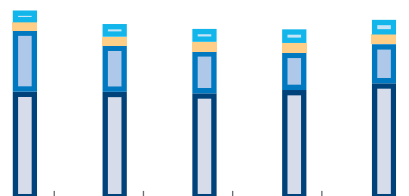
Предприятия нефтепродуктообеспечения, входящие в Группу ПАО «Газпром нефть»

Реализация мелким оптом

Сеть АЗС «Газпромнефть»

Продажа нефтепродуктов
(млн т)

48,30 44,84 43,59 43,48 45,91

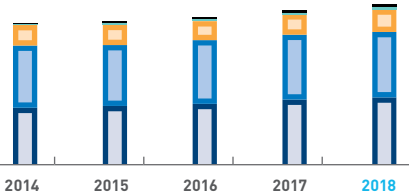


Источник: данные Компании

	2014	2015	2016	2017	2018
■ Продажи в России	27,54	27,50	27,11	27,96	29,67
■ Экспорт в дальнее зарубежье	15,64	11,81	10,77	9,54	10,00
■ Экспорт в СНГ	2,09	2,28	2,41	2,50	2,49
■ Продажи NIS	3,03	3,25	3,30	3,48	3,75

Премиальные продажи
(млн т)

25,79 25,70 25,16 26,13 27,10



Источник: данные Компании

	2014	2015	2016	2017	2018
■ АЗС	9,91	10,16	10,45	11,04	11,34
■ Мелкий опт (нефтебазы)	8,60	8,42	8,81	8,97	9,05
■ Авиационное топливо	2,84	2,80	2,62	2,83	3,12
■ Бункеровка	4,20	3,92	2,77	2,71	2,93
■ Масла	0,19	0,23	0,27	0,29	0,31
■ Битум	0,04	0,18	0,23	0,29	0,35

Объем премиальной реализации¹ в отчетном периоде вырос на 3,7% – до 27,10 млн т. Устойчивый рост премиальных продаж был обеспечен расширением продуктовой линейки, модернизацией производства и внедрением инновационных решений в клиентских сегментах.

Активное развитие продаж авиационного топлива, премиальных битумных и смазочных материалов позволило Компании по итогам года нарастить долю на розничных рынках этих нефтепродуктов. Продажи авиационного топлива через премиальные каналы увеличились на 10,6%, а продажи битумов – на 22,9%. Рост спроса в российских портах Северо-Западного и Черноморского регионов позволил увеличить объемы бункеровки относительно 2017 г. на 7,7%. Премиальные продажи масел и моторных топлив возросли на 6,9 и 1,9% соответственно.

Развитие сегмента мелкооптовой и розничной реализации нефтепродуктов – одно из ключевых направлений деятельности Компании. Наличие собственного национального бренда с высокой узнаваемостью и степенью доверия к качеству продукции способствует достижению одной из стратегических целей Компании – вхождению в число лидеров в России и странах СНГ по объему розничных продаж и эффективности сети АЗС к 2025 г.

По итогам года общий объем розничной реализации моторных топлив через АЗС вырос на 2,7% относительно 2017 г. и составил 11,34 млн т, из них 9,12 млн т – в России. Компания подтвердила статус лидера российского рынка по показателю среднесуточной реализации через одну АЗС, который вырос на 3,3% к предыдущему году – до 20,7 т/сут.

¹ Премиальные продажи:

>> продажи нефтепродуктов через премиальные каналы сбыта – в розницу и мелким оптом. К данной группе относятся все продажи нефтепродуктов через АЗС и нефтебазы, а также в крыло летательных аппаратов, борт судна, мелкооптовые продажи с топливозаправочных комплексов в аэропортах и терминалов в портах;

>> продажи премиальных нефтепродуктов – нефтепродуктов, приносящих дополнительную стоимость за счет качественных преимуществ перед остальными продуктами своего вида. К данной группе относятся продажи фасованных продуктов (масла в бочках и канистрах, полимерно-битумные вяжущие (ПБВ) в кloverтейнерах и т. п.), наливных смазочных материалов премиальных марок (Gazpromneft, G-Family, Texaco), битумных материалов премиальных марок (ПБВ, ПМБ, битумных эмульсий и т. п.) и все марки битумопроизводных продуктов, а также возможные оптовые продажи премиальных марок моторных топлив – G-Drive и т. п.

Технологии

Премиальное топливо

В 2018 г. «Газпром нефть» начала широкомасштабное выведение на рынок нового премиального топлива G-Drive 100 – нового продукта в линейке премиальных бензинов G-Drive. Высокооктановое топливо G-Drive 100, которое предназначено для современных двигателей с требованиями по октановому числу не менее 95 пунктов, демонстрирует высочайшие результаты по эффективности и экологичности.

Новый брендированный бензин успешно прошел стендовые квалификационные испытания во Всероссийском научно-исследовательском институте по переработке нефти (ВНИИ НП) и получил положительное заключение на соответствие требованиям технического регламента Таможенного союза к топливу экологического класса К5 (соответствующего «Евро-5»). Соответствие европейским требованиям к качеству топлива было также подтверждено в крупнейшей международной лаборатории SGS.

2,236 **>30 %**

млн т
 реализация
 брендированного
 топлива в России
 и СНГ в 2018 г.

доля брендированного
 топлива G-Drive в объеме
 продаж автобензинов
 с октановым числом
 95 и выше

Выпуск топлива с октановым числом 100 без использования октаноповышающих присадок стал возможен благодаря масштабной модернизации Омского НПЗ, в ходе которой была построена автоматизированная станция смешения бензинов. Все основные компоненты нового топлива также выпускаются на Омском НПЗ.

В течение 2018 г. G-Drive 100 заменил G-Drive 98 на всей собственной сети АЗС «Газпром нефти». Но самые жесткие испытания новый бензин успешно прошел в двигателях болидов команды G-Drive Racing, участвующей в гонках на выносливость.

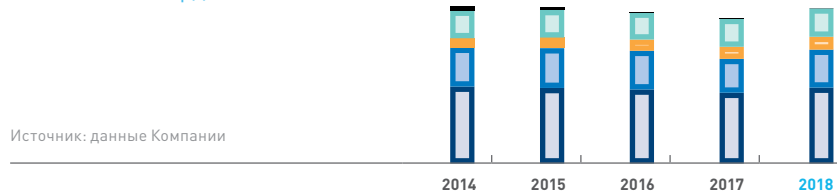
Финансовые результаты

По итогам 2018 г. «Газпром нефть» продемонстрировала устойчивый рост ключевых финансовых показателей. Выручка Компании выросла на 28,7 % – до 2,49 трлн ₽. Этому способствовали благоприятная ценовая конъюнктура, повышение операционной эффективности и продолжающийся рост добычи на Новопортовском, Приразломном и Восточно-Мессояхском месторождениях.

В 2018 г. скорректированная EBITDA увеличилась на 45 %. Рост показателя обеспечили положительная динамика цен на нефть на мировом и внутреннем рынках, успешное развитие новых проектов добычи и повышение эффективности работы Компании.

Чистая прибыль выросла в 2018 г. почти на 49 %. Увеличение значения данного показателя было обусловлено ростом цен на нефть и нефтепродукты на фоне снижения удельных операционных расходов на добычу углеводородов и переработку нефти. В основе снижения расходов лежат техническое перевооружение НПЗ и внедрение инновационных способов разведки и добычи углеводородов.

Основные финансовые показатели (млрд ₽)



Источник: данные Компании

■ Выручка от продаж	1 408	1 468	1 546	1 934	2 489
■ Скорректированная EBITDA	343	405	456	551	800
■ Чистая прибыль	127	116	210	270	401
■ Капитальные вложения	271	349	385	357	375
■ Налоги, за исключением налога на прибыль	344	353	381	492	653