



СБЫТ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ

КПЭ на 2025 г.

100 %

ОБЪЕМ ПРОДУКЦИИ СОБСТВЕННЫХ
РОССИЙСКИХ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ
ЗАВОДОВ, РЕАЛИЗУЕМЫЙ
ЧЕРЕЗ СОБСТВЕННЫЕ КАНАЛЫ СБЫТА

В ПАО «Газпром нефть» выделяются два основных сбытовых сегмента: реализация моторных топлив через сеть АЗС «Газпромнефть» и мелкооптовые каналы сбыта, а также реализация нефтепродуктов промышленным потребителям. Для каждого направления установлены специализированные цели. Целевой масштаб сбытового бизнеса Компании должен обеспечивать возможность размещения на рынках через собственные каналы сбыта 100 % объемов производимых нефтепродуктов для максимального покрытия всей цепочки создания стоимости в нефтяном бизнесе.

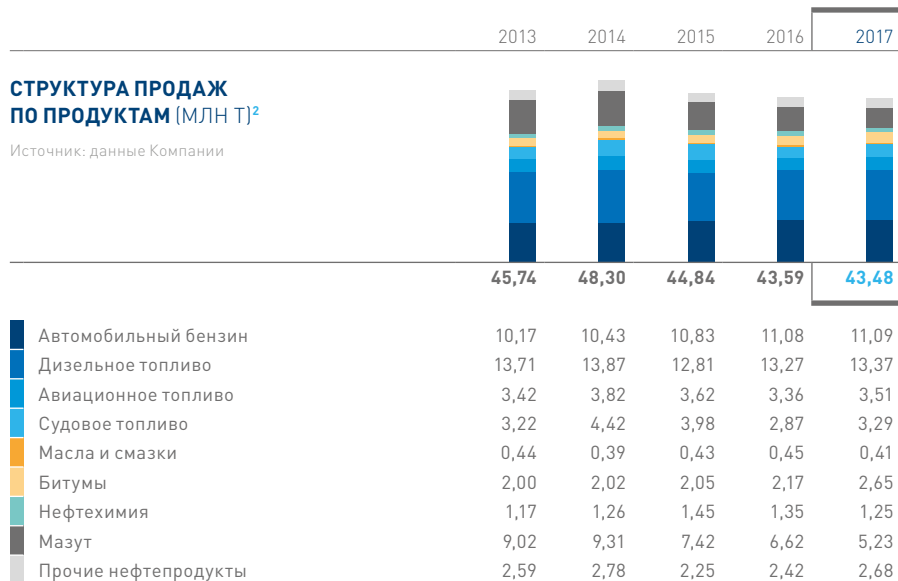
РЕЗУЛЬТАТЫ 2017 ГОДА

ПРОДАЖА НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ

В 2017 г. объем реализации нефти вырос на 16,8 % в связи с увеличением объемов экспорта и международных продаж нефти¹. Поставки нефти на экспорт в дальнее зарубежье выросли на 41,1 % по сравнению с 2016 г. Продажа газа увеличилась на 7,8 % и составила 14,43 млрд м³.

Снижение продаж нефти на внутреннем рынке в 2017 г. связано в основном со снижением экономической эффективности трейдинговых операций.

В 2017 г. Компания продала 43,48 млн т нефтепродуктов, что на 0,3 % меньше, чем в предыдущем году. Прежде всего это обусловлено снижением объемов поставок мазута на экспорт в дальнее зарубежье вследствие сокращения объемов его производства. Объем реализации нефтепродуктов на внутреннем рынке в 2017 г. превысил уровень 2016 г. на 3,1 %. При этом объем продаж увеличился по всей линейке нефтепродуктов, за исключением судового топлива и продуктов нефтехимии.



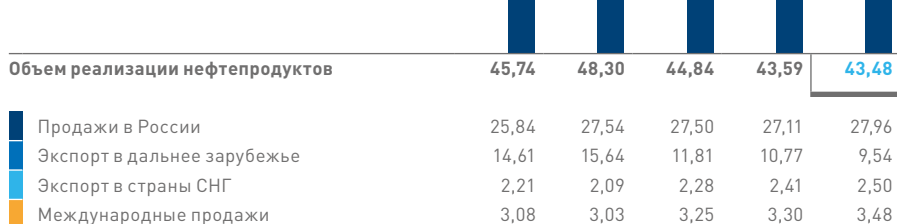
1 — Продажи зарубежными ДО «Газпром нефть».

2 — Данные изменены с учетом корректировки на международные продажи (реализация NIS), которые ранее попадали в строку «Прочие нефтепродукты».

Объем премиальной реализации³ в отчетном периоде вырос на 3,9 %, до 26,1 млн т. Успехи Компании по развитию каналов премиальных продаж, расширению географии поставок и номенклатуры выпускаемой премиальной продукции позволили по итогам года нарастить долю на розничных рынках большинства нефтепродуктов, включая рынки моторных топлив, авиационного керосина, смазочных материалов и премиальных битумных материалов.

СТРУКТУРА ПРОДАЖ ПО РЕГИОНАМ (МЛН Т)

Источник: данные Компании



РЕАЛИЗАЦИЯ МОТОРНЫХ ТОПЛИВ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ

КПЭ на 2025 г.

19,6

МЛН Т

ОБЪЕМ ПРОДАЖ МОТОРНЫХ ТОПЛИВ В РОССИИ И СТРАНАХ СНГ

1 650

АЗС

В РОССИИ И СТРАНАХ СНГ

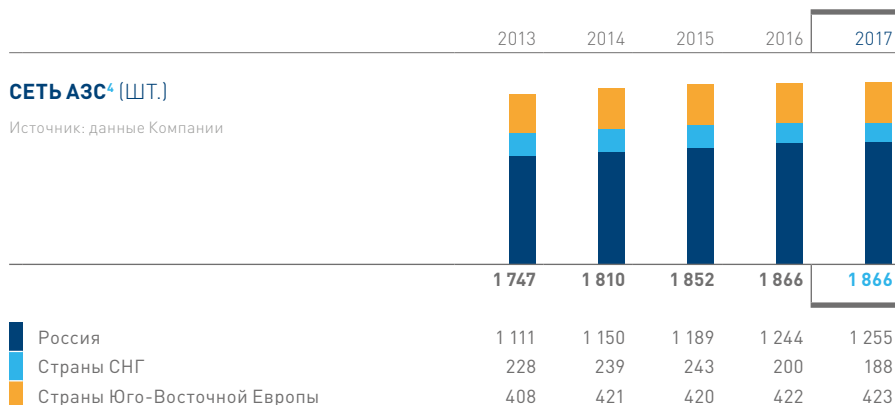
К 2025 г. ПАО «Газпром нефть» намерено увеличить общий объем продаж моторных топлив в России и странах СНГ в основном за счет роста в розничном канале сбыта. Для этого планируется увеличение сети АЗС «Газпромнефть» в России и странах СНГ.

КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ 2017 ГОДА

- Розничные продажи моторных топлив в Российской Федерации и СНГ увеличились на 6 %
- Объем среднесуточной реализации через одну АЗС в Российской Федерации превысил 20 т/сут
- На рынке представлены новые фирменные бензины – G-Drive 100, «Опти 92» и «Опти 95». На региональных рынках начато активное продвижение топлива «Дизель Опти»

СЕТЬ АЗС⁴ (ШТ.)

Источник: данные Компании



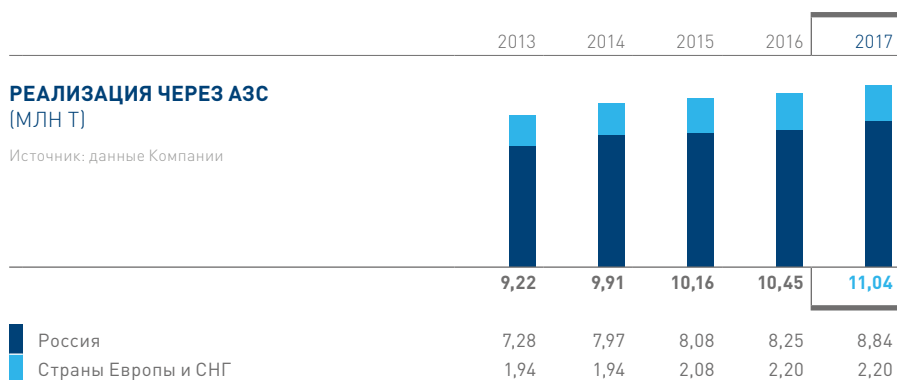
³ — Премиальные продажи:

- 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 (ТЗК) в аэропортах и терминалах – в портах;
- продажи фасованных нефтепродуктов. К данной группе относятся все продажи масел в бочках и канистрах, продажи битумов в кловертейнерах и т. п.;
- продажи премиальных нефтепродуктов, т. е. нефтепродуктов, приносящих дополнительную стоимость за счет наличия определенных качественных преимуществ перед остальными продуктами своего вида. К данной группе относятся продажи наливных смазочных материалов премиальных марок (Gazpromneft, G-Family, Тexaco), битумных материалов премиальных марок (ПБВ, ПМБ, битумных эмульсий и т. п.), а также возможные оптовые продажи премиальных марок моторных топлив – G-Drive и т. п.

⁴ — До 2015 г. в Компании не было франчайзинговой сети АЗС, с 2016 г. данные показаны с учетом франчайзинга.

Развитие сегмента мелкооптовой и розничной реализации нефтепродуктов является одним 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.

В России Компания располагает одной из крупнейших и географически диверсифицированных сбытовых сетей на розничном рынке автомобильного топлива: АЗС под брендом «Газпромнефть» представлены в 40 регионах Российской Федерации.



По итогам года в России Компания реализовала через собственные АЗС 8,84 млн т топлива. В 2017 г. Компания увеличила продажу премиального брендированного топлива G-Drive на собственных АЗС на 4 %. Общий объем реализации брендированного топлива в России и странах СНГ в 2017 г. достиг 711 тыс. т, или 7,4 % от общего объема розничной реализации автомобильных бензинов.

РЕАЛИЗАЦИЯ НЕФТЕПРОДУКТОВ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПОТРЕБИТЕЛЯМ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ

КПЭ на 2025 г.

Компания планирует дальнейшее увеличение продаж и рост доли рынка, вывод на рынок новых продуктов и развитие сбытовых мощностей.

5,5

МЛН Т
РЕАЛИЗАЦИЯ АВИАЦИОННОГО
ТОПЛИВА В РОССИИ
И НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

2,7

МЛН Т
РЕАЛИЗАЦИЯ СУДОВОГО ТОПЛИВА
В РОССИИ И НА МЕЖДУНАРОДНОМ
РЫНКЕ

2,3

МЛН Т
РЕАЛИЗАЦИЯ БИТУМНЫХ
МАТЕРИАЛОВ В РОССИИ
И НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

1,38

МЛН Т
РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКТОВ
НЕФТЕХИМИИ В РОССИИ
И НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

1,02

МЛН Т
РЕАЛИЗАЦИЯ МАСЕЛ И СМАЗОЧНЫХ
МАТЕРИАЛОВ В РОССИИ
И НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ 2017 ГОДА

- Общее количество аэропортов в сбытовой сети авиационного топлива выросло до 249
- В партнерстве с IATA впервые в России проведен крупнейший Международный авиатопливный форум
- Компания первой среди российских ВИНК начала производство экологического судового топлива ТСУ-80 с содержанием серы <0,1 % и масел под брендом Gazpromneft Drilline, используемых как синтетическая основа для буровых растворов
- На российский и международный рынки выведена линейка судовых масел под брендом Gazpromneft Ocean
- Количество фирменных станций технического обслуживания G-Energy Service достигло 120
- Совокупный объем реализации битумов увеличился на 22 %

За 2017 г. розничный рынок авиационного топлива в России вырос на 7,4 %. «Газпром нефть» остается лидером на этом рынке с долей 25,6 %. Доля Компании на российском рынке бункеровки в 2017 г. составила 16,6 %. Доля «Газпром нефти» на рынке масел и смазочных материалов в России по итогам года увеличилась на 1,3 п. п. – до 21,3 %. Компания является одним из крупнейших производителей и поставщиков битумной продукции в России. «Газпром нефть» – крупнейший российский производитель ряда базовых нефтехимических продуктов: ароматических углеводородов (бензола, параксилола, ортоксилола, толуола) и пропан-пропиленовой фракции (пропиленсодержащего СУГ).