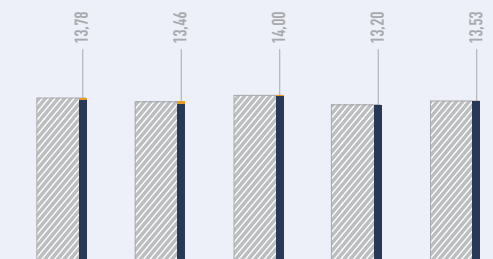


Продажа газа

Объем реализации газа¹ на внутреннем и международном рынках вырос на 2,5 % по отношению к 2018 г. вследствие увеличения добычи попутного нефтяного и природного газа дочерними компаниями.

Продажа газа, млрд м³

Источник: данные Компании



Показатель	2015	2016	2017	2018	2019
● Продажи в России	13,56	13,28	13,89	13,13	13,48
● Международные продажи	0,22	0,18	0,11	0,07	0,05
ИТОГО ОБЪЕМ РЕАЛИЗАЦИИ ГАЗА	13,78	13,46	14,00	13,20	13,53

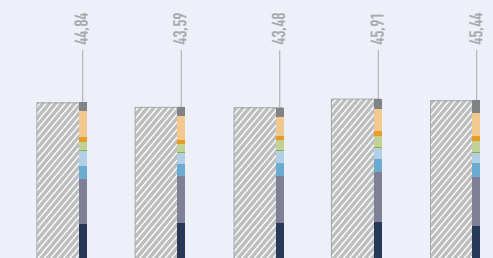
Продажа нефтепродуктов

Объем реализации нефтепродуктов в 2019 г. составил 45,4 млн т, оставшись практически на уровне прошлого года. При этом Компания фокусировалась на увеличении эффективности сбыта нефтепродуктов, повысив маржинальность розничной и мелкооптовой реализации моторных топлив и нарастив премиальную реализацию авиационного и судового топлива, а также битумных материалов. Благоприятные рыночные условия позволили нарастить продажи мазута и продуктов нефтехимии.

Продажи продукции на российском рынке в 2019 г. составили 28,6 млн т, на зарубежных рынках – 16,8 млн т. Рост продаж на внешних рынках на 3,5 % относительно уровня 2018 г. связан с расширением экспортных поставок авиационного и дизельного топлив, битумных материалов и продуктов нефтехимии.

Структура продаж по продуктам, млн т

Источник: данные Компании



Показатель	2015	2016	2017	2018	2019
● Автобензин	10,83	11,08	11,09	11,32	10,22
● Дизельное топливо	12,81	13,27	13,37	14,01	13,91
● Авиационное топливо	3,62	3,36	3,51	3,84	3,90
● Судовое топливо	3,98	2,87	3,29	2,89	2,65
● Масла и смазочные материалы	0,43	0,45	0,41	0,49	0,47
● Битумы	2,05	2,17	2,65	2,97	2,92
● Нефтехимия	1,45	1,35	1,25	1,35	1,55
● Мазут	7,42	6,62	5,23	6,09	6,40
● Прочие нефтепродукты	2,25	2,42	2,68	2,95	3,41
ИТОГО ПРОДАЖИ	44,84	43,59	43,48	45,91	45,44

/ 1 / Природный и попутный газ. Без учета газа в доле «Газпром нефти» в совместных предприятиях «Нортгаз» и «Арктикгаз».

В рамках реализации программы перехода на взаиморасчеты с контрагентами в рублях переведены на оплату в валюте Российской Федерации экспортные поставки нефтепродуктов, осуществляемые по внешнеторговым договорам с компаниями государств – членов ЕАЭС и СНГ. За поставку шеститысячной танкерной партии дизельного топлива в Армению в апреле 2019 г. «Газпром нефть» получила первую оплату в рублях – сумма составила почти 255 млн ₽.

Структура продаж по каналам

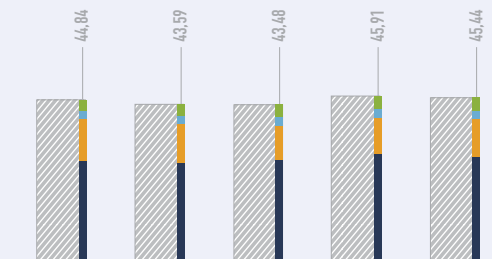
Объем премиальной реализации¹ по итогам 2019 г. составил 26,5 млн т. Незначительно сократив объемы премиальной реализации моторных топлив, Компания в отчетном периоде нарастила премиальные продажи авиационного и судового топлива, битумных и смазочных материалов. Продажи авиатоплива через премиальные каналы увеличились на 3,2 % благодаря росту объемов как на внутреннем, так и на международном рынках. Рост эффективности бизнеса в Северо-Западном и Черноморском регионах позволил увеличить объемы премиальных продаж судового топлива относительно 2018 г. на 2,4 %. Расширение экспортных поставок обеспечило рост реализации премиальной битумной продукции на 20 %.

/ 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 ТЭК в аэропортах и терминалов в портах;
- продажи фасованных нефтепродуктов. К данной группе относятся все продажи масел в бочках и канистрах, продажи полимерно-битумных вяжущих (ПБВ) в кловертейнерах и т. п.;
- продажи премиальных нефтепродуктов, то есть 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, 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.

Продажа нефтепродуктов, млн т

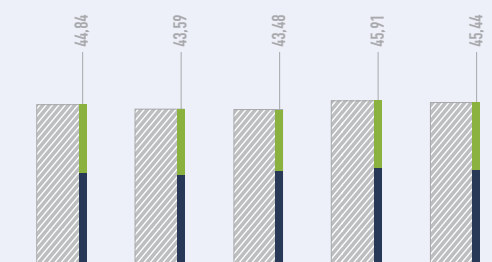
Источник: данные Компании



Показатель	2015	2016	2017	2018	2019
● Продажи в России	27,50	27,11	27,96	29,67	28,63
● Экспорт в дальнее зарубежье	11,81	10,77	9,54	10,00	10,76
● Экспорт в СНГ	2,28	2,41	2,50	2,49	2,35
● Международные продажи	3,25	3,30	3,48	3,75	3,70
ИТОГО ОБЪЕМ РЕАЛИЗАЦИИ НЕФТЕПРОДУКТОВ	44,84	43,59	43,48	45,91	45,44

Структура продаж по каналам, млн т

Источник: данные Компании



Показатель	2015	2016	2017	2018	2019
● Премиальные каналы	25,70	25,16	26,13	27,10	26,46
● Крупнооптовые каналы	19,14	18,43	17,35	18,81	18,98
ИТОГО ОБЪЕМ ПРОДАЖ	44,84	43,59	43,48	45,91	45,44

Объемы реализации автомобильных бензинов и дизельного топлива в Российской Федерации в 2019 г. были оптимальными с точки зрения рыночной конъюнктуры и обеспечили повышение эффективности розничной и мелкооптовой реализации моторных топлив.

Розничная и мелкооптовая реализация моторных топлив

Ключевыми направлениями развития розничной и мелкооптовой реализации нефтепродуктов Компании в 2019 г. стали расширение розничной сбытовой сети, развитие новых форматов сотрудничества с независимыми участниками рынка, повышение эффективности реализации топлива, цифровизация клиентских сервисов, а также развитие нефтебазового хозяйства Компании.

Сеть АЗС

В 2019 г. ускорилось развитие розничной сбытовой сети Компании. В отчетном периоде в России под брендами «Газпромнефть» и «ОПТИ» было открыто 198 новых АЗС. С учетом АЗС, открытых по партнерской схеме, Компания расширила географию розничного бизнеса до 46 российских регионов. АЗС «Газпромнефть» начали работу в семи новых регионах: Курской, Липецкой и Воронежской областях, а также в республиках Башкортостан, Мордовия, Татарстан и Чувашия, Пермском крае.

Помимо традиционных форматов АЗС, которые развивались в последние годы – сервисные заправки, станции с кафе и магазином, автоматические АЗС, – в 2019 г. было запущено сразу несколько новых форматов АЗС, инновационных для российского рынка, в том числе АЗС смешанного формата,

Новые форматы АЗС

Сеть АЗС «Газпромнефть» первой из топливных ретейлеров в России запустила проект эксплуатации АЗС в смешанном формате. В дневное время АЗС работают как сервисные – с кафе и магазином, в ночное – как автоматические. Смешанный формат широко применяется в мире и позволяет повысить эффективность АЗС за счет оптимизации работы. Прокачка топлива на АЗС после перевода в смешанный формат выросла на 2 %.

В 2019 г. началось развитие сети комплектных автоматических АЗС (КААЗС). Они разработаны российскими производителями специально для сети АЗС «Газпромнефть». Запуск КААЗС требует в 3,5–4 раза меньше инвестиций, чем строительство обычной стационарной автозаправочной станции. Установка модуля занимает всего неделю, а для его размещения требуется земельный участок площадью 150–300 м². В сутки такая станция может заправить бензином

и дизельным топливом до 350 единиц транспорта. Преимущество таких станций в том, что компактные размеры позволяют размещать станции на парковках торгово-развлекательных центров и в жилых микрорайонах. Масштабное тиражирование проекта запланировано на 2020 г.

В 2019 г. сеть «Газпромнефть» запустила проект рестайлинга АЗС в Москве и Санкт-Петербурге, превращая их в интерактивные объекты. Реконструкция автозаправочных станций в интерактивный формат – часть стратегии цифровой трансформации сети «Газпромнефть», чья задача – сделать сервисы и услуги на заправках более удобными для клиентов. Ярким элементом нового образа стали медиаэкраны – современный инструмент коммуникации с клиентами. К концу 2020 г. медиаэкраны будут размещены на более чем 50 флагманских станциях в ключевых регионах деятельности сети в России.

комплектные автоматические АЗС и интерактивные АЗС.

В 2019 году сеть АЗС «Газпромнефть» продемонстрировала качественное развитие бизнеса сразу по нескольким направлениям. Так, сеть первой из топливных ретейлеров в России запустила проект эксплуатации АЗС в смешанном формате, при котором днем АЗС работают как сервисные с кафе и магазином, а ночью – как автоматические, где клиенты самостоятельно заправляются, используя платежные терминалы. Смешанный формат повышает эффективность АЗС за счет оптимизации работы персонала. Прокачка топлива на АЗС после перевода в смешанный формат работы выросла на 2 %.

На конец года сеть АЗС Компании в России насчитывала 1 458 станций «Газпромнефть» и «ОПТИ», из них 1 251 собственная и 207 – управляемых партнерами-франчайзи. В связи с экспансией во второй половине года на новые крупные региональные рынки – в Республику Башкортостан и Республику Татарстан – доля Компании на розничном рынке моторных топлив в регионах присутствия по итогам 2019 года снизилась с 24 до 20,3 %.

На зарубежных рынках сеть АЗС «Газпромнефть» представляют 619 объектов, в том числе 205 АЗС в странах СНГ (Беларусь, Казахстан, Таджикистан и Киргизия) и 414 АЗС в Юго-Восточной Европе (Сербия, Босния и Герцеговина, Болгария

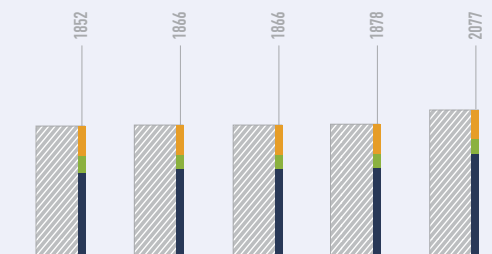
и Румыния). Сокращение количества АЗС в Европе связано с реализацией программы оптимизации розничной сети для повышения ее экономической эффективности.

Компания продолжила расширение сети сбыта газомоторного топлива, увеличив сеть станций, реализующих сжиженные углеводородные газы (СУГ). Количество автомобильных газозаправочных станций (АГЗС) в составе многотопливных заправочных комплексов под брендом «Газпромнефть» увеличилось на 11 единиц, до 156 шт.

В отчетном году завершена сделка с ООО «Газпром газомоторное топливо» по продаже основной части активов по производству и реализации компримированного природного газа (КПГ), в рамках которой Компания продала

Сеть АЗС¹, шт.

Источник: данные Компании



Показатель	2015	2016	2017	2018	2019
● Россия ²	1 189	1 244	1 255	1 260	1 458
● СНГ	243	200	188	201	205
● Европа ²	420	422	423	417	414
ИТОГО АЗС	1852	1866	1866	1878	2077

сеть автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГКНС).

2019 г. стал важной вехой в развитии терминальной инфраструктуры топливообеспечения Компании

в России. В 2019 г. в Ленинградской области был введен в эксплуатацию новый, самый технологичный в России топливный терминал «Гладкое», позволяющий ежегодно осуществлять перевалку до 1 млн т нефтепродуктов.

Развитие сети АЗС «ОПТИ»

В 2019 г. число АЗС сети «ОПТИ» достигло 120 станций, расположенных в 27 регионах России. Сеть АЗС «ОПТИ» – уникальное решение для розничного топливного рынка. Партнерская модель разработана Компанией «Газпром нефть» и предусматривает управление станциями с помощью собственной IT-платформы, привлекательный для клиентов бренд, а также высокие стандарты сервиса и качества топлива. Основной принцип бизнес-модели «ОПТИ» – взаимовыгодное сотрудничество: партнерские соглашения, справедливое

распределение прибыли, использование технологичных решений для оптимального управления АЗС. Условия партнерства предусматривают разовую плату за вступление в партнерскую сеть, а также ежемесячную выплату процента, размер которого зависит от выручки. Уже через 2–3 месяца работы под новым брендом ежесуточные продажи топлива на некоторых АЗС увеличиваются на 40 %, нетопливная выручка – в среднем в два–три раза, хотя в отдельных случаях рост может быть десятикратным.

АЗС сети «ОПТИ» в 2019 г.

120

станций

В 27

регионах России

/ 1/ Данные приведены только по действующим АЗС.

/ 2/ С учетом франчайзинговых АЗС.



Несмотря на непростую ситуацию на рынке, мы вкладываемся в развитие проекта и поддерживаем своих партнеров, потому что верим: «ОПТИ» – это перспективная модель для современной топливной розницы. Она построена на принципах платформенного решения, справедливого распределения доходов и прозрачности бизнеса.

Александр Крылов,
Директор Дирекции региональных продаж ПАО «Газпром нефть»

Реализация моторного и газомоторного топлива

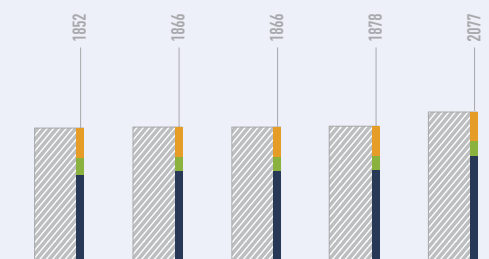
Общий объем реализации моторных топлив через мелкооптовый и розничный каналы снизился на 4,4 % относительно 2018 г., до 19,5 млн т. Динамика продаж моторных топлив определялась сложившейся конъюнктурой на российском рынке, а также мерами, принятыми для повышения эффективности продаж и максимизации их маржинальности. Несмотря на снижение объемов, повышение экономической эффективности розничной и мелкооптовой реализации моторных топлив обеспечило рост операционной прибыли от этого бизнеса более чем на 20 %.

По итогам года объем розничной реализации моторных топлив через АЗС снизился на 7,5 % относительно 2018 г., до 10,5 млн т, из них 8,3 млн т – в России. Ухудшение рыночной конъюнктуры и фокус Компании на увеличение маржинальности розничной реализации нашли отражение в снижении среднесуточной реализации через одну АЗС в России до 18,5 т/сут. При этом розничная сеть «Газпром нефть» сохранила лидирующие позиции по этому показателю на внутреннем рынке. Среднесуточная реализация в странах Европы увеличилась в 2019 г. на 6,5 %, до 6,6 т/сут.

Несмотря на указанную динамику продаж моторных топлив, Компания практически сохранила на уровне 2018 г. объем реализации премиального брендированного топлива под маркой G-Drive. Объем реализации брендированного топлива в России и странах СНГ в 2019 г. составил 722 тыс. т (-1 % к 2018 г.), а доля продаж топлива под брендом G-Drive увеличилась с 7,3 % до 7,9 % от общего объема. По итогам года каждый третий реализованный на АЗС литр бензина АИ-95 и выше относился к маркам семейства

Розничные и мелкооптовые продажи моторных топлив и СУГ

Источник: данные Компании



Показатель	2015	2016	2017	2018	2019
Розничные и мелкооптовые продажи моторных топлив, млн т	18,58	19,26	20,01	20,40	19,51
– в том числе в России	14,76	15,17	15,92	16,16	15,39
Розничные продажи моторных топлив, млн т	10,16	10,45	11,04	11,34	10,49
– в том числе в России	8,08	8,25	8,84	9,12	8,30
Реализация СУГ, тыс. т	105	115	97	120	108
– в том числе в России	66	69	56	75	64

Высокотехнологичный топливный терминал

«Газпром нефть» ввела в эксплуатацию новый топливный терминал «Гладкое» в Тосненском районе Ленинградской области. Уникальный по уровню технологической оснащенности процессов управления объект стал первым активом Компании, построенным в рамках реализации стратегии комплексного развития терминальной инфраструктуры «Газпром нефти».

«Гладкое» – единственный в России топливный терминал, оснащенный узлами учета, которые обеспечивают автоматизированный контроль объема и параметров нефтепродуктов. Цифровой двойник топливного терминала содержит всю информацию о проекте с начала строительства. Инфраструктура терминала

позволяет ежегодно осуществлять перевалку до 1 млн т нефтепродуктов, резервуарный парк обеспечивает единовременное хранение 40 тыс. м³ продукции.

К 2025 году все целевые терминалы Компании будут модернизированы по модели «Гладкого». Планируется, что по итогам реализации программы комплексной реконструкции терминалов объем перевалки на собственной сети увеличится более чем на 20 %, средний объем перевалки по одному терминалу вырастет на 58 %.

Сегодня Газпром нефть обладает широкой терминальной сетью, объединяющей 172 собственных объекта нефтебазового хозяйства и партнерских нефтебаз в России и странах СНГ.

1 млн т

нефтепродуктов
перевалка в год

40 тыс. м³

емкость резервуарного
парка

G-Drive, а количество АЗС, реализующих указанное топливо, достигло 1 235 шт.

По итогам года продажи СУГ снизились на 10 %, до 108 тыс. т, в основном за счет снижения продаж на 11,3 тыс. т вследствие сложившейся в России рыночной конъюнктуры.

Взаимодействие с клиентами

Чем чувствительнее потребители к цене топлива на АЗС, тем актуальнее программы и маркетинговые кампании, направленные на удержание различных сегментов клиентов и повышение их лояльности к сети «Газпромнефть». В 2019 г. расширился охват программы лояльности «Нам по пути», к которой присоединились около 800 тыс. человек.

На конец 2019 г. количество держателей карт программ лояльности в Российской Федерации и СНГ

составило 11,9 млн автолюбителей, что на 7 % больше, чем на конец 2018 г. На участников программы лояльности приходится 79 % от общего объема реализации сети АЗС физическим лицам в России. По данным компании Ipsos, «Нам по пути» – самая известная программа лояльности среди российских автомобилистов. Уровень известности¹ программы увеличился до 30 % (+5 п. п. к 2018 г.).

14,3 млн участников составил общий охват маркетинговых кампаний и рекламных акций, проведенных в отчетном году для стимулирования продаж нефтепродуктов. Они обеспечили более 200 тыс. т дополнительных продаж.

Важное направление взаимодействия с клиентами – развитие цифровых каналов продаж и цифровизация клиентских сервисов. В 2019 г. около 6 % продаж розничным клиентам сети АЗС

«Газпромнефть» совершены через цифровые каналы: виртуальную карту программы лояльности, виртуальную кобренд-карту, приложение «АЗС.GO». Количество активных пользователей мобильного приложения сети АЗС «Газпромнефть» выросло до 1,6 млн человек.

Расширение ассортимента сопутствующих товаров и услуг в магазинах сети АЗС «Газпромнефть» обеспечило рост сопутствующих продаж на 6,1 % относительно 2018 г. В 2019 г. общая выручка от продажи сопутствующих товаров составила 20,6 млрд ₽ (с НДС).

Кроме того, сеть АЗС «Газпром нефть» уже несколько лет практикует передачу собственных АЗС в управление сторонним ретейлерам. В 2019 г. в партнерские модели управления передано 117 станций. За счет изменения моделей управления АЗС повышаются операционная

Интеллектуальная система мониторинга оборудования

В 2019 г. «Газпром нефть» первой среди российских вертикально интегрированных компаний объединила оборудование своих АЗС в интеллектуальную систему – мониторинговый центр инфраструктуры (МЦИ). Автоматизация мониторинга и предиктивная аналитика МЦИ позволяют контролировать эксплуатацию АЗС

онлайн, сокращать количество простоев и сроки ремонтных работ.

Программное ядро мониторингового центра за одну секунду обрабатывает до 100 тыс. сигналов и производит более 50 тыс. вычислений. Информация о контроле остатков нефтепродуктов в непрерывном режиме поступает с каждой подключенной

к МЦИ станции сети «Газпромнефть». Собранные данные передаются в систему «Нефтеконтроль – Газпром нефть» в онлайн-режиме.

К 2021 г. планируется подключить к мониторинговому центру оборудование всех сервисных и автоматических станций сети – от кофемашин до топливных резервуаров.

>50 тыс.

вычислений
в секунду

-30%

число простоев

-21%

сроки ремонтных
и сервисных работ

99%

времени в рабочем
состоянии

/ 1 / Доля автомобилистов, принимавших участие в исследовании Ipsos, которым известен бренд программы лояльности «Газпром нефть» – «Нам по пути».

эффективность и доход всей сети «Газпромнефть» благодаря снижению стоимости пролива. По итогам 2019 г., рост EBITDA компании за счет передачи АЗС в разные модели управления составит 222 млн Р.

Модели работы с партнерами по управлению АЗС:

- COPO (company owned, partner operated) – сотрудник сети выступает индивидуальным предпринимателем и управляет АЗС;
- CODO (company owned, dealer operated) – станция находится под управлением профессионального дилера, который получает топливо и сильный бренд, а драйвером роста является реализация больших объемов нефтепродуктов;
- CORO (company owned, retailer operated) – АЗС находятся под управлением и брендом нетопливного ретейлера, который зарабатывает на продаже сопутствующих товаров.

Цифровые продукты и сервисы для автомобилистов

С 2019 г. клиенту в мобильном приложении «Сеть АЗС Газпромнефть» доступен инновационный продукт – виртуальные кобренд-карты с поддержкой NFC «Газпромнефть – Газпромбанк». Клиент может выпустить карту в мобильном приложении сети АЗС «Газпромнефть», добавить карту в виртуальный кошелек, указывать ее как способ оплаты при заказе топлива в приложении, использовать для оплаты при любых покупках; при этом карта работает как карта лояльности «Нам по пути». За пять месяцев с момента запуска функционала клиенты эмитировали 290 тыс. виртуальных кобренд-карт, что почти на 100 тыс. больше, чем выпущенных пластиковых кобренд-карт.

В рамках развития клиентских сервисов свое развитие получил функционал мобильного приложения сети «Газпромнефть». Например, пользователи приложения первыми в России получили возможность управлять кофемашиной в кафе при АЗС – фирменных Drive Cafe – со своего телефона. Кроме того, в приложении запущена игра Space. GO, где автомобилисты отвечают на вопросы из разных сфер и зарабатывают дополнительные бонусы по программе лояльности «Нам по пути».

Цифровизация коснулась не только клиентских сервисов, но и самих АЗС: оборудование АЗС было объединено в единую интеллектуальную систему – мониторинговый центр инфраструктуры (МЦИ). Автоматизация мониторинга и предиктивная аналитика МЦИ позволяют отслеживать в онлайн-режиме состояние оборудования и контролировать процессы эксплуатации АЗС, что, в свою очередь, обеспечивает повышение надежности и времени работы оборудования.

«Стратегические направления развития нашей сети – это диверсификация моделей управления, развитие заправочной станции как хаба, предлагающего дополнительные сервисы, внедрение узконаправленных форматов станций и цифровизация клиентского опыта.»

Александр Крылов,
директор Дирекции региональных продаж
ПАО «Газпром нефть»



Взлет
за горизонт



«Авиация не имеет
границ» (интервью)

Реализация нефтепродуктов корпоративным клиентам

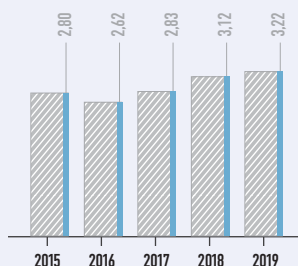
Авиатопливообеспечение

Объем премиальных продаж авиационного топлива в 2019 г. составил 3,22 млн т, что выше аналогичного показателя за прошлый период на 3,2 %. Рост премиальных продаж вызван как ростом на внутреннем рынке, так и увеличением объемов заправки «в крыло» за рубежом.

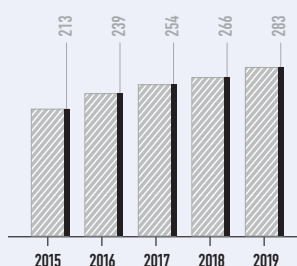
На конец 2019 г. сбытовая сеть «Газпромнефть-Аэро» включала 283 аэропорта в 67 странах, включая Россию. В 2019 г. сеть выросла на 17 единиц, из которых два аэропорта (Туношна и Гагарин) – на территории России и 15 аэропортов – за рубежом (девять – в КНР, два – в Саудовской Аравии, по одному в Египте, Франции,

Италии и Тунисе). По состоянию на конец 2019 г. сбытовая сеть «Газпромнефть-Аэро» состояла из 61 ТЗК на территории России и одного ТЗК в Кыргызстане. Кроме того, «Газпромнефть-Аэро» обеспечивает своих потребителей авиационным керосином в России в 10 аэропортах силами сторонних ТЗК и в 211 аэропортах за пределами Российской Федерации.

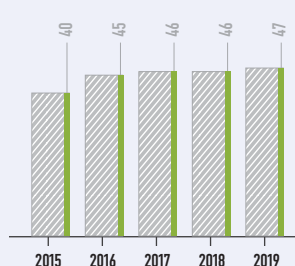
Премиальные продажи, млн т



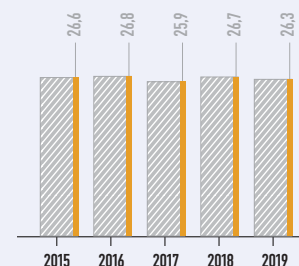
Сеть аэропортов присутствия, шт.²



Количество ТЗК³



Доля на рынке Российской Федерации, %⁴



Заправка авиационного транспорта, млн т¹

Источник: данные Компании

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019
Премиальные продажи, млн т	2,80	2,62	2,83	3,12	3,22
Сеть аэропортов присутствия, шт. ²	213	239	254	266	283
Количество ТЗК ³	40	45	46	46	47
Доля на рынке Российской Федерации, % ⁴	26,6	26,8	25,9	26,7	26,3

/ 1 / Здесь и далее указан общий объем реализации нефтепродуктов и премиальных продаж Группой «Газпром нефть».

/ 2 / В 2020 г. Компания изменила методику учета аэропортов/аэродромов присутствия. В связи с этим скорректировались данные по сети аэропортов присутствия во всех отчетных периодах.

/ 3 / В 2020 г. Компания изменила методику учета аэропортов/аэродромов присутствия. В связи с этим скорректировались данные по количеству собственных ТЗК во всех отчетных периодах.

/ 4 / В 2020 г. Компания изменила методику расчета рыночной доли с учетом данных агентства «Петромаркет» в отношении объемов рынка, а также иных внутренних корректировок.

В соответствии со Стратегией до 2030 г., «Газпромнефть-Аэро» нацелена на выход в топ-10 компаний – лидеров мирового рынка авиатопливообеспечения, расширение

географии международной сбытовой сети до 350 аэропортов и увеличение объемов розничной реализации авиационного топлива до 5,3 млн т в год.

Развитие авиатопливного бизнеса за рубежом

Общий объем зарубежных заправок по итогам года увеличился на 30%, до 315 тыс.т. Компания создала стратегическое партнерство с китайским национальным поставщиком топлива – China Aviation Oil Hong Kong Co. Ltd. (CAOHK). Оно предполагает авиатопливообеспечение авиакомпаний – партнеров CAOHK в аэропортах присутствия «Газпромнефть-Аэро». Партнерство с CAOHK позволит «Газпромнефть-Аэро» ежегодно увеличивать объем заправок своих клиентов в аэропортах Китая, на наиболее перспективном рынке мира. Компания в 2019 г. уже увеличила объем реализации в КНР в 3,5 раза относительно 2018 г., до 78 тыс. т. Сегодня в КНР сформирована крупнейшая зарубежная сеть заправок «Газпромнефть-Аэро», насчитывающая 32 аэропорта в мегаполисах страны.

Также в 2019 г. «Газпромнефть-Аэро» существенно увеличила объем заправок российских и иностранных авиакомпаний в Сербии, Черногории, Испании, Таиланде, Индии, Вьетнаме, Южной Корее и Малайзии. Компания начала поставки авиационного топлива ТС-1 в адрес национального перевозчика Республики Узбекистан – НАК «Узбекистон хаво йуллари». Всего за 2019–2020 гг. в Узбекистан будет поставлено 100 тыс. т продукта.

Клиентами «Газпромнефть-Аэро» являются свыше 190 авиакомпаний, в том числе лидеры российского авиарынка – «Аэрофлот», S7 Airlines, «Уральские авиалинии», «Волга-Днепр», а также ведущие иностранные авиаперевозчики, такие как Lufthansa, Emirates, Air France, KLM.

Объем зарубежных заправок в 2019 г.

+30%

315 тыс. т

«Газпромнефть-Аэро» – технологический лидер российской авиатопливной отрасли. Мы внедряем концепцию полностью автоматизированного управления технологическими процессами на современном топливозаправочном комплексе. Кроме того, Компания реализует еще два важных для отрасли проекта. Первый – совместное с IATA внедрение XML-стандартов, обеспечивающих безбумажный документооборот. Второе – переход на новую форму контрактов, новую форму расчетов на основе стандарта блокчейн. Она ускорит взаиморасчеты, уменьшит операционные затраты и сделает денежные операции прозрачными. Авиакомпании получат возможность моментально оплачивать топливо при заправке воздушных судов без предоплаты, банковских гарантий и финансовых рисков для участников сделки.

Владимир Егоров,
Генеральный директор
АО «Газпромнефть-Аэро»





«Газпром нефть» начала реализацию нового экологичного судового топлива

Бункеровка судов

Оператор бункерного бизнеса Компании – «Газпромнефть Марин Бункер» осуществляет бункеровку судов во всех ключевых портах России (20 морских и 12 речных), а также в портах Констанца (Румыния), Рига (Латвия) и Таллин (Эстония). Клиенты Компании – крупные российские и иностранные судоходные компании. Собственный флот Компании насчитывает:

- 12 бункеровщиков, в том числе одно судно арктического класса для заправки судов в Белом и Баренцевом морях;
- четыре танкера-челнока арктического класса и два ледокола для обеспечения бесперебойного вывоза нефти с Новопортовского меторождения.

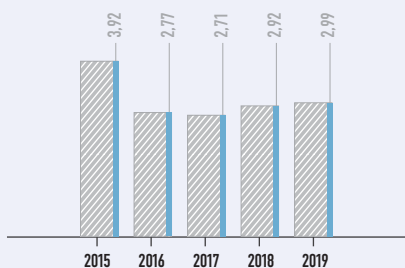
В 2019 г. повышение эффективности бизнеса на основных рынках Северо-Западного и Черноморского регионов обеспечило рост объемов бункеровки на 2,4 % относительно 2018 г., до 2,99 млн т. Важным направлением бункерного бизнеса оставалась бункеровка судов, задействованных в вывозе нефти с арктических проектов Компании.

В рамках реализации стратегии развития Компании на рынке СПГ-бункеровки в 2019 г. состоялась закладка киля первого в стране СПГ-бункеровщика «Дмитрий Менделеев». Пилотное судно-бункеровщик СПГ грузоместимостью 5,8 тыс. м³ будет введено в коммерческую эксплуатацию в 2021 г. Помимо головного судна, в период до 2030 г. «Газпромнефть

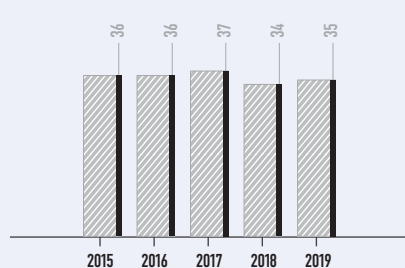
Марин Бункер» планирует ввести в эксплуатацию дополнительно два судна-бункеровщика СПГ.

В конце 2019 г. Компания приступила к реализации на рынке нового вида судового топлива с содержанием серы до 0,5 %. Оно востребовано судовладельцами в связи с вводом в действие с 1 января 2020 г. международной конвенции MARPOL-2020, ограничивающей предельное содержание серы в выбросах с судов в мировых акваториях.

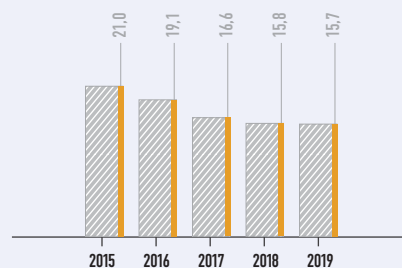
Премиальные продажи, млн т



Сеть портов присутствия, шт.



Доля на рынке Российской Федерации, %



Бункеровка

Источник: данные Компании

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019
Премиальные продажи (бункеровка), млн т	3,92	2,77	2,71	2,92	2,99
Сеть портов присутствия, шт.	36	36	37	34	35
Доля на рынке Российской Федерации, %	21,0	19,1	16,6	15,8	15,7

Производство и реализация судового топлива, соответствующего требованиям конвенции MARPOL-2020

С 1 января 2020 г. требования конвенции MARPOL по запрету использования топлива с содержанием серы более 0,5 % распространены на всю территорию международного судоходства. Для обеспечения судовладельцев топливом, соответствующим указанным требованиям, Компания в декабре 2019 г. начала производство на Омском НПЗ и реализацию судового топлива с содержанием серы менее 0,5 %. Оператор бункерного бизнеса Компании – «Газпромнефть Марин Бункер» – осуществил первую бункеровку новым экологичным топливом в порту Мурманска.

Рецептура гибридного топлива ТСУ-180 вид М (RMG-180) разработана специалистами «Газпромнефти». В качестве компонентов используются ультранизкосернистые и темные нефтепродукты, которые при смешении позволяют получить продукт с низким содержанием серы, соответствующий международным экологическим

нормативам. По итогам проведенных испытаний топливо получило сертификаты соответствия требованиям Евразийского экономического союза.

В декабре 2019 г. Компания реализовала 0,1 млн т нового судового топлива с содержанием серы менее 0,5 %. Планируется, что в 2020 г. объем поставок на российский рынок может превысить 1,5 млн т.

В 2019 г. Компания также вывела на рынок новое судовое масло для двигателей, работающих на ультранизкосернистом топливе с содержанием серы не более 0,1 %. Высокотехнологичный продукт Gazpromneft Ocean CCL17 полностью соответствует новым требованиям международной конвенции MARPOL. Масло получило допуски ведущих мировых производителей судового оборудования и на сегодняшний день представлено в более чем 200 портах по всему миру.

>1,5 млн т

нового судового топлива планируется поставить на российский рынок в 2020 г.

«**Благодаря развитой терминальной инфраструктуре бункерного бизнеса и технологической модернизации нефтеперерабатывающих заводов «Газпром нефть» обеспечит растущий спрос на экологичные виды судового топлива на российском рынке. После завершения строительства комплексов глубокой переработки на Московском и Омском НПЗ мы намерены полностью отказаться от производства мазута.**»

Алексей Медведев,
Генеральный директор
ООО «Газпромнефть
Марин Бункер»



Проверено «Дакар ом»: «Газпром нефть» испытывает новые марки масел

Производство и продажа масел и смазочных материалов

Выпуск масел и смазочных материалов в Компании обеспечен мощной современной производственной базой, а также обширной сбытовой сетью в сегментах В2С и В2В. Продажи осуществляются через собственную сеть АЗС «Газпромнефть», розничные сети и интернет-магазины, станции технического обслуживания, а также прямые поставки предприятиям, включая сборочные конвейеры производителей автомобилей. Цель «Газпромнефть – смазочные материалы» к 2030 г. – войти в топ-10 производителей смазочных материалов в мире.

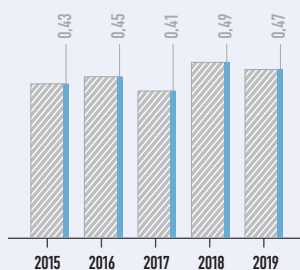
Ассортимент масел, пластичных смазок и технических жидкостей, производимых Компанией, включает более 950 наименований и продолжает расширяться. В истекшем году выведено на рынок 70 новых премиальных продуктов. Кроме того, в 2019 г. Компания увеличила мощность производства фасованных в крупную и мелкую пластмассовую тару масел Московского завода смазочных материалов на 26 тыс. т в год.

Совокупный объем продаж масел и смазок в 2019 г. составил 0,47 млн т. При этом объем премиальных продаж составил 0,32 млн т. По итогам года доля «Газпром нефти» на рынке

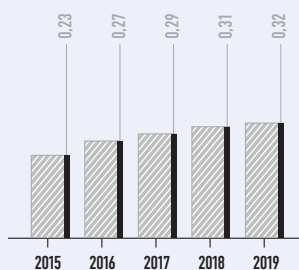
фасованных масел и смазок в России выросла на 1,4 п. п., до 23,4 %. Международные поставки масел Компании осуществлялись в 80 стран.

В 2019 г. на Омском заводе смазочных материалов начато производство новой линейки буровых растворов Gazpromneft Drill Flow. Сервисным буровым компаниям было поставлено 4 тыс. т данной продукции. За разработку способа производства и состава основы для буровых растворов Gazpromneft DrillLine получена премия ПАО «Газпром» в области науки и техники за 2019 г.

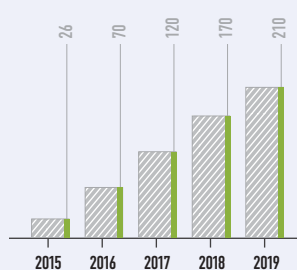
Общая реализация масел и смазочных материалов, млн т



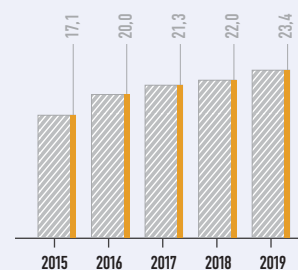
Премиальные продажи, млн т



Сеть СТО1 G-Energy Service, шт.



Доля на рынке фасованных масел и смазок Российской Федерации, %



Реализация масел и смазок, млн т

Источник: данные Компании

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019
Общая реализация масел и смазочных материалов, млн т	0,43	0,45	0,41	0,49	0,47
Премиальные продажи, млн т	0,23	0,27	0,29	0,31	0,32
Сеть СТО ¹ G-Energy Service, шт.	26	70	120	170	210
Доля на рынке фасованных масел и смазок Российской Федерации, %	17,1	20,0	21,3	22,0	23,4

/ 1 / СТО – станция технического обслуживания.

Развитие международной сбытовой сети масел и смазочных материалов

«Газпром нефть» зарегистрировала операционную компанию Gazpromneft Marine Lubricants с офисом в Сингапуре. Новое предприятие обеспечит эффективное развитие международной производственно-логистической сети судовых масел «Газпром нефти», в том числе на рынках Юго-Восточной Азии и Европы. В настоящее время продукция Компании, одобренная ключевыми производителями судового оборудования, уже представлена в более чем 250 портах мира.

Ассортимент судовых масел и смазок под брендами Gazpromneft и Gazpromneft Ocean включает 43 наименования высокотехнологичных продуктов для всех типов судового оборудования. В том числе в линейке представлено 15 сортов моторных масел Gazpromneft Ocean для двух- и четырехтактных двигателей, рецептуры которых были разработаны с учетом требований международной судоходной отрасли и положений конвенции MARPOL-2020.

В 250

портах мира представлены судовые масла Компании

В прошедшем году Компания также нарастила масштабы международного бизнеса судовых масел Gazpromneft Ocean: организовано производство и начаты продажи в Сингапуре, Нидерландах, Турции и Южной Корее. Для дальнейшего эффективного развития международной производственно-логистической сети судовых масел в 2019 г. в Сингапуре создано дочернее предприятие Компании.

Благодаря развитию международного бизнеса судовых масел «Газпром нефть» уже представлена

43

наименования высокотехнологичных судовых масел под брендами Gazpromneft и Gazpromneft Ocean в ассортименте Компании

в более чем 250 мировых портах. Дальнейший рост масштаба производственно-логистической сети позволит «Газпром нефти» существенно нарастить объемы производства, расширить географию поставок и к 2030 г. занять 4 % мирового рынка судовых масел.

Компания продолжает развивать свою сеть премиальных брендированных станций технического обслуживания (СТО) G-Energy Service. В 2019 г. она выросла на 40 станций, а общее количество брендированных СТО достигло 210 единиц на конец года.

«**Расширение международной географии реализации судовых масел предусмотрено Стратегией развития «Газпром нефти» до 2030 г. Мы планируем значительно увеличить объемы выпуска и продаж специализированных смазочных материалов. Открытие операционной компании в Сингапуре, центре международного судоходства, где находится один из крупнейших в мире портов-хабов, позволит наиболее эффективно выстраивать производственно-логистическую сеть с учетом собственных заводов по выпуску смазочных материалов в России и партнерских брендинговых производств за рубежом.**»

Александр Трухан,
Генеральный директор
ООО «Газпромнефть – СМ»





Инновационный битум
(репортаж телеканала
«Россия 24»)

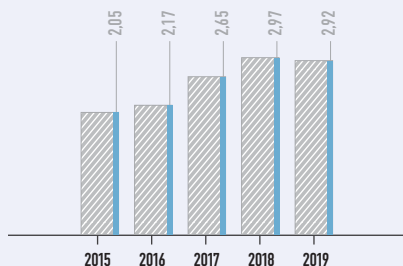
Битумные материалы

«Газпром нефть» – один из крупнейших производителей и поставщиков битумной продукции в России. Собственные мощности «Газпром нефти» по производству битумных материалов находятся в России (Москва, Омск, Ярославль, Рязань, Вязьма, Сальск), Сербии и Казахстане.

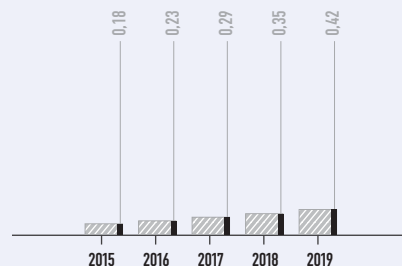
В 2019 г. продажи битумных материалов превысили 2,9 млн т. Премияльные продажи битумных материалов достигли 0,42 млн т, что на 20 % больше, чем в 2018 г. Рост продаж обусловлен развитием дистрибьюторской сети, что обеспечило присутствие битумопроизводной продукции во всех федеральных округах страны, и расширением экспортного направления, а также взаимодействием с регионами для внедрения в практику строительства современных битумных материалов.

В 2019 г. начались продажи премияльной продукции в Латвии, Литве, Армении. В 2,5 раза увеличен объем поставок в Латинскую Америку для стратегических транснациональных проектов. В 2019 г. поставки битумной продукции «Газпром нефти» охватили все 85 регионов России, а экспортное направление расширено до 57 стран мира.

Общая реализация битумных материалов, млн т



Премияльные продажи, млн т



Реализация битумных материалов, млн т

Источник: данные Компании

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019
Общая реализация битумных материалов, млн т	2,05	2,17	2,65	2,97	2,92
Премияльные продажи, млн т	0,18	0,23	0,29	0,35	0,42

На большой битумной установке Московского НПЗ в 2019 г. при сохранении максимальной суточной производительности в 5,5 тыс. т / сут. был расширен ассортимент до трех марок битумных вяжущих. Высокие показатели продемонстрировал и высокотехнологичный производственно-логистический терминал в Сальске – за первый год работы в периметре «Газпром нефти» с актива отгружено свыше 172 тыс. т битума. Расширение географии и выход на новые международные

рынки позволили существенно повысить производительность и Рязанского завода битумных материалов «Газпром нефти», увеличив ее на 33 %, до 109 тыс. т. При этом рост отгрузок вяжущего с Рязанского актива в кловертейнерах и других видах тары составил 60 % по сравнению с аналогичными показателями 2018 г., увеличившись до 64 тыс. т. Основные рынки сбыта фасованного продукта – труднодоступные регионы России, Европа, страны Латинской Америки.

Поставка битумных материалов в Латинскую Америку

«Газпром нефть» осуществила поставку полимерно-битумных вяжущих (ПБВ) для строительства крупнейшего инфраструктурного объекта в Латинской Америке – транспортного коридора Vi-Oceanic Corridor. Автомобильная магистраль объединит восточное и западное побережья южноамериканского континента в единую транспортную сеть.

Инновационные битумы производства Рязанского завода битумных материалов «Газпром нефти» используются для укладки асфальтового покрытия 277-километрового приграничного участка автомобильной трассы в Бразилии и Парагвае. Специализированная рецептура ПБВ для автодороги Vi-Oceanic Corridor была разработана в научно-исследовательском центре «Газпром нефти» в Рязани по международной

методологии Supergravel. Состав инновационного битума адаптирован под климатические условия региона: высокую температуру воздуха и тропическую влажность. Также при разработке полимерно-битумных вяжущих учитывались горный рельеф местности и будущий трафик легкового и большегрузного транспорта. Планируется, что специальная рецептура вяжущего обеспечит надежную эксплуатацию автомобильной дороги на протяжении более 10 лет.

Поставка полимерно-битумных вяжущих в Латинскую Америку из России осуществлена морским и автомобильным транспортом в специальных запатентованных среднетоннажных кубовидных емкостях – кловертейнерах, которые обеспечивают сохранение качественных характеристик битума.

Компания продолжает планомерный вывод продукции по внедряемой в России методологии объемного проектирования асфальтобетонных смесей. К уже выпускающим в этой классификации по температурным диапазонам (классификация PG) активам в Рязани и Вязьме присоединились битумный терминал в Сальске и процессинговая площадка в Омске.

Расширяя ассортиментный ряд и сферы применения, специалисты битумного оператора «Газпром нефти» разработали инновационный битумопроизводный герметик «Брит БПГ-50 Плюс» для суровых арктических условий с температурным диапазоном работы от –50 до +30 °С. Качественные характеристики герметика позволят обеспечить стабильность сваям арктических резервуаров при строительстве заполярных объектов.

«*Ряд продуктов нашей битумной линейки на сегодняшний день не имеет аналогов в России и мире. Это преимущество наряду с технологиями, современными производственными мощностями, широкой логистической сетью и научно-технической экспертизой позволяет нам развивать географию бизнеса и участвовать в реализации крупных международных инфраструктурных проектов.*»

Дмитрий Орлов,
Генеральный директор
ООО «Газпромнефть – БМ»

Нефтехимия

Реализация базовых продуктов нефтехимического производства,

млн т

Источник: данные Компании

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019
Реализация нефтехимической продукции, всего	1,45	1,35	1,25	1,35	1,55

«Газпром нефть» – крупнейший российский производитель ряда базовых нефтехимических продуктов: ароматических углеводородов (бензола, параксилола, ортоксилола, толуола) и пропан-пропиленовой фракции (пропиленсодержащего СУГ). Базовая нефтехимическая продукция производится на всех НПЗ «Газпром нефти» (Омск, Москва, Ярославль). Производство нефтехимической продукции дальнейших переделов (полипропилена) осуществляется на интегрированных предприятиях – НПП «Нефтехимия» (Москва) и ООО «Полиом» (Омск).

Развитие нефтехимического производства – стратегическое направление развития Компании.

Для усиления позиций «Газпром нефти» на рынках нефтехимической продукции в 2019 г. Компания совместно с «СИБУР Холдингом» консолидировала 100 %-й долей в ООО «Полиом».

В 2019 г. объем производства полипропилена составил 139 тыс. т на НПП «Нефтехимия» (+4 % к 2018 г.) и 213 тыс. т на ООО «Полиом» (на уровне 2018 г.). Кроме того, в 2019 г. на НПП «Нефтехимия» была достигнута максимальная часовая производительность – 17,4 т/ч.

Развитие нефтехимии заложено в долгосрочную Стратегию Компании до 2030 г. К этому времени доля нефтехимии в корзине продуктов должна повыситься до 15 %.

Консолидация 100 % ООО «Полиом»

«Полиом» – один из крупнейших производителей полипропилена в России – введен в эксплуатацию в 2013 г. Мощность завода – 218,4 тыс. т в год с возможностью производства и отгрузки до 80 марок полипропилена. Основное сырье для производства – пропан-пропиленовая фракция – поступает с Омского НПЗ «Газпром нефти». Предприятие сертифицировано по международным

стандартам. На «Полио» применяются лучшие разработки и технологии, обеспечивающие безотходный цикл производства.

В 2019 г. «Газпром нефть» совместно с «СИБУР Холдингом» на паритетной основе выкупила у партнера 50 % долю в ООО «Полиом». В результате «Газпром нефть» и «СИБУР Холдинг» стали 100 %-ми владельцами завода.

«Увеличение доли владения в предприятии «Полиом» – важный шаг в рамках реализации долгосрочной стратегии «Газпром нефти», одним из ключевых направлений которой является развитие нефтехимии. Интеграция активов в сегменте нефтепереработки и нефтехимии позволит повысить эффективность использования сырья наших нефтеперерабатывающих заводов для выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью, а укрепление технологического партнерства «Газпром нефти» с компанией «СИБУР Холдинг» обеспечит конкурентные преимущества продукции на российском и международном рынках.»

Леван Кадагидзе,
Директор Коммерческой дирекции Блока логистики, переработки и сбыта ПАО «Газпром нефть»

Строительство современного завода по производству катализаторов в Омске

«Газпром нефть» приступила к активной фазе строительства в Омске современного комплекса по производству высокотехнологичных катализаторов для нефтепереработки. Новый завод мощностью 21 тыс. т в год обеспечит выпуск современных катализаторов для ключевых процессов производства топлива «Евро-5» и глубокой переработки нефти.

Проект «Газпром нефти» призван обеспечить потребности российских НПЗ в современных и эффективных катализаторах каталитического крекинга и гидроочистки, необходимых для производства бензина и дизельного топлива стандарта «Евро-5», и гидрокрекинга – для процессов глубокой переработки нефти. Конфигурацией проекта предусмотрено производство 4 тыс. т катализаторов гидроочистки, 2 тыс. т

катализаторов гидрокрекинга и 15 тыс. т катализаторов каталитического крекинга в год. Технологии производства катализаторов разработаны «Газпром нефтью» совместно с ведущими российскими научно-исследовательскими институтами и защищены международными патентами. В производстве продукции будет использоваться сырье российских поставщиков.

Министерством энергетики Российской Федерации проекту присвоен статус национального. Завершение строительства намечено на 2021 г. Проект предусматривает современные системы очистки, герметизации и контроля, благодаря которым воздействие на окружающую среду будет снижено почти в два раза при росте производства в семь раз.



Новое производство позволит снизить критическую зависимость от поставок импортных катализаторов. Наши катализаторы по ряду параметров будут превосходить зарубежные аналоги. Со временем мы можем занять более 70 % рынка катализаторов каталитического крекинга и гидропроцессов. Гипотетически Компания имеет возможность полностью обеспечить рынок России. Все остальное пойдет уже на экспорт.

Александр Чембулаев,
Генеральный директор
ООО «Газпромнефть - КС»