

МОТОРНОЕ ТОПЛИВО И АЗС

ПРОДАЖА МОТОРНОГО ТОПЛИВА

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 СНГ по объему розничных продаж и эффективности сети АЗС к 2025 г.

Общий объем мелкооптовой и розничной реализации в 2016 г. увеличился на 4,8 % по отношению к прошлому году и составил 19,76 млн т. Премиальные продажи удалось нарастить как на внутреннем, так и на зарубежных рынках присутствия сбытовой сети Компании.

СЕТЬ АЗС

В Российской Федерации Компания располагает одной из наиболее крупных и географически диверсифицированных сбытовых сетей на розничном рынке автомобильного топлива. На конец года сеть АЗС «Газпромнефть» насчитывала 1 244 АЗС, из них – 1 197 собственных и 47 – управляемых партнерами-франчайзи. За 2016 г. сеть АЗС увеличилась на 55 объектов и нарастила присутствие до 37 регионов Российской Федерации.

Развитие сети, сохранение контроля над партнерскими АЗС и постоянная работа над повышением эффективности бизнес-процессов позволяют Компании наращивать долю рынка в регионах присутствия. По итогам года доля Компании на розничном рынке моторных топлив без учета франчайзинга увеличилась на 1,4 п. п. и составила 26,1 %.

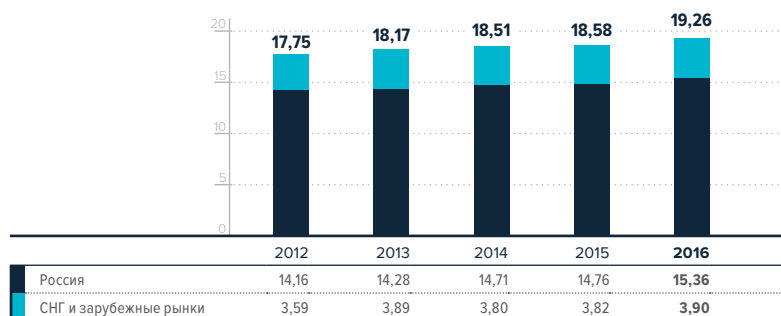
¹ Данные приведены только по действующим АЗС.

² Данные на конец года.

На зарубежных рынках сеть АЗС Компании представляют 624 объекта, в том числе 200 АЗС в странах СНГ (Беларусь, Казахстан, Таджикистан и Киргизия) и 424 АЗС в Юго-Восточной Европе (Сербия, Босния и Герцеговина, Болгария и Румыния) под брендами NIS Petrol и GAZPROM.

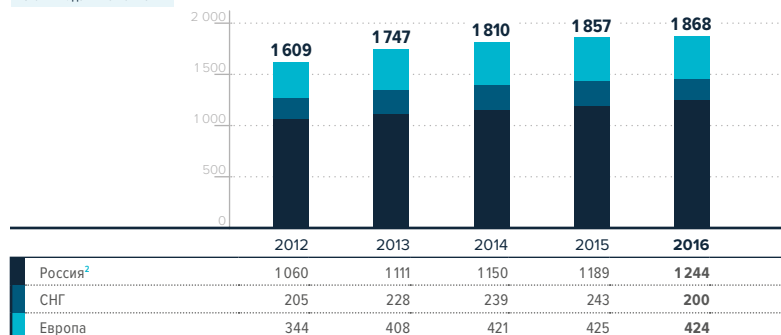
ПРЕМИАЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ МОТОРНЫХ ТОПЛИВ ПО РЕГИОНАМ (млн т)

Источник: данные Компании



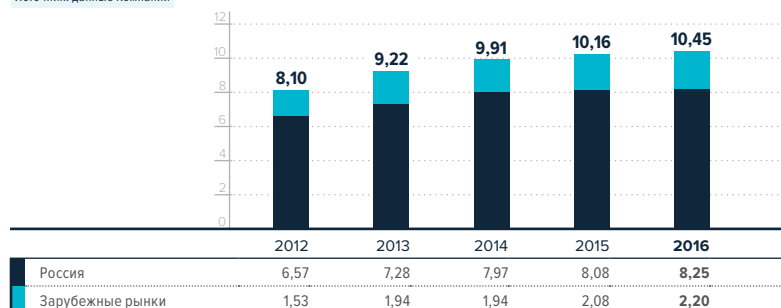
СЕТЬ АЗС¹ (шт.)

Источник: данные Компании



РЕАЛИЗАЦИЯ ЧЕРЕЗ АЗС (млн т)

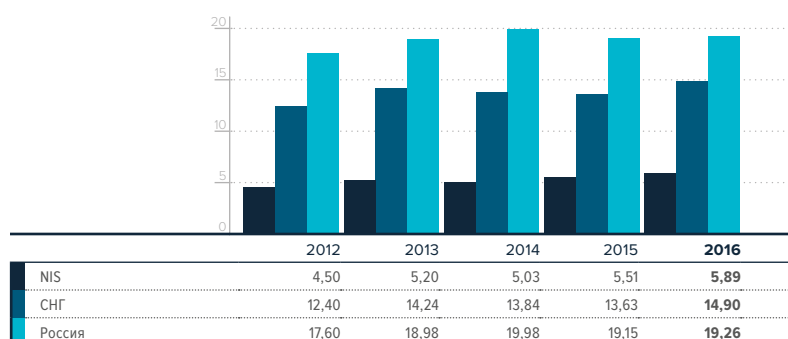
Источник: данные Компании



В условиях общего снижения объема рынка моторных топлив в Российской Федерации высокоэффективная сеть АЗС Компании показывает стабильный прирост объемов розничных продаж бензина и дизельного топлива. По итогам года общий объем реализации вырос на 2 % и составил 10,4 млн т, из них 8,2 млн т – в России.

СРЕДНЕСУТОЧНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ЧЕРЕЗ АЗС (т/сут)

Источник: данные Компании



Несмотря на отрицательную динамику на розничном топливном рынке России, на сети АЗС «Газпромнефть» показатель среднесуточной реализации через одну станцию вырос на 0,6 %.

Стабильный рост продаж обеспечили маркетинговые акции и мероприятия в рамках стратегии «И лучше. И выгоднее».

СОПУТСТВУЮЩИЕ ПРОДАЖИ

Сопутствующие продажи – одно из самых перспективных и динамично развивающихся направлений розничного бизнеса. Общая выручка по каналу «Сопутствующий бизнес» стабильно показывает значительный рост по России и СНГ. По сравнению с прошлым годом этот показатель увеличился на 15 % и составил более 18 млрд руб.

Целевой показатель эффективности направления «Покрытие ФОТ валовым доходом от сопутствующих товаров на АЗС с магазинами» также вырос на 6 п. п. и составил в среднем 70 %, при этом по России достиг 72 %, по СНГ – 52 %.

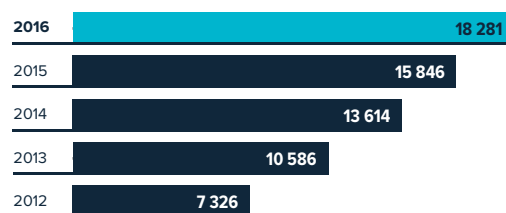
Самая существенная динамика произошла в развитии бренда нетопливных товаров на АЗС Drive Cafe. В 2016 г. на станциях сети в России был продан 21 млн чашек кофе, прирост составил 18 % к прошлому году, общая выручка по горячим напиткам кафе составила 2 млрд руб.

Большое количество товарных позиций собственных торговых марок Drive Cafe и «Сеть АЗС «Газпромнефть» (281 позиция) обеспечило заметную общую долю в годовой выручке в 28 %.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОПУТСТВУЮЩИХ ПРОДАЖ СЕТИ АЗС В РОССИИ И СНГ

Источник: данные Компании

ВЫРУЧКА (млн руб. с НДС)



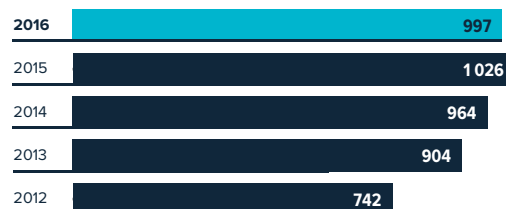
ВЫРУЧКА НА 1 Т НЕФТЕПРОДУКТОВ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ (тыс. руб. с НДС)



ВЫРУЧКА НА 1 М² ТОРГОВОЙ ПЛОЩАДИ (тыс. руб. с НДС)



КОЛИЧЕСТВО АЗС С МАГАЗИНОМ НА КОНЕЦ ГОДА (шт.)



ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

Программа лояльности «Нам По Пути» для клиентов сети АЗС «Газпромнефть» – неизменный лидер среди вертикально интегрированных нефтяных компаний по количеству участников. За прошедший период благодаря маркетинговым и ИТ-мероприятиям позиции программы были значительно укреплены: на конец 2016 г. держателями карт стали 7,7 млн автолюбителей России, что на 13 % больше, чем в 2015 г.

На участников программы лояльности приходится 83 % от общего объема реализации сети АЗС в Российской Федерации физическим лицам, по этому показателю прирост составил 14 п. п.

Все участники программы лояльности получают возможность выгодно приобретать топливо и сопутствующие товары на АЗС «Газпромнефть» со скидкой от 3 до 5 %, накапливая бонусы и рассчитываясь ими за покупки на АЗС. Кроме того, для владельцев карт «Нам По Пути» регулярно проводятся федеральные акции, которые позволяют получать не только дополнительную выгоду в виде бонусов, но и уникальные призы и привилегии. Также участникам программы лояльности «Нам По Пути» доступно накопление бонусов вне АЗС с помощью кобрендинговой банковской карты «Газпромбанк-Газпромнефть».

В начале 2016 г. технологическая платформа программы лояльности была обновлена. Благодаря внедрению бесконтактной технологии Pure удалось в восемь раз сократить время обслуживания клиентов на кассе. Теперь время начисления бонусов не превышает 5 секунд, а накопления онлайн отображаются в личном кабинете пользователя.

В течение года продолжалась работа по расширению географии действия программы лояльности. За этот период она стала доступна автолюбителям Сербии, Казахстана, Киргизии, Таджикистана.

БРЕНДИРОВАННОЕ ТОПЛИВО

Брендированное топливо G-Drive было выведено на рынок Российской Федерации в 2010 г. и с самого начала продаж активно набирало популярность при поддержке на мировой автоспортивной платформе. Важной особенностью формулы G-Drive стало присутствие в бензине целостного технологического комплекса, благодаря которому энергия, вырабатываемая двигателем, не тратится на трение, а практически в полном объеме переходит в механическую. В результате рост мощности при использовании G-Drive может достигать 12 %, улучшается разгонная динамика. Кроме того, в формулу премиального топлива включены мощные компоненты, которые позволяют снизить количество отложений на внутренних элементах двигателей более чем в 10 раз и замедляют образование новых. Экологические характеристики топлива также улучшаются: на 32 % снижается содержание окиси углерода в выхлопах, углеводородов – на 8 %, оксидов азота – на 16 % по сравнению со стандартным топливом 5-го экологического класса. И еще один эффект от применения G-Drive, уже с точки зрения экономической выгоды, – снижение расхода топлива.

В 2016 г. Компания увеличила продажу премиального брендированного топлива на собственных АЗС на 5 %.

По сравнению с прошлым годом количество АЗС, предлагающих G-Drive 95, увеличилось на 84 станции и достигло 1 149 АЗС. По итогам года около 30 % потребителей высокооктанового бензина приобрели G-Drive.

ПРОДАЖИ ПРЕМИАЛЬНОГО ТОПЛИВА (млн т)

Источник: данные Компании

	2012	2013	2014	2015	2016
G-DRIVE 95	0,21	0,38	0,51	0,57	0,59
число АЗС, реализующих топливо	600	789	998	1 065	1 149
G-DRIVE 98	–	0,01	0,06	0,06	0,06
число АЗС, реализующих топливо	–	322	416	464	494
G-DRIVE 92	–	–	–	0,02	0,03
число АЗС, реализующих топливо	–	–	–	46	56



30 %

потребителей высокооктанового бензина предпочли топливо G-Drive

ЗАПРАВКА АВИАЦИОННОГО ТРАНСПОРТА

ГАЗОМОТОРНЫЕ ВИДЫ ТОПЛИВА

Экологичность и экономичность играют ключевую роль для муниципального и коммерческого транспорта в крупных городах, что делает эти сегменты крупными потребителями газомоторного топлива. «Газпром нефть» уделяет пристальное внимание развитию продаж газомоторных видов топлива, в частности СУГ и компримированного природного газа (КПГ).

В 2016 г. Компания увеличила объем реализации СУГ на 9,5 % – до 115 тыс. т, а реализация КПГ возросла на 2,5 % – до 17,5 млн м³.

В 2016 г. количество автомобильных газозаправочных станций в составе многотопливных заправочных комплексов под брендом «Газпромнефть» составило 163.

РЕАЛИЗАЦИЯ ГАЗОМОТОРНОГО ТОПЛИВА И КОЛИЧЕСТВО АВТОМОБИЛЬНЫХ СТАНЦИЙ

Источник: данные Компании

	2012	2013	2014	2015	2016
СУГ, тыс. т	92	93	97	105	115
КПГ, тыс. м ³	11 611	12 749	15 106	17 080	17 500
Число АГЭС ¹	125	123	136	153	156
Число АГНКС ²	4	4	7	7	7

¹ Количество автомобильных газозаправочных станций (АГЭС) в составе многотопливных заправочных комплексов под брендом «Газпромнефть».

² Количество автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС).

ЗАПРАВКА АВИАЦИОННОГО ТРАНСПОРТА (млн т)

Источник: данные Компании



↑ 0,4 п. п.

26,2 %

доля на рынке
Российской Федерации

↑ 11,9 %

235

аэропортов

сеть аэропортов

В 2016 г. объем розничного рынка авиационного топлива в Российской Федерации продолжил сокращаться, снизившись на 7,7 % относительно 2015 г. – до 7,9 млн т. «Газпром нефть» является лидером розничных продаж авиационного топлива в России и при общем падении рынка смогла увеличить в 2016 г. свою долю рынка на 0,38 п. п. – до 26,24 %.

Сеть собственных ТЗК Компании насчитывает 47 объектов, в том числе 46 в России и 1 – за рубежом (Киргизия). В 2016 г. сеть собственных ТЗК в Российской Федерации была расширена за счет приобретения трех ТЗК в Чукотском автономном округе – в Анадыре, Певеке и Кемервееме.

По состоянию на конец 2016 г. Компания оказывала услуги по топливообеспечению воздушных судов в 235 аэропортах в 63 странах Юго-Восточной Азии, Европы, Африки, Австралии, Северной и Латинской Америки.