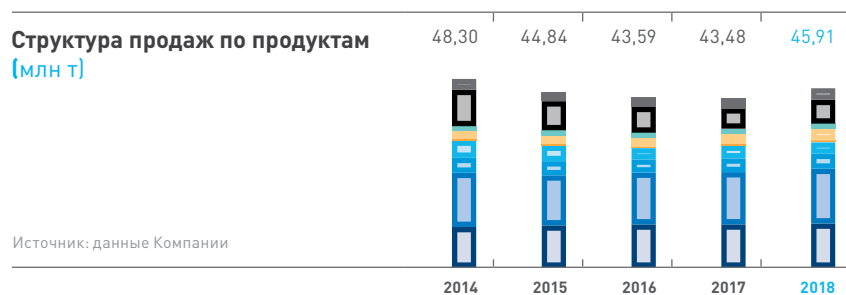


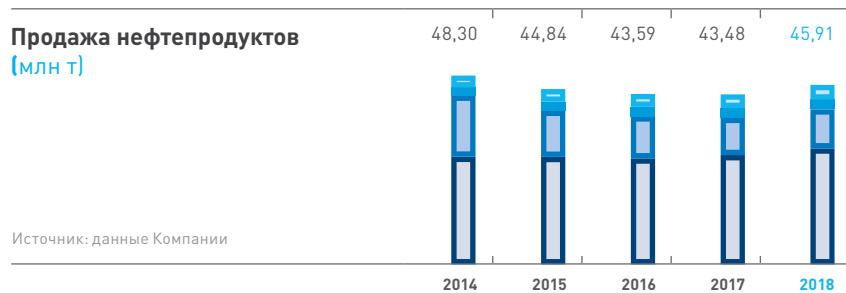
Источник: данные Компании

	2014	2015	2016	2017	2018
Продажи в России	12,37	13,56	13,28	13,89	13,13
Международные продажи	0,13	0,22	0,18	0,11	0,07



Источник: данные Компании

Продукт	2014	2015	2016	2017	2018
Автобензин	9,37	9,75	10,57	10,68	10,87
Дизельное топливо	13,87	12,81	13,27	13,37	14,01
Авиационное топливо	3,82	3,62	3,36	3,51	3,84
Судовое топливо	4,42	3,98	2,87	3,29	2,89
Смазочные материалы	0,39	0,43	0,45	0,41	0,49
Битумы	2,02	2,05	2,17	2,65	2,97
Нефтехимия	1,26	1,45	1,35	1,25	1,35
Мазут	9,31	7,42	6,62	5,23	6,09
Прочие нефтепродукты	3,84	3,33	2,93	3,09	3,40



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

ПРОДАЖА ГАЗА

Объем реализации газа (природный газ и ПНГ, без учета газа в доле «Газпром нефти» в совместных предприятиях «Нортгаз» и «Арктикгаз») на внутреннем и международном рынках снизился на 5,7 % по отношению к 2017 г. вследствие сокращения добычи ПНГ и природного газа по дочерним компаниям, осуществляющим поставку газа.

ПРОДАЖА НЕФТЕПРОДУКТОВ

Продажи нефтепродуктов в 2018 г. выросли на 5,6 % относительно 2017 г. (до 45,91 млн т) благодаря росту переработки на нефтеперерабатывающих заводах Компании. Продажи росли по всей линейке нефтепродуктов.

На 9,4 % – до 3,84 млн т – увеличилась реализация авиационного топлива. Это связано с увеличением пассажиропотока российских аэропортов в период чемпионата мира по футболу 2018 г., а также появлением новых направлений полетов из российских аэропортов в страны Европы и Азии. Сыграло свою роль и системное развитие сотрудничества Группы с авиакомпаниями, заключение новых договоров и расширение сети аэропортов присутствия в Российской Федерации и за рубежом.

Рост продаж битумов на 12,08 % – до 2,97 млн т – обусловлен развитием комплексных поставок и логистических сервисов, заключением долгосрочных прямых контрактов с ведущими федеральными участниками рынка в России.

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.

СТРУКТУРА ПРОДАЖ ПО КАНАЛАМ

Объем премиальной реализации¹ в отчетном периоде вырос на 3,7 % – до 27,1 млн т. Устойчивый рост премиальных продаж был обеспечен расширением продуктовой линейки, модернизацией производства и внедрением инновационных решений в клиентских сегментах.

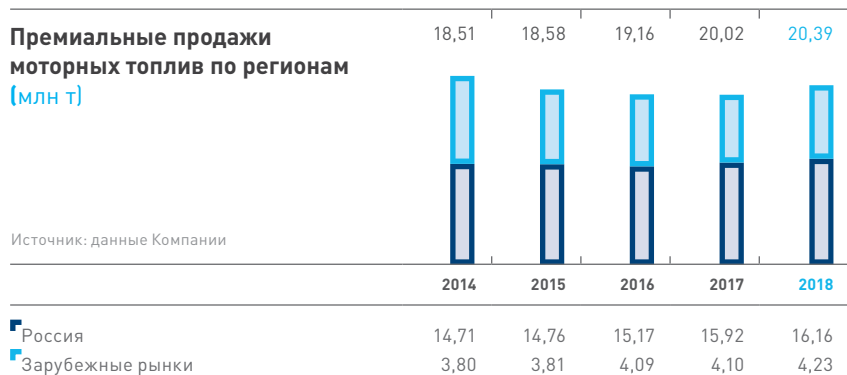
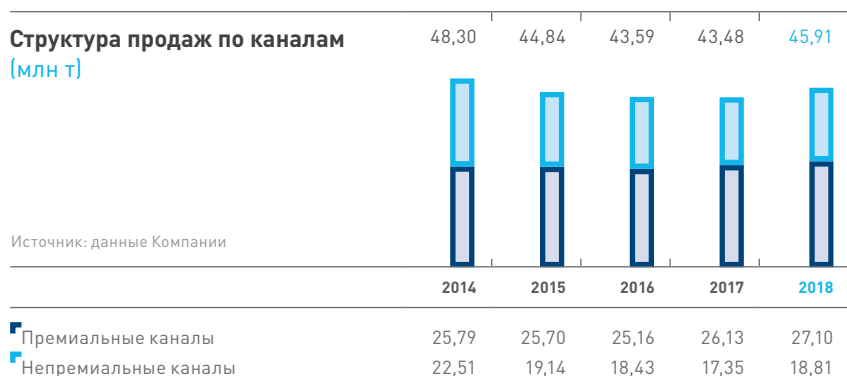
Активное развитие продаж авиационного топлива, премиальных битумных и смазочных материалов позволило Компании по итогам года нарастить долю на розничных рынках этих нефтепродуктов. Продажи авиационного топлива через премиальные каналы увеличились на 10,2 %, а продажи битумов – на 20,7 %. Рост спроса 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.

МОТОРНОЕ ТОПЛИВО И АЗС

Продажа моторного топлива

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

Рост реализации моторных топлив через премиальные каналы на 1,9 % относительно 2017 г. обусловлен ростом продаж текущим и новым корпоративным клиентам.



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 ТЗК в аэропортах и терминалах 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 кловертейнерах 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.