

**Финансовые результаты за 2017 год
28 февраля 2018 года**

Анна Сидоркина, Начальник управления по связям с инвесторами

Добрый день, дамы и господа. Вас приветствует «Газпром нефть», Анна Сидоркина, Investor Relations. Я рада открыть конференц-звонок, на котором вашему вниманию будут представлены результаты финансовой и операционной деятельности компании за 2017 год по стандартам МСФО. Разрешите представить участников сегодняшнего конференц-звонка. С презентацией и комментариями по финансовой части выступит член Правления, Заместитель Генерального директора по экономике и финансам Алексей Янкевич. О деятельности блока Upstream расскажет Александр Михеев, Начальник департамента экономики и инвестиций блока Upstream. Затем Владимир Константинов, Начальник департамента экономики и инвестиций блока Downstream, расскажет о событиях блока переработки и сбыта за отчетный период. На сессии вопросов и ответов к нам присоединятся коллеги из профильных департаментов и с удовольствием ответят на ваши вопросы.

Перед тем, как мы начнем презентацию, я традиционно хотела бы напомнить, что презентация и все комментарии к презентации, и все высказывания в ходе сегодняшнего конференц-звонка могут содержать и будут содержать заявления прогнозного характера, которые касаются финансового положения, результатов деятельности и бизнеса «Газпром нефти». Все заявления, за исключением утверждений о свершившихся фактах, являются или могут рассматриваться в качестве заявлений прогнозного характера. Заявления прогнозного характера являются утверждениями о будущих ожиданиях, которые основаны на текущей ситуации и допущениях руководства, и учитывают, как известные, так и неизвестные риски и неопределенности, которые могут привести к тому, что фактические результаты могут существенно отличаться от тех, которые содержались или подразумевались в ходе сегодняшней телефонной конференции.

Спасибо большое и разрешите мне передать слово Алексею Янкевичу.

Алексей Янкевич, Член Правления, Заместитель Генерального директора по экономике и финансам

Добрый день, дамы и господа. Сегодня мы представляем итоги работы компании «Газпром нефть» за 2017 год. Конференц-звонок у нас в этот раз несколько необычный, так как предварительные итоги мы уже раскрыли, тем самым сняв часть интриги. Вы уже знаете наши показатели или можете предположить их. Вы уже убедились в том, что опубликованные итоги не отличаются от предварительных цифр, которые мы вам раскрывали. Поэтому не буду повторять, что итоги позитивные. У нас серьезно выросла операционная прибыль - на 21%, как мы и публиковали. Также выросла чистая прибыль - на 27% (в соответствии с нашим предварительным прогнозом): мы установили очередной рекорд в рублях - 253 миллиарда. Во многом это стало возможным благодаря тому, что, несмотря на ограничения ОПЕК, мы все-таки добились роста объемов добычи. Добыча выросла на 4% год к году. В сегменте Downstream в объемах переработки есть определенное снижение, но это следствие фактора ремонтов, об этом мы чуть позже скажем. Дело в том, что на этот год у нас пришлась достаточно серьезная плановая ремонтная программа. Соответственно, в следующем году этого фактора уже не будет. Поэтому есть фактор небольшого снижения переработки, но это все равно позволило нам и в сегменте Downstream увеличить финансовый результат. А что касается розничных сегментов, то мы продолжили свое развитие, продолжили рост. У нас выросли объемы продаж в премиальных сегментах, увеличилась прокачка на одну АЗС, выросли в целом розничные продажи на 5,6%.

На следующем слайде мы провели интересное сравнение, мы проанализировали, что в тот год, когда, собственно, компания начала свою историю, в 2005 году, цена на нефть была примерно такой же как в 2017 году. Здесь мы можем наблюдать историю наших финансовых показателей за длинный период, за историю работы нашей команды «Газпром нефть» с 2005 по 2017 год. И это сравнение легко сделать, потому что цены на нефть практически одинаковые, не нужно делать никаких нормализаций. Если посмотреть в долларах, то вы увидите, что наши финансовые показатели практически удвоились. То есть удвоились не только объемы, но и финансовые показатели в долларах. Если в 2005 году скорректированная EBITDA составляла порядка 5 миллиардов долларов, то сейчас мы уже приближаемся к 10 миллиардам долларов. По чистой прибыли то же самое: она была около 2,8 миллиардов долларов, а сейчас она уже больше 4 и

движется к 5 миллиардам долларов. Мы гордимся последовательным ростом. Как мы заявляли в нашей стратегии, мы выполнили задачу удвоения масштабов бизнеса без потери эффективности. То есть вместе с ростом объемных показателей практически настолько же выросли и наши финансовые показатели в долларах в одинаковых ценовых условиях.

Из важных событий за 2017 год я хотел бы отметить, прежде всего, успешное продолжение развития наших новых активов Upstream. Мы запустили все наши крупные месторождения, что внесло самый большой вклад в рост как наших объемных, так и финансовых показателей. Прежде всего, это наши флагманские проекты — Новопортовское, Восточно-Мессояхское и Приразломное месторождения. Мы движемся по плану, везде есть рост добычи. Кроме того, по нашему основному проекту Новый порт мы улучшили ожидания, мы приняли уточненный план развития этого месторождения, который предусматривает полку добычи уже не 5,5 миллионов тонн, как мы заявляли ранее. Сейчас мы видим эту полку уже на уровне 8,6 миллионов тонн, что серьезно увеличивает объемы и улучшает экономику проекта.

Кроме того, мы активно работаем над созданием потенциала для добычи, готовим новые запасы. В этом направлении тоже есть неплохой прогресс. Мы создали совместное предприятие с Repsol по разработке новых участков в ХМАО, мы получили ряд новых лицензий - это Тазовское и Северо-Самбургское месторождения, и еще ряд лицензий. На шельфе Охотского моря мы открыли новое месторождение, которое можно назвать крупным. Оценочный запас составляет 255 миллионов тонн. Это серьезное, крупное открытие на шельфе, которое также создает для нас хорошую базу для дальнейшего развития и для разработки новых запасов.

Что касается Downstream, то здесь основной фокус - это модернизация заводов. Второй этап модернизации в активной фазе. Идут строительные работы как на ОНПЗ, так и на МНПЗ. Чуть впереди идет проект МНПЗ - «Евро+». Мы планируем завершить его в 2018 году и получить эффект уже в 2019 году, но полный год, скорее всего, будет 2020 год. Также мы начали строительство комплекса глубокой переработки на нашем сербском заводе в Панчево. Это установка замедленного коксования, которая позволит серьезно увеличить эффективность нашей переработки в Сербии. Кроме того, у нас завершены экологические проекты на МНПЗ.

Еще из важного, что я раньше не отмечал, это создание центра управления эффективностью в Downstream. Вы все хорошо знаете наш научно-технический центр добычи и центр управления бурением. Что-то подобное у нас теперь появилось и в Downstream. Это инновационный центр, который позволяет нам оптимизировать работу наших НПЗ. Он позволяет оперативно реагировать на изменения: на изменения в макросреде, на изменения режимов установок, и позволяет нам достигать максимальной эффективности переработки. Об этом более подробно расскажет Владимир Константинович.

Это были все важные события, на этом я передаю слово Александру Михееву. Вернусь к вам с финансовыми показателями.

Александр Михеев, Начальник департамента экономики и инвестиций, блок разведки и добычи

Добрый вечер, дамы и господа. Представляем вашему вниманию результаты деятельности блока разведки и добычи за 2017 год.

Начну с показателей по программе геологоразведочных работ. У нас сохраняется устойчивая динамика по коэффициенту восполнения запасов: прирост запасов составил 9% по отношению к 2016 году в запасах категории 1P. Сейчас объем доказанных запасов составляет более полутора миллиардов тонн нефтяного эквивалента. Такая динамика была обеспечена в основном за счет динамики добычи, о чем мы чуть позже поговорим, а также за счет результатов программы геологоразведочных работ, на правой диаграмме мы показываем эту динамику. В основном она была обеспечена за счет мероприятий ГРП, а также переоценки запасов по результатам мероприятий по разработке наших активов. В основном это результаты увеличения активности эксплуатационного бурения на проектах Новопорт, Арктикгаз и, соответственно, на шельфе на проекте Приразломное.

Если говорить про динамику добычи, уже было отмечено, что добыча углеводородов в 2017 году составила 89,8 миллионов тонн нефтяного эквивалента. Это на 4 с лишним процента выше показателя 2016 года, что явилось результатом выхода на полку наших крупных проектов: Новый порт, Мессояха и Приразломное. Также по результатам 2017 года мы получили хорошую динамику на нашем ближневосточном проекте Бадра.

Остановимся чуть подробнее на результатах наших крупных проектов. В части проекта Новый порт я бы отметил уточнение перспектив разработки данного актива и, как следствие, пересмотр полки добычи - сейчас это 8,6 миллионов тонн нефтяного эквивалента. Мы планируем выйти на этот показатель в 2020 году. Также в октябре 2017 года мы начали обратную закачку попутного нефтяного газа в пласт, обеспечив таким образом показатель по утилизации попутного нефтяного газа на данном месторождении. Также в конце прошлого года мы обеспечили запуск установки комплексной подготовки газа на Новом порту. Что касается проекта Приразломное, то здесь мы в течение 2017 года пробурили 4 скважины, из них три добычные и одна нагнетательная. По проекту Мессояха хотел бы отметить привлечение проектного финансирования в объеме порядка 100 миллиардов рублей, а также утверждение программы перспективного развития Западно-Мессояхского лицензионного участка - это вторая, юго-восточная часть месторождения.

Блок разведки и добычи продолжает фокусироваться на выполнении и обеспечении уверенной динамики в части восполнения нашей ресурсной базы, и на следующем слайде мы хотели бы рассказать о наших новых открытиях, а также о тех сделках M&A и новых приобретениях, которые были реализованы в прошлом году. С точки зрения наших новых открытий хотелось бы отметить проект по разработке Отдаленной группы месторождений в Ноябрьском регионе. На шельфе, как уже было отмечено, было открыто месторождение на Аяшском лицензионном участке, геологический запас оценивается более чем в 250 миллионов тонн нефтяного эквивалента. Отметим Западно-Зимний лицензионный участок. Мы инициировали новый разведочный проект с SPD, это проект «Южный хаб», добычной потенциал оценивается более чем в 20 миллионов тонн. Также я хотел бы отметить еще Уранский лицензионный участок, там были открыты два месторождения, Новозаринское и Новосамарское.

Что касается наших приобретений, то здесь, в первую очередь, хочется отметить закрытие сделки по созданию совместного предприятия с компанией Repsol в 2017 году. Сейчас это проект, который находится на этапе «оценка». Планируем обеспечить добычной потенциал в объеме более 50 миллионов тонн нефтяного эквивалента. Также мы приобрели два лицензионных участка у материнской компании — это лицензионные участки Тазовский и Северо-Самбургский, которые мы планируем активно разрабатывать уже с текущего года.

Все проекты, которые я упомянул, в проектной логике находятся на ранних этапах, это этапы «доступ»/«оценка». Соответственно, предполагаем, что добыча углеводородов на данных участках будет обеспечена в средне-долгосрочной перспективе, в основном, это 5-7 летний период. Также хотелось бы отметить, что данные запасы обеспечивают уверенный профиль добычи на перспективу блока разведки и добычи в долгосрочном горизонте.

На этом я передаю слово Владимиру Константиновичу.

Владимир Константинов, Начальник департамента экономики и инвестиций, блок логистики, переработки и сбыта

Добрый день, уважаемые дамы и господа. 2017 год был успешным для переработки и сбыта. Маржа переработки на протяжении всего года была в положительной зоне, колебалась в пределах от 3 до 10 долларов за баррель. Этому способствовали и внешнеэкономические условия, и повышение эффективности деятельности переработки и сбыта. Что касается поставок нефти, то обращает на себя внимание существенный рост экспорта нефти, и в составе экспорта нефти существенный удельный вес принадлежит арктической нефти. В 2017 году доля арктической нефти в общих продажах на экспорт составила более 40%. Что касается переработки, то она снизилась на 4,2%, что объяснимо.

На следующем слайде мы видим, что основное снижение переработки пришлось на МНПЗ. Позже я буду более подробно говорить о тех масштабных ремонтах, которые были на этом заводе. Снижение переработки было и на Омском заводе, во втором полугодии у нас были довольно существенные ремонтные работы и на этом предприятии. По остальным предприятиям был рост объема переработки, который колебался в пределах от 8% в НИС до 4% на ЯНОСе. Что касается показателей технологической эффективности, то глубина переработки выросла на 1,6 п.п., а рост наблюдался по всем заводам. По Московскому заводу наблюдался наибольший рост, 4,5 п.п., в условиях масштабных ремонтов. Дело в том, что глубина переработки измеряется как объем переработки минус топливо, минус потери, минус мазут, и во время ремонта изменилась структура темных нефтепродуктов, снизился удельный вес мазута и увеличился удельный вес других нефтепродуктов. Поэтому получается рост показателя глубины переработки. А что касается выхода светлых, то вот здесь очевидны масштабы наших ремонтных работ на МНПЗ, которые определили небольшое снижение выпуска светлых. На ОНПЗ мы повысили выход светлых почти на 1 п.п.

Теперь более подробно о тех ремонтах и реконструкциях, которые мы провели в 2017 году. Беспрецедентный ремонт с реконструкцией на МНПЗ, за всю историю «Газпром нефти» ремонтов подобных масштабов не было. Главное в этом ремонте - это ремонт большого кольца с установками АВТ-6 и каталитического крекинга Г-43-107. Кроме всего прочего, на ремонт встали одновременно установки гидроочистки, реформинга и изомеризации. Все это не могло не отразиться на объеме переработки и показателях эффективности. Снижение объема переработки составило 1,3 млн т. Сразу скажу, что в 2018 году предусмотрен существенный рост объема переработки по сравнению с уровнем 2017 года, что, соответственно, отразится и на показателях эффективности. Можно сказать, что проведенная реконструкция была предусмотрена не только для приведения установок в традиционное состояние, она привела к повышению эффективности. В частности, в результате реконструкции каталитического крекинга его мощность была увеличена на 20%, и соответственно, выпуск бензина по сравнению с доремонтным 2016 годом вырастет на 200 000 тонн в год.

Что касается ОНПЗ, то здесь также сочетание ремонта и реконструкции. Ремонт - это первая технологическая цепочка, которая включает и установку первичной переработки, из-за чего и произошло снижение объемов переработки, и вторичных процессов, которые входят в цепочку. А реконструкция - это реконструкция битумной установки, которая также будет иметь положительные последствия, которые будут состоять в том, что расширится ассортимент битумов, и мы увидим, что даже в 2017 году у нас наблюдается очень серьезный рост производства и продажи битума.

По ЯНОС - небольшой прирост объема переработки, там не было реконструкции, и те ремонты, которые были в 2017 году, они значительно менее масштабны, чем в Москве и в Омске.

Что касается сбыта, первый сегмент - это сегмент моторных топлив. Здесь традиционно хотелось бы отметить, что мы развиваемся темпами, более высокими, чем рынок. Если рынок по дизельному топливу и бензинам вырос, соответственно, на 1 и 2%, то наши розничные продажи в Российской Федерации выросли по бензинам на 3,6%, по дизелю - на 14%. Одновременно мы развиваем и сопутствующий бизнес, который относится к сфере розничных продаж. В 2017 году продажи сопутствующих товаров и услуг выросли более чем на 10%. Мы выводим на рынок новые брендированные виды топлива в нашей сети АЗС. В частности, в 2017 году был выведен на рынок «Дизель Опти», это улучшенное дизельное топливо, стартовали пилотные проекты по запуску бензина «Опти» в Екатеринбурге и Новосибирске. Активно работают другие наши направления деятельности, связанные с продажей моторных топлив. Это лабораторная деятельность, которая направлена на улучшение качества моторных топлив. Мы стали лауреатом премии «Лидеры безопасности», получили награду в номинации «Лучшая технология года» за организацию системы контроля качества топлива.

Что касается других направлений нашей деятельности в области сбыта, так называемых продуктовых направлений, то и здесь отмечается положительная динамика. Премиальные продажи в сегменте авиатоплива выросли на 8%, в сегменте масел - более чем на 7%, а в битумах, как я уже говорил, значительно более существенный рост, более 20%. Небольшое снижение по бункеровке, но мы уже говорили в квартальных презентациях, почему это произошло. Мы не имеем логистических преимуществ на Дальнем Востоке, соответственно, мы прилагаем усилия для компенсации снижения продаж на Дальнем Востоке увеличением объемов продаж в европейских портах, и мы достаточно успешно это делаем.

Алексей Янкевич уже сказал о том, что у нас создан центр повышения эффективности. Это серьезная организация, которая сосредоточила в себе интегрированное планирование цепочки добавленной стоимости. Мы передали в этот центр подразделения, которые занимаются оперативным планированием, включая моделирование, использование инструментов оптимизации. Мы передали туда функцию календарного планирования и реализуем новые информационные современные проекты по повышению уровня автоматизации календарного планирования. Мы реализуем в этом центре мероприятия по повышению технологической эффективности, в частности, занимаемся корректировкой режима технологических процессов, корректируем рецептуры приготовления товарной продукции, выполняем ряд других работ, направленных на повышение эффективности использования технологий. Важное направление деятельности центра — это обеспечение максимальной надежности работы оборудования и безопасности его применения. И последнее крупное направление деятельности центра — это программа нефтеконтроля, которая реализуется для обеспечения как входного контроля качества сырья, так и выходного контроля качества произведенной продукции. Центр управления эффективностью поставил перед собой амбициозные задачи. Я думаю, что о результатах его деятельности мы будем дополнительно сообщать на следующих наших встречах. Спасибо.

Дамы и господа, возвращаясь к финансовым показателям, давайте перейдем сразу на следующий слайд, где мы показываем факторный анализ динамики финансовых результатов. Год к году у нас серьезный рост, 21%, но куда важнее то, что более двух третей этого прироста финансовых результатов произошло не за счет внешней среды, хотя она тоже улучшилась, а за счет внутренних факторов, за счет деятельности компании. Прежде всего, за счет эффекта от развития новых проектов в Upstream - это более 60 миллиардов рублей. Что касается Downstream, то было реализовано множество мероприятий по повышению эффективности, эксплуатационной готовности, повышению эффективности корзины, сокращению операционных затрат, росту продаж в премиальных сегментах. Ремонтный фактор оказался очень существенным по объему, поэтому сократился объем переработки и, соответственно, все эти мероприятия пошли на компенсацию этого негативного эффекта. Тем не менее, даже с учетом масштабных ремонтов в одинаковых ценовых условиях мы практически не снизили прибыль в сегменте Downstream, а с учетом цен - прибыль даже выросла. Но в целом, из более чем 90 миллиардов роста наших финансовых результатов год к году более 60 миллиардов - это усилия компании и наши внутренние факторы.

На следующем слайде приведен анализ прибыли квартал к кварталу. Тут я не перестаю говорить о том, что квартальная динамика носит во многом сезонный характер, и здесь сложно сравнивать квартал к кварталу, потому что четвертый квартал во многом отличается от третьего. Отличается и тем, что традиционно спрос снижается, традиционно прибыль в Downstream меньше. В этот раз еще накладывается фактор ремонтов, так как большая часть этих ремонтов пришлось именно на четвертый квартал. Также еще вошел фактор того, что в условиях ограничений ОПЕК происходит некое перераспределение квот, и нам удалось воспользоваться в третьем квартале определенными квотами, но в четвертом квартале пришлось снова сократить добычу, чтобы выйти на нашу квоту. Таким образом, объем добычи сократился за четвертый квартал по отношению к третьему. В целом по году - рост, и мы максимально использовали те возможности, которые у нас были в рамках ограничений, но специфика четвертого квартала связана с тем, что та возможность по увеличению, которая была в третьем, в четвертом отсутствует. Поэтому здесь мы определенным образом потеряли за счет снижения добычи. При этом есть большой позитивный фактор от новых проектов, 13 миллиардов, и плюс немного помогла внешняя среда. В итоге факторы друг друга сбалансировали, и мы видим показатель EBITDA на уровне 152–153 млрд руб. Можно сказать, что показатель за четвертый квартал остался на уровне третьего.

Следующий слайд посвящен денежным потокам. Здесь я могу сказать, что мои обещания, что мы выйдем в устойчивую положительную зону генерации свободного денежного потока, реализовались. Свободный денежный поток составил по итогам года 65 миллиардов рублей. Это чуть меньше, чем за 9 месяцев, но за 9 месяцев был совсем рекорд. Мы предупреждали, что сезонный характер нашей инвестиционной программы определяет то, что традиционно на четвертый квартал приходится большая часть инвестиционных затрат, большая часть оплаты по инвестиционным проектам. Поэтому инвестиционный денежный поток в четвертом квартале оказался выше третьего, как мы и предполагали. И поэтому в четвертом квартале, в одном только квартале, мы получили отрицательный денежный поток, но в целом по году мы все равно вышли в хороший плюс, 65 миллиардов рублей. Кроме того, к этому еще нужно прибавить 33 миллиарда рублей, мы вернули те инвестиции, которые мы делали в виде займов в развитие проекта Мессояха. Проект выведен на проектное финансирование, и, соответственно, акционерные деньги к нам вернулись. Формально - это отрицательный инвестиционный денежный поток. Можно сказать, что свободный денежный поток составил почти 98 миллиардов рублей. Мы не наращивали кредитный портфель, увеличились остатки денежных средств на 57 миллиардов рублей, и плюс мы еще выплатили дивиденды. Все это из наших собственных денежных потоков. Результатом мы довольны.

Следующий слайд - это динамика капитальных вложений. Она, в принципе, достаточно логична и вписывается в наши прогнозы, которые мы с вами обсуждали, которыми делились. Как мы и говорили, инвестиции в greenfields начали потихоньку снижаться. Это связано с тем, что основные инвестиции в новые проекты уже сделаны, поэтому мы видим снижение порядка 9%. По brownfields мы также видим снижение инвестиций. Это ответ на вопросы некоторых аналитиков и инвесторов о том, что в условиях ограничений ОПЕК, наверное, должны снижаться инвестиции, - они действительно снижаются. Там присутствуют разнонаправленные факторы: с одной стороны, у нас растет доля высокотехнологичных скважин и это некий драйвер роста, а с другой стороны, мы в определенной степени оптимизировали нашу инвестиционную программу под внешние условия, в которых мы работаем.

Что касается переработки, то здесь логичным является рост. Он большой, 62%, но он не должен вас смущать. Мы действительно переходим в очень активную фазу по программе глубины переработки. Первыми идут проекты, направленные не только на глубину, но это и проекты реконструкции, следствием которых также является улучшение корзины переработки. Это проект «Евро+» МНПЗ и проект ЭЛОУ-АВТ на ОНПЗ. Затем идут проекты, в чистом виде направленные на глубину, но в целом результат этой программы будет заключаться в том, что корзина существенно улучшится. Она станет лучше, в том числе и по результатам первой фазы реализации двух проектов - ЭЛОУ-АВТ и «Евро+». Мы увидим это уже в 2019–2020 гг. Непосредственно проекты глубокой переработки дадут еще больший эффект. В целом программа, как я уже говорил, рассчитана до 2023–2025 гг.

Инвестиции в маркетинг. Формально рост большой, 28%, но в целом доля небольшая. Здесь все логично. В предыдущие годы мы притормозили программу развития нефтебаз, сейчас она вошла в более активную фазу. Также реализовали несколько проектов по продуктовым бизнес-единицам. Все проекты высокодоходные, поэтому динамика нас не смущает. Что касается авансов, то они снизились вследствие того, что активность по нашим новым крупным проектам также снижается.

Хотел также остановиться на финансовой устойчивости. Вы видите динамику чистого долга к EBITDA. Мы очень довольны тем, что мы вышли в зону долга к EBITDA меньше полутора. Долг к EBITDA составляет 1,19 - это для нас очень комфортный показатель. В целом, мы не планируем наращивать наш кредитный портфель, но устойчивость хорошая и она позволяет в случае каких-то событий, иметь определенную емкость по кредитному портфелю.

Из положительных событий хочется отметить, что мы наконец-то вернулись в зону инвестиционного кредитного рейтинга по всем трем кредитным агентствам. Напомню, что после определенных кредитных явлений на рынке нефти и снижения цен два рейтинговых агентства понизили наш рейтинг ниже инвестиционного уровня, это были Moody's и Standard & Poor's. А по Fitch у нас все время был investment grade. После того, как макро-условия стали улучшаться, и показатели компании стали улучшаться, нам сначала вернуло investment grade агентство Moody's, повысив наш кредитный рейтинг до Вa3, а буквально вчера вышел пресс-релиз компании Standard & Poor's, в котором она также вернула наш кредитный рейтинг на уровень investment grade.

Следующий слайд заключительный. Все, что мы делаем, мы делаем для акционера. Приятно отметить, что успехи компании в части реализации проектов, в части улучшения финансовых показателей, операционных показателей нашли отражение в оценке компании. Капитализация компании выросла, и если взять такой показатель как совокупный доход для акционеров, который является для нас, наверное, самым главным показателем, то он показывает, какую совокупную доходность мы приносим акционеру. Это сумма дивидендной доходности, то есть дохода, который получает акционер от дивидендов, и прироста курса акций, рост капитализации - это то, что акционер получает в виде прибыли от роста стоимости акций. По показателю совокупного дохода для акционеров мы оказались лидерами по итогам 2017 года. Я надеюсь, что мы порадовали всех наших акционеров. На будущее у нас есть возможности для дальнейших успехов, в том числе и для прироста стоимости, и с точки зрения дивидендов. Я думаю, что мы уже вас порадовали промежуточными дивидендами, но и что касается окончательных дивидендов по итогам 2017 года, то я думаю, что вас ждет хорошая цифра. Я ожидаю рост не меньше, чем рост нашей прибыли. Я думаю, что мы выйдем и за 30% роста год к году дивидендов на акцию, потому что в части дивидендов мы вас также порадуем.

На этом я завершаю свою презентацию, мы готовы ответить на ваши вопросы.

Сессия вопросов и ответов

Вопрос №1

Павел Кушнир, Deutsche Bank

Добрый день, спасибо за презентацию. Расскажите, пожалуйста, о причинах серьезного роста ваших издержек SG&A в четвертом квартале по сравнению с третьим кварталом. Спасибо.

Алексей Янкевич, Член Правления, Заместитель Генерального директора по экономике и финансам

Павел, спасибо большое за вопрос. Нельзя сравнивать четвертый квартал с третьим и ожидать ровную динамику. Это специфика работы всех крупных компаний. В четвертом квартале отражается большая часть затрат, отчасти затрат, связанных с рекламой, отчасти там другие

контракты закрываются, и плюс есть ряд оценочных резервов, которые отразились именно в четвертом квартале и легли на SG&A, это все в отчетности подробно отражено. Я еще раз подчеркиваю, что корректно смотреть на годовую динамику. Год к году SG&A у нас снизились, как мы и планировали, поэтому мы себя комфортно чувствуем. В первом квартале вы увидите снова снижение SG&A, снижение первый квартал к четвертому. Поэтому четвертый квартал - не показательный. Воспринимать его нужно именно так, что это последний квартал года, где в основном корректируются все резервы, готовится годовая отчетность, и все, что связано с оценочными резервами, с отражениями контрактов по итогам года, приходится на четвертый квартал. Исключительно сезонная динамика, никаких специальных причин нет. Есть ряд начислений резервов в четвертом квартале, связанных с колебаниями рыночной ситуации. О них обо всех вы прочитаете в финансовой отчетности. Спасибо.

Вопрос №2

Александр Корнилов, «Атон»

Коллеги, добрый вечер, большое спасибо за презентацию и возможность задать вопрос. У меня пара коротких вопросов. Первый вопрос: после окончания сезона ремонта, в частности на Московском НПЗ, какой объем переработки вы ожидаете в 2018 году по сравнению с 2017 годом, включая вашу долю в ЯНОС? И второй вопрос по поводу CAPEX: у вас на 23-м слайде приведена разбивка CAPEX по разным направлениям. В начале февраля «Газпром» на своем Дне инвестора давал прогноз по CAPEX «Газпром нефти», там наблюдается плоская динамика до 2020 года. В этой связи вопрос: если посмотреть на ваш ожидаемый CAPEX 2018-2020 годов в контексте такой же разбивки, то сколько вы планируете потратить на переработку и сколько планируете потратить на greenfields и поддержание добычи? Не могли бы вы как бы прокомментировать такую разбивку и сориентировать, какой процент будет приходиться на Downstream, а какой на Upstream? Спасибо.

Владимир Константинов, Начальник департамента экономики и инвестиций, блок логистики, переработки и сбыта

По поводу объема переработки в 2018 году. Мы ожидаем, что объем переработки в 2018 году будет приблизительно на уровне 2016 года. Естественно, все будет зависеть от конъюнктуры, от оперативной эффективности переработки, мы постоянно за этим следим. Цифра будет складываться на основе того, что по МНПЗ цифра, наверное, будет все-таки немного ниже, чем в 2016 году, поскольку в 2016 году у нас вообще никаких ремонтов не было на МНПЗ. Эта цифра, безусловно, будет выше где-то на миллион тонн уровня 2017 года, ну а практика покажет. Возможно, мы достигнем уровня 2016 года.

Что касается Омского завода, то здесь объем переработки мы ожидаем выше, чем в 2017 году, приблизительно на уровне 2016 года, может даже немного выше.

Ответ такой, что приблизительно на уровне 2016 года, от 40 до 41 миллиона тонн в целом по компании, включая зарубежные заводы.

Александр Корнилов, «Атон»

Спасибо!

Алексей Янкевич, Член Правления, Заместитель Генерального директора по экономике и финансам

Спасибо за ваш вопрос, отвечаю на вторую часть, которая касалась прогноза структуры капитальных вложений, структуры инвестиций. Вы верно отметили, что мы ожидаем близкую к ровной динамику по CAPEX 2017–2020 годов. При этом соотношение внутри изменится в сторону Downstream. Сейчас инвестиции в переработку составляют порядка 23% от общего CAPEX. Этот процент может вырасти до 28–30% в какие-то года, наверное, 2019 или 2020 год, дальше снова начнется снижение доли Downstream и будет расти доля Upstream.

Вопрос №3

Екатерина Смык, Bank of America Merrill Lynch

Добрый вечер, спасибо за презентацию. У меня два вопроса, первый касается налоговых льгот по Новопорту. В 2019 году суммарная добыча должна уже превысить пороговое значение по предоставлению льгот, и по НДС, и по экспортной пошлине. Вы ранее говорили, что ожидаете, что месторождение мигрирует на другую налоговую систему, а именно НДС. Есть ли у вас на данный момент какое-то представление, случится ли это в 2019 году?

Второй вопрос касается оборотного капитала. В 2017 году он снизился на 53 миллиарда. Вы говорили, что проводите программу оптимизации оборотного капитала. Соответственно, вопрос: видите ли вы возможность для еще большей оптимизации в 2018 году? Спасибо.

Алексей Янкевич, Член Правления, Заместитель Генерального директора по экономике и финансам

Екатерина, спасибо большое за ваши вопросы. Действительно, мы планируем заявить Новопортовское месторождение на новую налоговую систему. Мы предполагаем, что некоторое время там будет существовать заявительный порядок, и у компании будет выбор. Соответственно, мы планируем заявить Новопортовское месторождение на новый налоговый режим, НДС. Если НДС заработает, то Новопорт, безусловно, имеет право быть включенным в эту систему. Другое дело, что предсказать, насколько НДС заработает с 2019 года, мы не можем, так как мы за это не отвечаем. Это вопрос госорганов. Но мы сейчас видим, что вероятность этого вполне высокая, идет очень активная подготовка, обсуждения и параметров, и механизма администрирования этой системы. Мы уже начали активно работать с Федеральной налоговой службой, которая озаботилась тем, как физически будет осуществляться администрирование этой новой налоговой системы. Все активно к ней готовятся. Мы рассчитываем, что эта система заработает, и Новопортовское месторождение, а может и некоторые другие, могут также быть переведены на эту новую систему.

А что касается оборотного капитала, то, как говорится, чем больше, тем лучше, но это был очень серьезный скачок с точки зрения снижения оборотного капитала. Именно в 2017 году было множество мероприятий - и работа с дебиторской задолженностью, и оптимизация расчетов с подрядчиками, и ускорение возврата НДС. То есть эта оптимизация, которую мы провели с точки зрения наших учетных систем и взаимодействия с таможенными и налоговыми органами, позволила нам улучшить оборачиваемость нашего НДС. Все вместе эти мероприятия дали такой эффект. На 2018 год я уже не вижу таких серьезных резервов для снижения оборотного капитала. Мы будем работать над тем, чтобы оборотный капитал оптимизировать, но я бы прогнозировал ровную динамику, нежели какое-то серьезное снижение. Если оно и будет, то оно будет не таким значительным. Спасибо.

Екатерина Смык, Bank of America Merrill Lynch

Спасибо большое.

Вопрос №4

Ольга Даниленко, Prosperity

Здравствуйте, спасибо большое за презентацию. У меня один вопрос. Какую роль в вашей стратегии занимает шельф? Поменялись ли ваши планы в связи с открытием на Аяшском блоке, если да, то как? Спасибо.

Алексей Янкевич, Член Правления, Заместитель Генерального директора по экономике и финансам

Спасибо большое за вопрос. С одной стороны, шельф несет достаточно серьезные перспективы. Это новые запасы, новые крупные запасы. С другой стороны, безусловно, на шельф мы смотрим с большой осторожностью в связи с тем, что это более сложные и более дорогие запасы. Естественно, мы должны при реализации проектов брать только за те проекты, которые для нас экономически эффективны. Поэтому с учетом больших неопределенностей и серьезного объема капложений мы очень аккуратно движемся с точки зрения развития шельфа. Прежде всего это шельф, где у нас стоит Приразломная. Как мы уже говорили, это неглубокая вода, надежно технически реализуемый кейс. Что касается открытия на Аяшской, это тоже неглубоководный, шельф, в который не будет огромных инвестиций, которых требует классический глубокий арктический шельф. Но даже с учетом этого мы планируем идти туда не в одиночку. Мы планируем идти туда с партнером, что позволит нам разделить риски и, возможно, получить какие-то технологические синергии. Спасибо.

Вопрос №5

Эльдар Хазиев, HSBC

Добрый вечер, спасибо большое за презентацию. У меня два вопроса. Один по вашей стратегии: у вас растет доля инвестиций в Downstream. Я хотел понять, означает ли это, что точек роста в Upstream теперь стало меньше? Либо это, может быть, в силу ужесточения регулирования в Downstream или какой-то фискальной политики, или просто до этого руки не доходили в силу

ограничений по фондированию таких проектов. Хотелось бы понять, чем это вызвано. И второй вопрос по Downstream тоже. Вы не перестаете удивлять позитивными результатами в Downstream, включая прошлый год, который был непростым. Я хотел понять, удалось ли вам в первом квартале этого года изменением цены на внутреннем рынке отбить изменения в акцизе и в росте цен на нефть? Какая у вас сейчас маржа по продажам бензина в России? Ухудшилась ли она по сравнению с экспортными нэтбэками? Спасибо большое.

Алексей Янкевич, Член Правления, Заместитель Генерального директора по экономике и финансам

Спасибо большое за вопрос. Тогда на первую часть, стратегическую, ответит Сергей Вакуленко, наш главный стратег, а дальше Владимир Константинович продолжит по рынку и по марже.

Сергей Вакуленко, Начальник Департамента стратегии и инноваций

Наш конвейер проектов, включавший и развитие в Upstream, и развитие в Downstream, был определен довольно давно. Мы давно говорили, что собираемся развить конкретно эти проекты в Upstream: Новый порт, Мессояху. И значительно повысить технический уровень наших заводов. Мы собирались это делать одновременно. После 2014 года условия ужесточились у всех нефтяных компаний в мире. Все стали более внимательно относиться, например, к пикам своих инвестиций. Мы тоже решили посмотреть на то, как мы можем распланировать наши инвестиции по времени. Выбрали первоочередные инвестиции в Upstream, в частности, потому, что эти проекты могли обеспечить быструю отдачу инвестированных средств. А инвестиции в заводы оказались более долгими проектами, с другой стороны обеспечивающими очень долгую и надежную последующую повышенную доходность сегмента Downstream. То есть мы с самого начала предполагали делать все эти проекты. В силу обстоятельств 2014 года мы слегка расставили эти проекты по времени. Мы начинаем рассматривать новые кандидаты в конвейер проектов в Upstream уже сейчас. А сейчас у нас больший упор на реализацию проектов Downstream, которые мы слегка замедлили несколько лет назад.

Владимир Константинов, Начальник департамента экономики и инвестиций, блок логистики, переработки и сбыта

По второму вопросу, по поводу маржи. Мы достаточно долго занимались формированием нашей бытовой сети, и мелкооптовой, и розничной. Мы создали ее, и считаем, что она одна из лучших в России. Она позволяет нам сохранять положительный уровень мелкооптовой и розничной маржи в те периоды, когда обстановка на рынке не совсем благоприятная. Что касается первого квартала 2018 года, то маржа, в частности мелкооптовая, у нас снизилась в связи с макроэкономическими условиями. Однако, ни в январе, ни в феврале она не опускалась в отрицательную зону. Что касается розничной маржи, то она тоже незначительно снизилась, но в любом случае она остается в положительной зоне. И, безусловно, я говорю о бензинах. Что касается мелкооптовой маржи по дизельному топливу, она тоже находится в положительной зоне. По марже по дизельному топливу, она определенное время находилась в отрицательной зоне. В настоящее время ситуация исправляется, и она практически подошла к нулевой отметке. Мы рассчитываем, что в ближайшее время она выйдет в положительную зону.

Анна Сидоркина, Начальник управления по связям с инвесторами

Дамы и господа, Анна Сидоркина, Investor Relations. Я хотела бы поблагодарить Вас за активное участие в нашем конференц-звонке. Спасибо огромное менеджменту компании за прекрасную презентацию и, если остались какие-то вопросы, то мы всегда готовы ответить. Мы всегда на связи. Хорошего вечера. С наступающим праздником всех женщин. До свидания.