

ОАО «Газпром нефть»

Финансовые результаты за 4 кв. 2014 года 2 марта 2015 года

Анна Сидоркина, Начальник управления по связям с инвесторами

Добрый день, дамы и господа. Мы рады вас приветствовать на очередном конференц-звонке, на котором вашему вниманию будут представлены финансовые результаты компании за 2014 год по стандартам МСФО.

Разрешите мне представить участников нашего сегодняшнего конференц-звонка. Меня зовут Анна Сидоркина, Investor Relations. С презентацией и комментариями по финансовой отчетности выступит член Правления, заместитель генерального директора компании по экономике и финансам Алексей Янкевич. О деятельности блока Upstream расскажет Михаил Жечков, начальник департамента экономики и инвестиций блока разведки и добычи. Затем Владимир Константинов, начальник департамента экономики и инвестиций блока Downstream, расскажет о событиях блока переработки и сбыта за отчетный период. И на сессии вопросов и ответов к нам присоединится начальник департамента стратегического планирования Сергей Вакуленко, а также наши коллеги из профильных департаментов будут рады ответить на ваши вопросы.

Традиционно перед тем, как мы начнем презентацию наших финансовых результатов, которую вы сейчас можете видеть на нашем веб-сайте в режиме веб-каста, хотелось бы напомнить, что презентация и все комментарии к ней, а также все заявления, которые могут быть сделаны в ходе конференц-звонка, могут содержать заявления прогнозного характера, которые касаются финансового положения, результатов деятельности и бизнеса «Газпром нефти». И все заявления, которые будут сделаны в ходе сегодняшнего конференц-звонка, кроме тех заявлений и утверждений об уже совершившихся фактах, являются или могут рассматриваться в качестве заявлений прогнозного характера. Заявления прогнозного характера представляют собой утверждения о будущих ожиданиях, основанных на текущей ситуации и допущениях руководства, и учитывают известные и неизвестные риски и неопределенности, которые могут привести к тому, что фактические результаты, показатели или события будут существенно отличаться от тех, которые содержались или подразумевались в ходе конференц-звонка.

Спасибо за внимание. Разрешите мне передать слово Алексею Янкевичу.

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

Добрый вечер, дамы и господа. Позвольте представить вам годовые результаты компании «Газпром нефть». Отмечу, что 2014 год стал для всей нефтяной отрасли очень непростым. То существенное падение цен на нефть, которое мы наблюдали во второй половине, а особенно в четвертом квартале 2014 года, конечно, не могло не сказаться на результатах нефтяных компаний. Кроме того, этот эффект еще усилился эффектом сдвига пошлины. Вы знаете, что при падении цены на нефть пошлина запаздывает, что создает дополнительную финансовую нагрузку на компании.

Даже в этих непростых условиях компания «Газпром нефть» получила неплохие результаты: нам удалось не допустить снижения операционной прибыли. Операционная прибыль выросла почти на 2%, выручка выросла на 11%. Чистая прибыль до учета курсовых разниц также увеличилась, но с учетом существенных курсовых разниц, которые связаны с переоценкой валютной части кредитного портфеля, чистая прибыль снизилась на 31%.

Рост продаж и рост операционной прибыли был обеспечен за счет того, что нам удалось существенно нарастить объемы добычи. Добыча выросла на 6,4% – это один из самых лучших показателей динамики в отрасли. Кроме того, мы существенно увеличили наши продажи в премиальных сегментах, это дополнительно позволяет нам получать добавленную стоимость. Премиальные продажи выросли год к году на 7,5%. При этом средняя прокачка на одну АЗС в России достигла рекордного показателя

20 тонн в сутки – это является лучшим показателем в Российской Федерации. Лучшую прокачку, чем 20 тонн, вы найдете только на отдельных заправках в Москве (это, наверное, на заправках «ВР»).

Что касается четвертого квартала, то он, наверное, был одним из самых худших. Это, опять-таки, характерно для всей нефтяной отрасли. Повлияло несколько факторов: падение цены на нефть, эффект запаздывания пошлин. Для нас четвертый квартал был характерен еще и тем, что были запланированы ремонты. Соответственно, шансов практически не было, и финансовые показатели снизились. Но повторюсь, что год к году, несмотря на тяжелую ситуацию, мы нарастили и производственные показатели, и увеличили операционную прибыль.

Кроме этого, 2014 год отмечен важными событиями практически во всех сегментах, я хочу коротко на них остановиться.

В сегменте Upstream мы первыми в России начали добычу на арктическом шельфе, запустили Приразломное месторождение. Также в 2014 году мы его полностью консолидировали и теперь этот актив входит полностью в группу «Газпром нефть». Запущен в опытно-промышленную эксплуатацию крупный проект - Новопортовское месторождение. Это действительно очень большое месторождение, запасы превышают 250 миллионов тонн и около 6 миллионов тонн на пике. Проведена тестовая летняя отгрузка в 2014 году, в этом году мы провели тестовую зимнюю отгрузку нефти в рамках опытно-промышленной эксплуатации. И самое важное – это то, что этот актив мы уже практически полностью подготовили к началу промышленной разработки. В 2016 году с вводом в эксплуатацию Арктического терминала начнется полномасштабная разработка и отгрузка нефти с этого месторождения. Проект «Бадра» хоть и непросто двигался, но в итоге вышел на коммерческую добычу. Мы добываем более 15 тысяч баррелей в сутки и начали получать возмещение затрат.

Также продолжаем наращивать наш ресурсный потенциал. В 2014 году приобрели несколько перспективных участков в ЯНАО, в Оренбургской области, а также лицензию на нижележащие горизонты Приобского месторождения, подробнее об этом будет сказано далее. Мы вошли в проект «Нортгаз», приобрели долю 9,1% и, кроме того, получили доверительное управление на 50% данного актива.

В Downstream, наверное, основным и самым важным событием было то, что полностью завершена программа качества на всех наших НПЗ, все заводы перешли на выпуск нефтепродуктов по стандартам «Евро-5». Кроме этого, запущено производство принципиально новых полимерно-модифицированных битумов в рамках СП с «Total». Мы создали совместное предприятие по производству полипропилена в Омске совместно с «Сибуром», что позволяет существенно увеличить добавленную стоимость за счет продолжения производственной цепочки от нефтепереработки к нефтехимии. Также увеличена доля в ТЗК «Шереметьево».

На следующем слайде я бы хотел сказать несколько слов о нашем позиционировании в отрасли. Раньше мы особенно не показывали результатов бенчмаркинга, но, мне кажется, раз в год правильно сравнивать себя с конкурентами, смотреть не только на динамику, но и на то, как мы выглядим относительно отрасли. Не по всем показателям мы можем сравниться за полный 2014 год. Где-то данные приведены за предыдущие периоды, где-то за скользящие 12 месяцев, как по ROACE - до третьего квартала 2014 года. Но видно, что по многим важным показателям мы находимся впереди нефтяной отрасли и мы этим действительно можем гордиться. Самое важное, наверное, для любой нефтяной компании – это объемы добычи. Мы всегда говорили, что мы – самая динамичная компания. В подтверждение этого вы видите, что по темпам роста добычи 2014 к 2013 году (здесь мы можем использовать данные полного года, это по данным «ИнфоТЭК») «Газпром нефть» является практически абсолютным лидером по темпам роста добычи.

Что касается Downstream. Наверное, не секрет, что у «Газпром нефти» одни из самых лучших НПЗ. Где-то это и наследие «Сибнефти», мы действительно получили очень хороший Омский завод. А что касается сбыта, что касается розничной сети, то мы создали новый бренд, новую концепцию, которая показала себя лучшей в России. Это видно по объемам прокачки. Мы действительно качаем рекордное количество тонн через одну АЗС.

Конечно же, любую компанию нужно оценивать не только по объемным показателям, но прежде всего по доходности, которую она генерирует для акционеров. Здесь мы также выглядим очень хорошо. На слайде приведен комплексный показатель, который показывает возврат на вложенный капитал (ROACE). По этому показателю мы уже второй год занимаем лидирующую позицию. Также вы видите, что наша дивидендная доходность является одной из лучших в отрасли.

На этом я хотел бы передать слово бизнес-блокам. Начнем с Upstream, потом – Downstream. И дальше я закончу кратким обзором финансовых показателей. Михаил Александрович, пожалуйста.

Михаил Жечков, Начальник департамента экономики и инвестиций, блок разведки и добычи

Здравствуйте, уважаемые дамы и господа. Разрешите представить результаты блока Upstream за 2014 год. Как уже сказал Алексей Янкевич, основное ключевое достижение – это, естественно, рост добычи углеводородов на 6,4% год к году. Увеличение объемов добычи явилось следствием увеличения объемов бурения и технологичности. Доля скважин в многоствольном и горизонтальном бурении выросла год к году на 16%.

Что касается планов на 2015 год по зрелым месторождениям, то для нас является ключевым удерживание динамики роста добычи, достигнутой в 2014 году. Мы также планируем ввести в эксплуатацию три новых месторождения. Сейчас мы достаточно серьезно и активно занимаемся повышением как производственной, так и финансово-экономической эффективности с учетом существующей макроэкономической ситуации. В частности мы планируем сохранить достижения в раннем контрактровании и так далее.

По крупным проектам. Отправлено четыре танкера с нефтью нового сорта «Novy Port» общим объемом более 100 тысяч тонн. На Приразломном месторождении добыт миллионный баррель нефти. Начата коммерческая добыча на Бадре на уровне не ниже 2 тысяч тонн в сутки. На «СеверЭнергии» запущена I очередь Уренгойской УКПГ с мощностью 7 миллиардов и III очередь на Самбургской УКПГ – 2,3 миллиарда кубометров в год. Ключевым для нас в 2015 году по крупным проектам будет завершение монтажа и подготовка терминала к круглогодичной отгрузке на Новопорте, ввод в эксплуатацию Яро-Яхинского УКПГ и продолжение эксплуатационного бурения на Приразломном месторождении и Бадре.

Далее я хотел бы сказать несколько слов о расширении портфеля новых проектов. По «СеверЭнергии», как уже сказал Алексей Янкевич, достигнуто соглашение с «Новатэк» о паритетном владении и эффективная доля владения увеличилась до 45,1%. По Приразломному - завершена консолидация 100% доли, а также приобретена эффективная доля в «Нортгаз». В 2014 году мы приобрели десять лицензий. Прирост запасов ABC1, по российской классификации, по всем активам составил 126 миллионов тонн нефтяного эквивалента.

На следующем слайде показано изменение запасов углеводородов. По результатам аудита 2014 года переоценка запасов составила 96 миллионов тонн, рост за счет приобретений составляет 69 миллионов тонн нефтяного эквивалента, что позволило нам обеспечить коэффициент восполнения запасов на уровне 254%.

На следующем слайде показана динамика, которую мы удерживаем и наращиваем. Среднегодовой темп роста с 2010 года составил 5,8%. В 2014 году по отношению к 2013 году рост составил 6,4%. Все это было следствием успешной реализации программы ГТМ на традиционных активах в Западной Сибири и наращивания объемов высокотехнологичного бурения, что дало рост на 4 миллиона тонн нефтяного эквивалента. Соответственно, 6,4% включают рост на 2,3% по нефти и на 4% по газу (вы видите это на правом графике). В первую очередь, мы являемся лидером в абсолютном выражении – 4 млн.т.н.э. По динамике роста добычи - лидер «Башнефть», но по абсолютному показателю удерживает лидирующие позиции «Газпром нефть».

Далее представлен бенчмаркинг по данным ЦДУ ТЭК – оценочная добыча нефти по Западной Сибири. Здесь вы видите, что «Газпром нефть» за последние два года – 2013-й к 2012-му и 2014-й к 2013-му – также лидер по добыче нефти – это 0,3% и 0,9%.

Следует сказать несколько слов о правой части слайда. Здесь показана добыча в «Ноябрьскнефтегаз». Вы видите, что при среднегодовом темпе падения в 7,4% мы показали в 2014 году рост 0,4%. Ниже под этим графиком вы видите добычу нефти по так называемым хвостовым месторождениям, которые не отличаются высокой эффективностью. Мы переломили ситуацию. Вы также видите те успехи, которые мы показываем благодаря высокой технологичности бурения и управлению разработкой. Увеличение добычи на зрелых активах – это ГТМ, это МСГРП, это горизонтальное бурение. В «Ноябрьскнефтегаз» за девять лет мы стабилизировали тренд падения и нарастили добычу. Результатом является вовлечение в разработку 15 миллионов тонн запасов из категории ТРИЗ.

По Приразломному: за год отгружено четыре танкера общим объемом 300 тысяч тонн. По «СеверЭнергии»: была восстановлена и запущена по полному циклу I оч. Уренгойской УКПГ, в сентябре введена в эксплуатацию третья очередь Самбургской УКПГ и в декабре завершены работы по строительству Яро-Яхинской УКПГ.

По Новопортовскому: выполнена программа летней отгрузки, протестировано четыре танкера. В 2014 году полностью выполнена программа по строительству коффердама, подводного трубопровода, погружению свай и дноуглублению для строительства Арктического терминала, который мы должны реализовать в 2015 году и в 2016 году уже полноценно начать работать.

По Курдистану: испытали скважину Саркала, получен дебит 10 тысяч баррелей в сутки, планируем начало коммерческой добычи в 2015 году. На Мессояхе закончено испытание трех разведочных скважин на Восточно-Мессояхском лицензионном участке и одной скважины на Западно-Мессояхском ЛУ. Получены притоки сухого газа до 375 тысяч кубометров и нефти до 110 тонн в сутки. Продолжаем монтажные работы на газотурбинных станциях, ЦПС и ПСП.

На Бадре начата коммерческая добыча. В ноябре выполнено обязательство по сдаче нефти, и консорциум инвесторов выполнил базовые условия контракта на разработку Бадры с правительством Ирака.

Коротко о Чонском проекте. Перевыполнен план по приросту запасов и подписан confirmation agreement с «JOGMEC». Таким образом, мы получили компенсацию затрат по первому этапу ГРП в 1,6 миллиарда рублей.

Следующий слайд: Новопорт, летняя отгрузка. В августе 2014 года на Мысе Каменном произведена первая летняя отгрузка нефти «Novy Port» (зарегистрированный товарный знак). Вывезено четыре танкера, около 100 тысяч тонн. В феврале 2015 года протестирована зимняя отгрузка, осуществленная морским путем. С Новопортовского месторождения первая партия сырья в объеме 16 тысяч тонн была отправлена европейским потребителям танкером.

Следующий слайд по Бадре. Как я уже говорил, выполнены базовые условия контракта на разработку. На 2015 год планируется добыча в 281 тысячу тонн. Завершено строительство основной инфраструктуры ЦПС Фазы-1. И, как я уже говорил, добыт миллионный баррель нефти.

На этом заканчиваю свое выступление и передаю слово Владимиру Константиновичу.

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

Добрый вечер, уважаемые дамы и господа. 2014 год для Downstream «Газпром нефти» – это год дальнейшего количественного роста и качественного совершенствования. Увеличился объем переработки, увеличилась доля продукции высоких классов качества в общем объеме производства продукции. В 2014 году выполнен ряд крупных ремонтов, который позволяет нам обеспечивать бесперебойный процесс нефтепереработки. В частности, крупный комплекс ремонтов был проведен на Московском заводе в ноябре-декабре 2014 года. На ЯНОСе завершена крупная реконструкция основного бензинового пула, которая позволит не просто поддерживать установки в рабочем состоянии, но и существенно улучшить структуру производства продукции светлых нефтепродуктов. На Омском заводе завершен капитальный ремонт каталитического риформинга и гидроочистки дизельного топлива.

Что касается планов на 2015 год, то мы пока их не меняем. Мы работаем активно над реализацией проектов глубокой переработки. По Омскому заводу это подготовка предпроектной документации и начало работ по ЕРС-контрактам: по комплексу глубокой переработки нефти, по установке ЭЛОУ-АВТ и по установке замедленного коксования. По Московскому заводу: дальнейшие работы в активной фазе по реализации проекта комплексной установки переработки нефти.

Что касается сбыта, являющегося частью Downstream, то здесь также наблюдается довольно серьезная положительная динамика всех показателей: это и рост премиальных продаж (более 7% в 2014 году), и существенный рост удельных показателей продаж моторных топлив, и развитие сети АЗС. В 2014 году построено 20 станций, реконструировано 62 и ребрендировано 16 станций (без учета сербских сетей). Завершено приобретение доли в предприятии «Полиом».

Что касается 2015 года, планы по развитию сети АЗС также довольно серьезные. Мы планируем построить 12 станций, реконструировать 37, ребрендировать 3 и приобрести 21 станцию (не включая Европу). Есть существенные планы по расширению бизнеса авиатоплива. В частности, предполагается строительство автозаправочного комплекса в аэропорту Саратова. По бункеровке: реконструкция бункеровочного терминала в Новороссийске. По смазочным материалам: расширение ассортимента и увеличение производственных мощностей на Омском заводе смазочных материалов и продолжение работ по проекту строительства установки производства масел третьей группы на ЯНОСе.

Теперь конкретно по отдельным направлениям деятельности Downstream.

Что касается переработки и производства нефтепродуктов, то рост объемов переработки составил 2%. Но здесь, наверное, знаковым событием является другое. Общий объем переработки компании в РФ составил 39,7 миллионов тонн. Впервые за время существования компании «Газпром нефть» мы переработали столько нефти в России. Если мы вспомним нашу стратегическую цель 2020 года в 40 миллионов тонн, то видно, что мы очень близко приблизились к этому показателю.

На 18-м слайде мы видим динамику показателей с 2010 по 2014 год. Общий рост объемов переработки за это время составил почти 15%. Существенный рост достигнут по российским компаниям: по Омскому заводу – 12%, по Московскому – более 20%. И по предприятиям в составе «Славнефти», где есть доля нашей компании (это «Славнефть-ЯНОС» и Мозырский завод) – также рост более 20%. Если вы посмотрите на отклонения 2014 года от 2013, то по всем направлениям российской переработки был рост, за исключением Московского завода, где снижение объемов переработки связано с крупным ремонтом, о котором я уже говорил.

По качеству. В 2014 году мы практически по всем заводам перешли на выпуск продукции 5-го класса качества. По бензинам доля продукции 5-го класса качества составила 93%, по дизельному топливу – 94%. В 2015 году мы рассчитываем, что выпуск продукции 5-го класса по всем заводам России составит 100%.

Мы видим, что увеличение объемов переработки – это осознанное решение, которое вызвано тем, что эффективность переработки в 2014 году существенно превышала эффективность экспорта нефти. Левый график показывает, что разница в нэтбэках достигала 20 долларов на баррель. Соответственно, это и было для нас главным фактором того, что мы последовательно увеличили объемы переработки.

Сравнивая кварталы (то сравнение, которое обычно очень интересует аналитиков), мы видим, что четвертый квартал 2014 года по сравнению с третьим кварталом 2014 года по объемам переработки был ниже. Это связано с ремонтами, о которых я говорил ранее. Ремонты были и на Омском и на Московском заводах. Соответственно, в четвертом квартале относительно увеличился экспорт нефти.

В целом у нас тенденция такова, что объем переработки в четвертом квартале 2014 года был выше, чем соответствующий период прошлого года – соответственно, 14,7 и 14,5 миллионов тонн, это общий объем поставок нефти. При этом объем переработки по Омскому заводу был на 6,4% выше, на ЯНОСе – на 1,8%. Вновь повторяю, что снижение уровня переработки на Московском заводе – это следствие ремонта.

Что касается развития наших продаж, то по всем направлениям – и по продаже моторных топлив, и по продаже авиатоплива, и по бункеровке, и по маслам – в 2014 году наблюдается довольно существенное улучшение показателей. В частности, розничные продажи моторных топлив в расчете на одну станцию увеличились за год с 19 до 20 тонн в сутки, при этом доля на рынке Российской Федерации достигла 24%. Существенно возросли доходы от продажи сопутствующих товаров, рост составил 27% к 2013 году. По авиатопливу: существенно выросли премиальные продажи с 2,4 до 2,8 миллиона тонн, при этом доля на рынке достигла практически 25%.

Что касается бункеровки, то был увеличен собственный флот компании до 11 единиц за счет приобретения бункеровщика для работы в Черном море. Продолжились работы по годовым контрактам с крупными контейнерными перевозчиками, начались бункеровки в новых портах, в частности в Риге. Общий объем премиальных продаж вырос очень существенно – с 3,2 до 4,2 миллиона тонн. Доля на рынке достигла практически 19%.

По масляному бизнесу: также увеличился объем премиальных продаж и доля на рынке. Открыто девять брендированных станций сервиса «G-Energy». Открыта автоматизированная линия по

смешению масел в Омске. Существенно увеличилось количество стран, в которых реализуется продукция компании.

И последнее, о чем я хочу сказать. В области динамики розничных продаж моторных топлив мы существенно опережаем рынок. Если розничные продажи по бензинам в 2014 году в целом по России увеличились на 1%, то рост продаж «Газпром нефти» составил 7,8%. И этот рост достигается не только за счет увеличения количества станций, но и за счет удельных продаж на станцию. Соответствующие показатели по дизельному топливу выросли по России на 3%, по компании – на 12%.

В целом итоги по 2014 году в области Downstream мы считаем достаточно высокими, и считаем, что прошедший год для Downstream был успешным. Спасибо.

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

Дамы и господа, я закончу презентацию более подробным обзором финансовых показателей.

На этом слайде мы показали динамику наших основных показателей: выручки, EBITDA и чистой прибыли. Я не буду подробно останавливаться на этом слайде, так как коротко уже прокомментировал нашу динамику 2014 года относительно 2013-го.

Подчеркну еще раз, что чистая прибыль действительно снизилась, но исключительно из-за единоразового эффекта по переоценке валютной части кредитного портфеля, это так называемый нереализованный убыток. Он является следствием именно переоценки кредитного портфеля. Наш кредитный портфель достаточно длительный, соответственно, предполагаем, что этот убыток будет более чем компенсирован той положительной курсовой разницей по переоценке выручки, которая будет приходиться в счет погашения валютных кредитов (в чем, собственно, и была логика валютных заимствований).

Остановлюсь более подробно на следующих слайдах. Мы традиционно, анализируя динамику финансовых показателей, пытаемся выделить внешние факторы, которые повлияли на компанию, и влияние действий самого менеджмента, усилий самой компании. На этом слайде вы хорошо видите, что, как я уже сказал, год был действительно тяжелым, и в целом негативный эффект макросреды составил 14 миллиардов рублей. Основными факторами стали снижение цены на нефть и эффект от сдвига пошлины. На слайде ценовой фактор -3,3 показан свернуто. Он включает положительный эффект от курсовых разниц, от ослабления рубля, так как для нас, как экспортеров, этот эффект положительный. Но есть и существенные последствия от эффекта сдвига пошлины, порядка 18 миллиардов, а также результат по переоценке запасов – об этом тоже нужно сказать. В нашей учетной политике принят средневзвешенный метод учета запасов: у нас списываются в себестоимость более дорогие запасы предыдущих периодов и при падении цены мы получаем дополнительный отрицательный эффект от переоценки, а когда цена растет, этот эффект, наоборот, положительный. Но это, опять-таки, временный эффект, который компенсируется, когда цена начнет восстанавливаться. Таким образом, эффект от сдвига экспортной пошлины и эффект переоценки запасов, составили почти 10% от EBITDA, порядка 30 миллиардов. Кроме того, отрицательным был эффект пересмотра ставки НДС в рамках налогового маневра, это дополнительно дало нам минус 13 миллиардов рублей, что частично было скомпенсировано снижением экспортной пошлины, но лишь в небольшой части. Поэтому в совокупности эффект внешней среды отрицательный и составляет 14 миллиардов рублей, но он более чем перекрыт действиями менеджмента, усилиями компании - этот эффект составил практически 20 миллиардов рублей. Это большая величина, которая составляет почти 7-8% от всей операционной прибыли. Основным здесь является, безусловно, рост добычи и улучшение нашей структуры продаж, а также рост продаж через премиальные сегменты.

Буквально в двух словах скажу о четвертом квартале. Традиционно, инвестиционное сообщество и сообщество аналитиков интересуется динамика «квартал к кварталу», но она не очень показательна в силу различных сезонных факторов даже в обычное время, так как квартал – достаточно короткий период. Четвертый квартал был совсем не показательным относительно общего тренда. Здесь сложилось два эффекта, как я уже говорил. Первое – это то, что прошли плановые ремонты НПЗ, и это дало существенный отрицательный эффект к предыдущему кварталу, поскольку маржа переработки была достаточно высокая, как сказал Владимир Константинович. И также эффект резкого снижения

цены на нефть, который, кроме того, был усилен временным лагом по экспортной пошлине. Именно эти два фактора обусловили такое существенное снижение операционной прибыли.

На следующем слайде я хочу остановиться на денежных потоках. Несмотря на такой непростой год, компания все-таки смогла сгенерировать положительный денежный поток, он составил 12,6 миллиардов рублей. Если из него вычесть инвестиции в новые проекты, которые делаются не в виде органических капвложений или в виде капстроительства, а в виде займов, это наши совместные проекты, то денежный поток будет примерно около нуля. Но при этом наши чистые заимствования и наш чистый долг увеличились из-за того, что мы сделали достаточно большие приобретения в прошлом году. Это действительно стратегические приобретения. К ним относится увеличение доли в проекте «СеверЭнергия». На данный момент наша эффективная доля чуть меньше 50%, но есть соглашение о том, что она будет доведена до 50%. Кроме того, мы стали на 50% управляющими актива «Нортгаз», мы приобрели и консолидировали проект «Приразломная», «Шереметьево» и проект «Полиом». Все вместе составляет порядка 62 миллиардов.

Органические капвложения выросли на 25%, основным драйвером роста здесь были инвестиции в наши новые крупные месторождения, greenfields. Мы действительно ввели в эксплуатацию и подготовили к вводу в эксплуатацию сразу несколько очень крупных месторождений.

О Новопортовском месторождении я ранее говорил, это также Мессояхская группа месторождений, которая у нас будет запущена в 2016 году вместе с завершением строительства трубы «Транснефти». Это Оренбургская группа, которая является большим драйвером роста, и мы там растем двузначными цифрами, это большие инвестиции в развитие инфраструктуры и в бурение. И это, конечно же, запуск нашего проекта «Приразломная». Все это обусловило такой существенный рост инвестиций.

Выросли инвестиции и в традиционные месторождения. Это следствие применения более новых современных технологий. Эти технологии дорогие, но они дают свой эффект. Вы видели, что произошло с нашими текущими активами, практически такое небольшое “чудо” в отрасли – это то, что месторождения, которые уже находятся на третьей-четвертой стадии разработки, и по всем законам должны были падать, снизились в темпах падения и стабилизировались, а по некоторым активам наблюдался даже рост добычи. Все это результат повышения эффективности разработки и внедрения новых технологий.

Этот рост по Upstream частично был компенсирован снижением инвестиций в сегмент маркетинга, но это скорее следствие нашего графика движения к стратегическим целям. Мы закончили большой этап модернизации и реконструкции нашей розничной сети, дальше мы продолжим ее расширение, но инвестиции будут не такими существенными, как в предыдущие годы, когда мы действительно должны были привести всю сеть к единым стандартам. Результат налицо, как вы видите, сеть является одной из самых лучших в России.

Небольшое снижение было по сегменту переработки, это следствие завершения большой программы повышения качества, которую мы закончили в 2014 году. Теперь мы переходим к следующему этапу развития наших заводов – это увеличение глубины переработки. Но по этим проектам мы еще на самой начальной стадии, на стадии проектирования.

Все эти факторы вместе привели к общему росту инвестиций в 25%.

Что касается приобретений, то я на них уже коротко остановился, это наши стратегические активы – «СеверЭнергия», «Нортгаз», «Приразломная», «Шереметьево».

В завершении я бы хотел сказать о нашей финансовой политике и о долговом портфеле. И начать я бы хотел с позитивной новости. Вы, наверное, видели, сегодня вышел пресс-релиз, рейтинговое агентство «Dagong» присвоило нам кредитный рейтинг на очень высоком уровне, AA. Мы этим гордимся и считаем, что это достойная оценка нашей финансовой политики и устойчивости. Действительно, компания даже в текущих непростых условиях остается финансово устойчивой. Наш показатель долга к EBITDA остается ниже 1,5, наш кредитный портфель сбалансирован, погашения, которые мы ожидаем в ближайший год, даже в ближайшие два года – это небольшой процент от нашего общего кредитного портфеля. В этом году мы гасим порядка 700 миллионов долларов, это небольшая сумма, тяжелые времена мы должны пройти. Основная сумма приходится уже на период от двух до пяти лет, с сегодняшнего момента до 2020 года, где мы ожидаем уже достаточно хорошие денежные потоки от наших крупных проектов и считаем, что для нас уже не составит проблем погасить эти кредиты и еврооблигации.

Уважаемые коллеги, на этом я бы хотел завершить презентацию. Я хочу сказать, что мы очень довольны нашими результатами, результаты действительно хорошие. Мы достигли существенного роста по количественным показателям, мы выросли в объемах, а также, что, может быть, даже более важно, мы создаем большой задел на будущее. Мы запускаем крупные проекты, которые должны обеспечить существенный рост наших объемных показателей и существенный рост стоимости для акционеров компании в будущем.

Готов ответить на вопросы.

Сессия вопросов и ответов

Вопрос №1

Екатерина Родина – VTB Capital

Здравствуйтесь. Спасибо большое за презентацию и за возможность задать вопрос. У меня три вопроса, если позволите. Первый – приношу извинения, чуть позже присоединилась, может быть, уже упоминали, но не могли бы вы уточнить планируемый объем добычи в 2015 году отдельно по нефти и газу, если вы раскрываете эти цифры?

Второй вопрос связан с существенным ростом операционных затрат на баррель в Upstream. Не могли бы вы уточнить, с чем связан такой большой рост в рублях, как квартал к кварталу, так и год к году?

И последний вопрос, наверное, более пространный: не могли бы вы рассказать, как вы видите развитие сегмента бункеровки в 2015 году в целом в России и по компании «Газпром нефть», принимая во внимание налоговый маневр и падение цен на нефть и продукты? Спасибо.

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

Екатерина, спасибо за ваши вопросы. Я начну, а далее передам слово своим коллегам для других частей вопроса. На первую часть вопроса по поводу наших планов по добыче отвечу коротко: мы на 2015 год ожидаем рост добычи, и этот темп будет как минимум не ниже того, который вы наблюдали в 2014 году. Надеемся, что он даже будет и выше.

Вопрос по операционным затратам я адресую Михаилу Жечкову, начальнику департамента экономики добычи, а по бункеровке прокомментирует руководитель коммерческой дирекции Леван Давагидзе.

Михаил Жечков, Начальник департамента экономики и инвестиций, блок разведки и добычи

Что касается роста операционных затрат, то это, прежде всего, связано с эффектом консолидации, так как мы запускаем ряд крупных проектов, которые находятся на стадии активного строительства и запуска. Что касается затрат в целом, то у нас достаточно эффективная система управления. Как я уже говорил в своем докладе, мы достаточно эффективно законтрактовались, у нас было раннее контрактование, программа реализована в 2014 году. Таким образом, мы добились хорошего качества подрядчиков и хороших расценок. Мы по-прежнему по многим показателям бенчмаркинга фактически лидируем в отрасли, в целом система управления затратами у нас достаточно эффективна, это показывает и бенчмаркинг, и динамика, которую мы достаточно жестко контролируем.

Леван Давагидзе, Директор коммерческой дирекции

Я отвечу на третий вопрос, касательно бункеровки. Действительно, в вопросе прозвучало то, что очень сильно повлияет на рынок в 2015 году: введение и последствия налогового маневра, а также падение цен на нефть и нефтепродукты. Мы ожидаем, что это приведет к снижению маржи, но постараемся возместить падение маржинальности бизнеса путем увеличения доли рынка, наращиванием продаж.

Еще один сильнейший фактор, который повлияет на рынок бункеровки в 2015 году – это введенное с 1 января 2015 года ограничение MARPOL на содержание в выбросах топлива серы до 0,1% на крупнейшем для нас рынке Северо-Западного региона. Здесь мы будем следовать требованиям рынка, нашим потребителям-судовладельцам. Часть из них предпочитает закупать топливо с

содержанием серы 0,1%, а другая часть видит выход в установлении на своих судах специальных устройств по снижению выбросов.

Мы также видим еще один путь развития рынка – это развитие СПГ-бункеровки (бункеровка сжиженного газа), которой мы также занимаемся.

Анна Сидоркина, Начальник управления по связям с инвесторами

Дамы и господа, Анна Сидоркина. Хотела попросить вас, так как у нас сейчас достаточно много желающих задать вопрос, пожалуйста, задавайте по одному, максимум два вопроса. Если у нас будет время, то мы обязательно примем дополнительные вопросы. Спасибо большое.

Вопрос №2

Максим Мошков – UBS

Добрый вечер, спасибо большое за возможность задать вопрос. У меня два вопроса. Первый связан с программой капвложений на 2015 год: по решению совета директоров, я так понимаю, запланировано 346 миллиардов рублей. Вы не могли бы уточнить, эта сумма включает инвестиции в ваши совместные предприятия, и в каком объеме для совместных предприятий включена сумма капвложений?

И второй вопрос по дивидендам. Понятно, что ситуация четвертого квартала привела к существенным убыткам от курсовых разниц. Будете ли вы корректировать свою дивидендную базу на сумму этих убытков? Спасибо.

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

Максим, спасибо за ваши вопросы. Первый вопрос касательно инвестиционной программы. Да, действительно, наша инвестиционная программа утверждена на совете директоров и составляет 346 миллиардов рублей. Она включает все инвестиции в наши консолидируемые предприятия, включая предприятия NIS. А также наши совместные операции, которые также консолидируются в нашей отчетности.

Что касается именно совместных предприятий, которые проходят в отчетности как совместные предприятия, то эта сумма включает инвестиции только в той части, в которой мы их финансируем, как, например, Мессояхская группа месторождений. Те совместные предприятия, которые находятся на самофинансировании, на отдельном балансе, как, например, «Славнефть», финансируют свои инвестиции из своего денежного потока.

Ответ на вопрос по дивидендам – действительно, да, мы понимаем, что есть эффект курсовых разниц. Однако у нас есть политика выплачивать 25% от чистой прибыли по МСФО. Этот вопрос будет вынесен на совет директоров и совет директоров определит размер дивидендов.

Вопрос №3

Ольга Даниленко – Prosperity

Здравствуйте. Большое спасибо за презентацию. У меня тоже два вопроса. Первый вопрос связан с операционными затратами (вопрос задавала Екатерина). Не могли бы вы уточнить, какой размер расходов пришелся на новые проекты из общего объема операционных затрат? Второй мой вопрос связан также с затратами. Поясните, пожалуйста, общие расходы SG&A выросли в рублях тоже довольно существенно квартал к кварталу. Не могли бы вы пояснить, были там какие-то одноразовые расходы, либо с чем связан такой рост? Спасибо.

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

Спасибо, Ольга, за вопросы. Я начну со второй части, с SG&A.

Что касается SG&A, то здесь нет каких-то особых факторов или отдельных расходов, которые относятся именно к четвертому кварталу. Это скорее общая тенденция, когда многие контракты закрываются в четвертом квартале, в конце года, и это скорее сезонный фактор, когда просто большая

часть расходов принимается к учету по контрактам, которые длились весь 2014 год. Это в основном аудиторские, консалтинговые услуги, экспертиза, IT-затраты. Многие из таких длительных контрактов закрываются в основном в конце года и, соответственно, затраты падают на четвертый квартал. Но в целом, если смотреть год к году, то большая часть роста затрат приходится именно на рост бизнеса. Вы понимаете, что в затраты SG&A попадают, кроме сугубо управленческих расходов, и затраты на содержание сбытов, розничной сети, поскольку в этом сегменте мы достаточно серьезно растем, это и обуславливает рост год к году. Кроме того, у нас было приобретение ряда активов, SG&A которых консолидировались в нашу отчетность, это эффект консолидации.

И первая часть вопроса касалась операционных затрат в Upstream. Я не назову вам точную цифру, вам отправят ее позже. Но я могу сказать, что примерно до 8% – это наш классический рост удельных затрат, который в основном определяется тем, что растут тарифы естественных монополий, электроэнергия. Также необходимо принимать во внимание, что активы достаточно истощенные, растет обводненность добычных скважин. Все, что свыше этих 8% – это тот эффект, о котором я говорил, это консолидация наших новых проектов. Активы, которые находятся на начальной стадии, добывают пока небольшое количество нефти. Но затраты там уже идут эксплуатационные, активы готовятся к вводу в эксплуатацию. И, кроме того, мы перешли на прокатную схему, это более эффективно с точки зрения общей экономики, но увеличивает одновременно год к году наши операционные затраты.

Вопрос №4

Ксения Мишанкина – UBS

Не могли бы вы, пожалуйста, прокомментировать ваши планы заимствований на этот год?

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

Ксения, спасибо за вопрос. С точки зрения заимствований, год непростой. Как вы, наверное, знаете, у нас еще в прошлом году состоялось подписание кредитных соглашений со «Сбербанком» и «Россельхозбанком». Соответственно, в этом году мы планируем выбрать все суммы по этим соглашениям. Часть этих сумм была выбрана в прошлом году.

И, кроме того, в этом году мы работаем над рядом инструментов, включая программу рефинансирования ЦБ, это программа рефинансирования валютных кредитов, которая запущена для экспортеров. Мы работаем, в том числе, над возможностями на азиатских рынках, это могут быть как облигации, так и двусторонние кредитные соглашения, синдикаты.

Мы опубликовали сегодня отчет о присвоении кредитного рейтинга от агентства «Dagong». Это не случайно, мы проводим системную работу на азиатских рынках. Цифры я вам, к сожалению, не могу сказать, потому что все быстро меняется на рынке, но все возможности нами прорабатываются. Как только мы увидим предложение, которое будет для нас привлекательным по условиям, мы, естественно, им воспользуемся.

Ксения Мишанкина - UBS

Спасибо большое.

Вопрос №5

Ильдар Хазиев - HSBC

Добрый вечер. У меня один вопрос по внутреннему рынку нефтепродуктов. Я хотел бы понять такую вещь: если я правильно понимаю в ноябре-декабре-январе прибыльность продаж на внутреннем рынке была существенно выше, чем экспортные нэтбэки, потому что экспортные пошлины были завышены из-за отложенного эффекта. В феврале, если я правильно понимаю, ситуация изменилась, теперь маржа продаж на внутреннем рынке стала гораздо меньше, чем экспортный нэтбэк. Так ли это, и как вы видите ситуацию в дальнейшем, если обменный курс рубля не изменится? Спасибо.

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

Ильдар, спасибо за вопрос. Действительно, ситуация для переработки с введением налогового маневра и с обстановкой на внешнем рынке непростая: маржа переработки в феврале снизилась. Но поскольку существенную часть наших моторных топлив мы продаем через нашу собственную розничную мелкооптовую сеть, то с учетом всей нашей цепочки для нас продажи на внутреннем рынке остаются прибыльными, поэтому, по большому счету, в распределении ресурсов ничего не меняется. Но что будет дальше – сложно прогнозировать, наверное, любой прогноз – дело благодарное. Спасибо.

Ильдар Хазиев - HSBC

Спасибо.

Анна Сидоркина, Начальник управления по связям с инвесторами

Дамы и господа, Анна Сидоркина, Investor Relations. Спасибо вам большое за ваш интерес, за то, что вы были с нами, несмотря на то, что сегодня был достаточно тяжелый день с точки зрения новостей, публикаций, конференц-звонков. Если у вас есть дополнительные вопросы, мы всегда будем рады на них ответить, обращайтесь в Investor Relations. Всего хорошего, до следующих встреч.