

ПАО «Газпром нефть»**Финансовые и операционные результаты за 1 квартал 2018 года****29 мая 2018 года****Анна Сидоркина, Начальник управления по связям с инвесторами**

Добрый день, дамы и господа, рада приветствовать вас на нашем конференц-звонке, который будет посвящен итогам деятельности за первый квартал 2018 года по стандартам МСФО. Презентацию и комментарии по финансовой отчетности вы можете найти на нашем сайте. Перед тем, как мы начнем, я хотела бы представить участников нашего сегодняшнего конференц-звонка. С комментариями по финансовой части выступит Алексей Янкевич, заместитель генерального директора по экономике и финансам, о деятельности блока upstream расскажет Александр Михеев, начальник департамента экономики и инвестиций блока разведки и добычи, затем, Владимир Константинов, начальник департамента и экономики инвестиций блока логистики, переработки и сбыта, расскажет о событиях блока downstream. Затем, на сессии вопросов и ответов, наши коллеги из профильных департаментов помогут нам ответить на ваши вопросы.

Стандартно, перед тем как мы начнем наш конференц-звонок, я хотела бы напомнить, что презентация, которую вы видите в режиме вебкаста на нашем сайте, а также комментарии, которые будут сделаны в ходе конференц-звонка, могут содержать и будут содержать заявления прогнозного характера, которые касаются финансового положения компании, результатов деятельности компании. 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 текущего конференц-звонка.

Спасибо и разрешите передать слово Алексею Янкевичу.

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

Добрый день, уважаемые дамы и господа! Сегодня мы представляем результаты работы компании за первый квартал 2018 года. Хотел бы отметить, что первый квартал оказался непростым с точки зрения внешней среды, а ее влияние было противоречивым. С одной стороны, мы наблюдаем восстановление цен на нефть, это, безусловно, позитивный фактор для отрасли. С другой стороны, отрасль продолжает жить в условиях ограничений ОПЕК, что накладывает определенные ограничения на нашу деятельность. Кроме того, вы знаете о довольно непростом положении в переработке, соответственно, эти два фактора можно отнести к негативным. При этом нужно отметить, что результаты компании Газпром нефть за 1 квартал 2018г. можно смело назвать хорошими, мы подтверждаем свой статус растущей компании, вы видите это по показателю роста добычи. Общая добыча углеводородов год к году увеличилась на 1%. Выросли и объемы переработки, несмотря на сложную ситуацию, здесь помогло то, что у нас удачно завершились все запланированные ремонты, которые прошли в прошлом году. Радует и то, что продолжает расти реализация в премиальных сегментах розничной продажи и прокачка на АЗС. Мы оказались не только растущей компанией в первом квартале, но и мы явно выросли выше рынка. Я имею в виду то, что вклад нашей внутренней эффективности, улучшение структуры, оптимизация ассортимента позволили нам вырасти сильнее, чем мы выросли бы просто за счет роста мировых цен, далее я покажу это на слайде с факторным анализом. Сама по себе цифра роста 32% по EBITDA очень внушительная и говорит о том, что фактором роста стала не только макросреда. Если бы мы ничего не делали и просто следовали за внешней средой, то мы бы выросли не больше чем на 17-18%, поэтому вклад работы компании довольно существенный, но при этом цены тоже помогли.

Что касается сравнения наших результатов с предыдущим кварталом, я всегда говорю, что это сложно, потому что в отрасли есть сезонность, есть особенности каждого квартала. Первый квартал для всех нефтяных компаний далеко не самый лучший. Это связано и с сезонностью, в частности, это связано с тем, что количество дней из-за февраля оказывается меньше, что, собственно, влияет на все показатели компании, которая имеет непрерывный вид деятельности. Поэтому мы видим, что добыча упала, основной фактор - меньшее количество дней, а суточная добыча была стабильна. Объем переработки нефти снизился, как следствие непростой ситуации с прибыльностью переработки, но сразу подчеркну, что мы чувствуем себя здесь достаточно комфортно. У нас хорошие заводы, у нас хорошая розничная премиальная сеть, но в целом вся переработка находится не в лучшем положении и мы вынуждены балансировать, чтобы поддерживать её на рентабельном уровне. Несмотря на то, что из-за меньшего количества дней добыча снизилась, финансовые показатели выросли, EBITDA выросла на 2,7%, выросла чистая прибыль.

На этом я заканчиваю обзор основных результатов и финансов. Передаю слово Александру Михееву, upstream.

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

Добрый день, уважаемые дамы и господа. Представляем вашему вниманию результаты блока разведки и добычи. Начну с основных событий, которые произошли в первом квартале текущего года. В марте мы увеличили долю в нашем совместном предприятии с Новатэк, компании Арктикгаз, до 50%. Если говорить о наших успехах в развитии ресурсной базы и геологоразведке, то мы получили права недропользования на право разведки и добычи углеводородов на шести лицензионных участках в Ханты-Мансийском автономном округе и на двух лицензионных участках в Ямало-Ненецком автономном округе. Также было открыто Новозаринское месторождение, это Уранский лицензионный участок в Оренбургской области, объем геологических запасов оценивается свыше 11 млн т. Мы продолжаем отгрузки премиального сорта нефти с арктического шельфа. На наших зарубежных проектах, конкретно на блоке Garmian в Курдском автономном районе мы ввели в эксплуатацию вторую скважину Sarqala-2, её дебит сейчас свыше 11 тыс. баррелей в сутки. Завершено строительство первой эксплуатационной скважины на Тазовском месторождении, стартовый дебит превысил величину 100 тонн в сутки. Также проведен больше-объемный гидроразрыв пласта на нашем проекте (Ямбургское месторождение) по разработке нефтяных оторочек на ачимовских отложениях и получен также весьма существенный эффект, более 100 тонн в сутки.

Что касается добычи, это следующий слайд, то здесь, как уже было отмечено, если смотреть на результаты первого квартала по отношению к аналогичному периоду прошлого года, мы выросли чуть больше чем на 1%, абсолютное значение составило 22,2 млн т. нефтяного эквивалента и здесь на лицо результаты работы менеджмента в части перефокусировки на более маржинальную добычу наших крупных проектов. В первую очередь, это проект Новый порт. В условиях действующих ограничений по сделке с ОПЕК, мы видим, что основными факторами роста добычи стали Новый порт и Мессояха, а также проекты в Ираке. Говоря о расшифровке добычи, на правой диаграмме мы видим, что при незначительном снижении объема жидких углеводородов мы выросли почти на 600 тонн нефтяного эквивалента по газу. Это в первую очередь связано с повышением объема утилизации попутного нефтяного газа, что явилось следствием запуска установки комплексной подготовки газа на нашем проекте Новый порт. Она пока работает не на полную мощность, из семи компрессоров работают четыре, тем не менее, это позволило нам обеспечить такой рост.

Чуть подробнее на следующем слайде о мероприятиях и инициативах, благодаря которым была достигнута такая динамика по добыче углеводородов в разрезе наших основных крупных проектов. Что касается проекта Приразломное, то здесь мы ввели в эксплуатацию добывающую скважину со стартовым дебитом 1170 тонн в сутки и также, по результатам капитального ремонта уже пробуренной ранее скважины мы получили дополнительный прирост около 500 тонн в сутки. Про наш проект на блоке Garmian я уже упоминал, там была пробурена скважина Sarqala-2. Что касается Нового порта, здесь мы успешно пробурили четырехствольную многозабойную скважину. Скважина уникальна, общая проходка по стволу составила почти 7 км, из которых 4,4 км мы прошли по продуктивному пласту и, как следствие, получили очень высокий стартовый дебит, порядка 270 тонн в сутки. На проекте Мессояха был успешно реализован пилотный проект по полимерному заводнению. Мы

пробурили первую эксплуатационную горизонтальную скважину на глубокие пласты, глубина скважины 3,3 км, стартовый дебит 250 тонн в сутки.

Следующий слайд об операционной эффективности в условиях ограничений ОПЕК+. Динамика операционных расходов позитивная, она снизилась почти на 4%. В этом есть разнонаправленный вклад различных проектов и, если говорить о наших зрелых месторождениях, то здесь эффект в основном был достигнут за счет жесткого подхода к ограничению, буквально к остановке высокообводненного и малодебитного фонда скважин. Мы останавливали целые активы, соответственно, достигли снижения по удельным операционным затратам почти на 7%. Что касается крупных проектов, здесь тоже позитивная динамика, но она имеет другой характер. Здесь мы наблюдаем тренд по выходу на полку добычи наших крупных проектов, соответственно, сказывается эффект опережающего тренда роста добычи по отношению к тому, каким образом ведут себя операционные затраты. Что касается наших совместных предприятий, здесь мы наблюдаем рост, что является следствием ограничения добычи в рамках ОПЕК, он в основном обусловлен активами нашего совместного предприятия Томскнефть. Что касается международных активов, то рост в первую очередь обусловлен снижением добычи на наших сербских активах и укреплением сербского динара, что частично компенсировано ростом добычи на наших ближневосточных проектах.

Далее, я бы хотел сказать о наших технологических проектах в рамках реализации технологической стратегии блока разведки и добычи. Мы достигли хороших результатов на наших активах оренбургского кластера, где уже реализуется ряд проектов. По проекту многостадийного кислотного пропантного гидроразрыва пласта был реализован пилотный проект, получили положительный эффект, он составил почти 57% прироста продуктивности скважины. Было принято решение о его тиражировании. Сейчас мы расширяем периметр скважин кандидатов, надеемся получить эффект более 1 млн т. на весь цикл по масштабной разработке актива.

Стартовал пилотный проект по подбору оптимальных технологий и интенсификации добычи на горизонтальных скважинах с карбонатными коллекторами, эффект также оценен более чем в 2,5 млн т.

Стартовал технологический проект по созданию интеллектуального месторождения. В рамках этого проекта планируется создание цифровой интегрированной модели восточного участка Оренбургского нефтегазоконденсатного месторождения, что по нашей оценке должно привести к сокращению уровня падения базовой добычи на порядка 2%. Мы планируем получить дополнительную добычу, а также снижение удельных операционных затрат около 10%.

Была пробурена горизонтальная скважина без смены бурильного инструмента, это был пилотный проект, данная технология существенно помогает оптимизировать работу станка, поскольку исключается большой объем спускоподъемных операций по смене бурового инструмента. На пилотной скважине получили сокращение цикла проходки скважины более чем на сутки.

На этом у меня всё по блоку разведки и добычи, я передаю слово Владимиру Константиновичу.

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

Добрый вечер, уважаемые дамы и господа! Я хочу продолжить мысль Алексея Янкевича о том, что для downstream первый квартал 2018 года был очень непростым. Цена нефти выросла на 24%, однако этот рост не был компенсирован традиционным изменением валютного курса. Рубль в достаточной степени не укрепился и в результате цена на нефть для заводов существенно выросла, рост составил более 20%, что не могло не отразиться на финансовом результате переработки. Фактически мы имеем в первом квартале финансовый результат по переработке близкий к нулю. Приблизительно такой же финансовый результат получился и в апреле – мае опять же по причине существенных колебаний двух основных параметров, влияющих на эффективность переработки, цена нефти и валютный курс. Ко всему прочему в апреле у нас еще был существенный ремонт на Московском заводе, но об этом поговорим в следующем выступлении по итогам второго квартала, сейчас вернемся к первому кварталу. При сравнимом объеме ресурсов у нас достаточно серьезно, по сравнению с первым кварталом 2017 года, изменилась структура ресурсов. В первом квартале 2018 года не было ремонтов на заводах, в результате чего мы восстановили объем переработки, он вырос по сравнению с первым

кварталом 2017 года на 15% и, соответственно, в рамках приблизительно сравнимого уровня ресурсов у нас снизился объем экспорта и объем поставок на внутренний рынок.

Перейдем на следующий слайд. Как я уже говорил, объем переработки вырос на 15%, основной рост произошел за счет Московского завода, где он увеличился практически в 2 раза, по ОНПЗ и по ЯНОС объемы переработки в первом квартале 2018 года сравнимы с первым кварталом 2017 года. Поскольку не было существенных ремонтов, в том числе ремонтов, относящихся к вторичным процессам, у нас существенно улучшились показатели эффективности переработки: глубина переработки и выход светлых. По всем заводам произошел рост эффективности переработки по этим двум показателям, в первую очередь по Московскому заводу.

Переходя к сбыту, хочу традиционно сказать о том, что мы увеличиваем объемы розничных продаж бензина и дизельного топлива. Мы растем выше темпов рынка, а существенный рост в первом квартале 2018 года показал эффективность розничных продаж, которая выражается в показателе средней прокачки в расчете на одну АЗС, который вырос на 6,3%. Также расширена география продаж высокотехнологического премиального топлива G-Drive с октановым числом 100. Необходимо еще остановиться на том, что существенный рост прокачки обеспечивают новые информационные технологии, которые успешно применяются в розничных продажах нашей компании. Один из показателей эффективного применения - это существенное развитие мобильного приложения АЗС «Газпромнефть», которое скачало более 1 млн пользователей. Несколько слов о мобильном приложении. Оно отражает наиболее востребованные среди автомобилистов услуги: управление участием в бонусной программе, возможность посмотреть цены на топливо и информацию о его наличии на конкретной АЗС, получение онлайн консультации и возможность оставить отзыв о конкретной станции. Этот пакет услуг в мобильном приложении в настоящее время обеспечивает практически только компания Газпром нефть. В результате существенно, в 5 раз, за год выросла аудитория пользования этого мобильного приложения, количество активных пользователей увеличилось в 2,5 раза и составило 360 тыс. чел.

Достаточно успешно развивалась компания в первом квартале 2018 года в области продуктовых бизнес-сегментов, таких как продажа авиатоплива, бункеровка, масла и битумы. По всем направлениям, за исключением битумов, отмечен существенный рост объема премиальных продаж. По авиа и маслам рост более 10%, по бункеровке более 8%. Что касается премиальных битумов, здесь есть определенное снижение, оно по большому счету нематериально и относится к нескольким тысячам тонн. Что касается деятельности на соответствующих рынках и достигнутых за 2018 год целей, то хочу отметить увеличение количества точек присутствия, это и аэропорты, и география бункеровки, смазочных материалов, битумных материалов. Хотелось бы также отметить заключение соглашения о сотрудничестве с несколькими крупными областями потребителями битумных материалов.

В заключение хочу остановиться на еще одной довольно серьезной новости. Мы существенно и масштабно вошли в проект по производству катализаторов для нефтепереработки. Этот проект достаточно давно и серьезно прорабатывался нашей компанией. И вот мы приступили к активным действиям. Основные параметры данного проекта – это увеличение наших мощностей по производству катализаторов с 3 тыс. т. в 2017 году до 21 тыс. т. в 2020 году. Мы предполагаем, что этот проект закончится именно в 2020 году. Мы существенно расширим номенклатуру производства катализаторов. Сейчас мы производим только катализаторы каталитического крекинга, в будущем мы будем выпускать катализаторы гидроочистки и катализаторы гидрокрекинга. Около 30% всей продукции после завершения проекта мы предполагаем реализовывать на предприятиях группы Газпром, это и Газпром нефть, и другие предприятия группы Газпром, и 70% мы будем поставлять на рынок, в основном это внутренний рынок, где есть потребители уже в настоящее время. Даже из того небольшого объема катализаторов, которые мы производим, мы часть поставляем на рынок. После расширения проекта большая часть будет поставляться на российский рынок. Это и вопросы импортозамещения, тем более, что по качеству и по конкурентоспособности наши показатели находятся на достаточно высоком уровне. Еще один важный момент, мы предполагаем достичь окупаемости проекта еще и тем, что собираемся не просто быть производителями катализаторов, мы будем предоставлять сервисные услуги, связанные с производством, обслуживанием и заменой катализаторов.

Вот, наверное, вся информация по первому кварталу. Учитывая те сложные макроэкономические условия, в которых работал downstream, результаты работы можно назвать положительными. Спасибо.

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

Дамы и господа, возвращаясь к анализу финансовых показателей, остановлюсь на динамике чистой прибыли, о EBITDA с факторным анализом чуть подробнее далее. Следует отметить, что рост чистой прибыли, который составил 12%, мог бы быть значительно выше, он действительно отстает от роста EBITDA. Основной фактор - это курсовые разницы, которые создали эффект высокой базы в первом квартале прошлого года (у нас были положительные курсовые разницы в связи с укреплением рубля), а в первом квартале 2018 года курс был достаточно стабильный и существенных результатов по курсовым разницам у нас не было. Но в остальном динамика показателя чистой прибыли соответствует динамике EBITDA.

Чуть подробнее остановимся на показателе EBITDA. Следующий слайд показывает влияние различных факторов на динамику операционной прибыли. Как я уже сказал, безусловно, внешняя среда в виде более высоких цен на нефть нам помогла, но это далеко не единственный фактор роста. Мы опередили рынок. Если бы не было влияния внутренних факторов и наших внутренних усилий, то мы бы выросли только за счет внешних факторов - это было бы 17-18%. Достаточно существенный рост до 32% обеспечила именно наша внутренняя эффективность. Мы, несмотря на ограничения ОПЕК, смогли повысить прибыльность сегмента upstream за счет развития наших новых проектов, за счет улучшения структуры добычи, роста доли новых более эффективных проектов в структуре этой добычи с одной стороны, и, с другой стороны, мы провели на зрелых месторождениях достаточно серьезную оптимизацию издержек. Это позволило блоку upstream стать более прибыльным. В downstream мы также увеличили эффективность и за счет этого нарастили еще дополнительные 7 млрд руб.

Следующий слайд показывает динамику к прошлому кварталу. Как я уже сказал, первый квартал всегда более тяжелый, чем четвертый, как минимум за счет меньшего количества дней, что и повлияло на то, что несмотря на наши усилия по повышению прибыльности upstream, нам удалось лишь компенсировать негативный эффект по снижению добычи из-за меньшего количества дней и в итоге по upstream получилась нулевая динамика. По downstream небольшое снижение, около нуля, за счет тех факторов, которые назвал Владимир Константинович. Первый квартал был действительно тяжелый, мы вынуждены были балансировать, не было возможности наращивать переработку. Мы компенсировали негативные факторы и позволили росту цен увеличить нашу эффективность, в итоге первый квартал у нас оказался выше, чем четвертый квартал на 2,7%.

Следующий слайд по движению денежных средств. Важно отметить, что мы продолжаем получать положительный свободный денежный поток. Свободный денежный поток составил 12 млрд, однако к нему нужно еще прибавить 11 млрд, которые мы получили как возврат денег, которые мы инвестировали в Мессояху. В общем, это тоже часть нашего операционного денежного потока, поэтому, наверное, правильнее смотреть все цифры в сумме. Когда мы анализировали денежные потоки в предыдущие годы, мы включали инвестиции в совместные предприятия в наши денежные оттоки, то есть сейчас правильно включать возврат в приток денежных средств. Поэтому формально, с точки зрения МСФО отчетности, денежный поток составил 12 млрд, но если правильно считать, то это 23 млрд. Плюс в первом квартале увеличился кредитный портфель, это следствие того, что в первом квартале мы выплачивали довольно существенные промежуточные дивиденды (за 9 месяцев). Скажу сразу, мы и дальше ожидаем положительный свободный денежный поток, возможно он будет даже выше, благодаря ряду разовых факторов, в том числе оборотному капиталу. По нашему прогнозу оборотный капитал будет у нас улучшаться, соответственно, мы ожидаем в целом по году получения положительного свободного денежного потока.

Следующий слайд по инвестициям. Инвестиции выросли на 9% год к году, но мы не ожидаем такой динамики в целом по году, мы придерживаемся прогноза, который мы давали ранее, на уровне прошлого года. В первом квартале был ряд характерных факторов. Прежде всего это эффект низкой базы в upstream. Мы помним, что в первом квартале 2017 году у нас были очень тяжелые погодные условия и было временное снижение CAPEX. При сравнении с предыдущим кварталом мы видим в

upstream рост, хотя могли бы ожидать снижения из-за ОПЕК. Прогноз остается актуальным, так как есть особенность первого квартала. Что касается downstream, то мы видим рост инвестиций. Мы его прогнозировали и заявляли. С этим, в том числе связан рост авансов по крупным проектам, в число которых входят, прежде всего, проекты переработки. Ещё раз возвращаясь к прогнозу, рост на 9% по нашим расчетам является не типичным в целом для года.

Завершу свое выступление обзором нашего кредитного портфеля. Хотелось бы отметить, что наша финансовая устойчивость улучшается, долг к EBITDA снижается и это позитивно. Что касается и устойчивости и сроков кредитного портфеля, то мы видим, что портфель достаточно сбалансирован, он не ухудшается, даже где-то немного улучшается с точки зрения среднесрочности. Мы продолжаем быть хорошим и успешным заёмщиком на внутреннем рынке, мы продолжаем выпускать рублевые облигации и, когда будут рыночные окна, мы продолжим это делать. Как мы уже заявляли, мы вернулись полностью в кредитный рейтинг investment grade, все три международных рейтинговых агентства, теперь оценивают нас на уровне investment grade, что позитивно сказывается на нашем имидже как хорошего заемщика.

На этом я завершаю свою презентацию. Резюмируя, хочу сказать, что мы оцениваем результаты как хорошие. Прежде всего, для нас важно, что мы сохраняем положительную динамику, что растут наши финансовые показатели. Что касается добычи, как только изменится структура и количество квот по ОПЕК, мы готовы увеличить объемы добычи. Но даже без увеличения абсолютных объемов добычи, у нас идет структурное улучшение в upstream и оно продолжится, продолжится рост доли в новых проектах, что будет увеличивать прибыльность upstream. Поэтому мы видим перспективы в дальнейшем росте нашей прибыли и прибыльности как в upstream, так и в downstream. Прогноз наш позитивный, в том числе по денежным потокам, в целом по году я думаю, что мы вас не разочаруем. На этом у меня все, готовы ответить на вопросы.

Сессия вопросов и ответов

Вопрос №1

Александр Корнилов, «Атон»

Господа, добрый вечер, большое спасибо за возможность задать вопрос. У меня, на самом деле, их два. В ходе презентации вы упомянули, что готовы увеличить добычу в случае ослабления ограничений участниками соглашения ОПЕК+, не могли бы вы поподробнее остановиться на том, в какой степени вы готовы нарастить добычу, как скоро и за счет каких активов? Это первый вопрос.

И второй вопрос. На предыдущем звонке вы говорили, что ваша величина CAPEX останется на уровне 2017 года до 2020, при этом изменится фокус. Если раньше вы фокусировались на проектах upstream, то до 2020 года вы планируете больше сфокусироваться на переработке, соответственно, на проектах, связанных с повышением глубины переработки и т.д. Скажите, пожалуйста, в контексте недавней дискуссии на тему обнуления экспортной пошлины к 2024 году на чем настаивает Минфин, повлияет ли это как-то на ваш энтузиазм в отношении инвестиций в переработку или ваши планы не поменяются? Спасибо!

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

Александр, спасибо за ваши вопросы. Первый вопрос по добыче и по ОПЕК я передам Александру Михееву из upstream, а на следующий вопрос отвечу сам.

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

С точки зрения добычи, как результата ослабления сделки ОПЕК, мы рассматриваем разные варианты, но в первую очередь мы будем наращивать добычу на наших зрелых активах, естественно с оглядкой на эффективность тех проектов, которые находятся у нас в портфеле. Точную цифру я назвать не берусь, но в целом думаю, что тот тренд, который мы обеспечивали на протяжении

последних нескольких лет по росту год к году, он сохранится, поэтому на уровне нескольких лет может быть 1-3%. Но точную цифру я сейчас назвать не смогу.

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

Александр, на вторую часть вашего вопроса отвечу так – наши планы по модернизации не меняются и в каких-то проектах инкрементально экономика увеличится, потому что модернизация направлена на улучшение корзины, увеличение в ней целевых продуктов и сокращение, соответственно, процента темных. Это позволит заводу быть более прибыльным в любых условиях. В условиях нулевых пошлин какие-то заводы относительно их текущего уровня станут еще более прибыльными. Сейчас обсуждают с Минфином то, что продвинутые заводы не должны существенно потерять, даже если ничего не делать. Ожидается концепция сохранения прибыльности переработки именно тех заводов, которые имеют достаточную сложность и производят существенную долю целевых продуктов. Более продвинутый завод будет прибыльным даже в условиях нулевых экспортных пошлин, поэтому наши планы не меняются. Спасибо.

Вопрос №2

Евгения Дышлюк, Газпромбанк

Добрый день, у меня три коротких вопроса. Первый вопрос: с чем связано снижение добычи нефти на месторождениях Приразломное и Мяссояха по сравнению с четвертым кварталом?

Второй вопрос: с чем связано негативное изменение в рабочем капитале, которое оказалось больше, чем в четвертом квартале и в первом 2017 года? Я имею в виду в первую очередь account receivable.

И третий вопрос: прокомментируйте, пожалуйста, общую экономику нефтепереработки? Больше всего интересует, произошел ли перенос акцизов с начала роста 2017 года на потребителя полностью, и как на ваш взгляд повлияет на маржу переработки ожидаемое снижение акцизов с первого июля. Позволит ли это кардинально улучшить ситуацию, снижение цен на АЗС, или это улучшит рентабельность каких-то сегментов. Кто от этого выиграет? Спасибо.

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

Евгения, спасибо. Начну отвечать вопрос за вопросом. Первое, снижение нефти на Приразломном и Мяссояхе. Во-первых, хотел сказать, что у нас не было снижения добычи по Мяссояхе. Мы пришли вам еще раз расшифровку, посмотрите её. Что касается Приразломного, действительно, снижение было, связано это с проведением ряда ремонтов на наших скважинах. Сейчас эти ремонты успешно завершены и мы видим достаточно ощутимое увеличение дебита.

По рабочему капиталу, действительно, произошло увеличение объема дебиторской задолженности, там два фактора, один простой и один сложный. Простой имеет значительно меньший вес, но он присутствует, это рост цен. При росте цен и при прочих равных дебиторская задолженность всегда растет. А больший фактор связан с тем, что у нас определенная доля дебиторской задолженности в экспорте имеет регулируемый характер, но это связано с определенными издержками. Соответственно, мы этим пользуемся в зависимости от ситуации по ликвидности. В первом квартале ликвидность была достаточная, где-то может быть чуть избыточная. Вы знаете, что было серьезное ожидание от ухудшения санкций, было очень много разговоров и мы старались захеджироваться, опасаясь, что в результате ухудшения санкций возможно негативное влияние на долговой рынок. Мы сделали определенное заимствование, досрочно зафиксировали хорошие условия. Это, с одной стороны, позволило нам захеджироваться, хотя эффект для всех нас и для рынка оказался не таким серьезным, как его прогнозировали, но, я думаю, что здесь лучше подстраховаться, чем рисковать. С другой стороны, у нас возникла избыточная ликвидность, которой бы не было, если бы мы находились в абсолютно стабильных условиях. В этой ситуации нам не было никакого смысла задействовать механизмы сокращения сроков оплаты, потому что это повлекло бы определенные издержки. В дальнейшем в течение года мы этот механизм будем использовать, поэтому, как я и говорил, определенный reverse в оборотном капитале мы ожидаем и, соответственно, мы ожидаем улучшение

оборотного капитала и ухода того негативного фактора, который случился в первом квартале 2018 года.

Следующий вопрос касался экономики downstream. Начну отвечать, Владимир Константинович дополнит при необходимости. Вопрос касался переноса акцизов. Вопрос не очень корректный, никто ничего не переносит, потому что мы не маркет-мейкеры. Если бы мы были монополистами, то мы могли бы что-то переносить на потребителя. Мы работаем в рынке, соответственно, наши цены завязаны на биржевые котировки и на рынок, мы следуем за рынком. В определённой степени акцизы оказывают влияние на рынок, естественно, то снижение акцизов, которое мы ожидаем, окажет позитивное влияние на рынок, несколько отпустив напряжение, которое на рынке сейчас присутствует. Безусловно, рынку сложно успевать за колебаниями цен и особенно за резким ростом цен на нефть, это всегда так происходило. В этом смысле снижение акцизов поможет рынку адаптироваться. Вот так бы я ответил на вопрос, а дальше, мы не та компания, мы не в той позиции, чтобы давать комментарии относительно прогнозов рынка и механизмов рынка. Необходимо обращаться к контролирующим организациям и к бирже, чтобы они дали прогноз, как это повлияет на различных участников рынка. Спасибо.

Евгения Дышлюк, Газпромбанк

Спасибо большое. Буду теперь знать, что вы прайстейкеры.

Вопрос №3

Екатерина Родина, ВТБ Капитал

Добрый вечер. Спасибо большое за презентацию. У меня несколько вопросов, если позволите. Первый, если я правильно услышала, инвестиции в этом году компания планирует на уровне 2017 года, порядка 360 млрд руб., не могли бы вы подсказать разбивку CAPEX, сколько планируется из этого направить на upstream, сколько на переработку и сколько на маркетинг, это первый вопрос.

И два вопроса по переработке, тоже такая горячая тема. Если я правильно услышала, то Владимир Константинович сказал, что финансовый результат в первом квартале у данного сегмента был около нуля по финансовым результатам, правильно ли я понимаю, что подразумевается чистая прибыль. И второй вопрос по переработке, по вашему планируемому расширению производства катализаторов. Вы планируете расширить мощность с 3 до 21 тыс., а какой вообще объём рынка катализаторов, чтобы понимать вашу позицию, если возможно. Спасибо.

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

Всем спасибо за вопросы. Что касается разбивки. Разбивка сохранилась такая, как мы ее заявляли, 60 с лишним процентов это upstream, порядка 35-36% это downstream, ну и небольшие проценты - это прочие инвестиции: IT, инфраструктура и все остальное. Такая разбивка, которую мы заявляли, она и сохранится.

Следующий вопрос был по переработке. Ответит Владимир Константинович и он же ответит по катализаторам.

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

Что касается показателя по финансовому результату, то в данном случае имеется в виду показатель маржи переработки, который приблизительно равен показателю операционной прибыли.

Что касается рынка катализаторов, то точно его спрогнозировать достаточно сложно, поскольку он будет зависеть от того, как пройдет глобальная модернизация нефтеперерабатывающих заводов различных компаний. У компаний различные планы, причем планы довольно серьезные, как они реализуется нам сейчас оценивать достаточно сложно, единственное, что можем сказать, что мы планируем, что наша доля на рынке катализаторов будет достаточно высокой.

Вопрос №4

Ольга Марьясова, Evli bank

Добрый вечер. Я бы хотела спросить маленький уточняющий вопрос. В отчетности за 2017 год у вас в операционном денежном потоке есть полученные дивиденды на сумму примерно 5,6 млрд руб. Вы можете сказать, откуда и как вы будете получать эти дивиденды, от чего они зависят?

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

Ольга, спасибо большое. Что касается дивидендов полученных, то по этой строке у нас традиционно проходит NIS, наша дочерняя независимая компания сербская, это Salym Petroleum Development и Томскнефть. Прошу прощения, Salym это СП. В основном это NIS, дивиденды от NIS, мы их регулярно получаем и продолжим получать.

Ольга, мы вам более подробную расшифровку пришлём, чтобы у вас были эти цифры и вы могли их прогнозировать. Точных данных сейчас я не дам, там есть более мелкие компании, от которых мы получаем дивиденды. У нас есть список, давайте мы вам просто пришлем эту расшифровку.

Анна Сидоркина, Начальник управления по связям с инвесторами

Анна Сидоркина, Investor Relations. Спасибо огромное за ваши вопросы, спасибо большое нашему менеджменту за ответы на вопросы и за хорошую презентацию. Если у вас что-то будет дополнительно, пожалуйста, обращайтесь. Ждем ваших отчетов. Спасибо огромное. Всего доброго.