

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2018 ГОДА

Доклад заместителя генерального директора и руководителя функции по финансам, экономике, планированию и бухгалтерскому учету НИС а.о. Нови Сад

Содержание:

1. Основные события.....	1
2. Макроэкономические и HSE показатели	2
3. Ключевые показатели и положение на рынке	3
4. Операционные показатели	4
5. Финансовые показатели и повышение операционной эффективности	4
6. Задолженность, сравнительный анализ и выводы	5

1. Основные события

Сначала расскажу об основных событиях прошедшего периода.

Блок «Разведка и добыча» пробурил 15 эксплуатационных и 1 разведочную скважину на территории Сербии. Все работы выполняются в соответствии с бизнес-планом. Т.к. Блок «Сервисы» работает на полную мощность, никаких задержек в выполнении буровых работ не зафиксировано. Успешно выполнены ГТМ на месторождениях Мокрин, Ерменовцы и Малюревац-Бубушинац. Пробурены разведочные скважины *Majd-X-002* и *Is-X-007*. На данный момент ведутся работы по модернизации Мокрин Юг. Также выполняется реконструкция системы противопожарной защиты на объектах Велебит и Бока. Утвержден проект по разведочному участку *Teremia* Север, расположенному на блоках *Ex-7* и *Ex-8* в Румынии. Все вышеперечисленные мероприятия осуществляются в соответствии с утвержденными бизнес-планом и стратегией.

На третьем слайде отмечены активности, которые проводились в области нефтепереработки (в блоке «Переработка»): в феврале был проведен небольшой ремонт с применением современных методов очистки оборудования. Проведено испытание нового оборудования горелки на установке вакуумной перегонки. Выполнены бетонные конструкции реактора коксования. Возведены конструкции двух реакторов комплекса глубокой переработки. Также запущена новая эжекторная установка. Управляющий комитет проекта, членом которого я являюсь, держит на контроле и пристально следит за ходом работ по проекту глубокой переработки. Работы выполняются успешно, согласно графику. Я надеюсь, что проект будет завершен в сроки, озвученные на торжественном открытии, на котором присутствовал президент страны. В начале апреля, т.е. около 8 апреля, заместитель председателя Правления «Газпром нефти» Анатолий Чернер совместно с профильным министром Республики Сербии Александром Античем посетили стройплощадку и ознакомились с

ходом работ по проекту глубокой переработки. Они остались довольны увиденным и подтвердили, что работы выполняются в соответствии с графиком.

В фокусе внимания блока «Сбыт» в отчетный период, в основном, были маркетинговые мероприятия. Завершены работы по ребрендингу двух АЗС. Блок готовится к внедрению концепции DriveCafe на всех АЗС GAZPROM в Боснии и Герцеговине и Болгарии. Данная концепция уже успешно внедрена на АЗС в Сербии. На рынок выведено несколько новых продуктов собственной торговой марки *G-Drive*. Продажи данной продукции находятся на хорошем уровне. В настоящее время мы расширяем линейку продукции под данной торговой маркой (энергетические напитки, жевательные резинки, шоколадки...), что также является частью нашего бизнеса и ассортимента сопутствующих товаров на АЗС. Все выполняемые нами в данном секторе мероприятия нацелены на повышение качества обслуживания клиентов. В сотрудничестве со «Сбербанком» введен новый функционал платежной карты лояльности «Нам по пути». В данной сфере уже достигнуты хорошие результаты и синергия. Цех по производству питьевой воды «Язак» переведен в состав блока «Сбыт». Наверное, вы уже слышали про выпускаемую нами воду. В данное направление бизнеса в прошлом не было существенных вложений. Блок «Сбыт» заявил о желании заниматься, инвестировать и модернизировать этот бизнес, т.к. вода «Язак» может стать полноценной частью сопутствующих товаров, которые имеют хороший спрос и реализация которых через АЗС находится на удовлетворительном уровне. В середине марта введена в эксплуатацию реконструированная АЗС «Багрдан» под брендом GAZPROM, которая была приобретена в прошлом году. Данная станция, расположенная на а/дороге Белград-Ниш, уже начала работать, и мы приглашаем всех вас посетить ее. Начались производство и реализация нового продукта *Nisotec Antiled*.

Ключевым проектом блока «Энергетика» является ТЭЦ (ТЕ-ТО) Панчево. Запуск данного комплекса намечен на третий квартал 2020 года. Объявлен тендер на выполнение работ по монтажу оборудования для КПГ на АЗС «Жарково 2». Календарный план монтажа установки для КПГ на АЗС «Блок 45» в Новом Белграде согласован с блоком «Сбыт». Это наша новая станция, на которой в т.ч. будет отпускаться КПГ. Общий оговоренный объем реализации электроэнергии превышает 1 ТВт/ч. Это является своеобразным рекордом, т.к. с каждым годом мы расширяем объем торговли электроэнергией, являющейся частью нашего энергетического бизнеса. Здесь я бы хотел отметить еще один момент – децентрализацию теплоснабжения на территории бывшего НПЗ Нови Сад. Для этих целей приобретено и поставлено на площадку основное оборудование. Данный проект имеет большое значение для нас и играет важную роль в области энергоэффективности, т.к. на территории г. Нови-Сад располагается наш нефтяной терминал.

2. Макроэкономические и HSE показатели

На данном слайде приведены макроэкономические показатели. В первом квартале 2018 года динар существенно укрепил свои позиции по сравнению с аналогичным периодом 2017 года. Чуть позже я расскажу о том, как это отразилось на нашей деятельности в 2017-2018 гг.

Цена на нефть в среднем выросла на 24% по отношению к первому кварталу 2017 года. Стоимость нефти, заложенная в бизнес-плане, составляет 50 \$ за баррель. Прогноз цены на нефть, который мы недавно сделали до конца года, является достаточно консервативным – находится на уровне 62- 65 \$ за баррель. Текущая цена составляет 75 \$ за баррель, и мы надеемся, что данная тенденция сохранится до конца 2018 года.

Теперь скажу несколько слов о *HSE*, т.к. вопросам безопасности в нашей компании уделяется особое внимание. В левой части слайда изображена пирамида происшествий. Данные о произошедших в первом квартале 2018 года крупных и значительных происшествиях показывают, что ситуация по отношению с аналогичным периодом прошлого года существенно улучшилась. Однако, показатели *LTIF* и *RAR* за отчетный период, к сожалению, ухудшились по отношению к бизнес-плану и аналогичным показателям 2017 года. К ухудшению данных показателей, преимущественно, привело большое количество незначительных происшествий, которые имели место в предыдущем периоде. Риск возникновения производственного травматизма растет за счет интенсификации работ на наших производственных объектах. В качестве примера я могу привести проект глубокой переработки – в активной фазе реализации проекта будет задействовано более 1 тыс. работников. В этой связи мы намерены держать ситуацию на строгом контроле. Обнадеживающим фактом является небольшое количество произошедших в первом квартале крупных и значительных происшествий.

3. Ключевые показатели и положение на рынке

В данной таблице приведены ключевые показатели деятельности НИС Группы за первый квартал 2018 года, которые, в основном, выше показателей прошлого года. Финансовые показатели по отношению к первому кварталу 2017 года демонстрируют падение. Теперь более подробно остановимся на каждом из них.

Слайд № 9 – Тенденции топливного рынка. Балканский регион показывает рост рынка. Неблагоприятные погодные условия в прошлом году привели к падению рынка Сербии. В этом году ситуация немного изменилась в лучшую сторону. Рынок Боснии и Герцеговины упал на 1,6%, преимущественно, за счет увеличения акцизов, которое является основной причиной снижения объема розничных продаж топлива.

Доля НИС на оптовом топливном рынке в первом квартале года снизилась на 1% по отношению к аналогичному периоду 2017 года и составила 74%. Основными причинами, которые повлияли на результаты первого квартала, являются погодные условия. Зима (январь-февраль) в этом году выдалась очень теплой, что привело к падению продаж мазута. В марте, когда стартовали продажи битума, выпал снег и температура воздуха опустилась до отрицательных отметок. По данной причине все дорожные работы были перенесены на апрель и май. Сельскохозяйственные работы также были приостановлены, что является нестандартной для этого времени года ситуацией. Однако, в настоящее время ситуация в аграрном секторе улучшается – объем продаж битума и топлива растет. Имея все вышеизложенное в виду, мы не можем с уверенностью сказать, какими окажутся результаты к концу 2018 года.

На следующем слайде приведены данные по розничным продажам. Мы сохранили свою долю внутреннего рынка. Я считаю, что в данном секторе мы могли добиться лучших результатов, т.к. в 2017 году мы построили и реконструировали всего 14 АЗС, что является лучшим результатом за последние 2-3 года, в частности: 11 станций было полностью реконструировано, 2 станции построены на хороших участках на территории города Белграда, а 1 станция (Багрдан) приобретена. Однако, данные станции были введены в эксплуатацию позже намеченного срока из-за длительных сроков оформления ИРД и т.д. Все это сказалось на нашей доле рынка. Также не следует забывать, что период зрелости длится 9-11 месяцев, т.е. период, в течение которого станция получает и завоевывает своих клиентов.

Доля регионального рынка не изменилась. Ситуация на данном рынке остается стабильной. Однако, доля компании на розничном рынке Боснии и Герцеговины демонстрирует падение за счет увеличения акцизов в прошлом году.

4. Операционные показатели

На следующем слайде приведены операционные показатели Блока „Разведка и добыча“. Здесь отмечается падение добычи нефти и газа на 4%. Данное падение было заранее запланировано. Я уже несколько раз говорил о том, что в Сербии сложилась такая ситуация, т.е. имеет место падение добычи нефти. Мы стараемся его удержать, сократить. В нашем бизнес-плане заложено 6-и процентное падение добычи, но в текущий момент данный параметр на уровне -4%, так как мы по добыче не то, что выполняем бизнес-план 2018 года, а опережаем его на 1%. Как вы видите, здесь отсутствует Ангола: мы в весьма ограниченном объеме можем влиять на данный проект, так как там у нас всего 4% концессий, активы в Анголе относительно старые, и мы не можем влиять на данное падение добычи нефти. Важно напомнить, что по приросту запасов углеводородов в 2018 г., весьма консервативно ожидается 0,6%. По моей личной оценке, у нас рост запасов составит более 1%.

В „Переработке“ – все достаточно стабильно: +3%; если мы говорим об объемах; переработка нефти и полуфабрикатов составила +3% по отношению к 2017 году (имею в виду первый квартал). Объемы переработки соответствуют потребностям Блока „Сбыт“.

В Блоке „Сбыт“ оперативные показатели на хорошем уровне: общим итогом +7%. Мы немного повысили и экспорт нефтепродуктов. Растут оптовые продажи, что для нас очень важно. Отмечается и небольшой рост розничных продаж. Я надеюсь, что после пуска в эксплуатацию новых АЗС и после завершения данного периода зрелости отреконструированных в 2017 году заправок мы до конца 2018 года улучшим данный результат.

5. Финансовые показатели и повышение операционной эффективности

Здесь видно, что показатель *EBITDA* составляет 9 млрд динаров. К сожалению, показатель на 20% ниже показателя первого квартала прошлого года. Когда мы обсуждали слайд с макроэкономическими показателями, я сказал, что динар укрепился. Для нас это, с одной стороны, хорошо, но с другой, учитывая то, что наши оптовые цены связаны с котировками на нефть, а данные котировки выражаются в

долларах, это сильно влияет на общий доход от продаж нефтепродуктов. Вторая причина, которую хочу подчеркнуть, следующая: в текущий момент у нас сложилась ситуация, напоминающая то, что происходило пару лет назад – когда цена на нефть упала, и потом снова начала расти. Что касается оптовых продаж, в принципе, все в соответствии с котировками на рынке, на условиях *Platts*. С другой стороны, цены в рознице меняются более медленно, чем цены на нефть и нефтепродукты в оптовой торговле. Да, конечно, мы также меняем и цены на автозаправочных станциях, но не можем это делать так быстро и часто, так как есть рынок, есть конкуренты, и в данной области в этот период мы, конечно, теряем.

Что касается чистой прибыли, слайд №17, следующий слайд, падение в размере 31% в основном является результатом снижения операционной прибыли, показателя *EBITDA* и роста амортизационных затрат. Амортизация, в основном, связана с изменением методики и изменением порядка расчета амортизации в Блоке *БРД*. Начисление амортизации у нас раньше осуществлялось линейным способом, связанным с сроком эксплуатации скважин. Теперь, по рекомендации наших аудиторов, мы перешли на функциональный метод, который соответствует стандартам МСФО, и который зависит от ресурсов нефти в наших месторождениях.

Следующий слайд – показатель денежного потока. Он на достаточно хорошем уровне: +3% по отношению к прошлому году, в силу роста обязательств перед государством, обязательств перед поставщиками и снижения обязательств в связи с импортом сырой нефти, что значительно влияет на показатель *OCF*.

CAPEX - это слайд №19. Здесь имеем рост +68% от первого квартала 2017 года. На графике можете увидеть, что у нас растут инвестиции в Блоке „Переработка“, в основном в связи с проектом „Глубокая переработка“. Все еще на высоком уровне и капиталовложения в Блоке «Разведка и добыча», так как всегда (в текущий момент тем более) в результате роста цен на нефть, растет у нас и количество окупаемых проектов в Блоке „БРД“.

Меры по повышению операционной эффективности – над этим мы работаем уже несколько лет. В принципе, у нас есть соответствующий план в рамках нашего бизнес-плана – мы должны выполнить меры по повышению эффективностью общей стоимостью 4,4 млрд динар. В первом квартале 2018 года, мы уже достигли 1,4 млрд динар. Динамика относительно хорошая, и я надеюсь, что до конца 2018 года мы достигнем более 5 млрд от реализации дополнительных мер по повышению эффективности.

6. Задолженность, сравнительный анализ и выводы

Задолженность перед банками также на хорошем уровне. В конце марта у нас было 631 млн долларов кредитов, т.е. это и есть наш кредитный портфель вместе с аккредитивами. Это почти на 30 млн долл. меньше, чем в конце 2017 года. И весьма важно то, что структура кредита в 2017 и 2018 гг. совсем отличается от той, которая имела место в 2016, 2015. и 2014 гг. С правой стороны вы можете увидеть, что срок почти всех кредитов более 1 года. Конечно, в результате нашего партнерского сотрудничества с банками.

В конце, как обычно, слайд с *benchmarking*-ом. Что касается показателя *EBITDA*, маржа примерно на том же уровне. *EBITDA* с учетом численности персонала – также. Суточная прокачка, к сожалению, ухудшилась по сравнению с предыдущим бенчмаркингом. Результаты автозаправочных станций под брендом *GAZPROM* достаточно хорошие, мы все еще где-то в середине среди наших конкурентов. С другой стороны, трудно провести данный бенчмаркинг. Почему? Потому что, как вы знаете, у компании НИС имеется более 300 АЗС в Сербии. В частности, когда сравниваем нашу среднесуточную прокачку с прокачкой автозаправочных станций *OMV*, необходимо учесть, что в Сербии их станций, если я правильно помню - 56, и все они расположены на хороших участках (на автотрассах или в крупных городах); совершенно понятно, что среднесуточная прокачка у них совсем другая. У НИС более 30 АЗС, которые не окупаемые – это заправки в небольших городах или в деревне, но мы должны иметь там станции, потому что там имеется и скорая помощь, там, значит, работают наши заправщики и, я подчеркиваю, все это влияет на сравнения среднесуточной прокачки. Мы всегда следим за бенчмаркингом, и всегда ставим себе высокие цели, так как хотим быть лучше *OMV*, и хотим быть лучше наших конкурентов, но, с другой стороны, не все так просто. По доле светлых нефтепродуктов – мы на одинаковом уровне; *OPEX/boe* – всегда наше преимущество, мы всегда на первом или на втором месте, и данный показатель на втором месте.

В конце, в качестве выводов, как обычно, приводим ключевые факторы, которые положительно или отрицательно влияют на наш результат. Отрицательный момент, конечно, ограниченные возможности получения долгосрочных займов. К сожалению, данная ситуация продолжается уже три года, может быть даже больше, из-за санкций. И, к сожалению, вы наверно в курсе, на геополитическом уровне ужесточили санкции против России, прежде всего со стороны Америки. Как я уже упомянул, имело место ухудшение *HSE* показателей: на отдельном слайде приведены ключевые показатели. Из „плюсов“ хочу подчеркнуть рост объемов реализации +7% с прошлого года, в чем вы убедились. Очень хороший результат. Потом, макроэкономические предпосылки. И показатели чистой прибыли и *EBITDA* – выше плана. Конечно, они ниже показателей первого квартала прошлого года в результате указанных причин, но в принципе, если сравниваем с нашим утвержденным бизнес-планом, мы идем выше плана. Это вкратце все, коллеги.