

## Rok 2016 w spółkach. Działania i wyniki sprzedaży

Działalność handlowa Grupy Kapitałowej LOTOS w 2016 r. prowadzona była w ramach Grupy LOTOS oraz jej spółek zależnych: LOTOS Paliwa, LOTOS Oil, LOTOS Asphalt, LOTOS Kolej i LOTOS-Air BP Polska.

Grupa LOTOS prowadziła działalność handlową w kraju (sprzedaż do koncernów zagranicznych) oraz w eksporcie drogą morską i lądową. Spółki zależne prowadziły produkcję i sprzedaż na rzecz poszczególnych branż: paliwowej, olejowej i asfaltowej.

Obszary specjalizacji spółek zależnych prowadzących działalność handlową oraz sprzedaż surowców, produktów i usług Grupy Kapitałowej LOTOS to:

- LOTOS Oil – produkcja i sprzedaż olejów smarowych i smarów oraz sprzedaż olejów bazowych,
- LOTOS Kolej – transport kolejowy,
- LOTOS Asphalt – produkcja i sprzedaż asfaltów,
- LOTOS Paliwa – sprzedaż hurtowa i detaliczna paliw, lekkiego oleju opałowego, zarządzanie siecią stacji paliw LOTOS.

### Wybrane działania oraz wyniki spółek w 2016 r.

#### LOTOS Kolej

- Spółka otworzyła szósty wydział przewozów – w Poznaniu, dzięki czemu rozwija przewozy na terenie Niemiec. W 2016 r., korzystając z usług niemieckich maszynistów, spółka przewiozła **881 tysięcy ton produktów** i planuje tę ilość sukcesywnie zwiększać, tak by w 2017 r. przewieźć 1,1 mln ton produktów, a w 2019 – już 2 mln ton produktów.
- Spółka **rozpoczęła przewozy zbóż i pasz**, do czego upoważnił ją **certyfikat GMP+B4**. Wykorzystywane są do tego nowe wagony należące do LOTOS Kolej.
- W 2016 r. spółka zwiększyła udział w polskim rynku towarowych przewozów kolejowych **z 9,91% do 10,20%**, utrzymując na rynku pozycję **wicelidera, po PKP**. W transporcie **towarów niebezpiecznych** Spółka od lat utrzymuje pozycję **lidera** – w 2016 r. odnotowała tutaj wzrost o 24% (z 5,59 do 6,94 mln ton).

#### LOTOS-Air BP Polska

- Spółka rozpoczęła dostawy paliwa lotniczego dla **Emirates Airline i Air China**, i tym samym **poszerzyła pulę globalnych klientów**.
- Spółka **powiększyła do 16 własną flotę autocystern**. Jest to najnowsza i najlepsza flota wśród operatorów paliwowego rynku lotniczego w Polsce.
- LOTOS-Air BP rozpoczęła **sprzedaż wprost „do skrzydła” na piątym lotnisku**: Olsztyn-Mazury w Szymanach. Łącznie na 5 lotniskach w Polsce spółka tankuje średnio **350 tys. litrów paliwa dziennie**.
- W 2016 r. spółka osiągnęła rekordowy, kilkunastokrotnie wyższy wynik finansowy, w porównaniu do 2014 r., kiedy rozpoczęła działalność.

#### LOTOS Asphalt

- W 2016 r. spółka kontynuowała realizację zadania specjalnego – Projektu EFRA. LOTOS Asphalt był w nim odpowiedzialny za **pokrycie dróg nowatorską, tzw. długowieczną nawierzchnią** asfaltową (technologia fullSMA)
- W 2016 r. 47 osób, czyli ponad **20% pracowników spółki**, wzięło udział w konkursie na innowacyjne pomysły.

#### LOTOS Serwis

- W 2016 r. spółka była odpowiedzialna za utrzymanie ruchu, remonty i inne usługi realizowane na rzecz instalacji produkcyjnych spółek Grupy Kapitałowej LOTOS oraz prace przy modułach procesowych **platformy Petrobaltic**.
- W 2016 r. spółka otrzymała **Certyfikat Polskiego Centrum Badań i Certyfikacji** – dowód prawidłowości działań Zintegrowanego Systemu Zarządzania.

- W drugiej połowie 2016 r. spółka była intensywnie zaangażowana w przygotowania techniczno-organizacyjne do realizacji zadań podczas postępu remontowego **WIOSNA 2017**.

## LOTOS Oil

- Opracowano **nowy model funkcjonowania na rynku wewnętrznym**, oparty o komunikowanie jakości i nowoczesności produktów smarnych LOTOS Oil. W obszarze międzynarodowym spółka weszła we współpracę z japońską marką ISUZU.
- Spółka funkcjonuje już na **57 rynkach**. W związku z tym, w 2016 r. otrzymała prestiżowe wyróżnienia: „Ambasadora Polskiej Gospodarki” oraz „Polskiej Firmy – Międzynarodowego Czempiona” pod patronatem MSZ.

## LOTOS Petrobaltic

- Kontynuowano prace przy pełnym **zagospodarowaniu złoża B8** – m.in. przy budowie gazociągu do Energobalticu oraz przy modernizacji platformy Petrobaltic.
- **Odnawianie floty** LOTOS Petrobaltic. W grudniu 2016 r. zasilił ją nowoczesny statek zaopatrzenia platform typu PSV – Sylur, który docelowo stanie się statkiem wielozadaniowym.
- Prowadzenie przygotowań do zagospodarowania złóż **B4 i B6**.
- **Umacnianie pozycji na Szelfie Norweskim**, na którym Grupa Kapitałowa LOTOS uzyskała udziały w 5 koncesjach.

## Sprzedaż i produkcja ropy i gazu przez Grupę Kapitałową LOTOS Petrobaltic w 2016 roku

Sprzedaż	Kraj	Wolumen (tys. boe)
Ropa i gaz razem	Polska	1 840,00
	Norwegia	6 750,3
	Litwa	365,6

Produkcja <sup>(1)</sup>	Kraj	Wolumen (tys. boe/d)
Ropa i gaz razem	Polska	5,5
	Norwegia	20
	Litwa	1,1

<sup>(1)</sup> Dzienna produkcja w boe/d stanowi sumę wolumenu wydobycia węglowodorów w 2016 r. podzieloną przez liczbę dni w roku.

## Olej napędowy, benzyny, paliwo lotnicze. Czego sprzedajemy najwięcej?

Wpływ na wzrost sprzedaży krajowej miała głównie **intensyfikacja sprzedaży oleju napędowego i benzyn** (m.in. w wyniku wprowadzenia w sierpniu 2016 r. rządowego Pakietu Paliwowego), czyli kluczowych produktów naftowych i ulokowania ich w bardziej rentownych od eksportu kanałach sprzedaży, czyli detalicznym i hurtowym. Wyższa **sprzedaż paliwa lotniczego** wynika z rozwoju sprzedaży w kanale hurtowym, „do skrzydła”, jak również realizacji kontraktu na dostawy specjalistycznego paliwa F-34 do wojska.

## Produkty LOTOS o największym udziale w sprzedaży w 2016 r.

**Olej napędowy** to produkt, który **miął największy udział w sprzedaży**, podobnie jak w ubiegłych latach. Wolumen sprzedaży oleju napędowego wyniósł w 2016 r. 4797 tys. ton, osiągając tym samym **43,4%** udział w sprzedaży ogółem.

**Benzyny** to produkt, którego udział w sprzedaży osiągnął poziom **14,1%**. Wielkość wolumenu sprzedaży benzyny w 2016 r. wyniosła 1557 tys. ton, co oznacza wzrost sprzedaży w stosunku do 2015 r. o 0,6%.

**Ciężki olej opałowy** to produkt z udziałem w sprzedaży na poziomie **13,6%** w 2016 r. Wielkość sprzedaży tej grupy produktów w 2015 r. wyniosła 1477 tys. ton i wzrosła w porównaniu z rokiem poprzednim o 2,7%.

W 2016 r. Grupa Kapitałowa LOTOS zrealizowała w segmencie produkcji i handlu sprzedaż na rynku krajowym na poziomie 7 026 tys. ton (wobec 6 446 tys. ton w 2015 r. oraz 6282 tys. ton w 2014 r.). Na rynek eksportowy wprowadziła natomiast 3993 tys. ton produktów (wobec 4471 tys. ton w 2015 r. oraz 3824 tys. ton w roku 2014).

Struktura asortymentowa sprzedaży Grupy Kapitałowej LOTOS (w tys. ton)

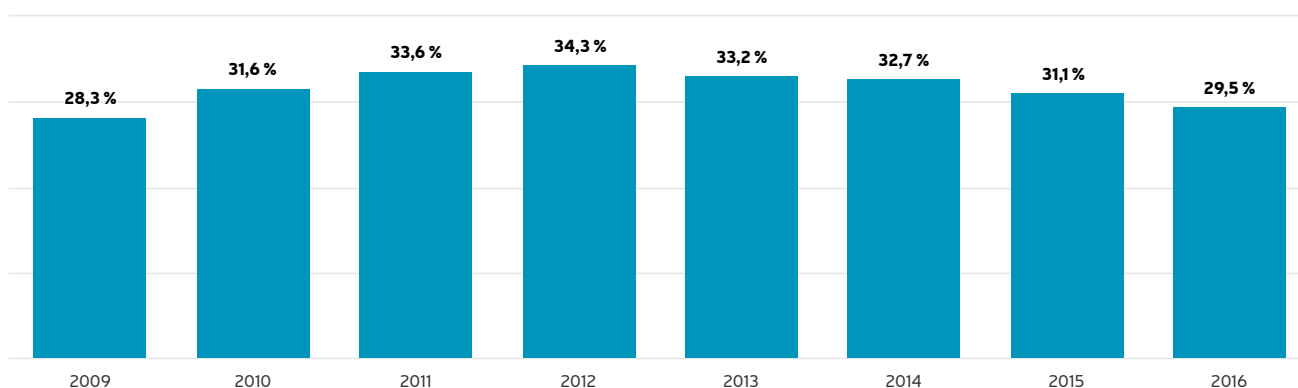
	2016		2015		zmiana 2016/2015
	tys. ton	% udział	tys. ton	% udział	%
Benzyny	1 557	14,10%	1 547	14,20%	0,60%
Benzyna surowa	521	4,70%	508	4,60%	2,60%
Reformat	45	0,40%	13	0,10%	246,40%
Oleje napędowe	4 797	43,50%	4 853	44,40%	-1,20%
Paliwo bunkrowe	65	0,60%	66	0,60%	-0,30%
Lekki olej opałowy	268	2,40%	251	2,30%	6,70%
Produkty ciężkie <sup>(1)</sup>	2 118	19,20%	2 099	19,20%	0,90%
Paliwo JET A-1	656	6,00%	556	5,10%	18,00%
Oleje smarowe	60	0,50%	60	0,60%	0,10%
Oleje bazowe	214	1,90%	202	1,80%	6,30%
Gazy płynne	247	2,20%	238	2,20%	4,00%
Ropa naftowa (tovar)	195	1,80%	243	2,20%	-19,80%
Pozostałe	276	2,50%	290	2,70%	9,70%
<b>Razem produkty, towary i materiały ropopochodne segmentu produkcji i handlu</b>	<b>11 018</b>	<b>100,0%</b>	<b>10 917</b>	<b>100,0%</b>	<b>1,30%</b>
Gaz ziemny (toe)	675	6,20%	223	2,00%	202,90%
Ropa naftowa (upstream)	151	1,40%	82	0,80%	84,30%
KGN <sup>(2)</sup>	43	0,40%	8	0,10%	-

<sup>(1)</sup> ciężki olej opałowy + asfalty  
<sup>(2)</sup> Kondensat gazu naturalnego

## Jak sprzedajemy paliwa?

Grupa Kapitałowa LOTOS realizuje sprzedaż paliw na krajowym rynku detalicznym wyłącznie za pośrednictwem spółki **LOTOS Paliwa**. Na rynku hurtowym Grupa Kapitałowa LOTOS realizuje sprzedaż zarówno poprzez Grupę LOTOS – zaopatrując koncerny międzynarodowe oraz kluczowych klientów (przetargi do Agencji Rezerw Materiałowych i Agencji Mienia Wojskowego) oraz za pośrednictwem spółki LOTOS Paliwa – w transakcjach zawieranych z odbiorcami hurtowymi oraz niezależnymi operatorami. W 2016 r. nasz udział w krajowym rynku paliw kształtował się na poziomie **29,5%**.

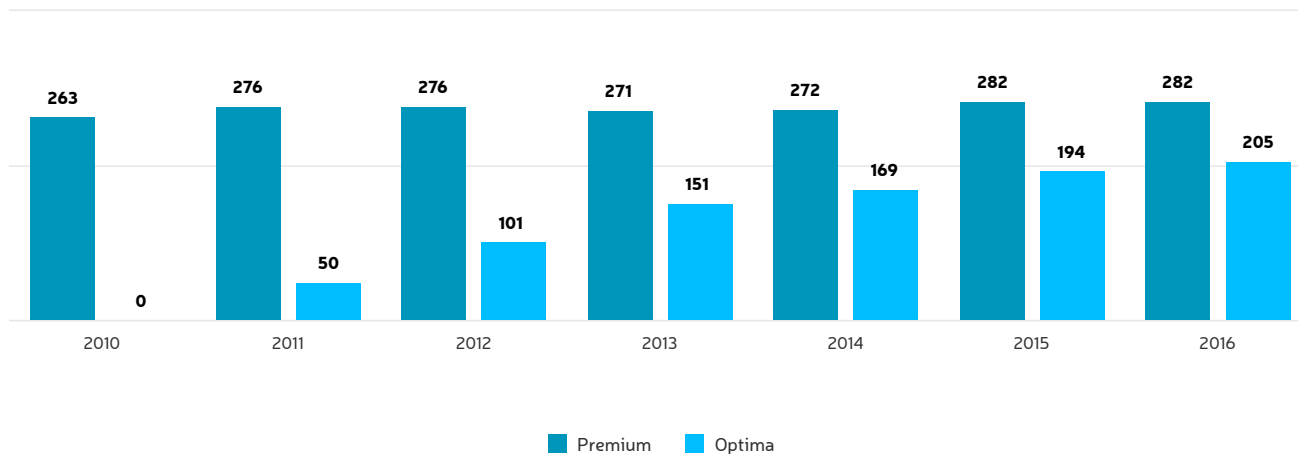
### Udział Grupy Kapitałowej LOTOS w krajowym rynku paliw



## 11 nowych stacji. Rekordowa sprzedaż detaliczna paliw

**2016 to rok z najlepszym wynikiem ze sprzedaży detalicznej paliw.** Z jego końcem w sieci LOTOS było 487 stacji, w tym 11 nowych. Optymalizacja działań i rządowy Pakiet Paliwowy polepszyły wyniki finansowe sieci. Oczyszczony zysk EBITDA wyniósł w 2016 r. **156 mln zł**. Dla porównania w 2015 r. było to 112 mln zł, a w 2014 r. 95 mln zł.

Na dzień 31 grudnia 2016 roku pod marką LOTOS i LOTOS Optima funkcjonowało 487 stacji





## Udogodnienia dla klientów

- Do wyniku przyczyniło się wydłużenie łańcucha wartości i rozbudowa modelu sprzedaży. Coraz większe dochody przynoszą na stacjach produkty i usługi pozapaliwowe. Ich rozwijanie było podstawowym wydatkiem budżetu w segmencie sprzedaży w 2016 r., zaś celem – zadbanie o komfort przebywania klientów na stacjach poprzez:
  - rozwijanie usług gastronomicznych, które przyniosły w 2016 r. największy zysk, poza sprzedażą paliw. Nawiązaliśmy stałą współpracę z siecią restauracji Subway,
  - wprowadzenie innych usług, m.in. cashback, usługi motoryzacyjne, wynajem przyczep, myjnie samoobsługowe, płatności mobilne,
  - uruchomienie obiektów z paliwami alternatywnymi (stacje ładowania samochodów elektrycznych w Trójmieście).
- Sprzedaż wsparty działania marketingowe – standaryzacja wyglądu stacji i wprowadzenie przyjaznych dla klientów rozwiązań. Osoby z niepełnosprawnością mogą użyć przycisków do wezwania obsługi, rodzice – skorzystać z przewijaków dla dzieci, motocykliści – z wieszaków na kaski w toalecie, właściciele czworonogów – napoić psy. Każdy podróżny może również bezpłatnie naładować swojego smartfona.

## Zarządzanie siecią stacji paliw

Grupa LOTOS realizuje sprzedaż detaliczną poprzez sieć stacji w dwóch segmentach – Premium (LOTOS) i Ekonomicznym (LOTOS Optima). W 2016 r. spółka uruchomiła kolejne stacje LOTOS (11 nowych lokalizacji, w tym 10 stacji własnych CODO oraz 1 w formule franczyzowej DOFO). Rozwój sieci realizowany był w oparciu o plan określający kluczowe lokalizacje z punktu widzenia możliwości konkurencyjności o klientów flotowych. Istotnym elementem była również potrzeba uzupełnienia zdefiniowanych braków w geograficznym rozmieszczeniu stacji paliw LOTOS.


- W ramach wzmocnienia pozycji w strategicznym segmencie stacji autostradowych w 2016 r. włączono do sieci **2 stacje typu MOP** zlokalizowane **przy autostradzie A1** na odcinku Łódź – Gdańsk, w miejscowości **Krzyżanów** (Wschód/Zachód).

	<b>LOTOS PREMIUM</b> <b>282 stacje</b>	<b>159 stacji CODO</b> <b>20 stacji MOP</b> <b>103 stacje DOFO</b>
	<b>LOTOS Optima</b> <b>205 stacji</b>	<b>121 stacji CODO</b> <b>84 stacje DOFO</b>

## Poszerzanie oferty stacji

### Usługa wynajmu samochodów. Współpraca z 99rent

W obszarze tworzenia udogodnień dla klientów stacji Spółka LOTOS Paliwa weszła we współpracę z wypożyczalnią 99rent. Docelowo jej efektem **jest sieć punktów, w których klienci mogą skorzystać z szybkiej i prostej usługi najmu samochodu**. W 2016 r. oferta była dostępna na stacjach LOTOS **w ośmiu miastach** – w Bydgoszczy, Częstochowie, Elblągu, Gdańsku, Krakowie, Radomiu, Warszawie oraz Wrocławiu.

Klienci mogą wybierać spośród aut osobowych oraz małych dostawczych. Procedura najmu jest prosta i pozwala wynająć auto każdemu, kto ukończył 21 lat i ma prawo jazdy od co najmniej 2 lat. Wydanie lub zwrot auta trwa zaledwie kilkanaście minut. Informacje o stacjach, na których można wynająć auto, znajdują się na stronie [www.lotos.pl/wyposzczauto](http://www.lotos.pl/wyposzczauto) .

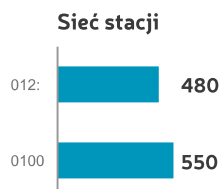
### Rozszerzanie sieci sprzedaży detalicznej

W 2016 r. kontynuowano procesy standaryzacyjne stacji paliw Premium, konsekwentnie wzmacniano sieć, włączając nowe obiekty, zarówno w formie CODO (Company Owned Dealer Operated), jak i podpisując nowe umowy z franczyzobiorcami (DOFO – Dealer Owned Franchise Operated). W tym: 10 stacji własnych CODO oraz 1 w formule franczyzowej DOFO.

## Strategia w obszarze handlu na lata 2017-2022

### Handel: optymalizacja sieci detalicznej, nowatorskie usługi i produkty

#### Dalsza standaryzacja i rozwój organiczny sieci stacji



- o optymalizacja procesów obsługi i sprzedaży
- o rewitalizacja programu premiowego z wykorzystaniem najnowszych rozwiązań technologicznych
- o nowa jakość punktów gastronomicznych, we współpracy z liderami rynku
- o modernizacja infrastruktury wokół stacji: myjnie, punkty ładowania pojazdów elektrycznych
- o LOTOS Energy Hub, paliwa alternatywne

**Nasz cel:**  
**nowa jakość na stacjach LOTOS**

CAPEX 2017-22: 0,6 mld PLN,  
w 2018 roku decyzja  
o alokacji części  
z 3,3 mld PLN CAPEX

#### Szanse akwizycyjne

- o ciągłe poszukiwanie możliwości nieorganicznego uzupełnienia sieci
- o wykorzystanie potencjalnych szans do przejęcia komplementarnych sieci stacji paliw