

Skonsolidowana całkowita sprzedaż Grupy Kapitałowej LOTOS w 2009 r. pozostawała na podobnym poziomie jak rok wcześniej, jednak odnotowano znaczny – 14% wzrost skonsolidowanej sprzedaży na rynku krajowym. W największym stopniu przyczyniła się do tego zwiększona sprzedaż olejów napędowych.

Sprzedaż Grupy Kapitałowej LOTOS (tony)

Udział Grupy Kapitałowej LOTOS w rynku paliw w całym 2009 r. osiągnął poziom 28,3% i był wyższy o 2,9 pkt proc. w porównaniu z 2008 r.

Sprzedaż paliw silnikowych

Sprzedaż paliw silnikowych w 2009 r. odbywała się w głównej mierze na terytorium Polski i w największym stopniu koncentrowała się na odbiorcach detalicznych, koncernach zagranicznych, konsumentach instytucjonalnych i operatorach stacji paliw. Eksport lądowy paliw silnikowych kierowany był przede wszystkim na rynek czeski z przeznaczeniem na rezerwy państwowe Czech oraz do pośredników na potrzeby hurtu i dystrybucji do odbiorców końcowych. Eksport morski benzyn kierowany był na rynek szwedzki, brytyjski i na rynki krajów bałtyckich.

W 2009 r. sprzedaż całkowita benzyn silnikowych Grupy Kapitałowej LOTOS spadła o 2% w stosunku do roku poprzedniego. Na rynku krajowym sprzedaż wzrosła o 2%.

Sprzedaż benzyn silnikowych (tony)

Poza standardowym paliwem do silników benzynowych w ofercie sprzedażowej znajdowały się również zaawansowane technologicznie paliwa zapewniające lepsze osiągi i ochronę silnika (LOTOS Dynamic 98). W porównaniu do 2008 r. ich sprzedaż wzrosła o 35%.

Sprzedaż LOTOS Dynamic 98 (tony)

(*) W 2007 r. sprzedaż LOTOS Dynamic 98 odbywała się od października.

W 2009 r. całkowita sprzedaż oleju napędowego Grupy Kapitałowej LOTOS wzrosła o 24% w stosunku do poprzedniego roku. Przyrost na podobnym poziomie zanotowano także w krajowej sprzedaży tego produktu.

Sprzedaż oleju napędowego (tony)

W asortymencie olejów napędowych, poza standardowym paliwem do silników wysokoprężnych, cenionym przez operatorów flot samochodów dostawczych i ciężarowych, istotne miejsce zajmowało paliwo premium – LOTOS Dynamic Diesel. Jest ono polecane do nowoczesnych silników Diesla. Dzięki zastosowaniu komponentów obniżających tarcia w silniku pozwala na lepsze wykorzystanie dynamiki i mocy silnika, zapewnia pewny rozruch nawet przy -32 st. Celsjusza. W porównaniu do 2008 r. sprzedaż tego paliwa wzrosła o 93%.

Sprzedaż LOTOS Dynamic diesel (tony)

(*) W 2007 r. sprzedaż LOTOS Dynamic Diesel odbywała się od października.

Na koniec 2009 r. paliwa Dynamic dostępne były na 139 stacjach własnych oraz na ponad 80 stacjach partnerskich LOTOS. Sprzedaż tych paliw wzrosła na stacjach własnych (CODO) w stosunku do poprzedniego roku o ponad 50%.

Sprzedaż paliw LOTOS Dynamic na stacjach własnych (tony)

Sprzedaż lekkiego oleju opałowego

W 2009 r. sprzedaż całkowita lekkiego oleju opałowego Grupy Kapitałowej LOTOS spadła o 3% w stosunku do roku poprzedniego. Spadek ten jest odzwierciedleniem efektu zmniejszającego się zapotrzebowania na ten produkt na rynku krajowym.

Sprzedaż lekkiego oleju opałowego (tony)

Sprzedaż paliwa lotniczego

Paliwo lotnicze produkowane w Grupie LOTOS w 2009 r. było stosowane w samolotach w Polsce, krajach basenu Morza Bałtyckiego oraz korzystających z praskiego portu lotniczego w Ruzynie. Handel w kraju odbywał w ramach dwóch obszarów:

- działalność lotniskowa: sprzedaż w Gdańsku dla Statoil,
- działalność hurtowa: sprzedaż dla Lotniczego Pogotowia Ratunkowego i Petrolotu, który dystrybuował to paliwo w całym kraju.

Eksport drogą morską odbywał się na rynki skandynawskie.

W 2009 r. zintensyfikowano działania mające na celu doprowadzenie do wzrostu sprzedaży paliwa lotniczego w Polsce, w wyniku czego sprzedaż krajowa tego produktu wzrosła o 67%. Wynikający ze światowego spowolnienia gospodarczego mniejszy popyt na to paliwo na obsługiwanych rynkach eksportowych spowodował, iż całkowita ilość sprzedawanego przez Grupę LOTOS paliwa JET zmniejszyła się o 26%.

Sprzedaż paliwa lotniczego (tony)

Wśród ważniejszych sukcesów 2009 r. należy wymienić uzyskanie przez LOTOS Tank koncesji na obrót paliwami ciekłymi na okres 10 lat oraz podpisanie umowy handlowej ze Statoil ASA na dostawy paliwa lotniczego. W ramach tej umowy LOTOS Tank dostarcza paliwo JET z Grupy LOTOS oraz świadczy usługi lotniskowe, a Statoil, pełniąc rolę tzw. tradera, odkupuje paliwo przy skrzydle samolotu i sprzedaje je bezpośrednio do linii lotniczych.

Sprzedaż olejów silnikowych i przemysłowych

Na rynku krajowym sprzedaż olejów silnikowych i przemysłowych realizowana była do odbiorców bezpośrednich, takich jak kluczowi klienci, sieci warsztatowe, hipermarkety oraz przez Dystrybutorów Regionalnych. Eksport tych produktów odbywał się m.in. do Rosji, krajów

bałtyckich, na Ukrainę, Białoruś i do krajów azjatyckich.

Oleje silnikowe są grupą produktów szczególnie podatną na wahania koniunkturalne. Wpływ kryzysu gospodarczego zapoczątkowanego w 2007 r. miał przełożenie na wielkość sprzedawanych wolumenów tej grupy asortymentowej. W porównaniu do 2008 r. całkowita sprzedaż olejów silnikowych w 2009 r. spadła o 5%. Spadek sprzedaży krajowej wyniósł 2%.

Sprzedaż olejów silnikowych (tony)

W 2009 r. optymalizowano asortyment olejów silnikowych. Poza rewitalizacją marki olejów Turdus do samochodów ciężarowych i rozwijaniem marki olejów LOTOS do samochodów osobowych, w połowie roku wprowadzono na rynek nowoczesne syntetyczne oleje silnikowe LOTOS Quazar. Oleje te są przeznaczone do silników pracujących w różnorodnych warunkach eksploatacyjnych. W linii premium znajduje się pięć syntetycznych olejów silnikowych:

- LOTOS Quazar 0W30,
- LOTOS Quazar C3 5W30,
- LOTOS Quazar LLIII 5W30,
- LOTOS Quazar F 5W30,
- LOTOS Quazar 5W40.

W zakresie sprzedaży produktów LOTOS Quazar rozpoczęto współpracę z Subaru Import Polska, dzięki której oleje dystrybuowane są w ramach sieci dealerskiej tej firmy.

Sprzedaż asfaltów

Krajowa sprzedaż asfaltów kierowana była głównie do przedsiębiorstw z branży drogowej, zajmujących się budową i modernizacją nawierzchni drogowych. Eksport asfaltów odbywał się do takich krajów jak Niemcy, Szwajcaria, Skandynawia, Austria, kraje nadbałtyckie,

Rosja, Rumunia, Czechy, Słowacja i Węgry. W stosunku do 2008 r. całkowita sprzedaż asfaltów spadła w 2009 r. o 5%, jednak na rynku krajowym wzrosła o 8%.

Sprzedaż asfaltów (tony)

W ofercie LOTOS Asphalt znajdują się asfalty drogowe klasyczne, modyfikowane, przemysłowe i emulsje asfaltowe. Spółka jest największym dostawcą asfaltów modyfikowanych (MODBIT) na rynku krajowym. Asfalty te zwiększają odporność nawierzchni na powstawanie kolein i przedłużają jej trwałość oraz wzmacniają odporność w ekstremalnych warunkach atmosferycznych.

W 2009 r. sprzedaż asfaltów modyfikowanych utrzymywała się na poziomie podobnym do roku poprzedniego. Dzięki wzrostowi mocy produkcyjnych w wyniku realizacji Programu 10+, do 2012 r. planowany jest znaczny wzrost sprzedaży tych produktów.

Sprzedaż asfaltów modyfikowanych MODBIT (tony)

Sprzedaż ciężkiego oleju opałowego

Sprzedaż ciężkiego oleju opałowego w kraju kierowana była w głównej mierze do firm posiadających własne źródła produkujące energię ciepłą w postaci wody grzewczej lub pary technologicznej. W 2009 r. kontynuowano sprzedaż ciężkiego oleju opałowego do krajów skandynawskich oraz do składów zbiornikowych w Estonii i rejonie ARA, z przeznaczeniem na eksport dużymi partiami na Daleki Wschód.

Sprzedaż ciężkiego oleju opałowego (tony)

W 2009 r. sprzedaż całkowita ciężkiego oleju opałowego Grupy Kapitałowej LOTOS była mniejsza o 34% w stosunku do roku poprzedniego, co z uwagi na ujemną marżę tego produktu należy postrzegać jako korzystne zjawisko.

Sprzedaż parafin

Działalność LOTOS Parafiny koncentruje się na produkcji i sprzedaży zniczy, świec, wyrobów galeryjnych i ręcznie wykonanych świec ozdobnych. Z uwagi na wysoki potencjał polskiego rynku oraz korzystne relacje cenowe w stosunku do handlu na eksport, sprzedaż parafin zniczowych w 2009 r. w znacznym stopniu kierowana była na rynek krajowy, głównie do wiodących producentów świec i zniczy. Do podstawowych rynków zbytu w eksporcie w 2009 r. należały Słowenia, Niemcy, Czechy, Włochy, Słowacja, Holandia i kraje bałtyckie.

W 2009 r. odnotowano 8% wzrost całkowitej sprzedaży parafin, przy 11% wzroście sprzedaży tej grupy produktowej w kraju.

Sprzedaż parafin (tony)

Rozwój sieci stacji paliw

W 2009 r. Grupa Kapitałowa LOTOS umocniła pozycję na rynku detalicznym o 0,4 pkt proc. do poziomu 6,4%. Liczba stacji LOTOS na koniec roku wyniosła 327, przy czym sieć mierzona łączną liczbą stacji własnych i partnerskich zwiększyła się o 11% w stosunku do 2008 r.

Liczba stacji LOTOS

Na koniec 2009 r. sieć stacji LOTOS składała się z:

- 144 stacji własnych prowadzonych w systemie agencyjnym,
- 98 stacji partnerskich zarządzanych w systemie partnerstwa handlowego,
- 85 stacji obsługiwanych w systemie patronackim.

Zmiana struktury sieci detalicznej LOTOS

W 2009 r. dążono do zwiększenia dynamiki sprzedaży w sieci stacji poprzez działania promocyjne, w tym drugą edycję programu lojalnościowego Navigator.

Wydane karty programu lojalnościowego Navigator

Inwestycje

Inwestycje prowadzone w obszarze rynkowym były podporządkowane celom strategicznym i aktualnej sytuacji makroekonomicznej. Do najważniejszych inwestycji w segmencie należy zaliczyć:

- 26 nowych obiektów w ramach sieci stacji LOTOS,
- rozpoczęcie budowy 3 par Miejsc Obsługi Podróżnych w lokalizacjach: Police/Łęka przy autostradzie A2 oraz Witowice/Oleśnica i Rachowice/Kozłów przy autostradzie A4. Do końca kwietnia 2010 r. wszystkie zostały oddane do użytku. Zgodnie z umową z Generalną Dyrekcją Dróg Krajowych i Autostrad w obiektach tych uruchomione zostaną także restauracje i hotele,
- zakończenie budowy bazy magazynowej paliwa lotniczego na lotnisku w Gdańsku-Rębiechowie,
- zakończenie budowy instalacji do wytwarzania sprężonego powietrza technologicznego, zasilającego instalacje oksydacji asfaltów; dzięki inwestycji możliwe było zwiększenie wydajności produkcji oraz poprawienie warunków BHP,
- zakończenie budowy instalacji mieszalników przeznaczonych dla dwóch nalewaków autocysternowych w Jaśle; dzięki inwestycji możliwe było poszerzenie gamy oferowanych asfaltów drogowych i poprawienie dostępności bazy magazynowej,
- zakończenie budowy instalacji do produkcji membran wodoodpornych w Zakładzie Materiałów Hydroizolacyjnych w Jaśle; dzięki inwestycji możliwe było rozszerzenie asortymentu produktów oferowanych przez LOTOS Asfalt wytwarzanych na bazie własnych surowców,
- powstanie w LOTOS Oil w Czechowicach-Dziedzicach Instalacji komponowania plastyfikatorów: inwestycja pozwala na komponowanie z zachowaniem czystości technologicznej i dystrybucję produktu za pomocą cystern kolejowych i samochodowych, co zapewnia elastyczne dostawy do klientów.

Logistyka

Podstawowym wyzwaniem dla logistyki w 2009 r. było zabezpieczenie ciągłości dostaw produktu w okresie wiosennego remontu

postojowego rafinerii w Gdańsku oraz dostosowanie infrastruktury logistycznej wykorzystywanej w transporcie, przeładunku oraz magazynowaniu paliw i ropy naftowej do wzrastającej sprzedaży Grupy Kapitałowej LOTOS.

W celu zabezpieczenia odpowiedniej ilości produktów w okresie remontu postojowego uruchomiono nowe źródła zaopatrzenia, zmieniono strukturę utrzymywanych zapasów obowiązkowych, znacznie rozszerzono zakres realizowanych transakcji typu SWAP (wymiana produktowa) oraz wykorzystano nowe, niestandardowe formy współpracy z innymi firmami branży naftowej. Umożliwiło to istotne oszczędności kosztów logistycznych, kosztów finansowania zapasów produktów gotowych oraz ograniczenie ryzyka cenowego.

W 2009 r. kontynuowano optymalizację aktywów logistycznych, w tym własnych baz magazynowych i dostosowanie ich do potrzeb wynikających z zadań handlowych. W wyniku zmiany zasad współpracy w bazach paliw LOTOS Jasło i LOTOS Czechowice powstały składy podatkowe Grupy LOTOS nadzorowane przez służby podatkowe i logistyczne jednostki dominującej. Spowodowało to obniżkę kosztów funkcjonowania.

Realizowany przez Grupę Kapitałową LOTOS wzrost wolumenów sprzedaży paliw spowodował konieczność zwiększania ilości utrzymywanych zapasów obowiązkowych. W 2009 r., w celu magazynowania zapasów obowiązkowych w postaci ropy naftowej, komponentów oraz produktów gotowych, w maksymalnym stopniu wykorzystywane były pojemności własne. Jednocześnie zmieniona została struktura utrzymywanych zapasów obowiązkowych poprzez zwiększenie udziału ropy naftowej w ogólnej puli zapasów. Operacja ta umożliwiła świadczenie dla podmiotów zewnętrznych usługi tworzenia i utrzymywania zapasów obowiązkowych w potencjale przetwórczym ropy. Dzięki takim transakcjom możliwe jest zmniejszanie ogólnego kosztu realizacji obowiązku ustawowego w tym zakresie.

Zmiany w strukturze zapasów obowiązkowych oraz przeprowadzona rotacja części składowanych produktów, spowodowały konieczność uruchomienia w bazach zewnętrznych produkcji paliw z dodatkiem biokomponentów, co pozytywnie wpłynęło na realizację Narodowego Celu Wskaźnikowego.

Grupa LOTOS rozwija również logistykę morską. W 2009 r. do istniejących już połączeń rurociągowych z infrastrukturą przeładunkową w Porcie Północnym dodano nowy rurociąg przesyłowy dedykowany do transportu benzyny surowej. Dodatkowe połączenie przyczyni się do usprawnienia eksportu wynikającego ze wzrostu potencjału produkcyjnego po zrealizowaniu Programu 10+.

Bazy magazynowe

W 2009 r. Grupa LOTOS kontynuowała umacnianie roli własnych baz paliw i terminali przeładunkowych. Liczba wykorzystywanych zewnętrznych baz magazynowych, wolumen i rodzaj paliw dystrybuowanych poprzez operatorów niezależnych były dostosowywane do potrzeb rynku i nowych źródeł zaopatrzenia. Weryfikowano poprawność świadczonych usług, w tym dokładność pracy urządzeń pomiarowych oraz zapewnienie właściwych warunków przeładunku i magazynowania wysokiej jakości produktów Grupy LOTOS. Szczególny nacisk został położony także na nadzór i kontrolę w zakresie spełniania przepisów bezpieczeństwa i ochrony środowiska.

W 2009 r., w ramach realizacji Programu 10+, w parku zbiornikowym rafinerii Grupy LOTOS zbudowano i oddano do użytku 11 nowych zbiorników produktowych.

Transport kolejowy

W celu optymalnego wykorzystania swoich aktywów oraz zapewnienia efektywnej ekonomicznie, sprawnej i bezpiecznej dystrybucji własnych produktów, Grupa LOTOS zleca ich transport spółce zależnej LOTOS Kolej. W 2009 r. podpisane zostały z tą Spółką długoterminowe kontrakty na obsługę transportu kolejowego i kompleksową obsługę bocznic kolejowych. Umowa w pełni zabezpiecza potrzeby transportowe koncernu na kolejne lata oraz zmniejsza powstające z tego tytułu koszty.

Główne kierunki międzynarodowych przewozów kolejowych realizowanych przez LOTOS Kolej w 2009 r.



LOTOS Kolej poczyniła w 2009 r. inwestycje w rozwój taboru i infrastruktury. Zelektryfikowano linię kolejową pomiędzy stacją zakładową Spółki, a stacją PKP PLK Gdańsk-Olszynka, uzyskując w pełni zelektryfikowane połączenie bocznicy kolejowej przy rafinerii w Gdańsku z krajową siecią kolejową. Rozpoczęto także proces wymiany lokomotyw na nowoczesne, umożliwiające prowadzenie ciężkich składów towarowych i rozbudowano informatyczny system logistyki kolejowej, zapewniający kontakt on-line z nadawcą/odbiorcą przesyłki oraz pozwalający zoptymalizować koszty przewozów.

W 2009 r. LOTOS Kolej znacząco powiększyła swój udział w rynku i poprawiła wyniki przewozowe.

Wielkość przewozów LOTOS Kolej (tony)

Udział LOTOS Kolej w rynku przewozów w kraju (ntkm)

Podział rynku kolejowych przewozów towarów w Polsce pomiędzy głównych przewoźników w 2009 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Rynek Kolejowy” nr 3/2010

Marka LOTOS

Realizowane przez Grupę Kapitałową LOTOS działania w segmencie rynkowym ukierunkowane były również na zwiększenie wartości marki LOTOS. W stosunku do 2008 r. osiągnięto wzrost wartości o 13%. Obecnie marka LOTOS wyceniana jest na ponad 614 mln zł. Wśród 330 firm sklasyfikowanych w corocznym rankingu najcenniejszych marek, marka LOTOS zajęła wysoką 18. pozycję.

Wartość marki LOTOS (mln zł)

Źródło: ranking MARQA, dziennik Rzeczpospolita, grudzień 2009 r.