

Działalność handlowa

WYPOWIEDŹ

Był to kolejny rok z rządu, w którym nasz udział w rynku paliwowym przewyższył strategiczny cel 30%. Jesteśmy znaczącym dostawcą paliw dla wszystkich międzynarodowych sieci stacji działających w Polsce.

Maciej Szozda

Wiceprezes Zarządu, Dyrektor ds. Handlu Grupy LOTOS



Utrzymujemy pozycję w kanale B2B oraz konsekwentnie podnosimy swój udział w rynku detalicznym. Wolumenowa sprzedaż zrealizowana została przy zapewnieniu wyższej rentowności zarówno w kanale hurtowym, jak i detalicznym, dzięki reorganizacji portfolio klientów B2B oraz dzięki poprawie efektywności i intensyfikacji sprzedaży pozapaliwowej na naszych stacjach.

Niezwykłe intensywny rozwój sieci detalicznej przybliżył nas do osiągnięcia w 2015 roku celu strategicznego, jakim jest 10% udział w rynku. W minionym roku zakończony został proces wygaszania dystrybucji paliw na stacjach patronackich (DODO), na rzecz bardziej efektywnego modelu współpracy opartego o franczyzę (DOFO). Na koniec 2014 roku pod marką LOTOS i LOTOS Optima funkcjonowało 441 stacji, w tym 17 stacji przyautostradowych (MOP).

Grupa Kapitałowa LOTOS w 2014 roku utrzymała pozycję lidera sprzedaży asfaltów zaawansowanych technologicznie, pomimo stagnacji branży infrastruktury drogowej. W 2014 roku wprowadziliśmy do swojej oferty nowatorskie technologie asfaltowe: asfalty drogowe WMA (Warm Mix Asphalt) oraz asfalty wysokomodyfikowane. Potwierdzeniem jakości naszych produktów jest uczestnictwo LOTOS Asfalt w najważniejszych inwestycjach w kraju, m.in. w budowach autostrad oraz lotnisk. Jako pionier innowacyjności i odpowiedzialny partner Grupa Kapitałowa LOTOS ugruntowuje swoją przewagę konkurencyjną na rynku budownictwa drogowego.

Utrzymaliśmy także pozycję lidera na polskim rynku olejów smarowych. Działania LOTOS Oil skupione były przede wszystkim na zwiększeniu rentowności sprzedaży, między innymi poprzez reorganizację portfolio produktów i kanałów dystrybucji. W 2014 roku marka LOTOS w kategorii olejowej została uhonorowana tytułem „Laur Konsumenta – Lider Dekady”.

W segmencie sprzedaży paliwa lotniczego zwiększyliśmy udział do 26% - wzrost o 10 p.p. rok do roku. Rozwój działalności został doceniony uhonorowaniem nas nagrodą „Skrzydła Sukcesu” w kategorii „Największe wydarzenie na rynku usług obsługi naziemnej” – przyznawaną przez Lotnisko Chopina w Warszawie.

W obszarze logistyki szczególnym osiągnięciem było zakończenie budowy i oddanie do użytku najnowocześniejszej w Polsce bazy paliwowej w Poznaniu. Jest to istotny element konsekwentnej budowy przewagi konkurencyjnej w standardach obsługi klienta oraz umocnienia naszej pozycji na jednym z najważniejszych w kraju rynku wielkopolskim.

Zakończono także prace związane z uruchomieniem pełnej automatyzacji i centralizacji procesu obsługi kierowców. Wprowadzenie jednolitych rozwiązań pozwoliło na standaryzację pracy i zwiększenie poziomu bezpieczeństwa wydawania produktów.

W 2014 roku LOTOS Kolej utrzymała pozycję wicelidera na rynku transportu kolejowego w Polsce pod względem wykonanej pracy przewozowej - przewieziony wolumen osiągnął poziom ponad 10,6 mln ton. Był to kolejny rok wzrostu udziałów przewozów dla klientów spoza Grupy Kapitałowej LOTOS w strukturze przewozów Spółki. Zewnętrzni klienci zrealizowali ponad 50% przewiezionego przez Spółkę wolumenu.

Mimo niesprzyjającego otoczenia rynkowego rok 2014 był dla segmentu handlowego kolejnym dobrym rokiem, przybliżającym nas do realizacji celów strategicznych założonych na koniec 2015 roku.

Działalność handlowa Grupy Kapitałowej LOTOS w 2014 r. prowadzona była w ramach Grupy LOTOS oraz jej spółek zależnych: LOTOS Paliwa, LOTOS Oil, LOTOS Asfalt, LOTOS-Air BP Polska. Grupa LOTOS prowadziła działalność handlową w kraju (sprzedaż do koncernów zagranicznych) oraz w eksporcie drogą morską i lądową, natomiast spółki prowadziły produkcję i sprzedaż na rzecz poszczególnych branż: paliwowej, olejowej i asfaltowej.

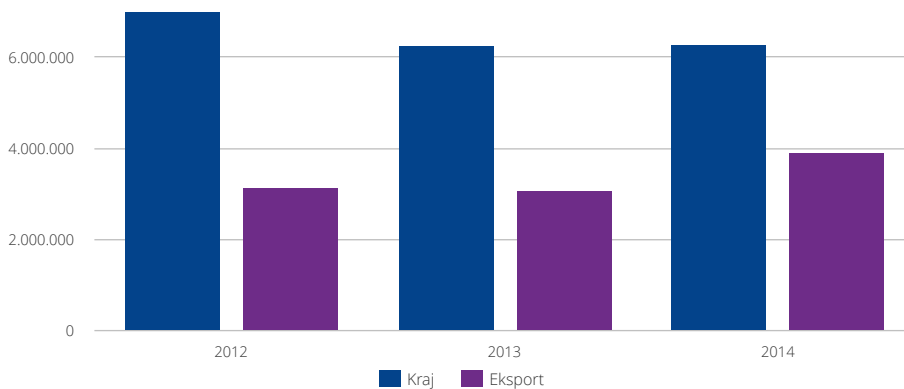
W 2014 r. w segmencie handlowym realizowana była również usługowa działalność logistyczna zarówno w ramach Grupy LOTOS (zarządzanie pojemnościami magazynowymi), jak i spółek zależnych: LOTOS Terminale, LOTOS Infrastruktura (zarządzanie bazami magazynowymi i mediami) oraz LOTOS Kolej (logistyka pierwotna).

Działalność w 2014 r.

Grupa Kapitałowa LOTOS w 2014 r. zrealizowała udział w rynku paliwowym (benzyna, olej napędowy i lekki olej opałowy) na poziomie 33,1%, natomiast w rynku detalicznym na poziomie 9%.

Sprzedano 10,17 mln ton produktów, o 8,9% więcej niż w 2013 r. Wzrost sprzedaży dotyczył głównie sprzedaży eksportowej, gdzie odnotowano wzrost o 26,2%, w segmencie sprzedaży krajowej wzrost był minimalny, na poziomie +0,4%. Poza sprzedażą asfaltów wzrost sprzedaży eksportowej dotyczył wszystkich grup produktowych. Wzrost sprzedaży eksportowej rok do roku jest pochodną dwóch czynników – z jednej strony korzystnych marż rafineryjnych utrzymujących się w 2014 r. – przez co opłacalne było maksymalizowanie produkcji, z drugiej strony mamy do czynienia z tzw. efektem bazy – w 2013 r. miał miejsce remont postojowy, w związku z czym sprzedaż eksportowa była mocno ograniczona. Minimalny wzrost sprzedaży na rynku krajowym jest bezpośrednio pochodną większej sprzedaży w ramach dwóch grup produktowych: benzyny i paliwo lotnicze. Rok 2014 był kolejnym okresem pogłębiającej się aktywności szarej strefy i co z tym związane, kolejnym rokiem spadku rejestrowanego popytu na olej napędowy.

Sprzedaż Grupy Kapitałowej LOTOS (tony)



Źródło: Opracowanie własne Grupy LOTOS.

Sprzedaż paliw silnikowych

W 2014 r. Grupa Kapitałowa LOTOS sprzedała 1,5 mln ton benzyny, o 0,5% więcej niż w poprzednim roku. W stosunku do 2013 r. nastąpiła zmiana struktury sprzedaży benzyny – zdecydowanie zwiększyła się sprzedaż tego produktu na rynku krajowym – wzrost o 13%. Jest to pochodną zwiększonego zapotrzebowania ze stron koncernów międzynarodowych i PKN Orlen (podstój remontowy w PKN Orlen w 2014 r.) oraz prowadzenia przez Grupę Kapitałową LOTOS polityki intensywnego rozwoju sieci detalicznej. W eksporcie sprzedaż benzyn spadła o 22% w stosunku do 2013 r., co jest bezpośrednią konsekwencją optymalizacji procesu produkcji – wyboru bardziej rentownego kanału dystrybucji – kraju.

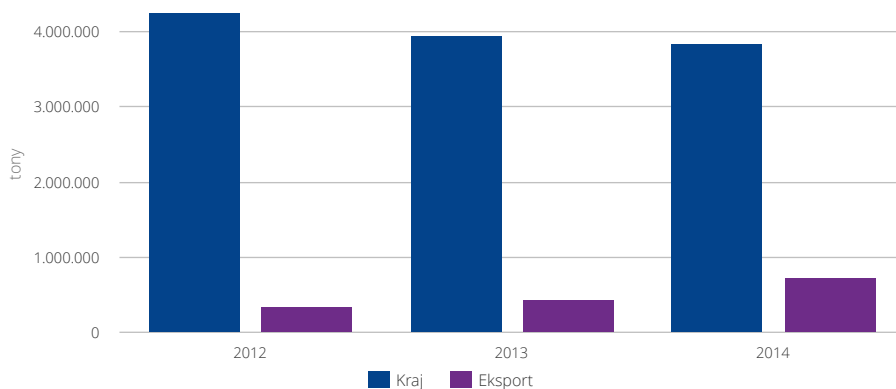
Sprzedaż benzyny (tony)



Źródło: Opracowanie własne Grupy LOTOS.

W 2014 r. całkowita sprzedaż oleju napędowego w Grupie Kapitałowej LOTOS wzrosła o 4,6% w stosunku do 2013 r. Istotny 73% wzrost sprzedaży został odnotowany w eksporcie, co było konsekwencją decyzji optymalizacyjnych – wysokich marż rafineryjnych, które przyczyniły się do maksymalizacji produkcji frakcji średnich. Należy też pamiętać o tzw. efekcie bazy – mniejszej produkcji oleju napędowego na eksport w 2013 r. w związku z przestojem remontowym w gdańskiej rafinerii. Na rynku krajowym Grupa Kapitałowa LOTOS sprzedała 2,6% mniej oleju napędowego niż w roku poprzednim. Mniejsza sprzedaż na rynku macierzystym jest konsekwencją dalszej ekspansji szarej strefy i co za tym idzie spadku rejestrowanego popytu.

Sprzedaż oleju napędowego (tony)

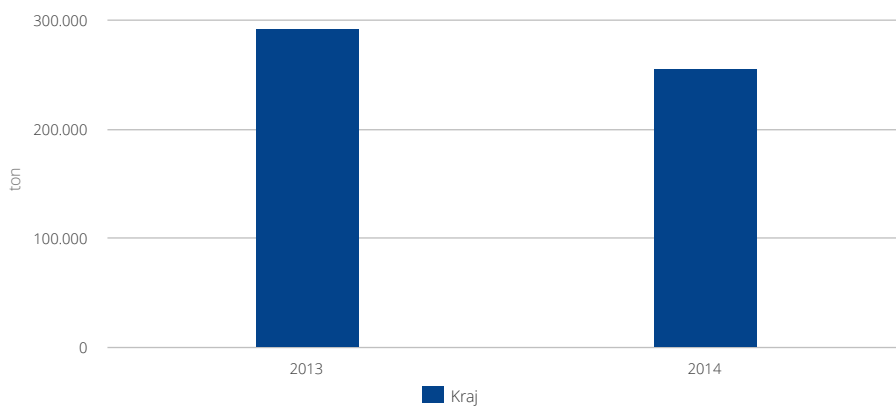


Źródło: Opracowanie własne Grupy LOTOS.

Sprzedaż oleju napędowego do celów opałowych

Z uwagi na krajowy trend spadkowy w zużyciu lekkiego oleju opałowego związany z rosnącą popularnością substytucyjnych paliw grzewczych sprzedaż tego paliwa spadła w stosunku do 2013 r. o 12,5% i wyniosła 256 tys. ton.

Sprzedaż oleju napędowego do celów opałowych (tony)

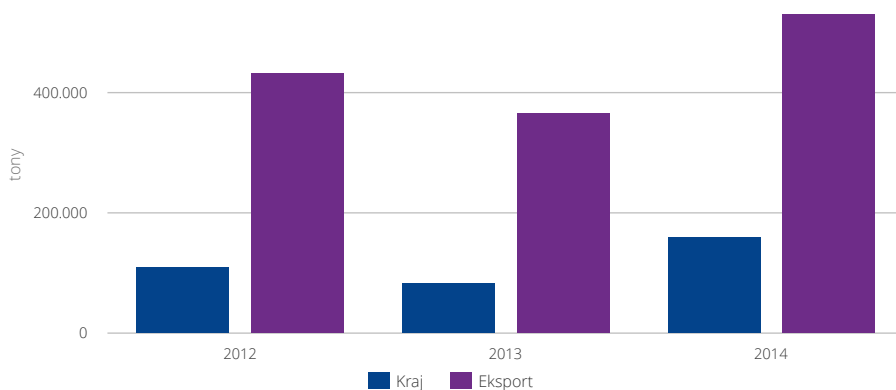


Źródło: Opracowanie własne Grupy LOTOS.

Sprzedaż paliwa lotniczego

W 2014 r. Grupa Kapitałowa LOTOS odnotowała 54% wzrostu sprzedaży paliwa lotniczego. Wzrost ten odnotowano zarówno w kraju, jak i w eksporcie. Sprzedaż krajowa wzrosła prawie dwukrotnie - o 92%, co jest pochodną prowadzenia konsekwentnej polityki ekspansji na polskich lotniskach w segmencie „into plane”. W eksporcie sprzedaż wzrosła o 45% - co jest pochodną decyzji optymalizacyjnych odnośnie wielkości produkcji ponad zapotrzebowanie krajowe. Podobnie jak w poprzednich produktach, wzrost sprzedaży eksportowej wynika jednocześnie ze wspomnianego efektu bazy.

Sprzedaż paliwa lotniczego (tony)

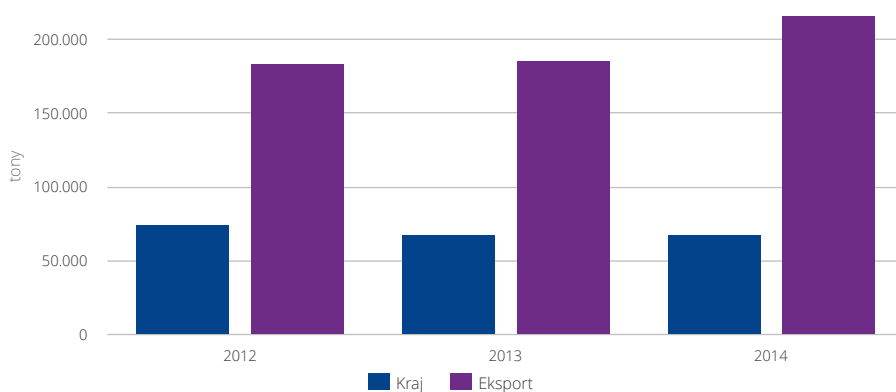


Źródło: Opracowanie własne Grupy LOTOS.

Sprzedaż produktów olejowych

Grupa Kapitałowa LOTOS w 2014 r. sprzedała 284 tys. ton produktów olejowych – co stanowiło wzrost sprzedaży w stosunku do 2013 r. o 12%. Wzrost sprzedaży dotyczył sprzedaży eksportowej – o 16% i był efektem podpisania korzystnych kontraktów z międzynarodowymi firmami tradingowymi. Głównymi odbiorcami produktów olejowych w eksporcie były kraje Unii Europejskiej, Azji Centralnej i Środkowej, Bliskiego Wschodu i Afryki. Sprzedaż na rynku krajowym minimalnie spadła o 0,8% i prowadzona była poprzez kanał hurtowy oraz sprzedaż bezpośrednią.

Sprzedaż produktów olejowych (tony)

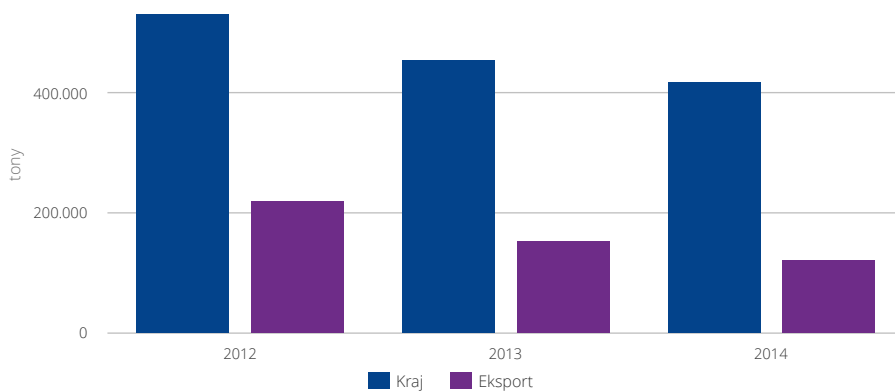


Źródło: Opracowanie własne Grupy LOTOS.

Sprzedaż asfaltów

W stosunku do 2013 r. całkowita sprzedaż asfaltów spadła w 2014 r. o 11% - spadek dotyczył zarówno sprzedaży krajowej (-8%), jak i eksportowej (-20%). Spadek ten był konsekwencją utrzymującej się kolejny rok z rzędu stagnacji w branży infrastruktury drogowej. Jest to związane z faktem, iż inwestycje przewidziane w nowej perspektywie budżetowej Unii Europejskiej są dopiero w fazie przetargów lub projektowania. Największy udział w sprzedaży w 2014 r., podobnie jak w latach poprzednich, miały asfalty drogowe (75%). Grupa Kapitałowa LOTOS realizowała również sprzedaż asfaltów modyfikowanych oraz przemysłowych. Sprzedaż eksportowa w całości dotyczyła asfaltów drogowych i realizowana była głównie na rynek europejski, a głównymi odbiorcami były Niemcy, Litwa, Szwajcaria i Wielka Brytania.

Sprzedaż asfaltów (tony)



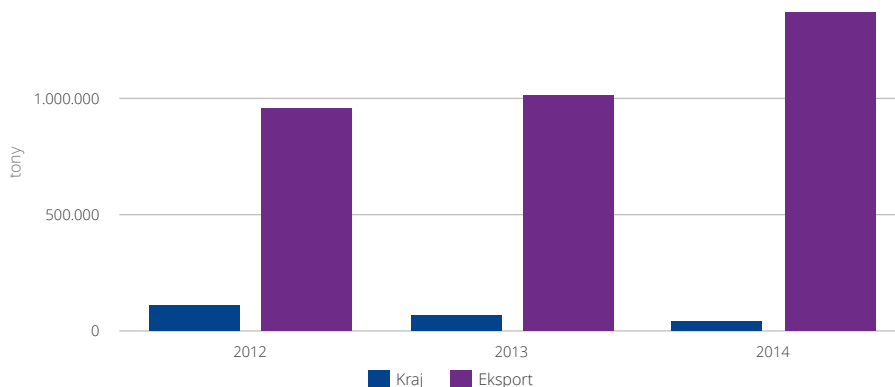
Źródło: Opracowanie własne Grupy LOTOS.

Sprzedaż ciężkiego oleju opałowego

Rok 2014 przyniósł 31% wzrost sprzedaży ciężkiego oleju opałowego, który obok oleju napędowego i benzyny jest jednym z głównych produktów sprzedawanych przez Grupę Kapitałową LOTOS. Wzrost spowodowany był zwiększoną o 35,3% sprzedażą eksportową - co było efektem procesu optymalizacji, rodzajów przerabianej ropy i ogólnie większym przerobem niż w 2013 r. (dodatkowo również „efektem bazy”). Sprzedaż eksportowa realizowana była głównie poprzez sprzedaż do międzynarodowych firm tradingowych.

W segmencie sprzedaży krajowej głównymi odbiorcami produktu były firmy z sektora energetycznego.

Sprzedaż ciężkiego oleju opałowego (tony)

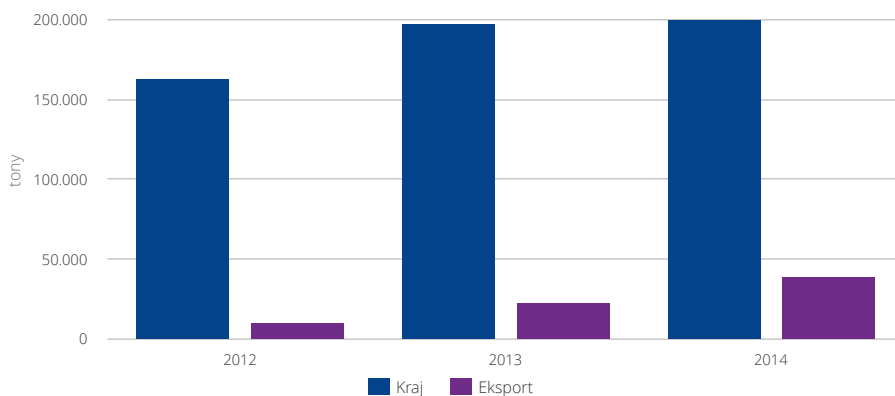


Źródło: Opracowanie własne Grupy LOTOS.

Sprzedaż LPG

W 2014 r. Grupa LOTOS kolejny rok z rzędu odnotowała wzrost sprzedaży gazu płynnego o 8%. Wzrost ten dotyczył zarówno sprzedaży krajowej (+1,2%), jak i sprzedaży eksportowej (+71%). Wysoki poziom sprzedaży eksportowej był efektem procesu optymalizacji, „efektu bazy” oraz struktury przerabianej ropy. Eksport LPG w 2014 r. realizowany był do Niemiec i Serbii.

Sprzedaż LPG (tony)



Źródło: Opracowanie własne Grupy LOTOS.

Logistyka

Grupa Kapitałowa LOTOS systematycznie dostosowuje działania logistyczne do wymogów handlowych oraz tworzy efektywny, satysfakcjonujący klientów system dystrybucji, przy jednoczesnym ograniczaniu kosztów. Celem tych działań jest tworzenie optymalnie funkcjonującego łańcucha logistycznego w zmieniającym się środowisku wewnętrznym i zewnętrznym.

Największym wyzwaniem logistycznym dla Grupy Kapitałowej LOTOS w 2014 r. było uruchomienie bazy paliw w Poznaniu po zakończeniu jej modernizacji oraz wdrożenie samoobsługowego odbioru paliw ze wszystkich baz paliw Grupy LOTOS.

Struktura zapasów obowiązkowych została odpowiednio zoptymalizowana w celu osiągnięcia minimalnego poziomu kosztów ich utrzymania, przy uwzględnieniu przychodów z tytułu świadczenia usługi biletowej opartej o potencjał wytwórczy ropy naftowej.

W celu istotnego zwiększenia efektywności funkcjonowania logistyki w 2014 r. kontynuowana była konsolidacja własnych aktywów (baz paliw) w ramach Grupy Kapitałowej LOTOS. W 2014 r. zakończono prace budowlane związane z kompleksową modernizacją bazy paliw w Poznaniu należącej do Grupy LOTOS, która została w II kw. 2015 r. powierzona LOTOS Terminale w celu sprawowania funkcji zarządczej, operatorskiej i dystrybucyjnej. Zakończenie konsolidacji aktywów w tym obszarze planowane jest na 2016 r., po przekazaniu baz paliw w Jaśle do LOTOS Terminale.

W 2014 r. zakończono prace związane z uruchomieniem pełnej automatyzacji i centralizacji procesu obsługi kierowców. Wprowadzenie jednolitych rozwiązań pozwoliło na standaryzację pracy, ujednoczenie interfejsów wymiany danych oraz raportowania procesów związanych z wydaniem produktów w bazach paliw Grupy Kapitałowej LOTOS. W ramach projektu wdrożono również elektroniczny system szkolenia kierowców z samoobsługowego odbioru paliw. Jednocześnie podniesiono poziom bezpieczeństwa na Terminalu Paliw w Gdańsku poprzez wdrożenie systemu raportowania czasu przebywania kierowców w wyznaczonych strefach Terminala.

W obszarze logistyki wtórnej podpisano umowy trójstronne z LOTOS Paliwa i przewoźnikami umożliwiające realizację dostaw paliw do klientów w całym kraju. Organizacja dostaw paliwa JET A-1 jest realizowana przez spółkę LOTOS-Air BP.

Jednocześnie w ramach przygotowań do sprzedaży detalicznej i półhurtowej paliwa LPG przez Grupę LOTOS w 2015 r. opracowano kompleksowy sposób realizacji dostaw tego produktu do klientów.

Prowadzono prace związane z pozyskaniem finansowania dla realizacji projektu budowy terminala przeładunkowego produktów naftowych na Martwej Wiśle. Projekt ma na celu umożliwienie przeładunków komponentów i produktów o jednostkowych wolumenach do 5 tys. ton w eksporcie i imporcie na własnym nabrzeżu Grupy LOTOS.

Transport kolejowy

Istotnym elementem bezpieczeństwa produkcyjnego Grupy Kapitałowej LOTOS jest ekspedycja produktów transportem kolejowym z rafinerii w Gdańsku. O kompleksową realizację logistyki kolejowej dla całej grupy kapitałowej dba wyspecjalizowana w tym obszarze spółka LOTOS Kolej.

W 2014 r. LOTOS Kolej zrealizowała następujące usługi kolejowe:

- sprawny i bezpieczny przewóz kolejowy rzeczy na terenie całego kraju,
- przewozy całopociągowe, jak również przewozy pojedynczych wagonów,
- zarządzanie bocznkami kolejowymi Grupy Kapitałowej LOTOS,
- utrzymanie infrastruktury kolejowej,
- utrzymanie taboru kolejowego,
- ekologiczne czyszczenie cystern kolejowych.

Dodatkowo, dzięki odpowiednio rozwiniętej działalności spedycyjnej spółka organizowała ekspedycję towarów transportem kolejowym poza granicami kraju.

LOTOS Kolej stale poszerza katalog usług przewozowych, wprowadzając nowatorskie i unikatowe na rynku rozwiązania technologiczne, wspierające i optymalizujące logistykę kolejową. Zarządzanie przewozami, w tym całość prac załadunkowych i rozładunkowych, kontrolowane jest poprzez narzędzie systemowe - System Logistyki Kolejowej (SLK). Wszystkie lokomotywy LOTOS Kolej zostały wyposażone w mobilne systemy informatyczne pozwalające na przesyłanie danych eksploatacyjnych i dokumentów pociągowych z dowolnego miejsca na sieci PKP, co

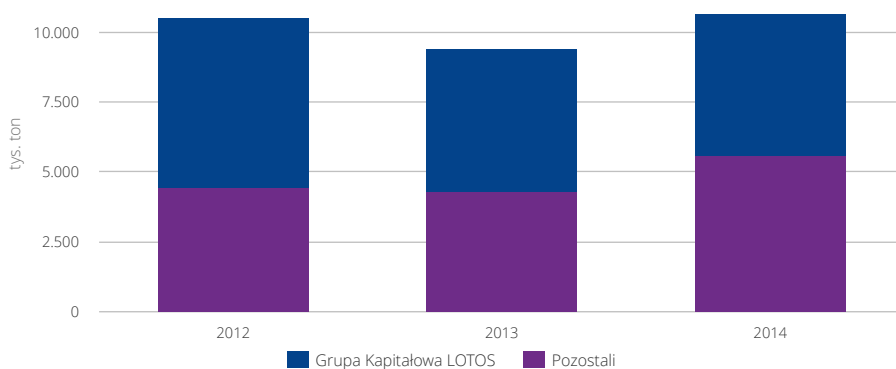
jest pionierskim rozwiązaniem w skali kraju. Pociągi są monitorowane w czasie rzeczywistym za pomocą urządzeń GPS w powiązaniu z Systemem Ewidencji Pracy Eksploatacyjnej w PKP Polskie Linie Kolejowe. Dzięki zastosowanym rozwiązaniom klienci mogą na bieżąco śledzić status swoich przesyłek. W 2014 r. LOTOS Kolej rozszerzyła funkcjonalność SLK w zakresie obsługi klienta, który uzyskał dostęp on-line do swoich danych handlowych, takich jak złożone zapytania ofertowe, oferty, zlecenia, saldo należności i inne. Zmodernizowane narzędzie informatyczne, poza wprowadzeniem dodatkowych funkcji dla klienta, usprawniło pracę służb handlowych w zakresie opracowania i akceptacji dokumentów, dzięki czemu czas przygotowania oferty handlowej uległ znacznemu skróceniu.

LOTOS Kolej należy do ścisłej czołówki pod względem wykorzystywania najnowocześniejszych lokomotyw w kraju. W 2014 r. spółka poszerzyła park nowoczesnych lokomotyw, włączając do eksploatacji nowe sześciosiowe lokomotywy elektryczne E6ACT Dragon dostarczone przez Newag Gliwice. Główna zaleta tych lokomotyw - bardzo wysoka siła pociągowa pozwalająca na prowadzenie ciężkich składów towarowych (do 4 000 ton) – ma istotny wpływ na efektywność przewozów. Spółka zleciła również przeprowadzenie modernizacji części swoich lokomotyw manewrowych. Wykorzystanie nowych lokomotyw usprawniło realizację zleconych prac manewrowych oraz przewozowych, a także przyczyniło się do zmniejszenia kosztów paliwa.

W 2014 r. LOTOS Kolej zwiększyła udział w rynku z 7,76% do 8,87% rok do roku (dane UTK wg pracy przewozowej) i tym samym utrzymała pozycję wicelidera w segmencie przewozów towarowych. W segmencie przewozów intermodalnych spółka również odnotowała wzrost udziałów z 14,83% w 2013 r. do 19,17% na koniec 2014 r.

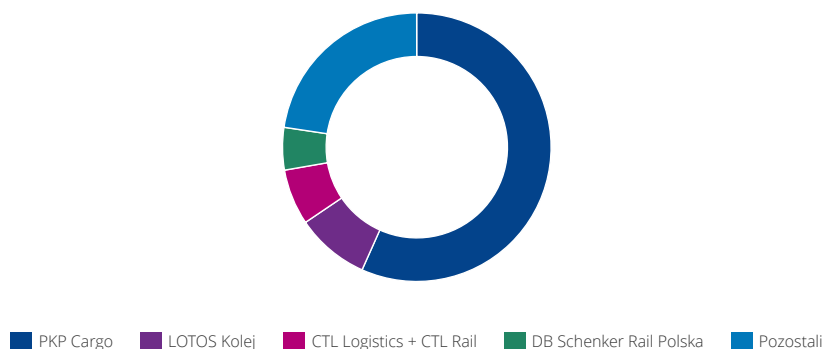
W 2014 r. spółka przewiozła ponad 10,6 mln ton. Znaczący wpływ na osiągnięte wyniki miał rozwój współpracy z klientami zewnętrznymi w zakresie przewozów krajowych i zagranicznych. Ważnym wydarzeniem było zawarcie dwuletniej umowy przewozowej z PCC Intermodal o szacunkowej wartości 54,4 mln zł.

Przewozy kolejowe zrealizowane przez LOTOS Kolej (tys. ton)



Źródło: Opracowanie własne Grupy LOTOS.

Udział LOTOS Kolej w krajowym runku przewozów towarowych w 2014 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Transportu Kolejowego, styczeń 2015 r.

W grudniu 2014 r. nastąpiła zmiana modelu biznesowego współpracy pomiędzy Grupą LOTOS i LOTOS Kolej. Grupa LOTOS uzyskała świadectwo bezpieczeństwa dla użytkownika bocznicy kolejowej położonej w Gdańsku Olszynie. Wskutek tego LOTOS Kolej zaprzestała świadczenia usług bocznicowych na terenie tej bocznicy na rzecz wykonywania usług operatorskich. Zakres czynności LOTOS Kolej obejmuje w szczególności zapewnienie ruchu na bocznicy, podstawianie pociągów pod załadunek i rozładunek oraz przygotowywanie przesyłek do przewozu.

Podobnego typu działania planowane są do przeprowadzenia na pozostałych bocznicach Grupy Kapitałowej LOTOS.

Logistyka morska

Logistyka morska jest ważnym elementem w łańcuchu logistycznym Grupy Kapitałowej LOTOS. Połączenie rurociągami produktowymi rafinerii w Gdańsku z bazą przeładunkową paliw płynnych w Porcie Północnym pozwala Spółce osiągać znaczące korzyści dzięki obniżeniu kosztów transportu. Transport morski stanowi główną drogę wysyłki eksportowanych przez Grupę LOTOS produktów naftowych oraz istotną część dostaw surowców i komponentów do produkcji. Rok 2014 był dla Spółki kolejnym z rzędu rekordowym zarówno pod względem wolumenu

przeładowanego w portach morskich, jak też liczby obsłużonych zbiornikowców, która po raz pierwszy w historii koncernu przekroczyła liczbę 370 jednostek.

Baza Przeładunkowa Paliw Płynnych, należąca do Naftoportu, stwarza możliwości przeładunku zbiornikowców o zanurzeniu do 15 m i możliwość załadunku do 150 tys. ton ropy lub produktów naftowych. Dzięki temu Grupa LOTOS efektywnie eksportuje nadwyżki produkcyjne, lokując je głównie na rynkach krajów skandynawskich, północno-zachodniej Europy oraz krajów nadbałtyckich. Bezpośrednie połączenie z portem ułatwia także organizację i prowadzenie uzupełniającego importu dodatkowego wsadu w postaci półproduktów do dalszego pogłębionego przerobu w gdańskiej rafinerii, a także komponentów paliwowych. Nadmorska lokalizacja pozwala Grupie LOTOS szybko i elastycznie reagować na zmieniającą się sytuację rynkową. Poza Bazą Paliw Naftoportu, Spółka korzysta także z usług Morskiego Terminalu Masowego w Gdyni oraz Siarkopolu w Gdańsku, gdzie obsługiwane są ładunki o mniejszym tonażu.

Położenie rafinerii Grupy LOTOS w pobliżu morskiego terminala przeładunkowego ropy naftowej pozwala na dywersyfikację dostaw surowca, umożliwia dostawy ropy naftowej pochodzącej z własnych złóż na Bałtyku i na Litwie, a w przyszłości również z Morza Północnego.

Koncern konsekwentnie dąży do przejmowania w dostawach morskich gestii transportowej, czyli kontrolowania transportu na jak najdłuższym odcinku łańcucha dostaw, od frachtowania statków po formalną obsługę transportu morskiego. Zapewnia to większą kontrolę i usprawnia proces planowania przeładunków w portach morskich, pozwalając minimalizować przypadki przestoju statków i optymalizować związane z tym koszty.

Stacje paliw LOTOS

W 2014 r. kontynuowano rozbudowę sieci stacji paliw LOTOS poprzez włączenia nowych stacji własnych oraz sieć franczyzową. W obu tych kanałach dynamicznie rozwijano również koncept stacji LOTOS Optima, reprezentujących segment ekonomiczny. W konsekwencji podjętych w poprzednich latach decyzji, 2014 r. był ostatnim okresem likwidacji sprzedaży detalicznej poprzez kanał stacji patronackich.

W 2014 r. sieć stacji paliw LOTOS była trzecią największą, po należących do PKN Orlen i BP, siecią stacji w Polsce.

Liczba stacji paliw marki LOTOS i LOTOS Optima na koniec 2014 r.

	LOTOS Segment premium	144 stacje własne 17 stacji MOP 111 stacje franczyzowe
	LOTOS Optima Segment ekonomiczny	108 stacji własnych 61 stacji franczyzowych

Rozwój sieci stacji paliw LOTOS i wzrost efektywności sprzedaży przyczynił się do umocnienia pozycji Grupy Kapitałowej LOTOS na rynku detalicznym i zwiększenia udziału do 9% na koniec 2014 r., w stosunku do 8,5% osiągniętych w 2013 r. Obecne tempo wzrostu sprzedaży detalicznej umożliwi w 2015 r. realizację celu strategicznego, jakim jest osiągnięcie 10% udziału w rynku detalicznym paliw.

W 2014 r. położono nacisk głównie na standaryzację sieci i ujednoczenie wizerunku marki LOTOS. W minionym roku zakończył się również wieloletni proces wygaszania dystrybucji paliw na stacjach patronackich na rzecz bardziej efektywnego modelu współpracy opartego o franczyzę.

Działania efektywnościowe były prowadzone równoległe z rozbudową sieci stacji paliw - konsekwentnie rozwijano sieć w oparciu o markę LOTOS Optima, włączając w 2014 r. do niej 18 stacji paliw oraz rozwijano segment premium, skupiając się na rozbudowie oferty pozapaliwowej, w tym gastronomii i programie lojalnościowym Navigator.

Do innych dokonań w segmencie sieci stacji paliw w 2014 r. zaliczamy:

- standaryzację sieci i ujednoczenie wizerunku stacji,
- podnoszenie standardu obsługi klienta,
- konsekwentny rozwój oferty pozapaliwowej, w tym konceptu Cafe Punkt,
- realizację działań promujących aktywność sprzedażową na stacjach, w tym wprowadzenie oferty dla motocyklistów („Karta Motocyklisty Navigator”) oraz dla dużych rodzin (ulgi na paliwa i ofertę pozapaliwową w ramach Karty Dużej Rodziny).
- wdrożenie aplikacji mobilnej „LOTOS dla kierowcy”.

ZOBACZ TAKŻE:

Segment handlowy

W segmencie handlowym identyfikujemy ryzyka związane z zakłóceniami ciągłości dostaw lub z mniejszą podażą ropy naftowej, ryzyko zmian marż realizowanych na sprzedaży produktów oraz mniejszego popytu krajowego.

Przejdź do strony » <<http://raportroczny.lotos.pl/pl/szansa-i-ryzyka/segment-handlowy>>

Marka

W sposób strategiczny traktujemy trwałe relacje z klientami, do których dążymy poprzez zrozumienie ich potrzeb oraz zapewnienie oczekiwanej jakości i bezpieczeństwa produktów. Naszą ambicją jest kreowanie marki dynamicznej i kompetentnej, przyjaznej i opartej na zaufaniu klientów.

Przejdź do strony » <<http://raportroczny.lotos.pl/pl/strategia-i-model-dzialania/marka>>

Nagrody i wyróżnienia

Kapituła IX edycji konkursu „The Best Annual Report” uznała, iż „Zintegrowany Raport Roczny Grupy LOTOS 2013” to przykład publikacji, na podstawie której można podejmować decyzje inwestycyjne przy stosunkowo minimalnym ryzyku.

Przejdź do strony » <<http://raportroczny.lotos.pl/pl/organizacja-i-jej-raport/nagrody-i-wyroznienia>>