

СБЫТ НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ

Сеть АЗС группы «ЛУКОЙЛ»



Getty

Сектор сбыта представляет особую важность для Компании с точки зрения наличия гарантированных каналов сбыта готовой продукции. Развивая этот сектор, ЛУКОЙЛ преследует цель создания дополнительной стоимости путем продажи своей продукции конечному потребителю по максимально возможной на рынке цене, а также стабилизации денежных потоков за счет снижения ценовой волатильности. ЛУКОЙЛ занимается оптовой торговлей нефтью, нефтепродуктами, продукцией газопереработки и нефтехимии, а также розничной торговлей нефтепродуктами и продукцией нефтехимии. Стратегической задачей Компании является увеличение доли розничных продаж, позволяющих получать как дополнительную прибыль, так и дополнительные конкурентные преимущества.

Компания продает основную часть нефти на международном рынке через компанию LITASCO, незначительные объемы реализуются также на внутреннем рынке. Более 75% нефтепродуктов также реализуются за рубежом.

Сбытовая сеть Компании охватывает 18 стран мира, включая Россию, страны ближнего зарубежья и государства Европы

ЛУКОЙЛ

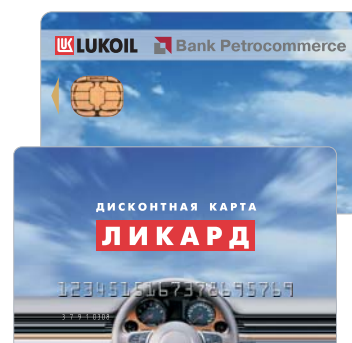
(Азербайджан, Беларусь, Грузия, Молдова, Украина, Болгария, Венгрия, Финляндия, Эстония, Латвия, Литва, Польша, Сербия, Румыния, Македония, Кипр), а также США, и насчитывает около 200 объектов нефтебазового хозяйства и почти 6 тысяч автозаправочных станций (включая франчайзинговые). АЗС группы «ЛУКОЙЛ» работают под брендами «ЛУКОЙЛ», «Teboil» и «Getty». Компания проводит оптимизацию портфеля сбытовых активов путем приобретения высокоэффективных активов и продажи низкорентабельных. Результатом этой стратегии стал рост объемов реализации через 1 АЗС Компании: за последние три года данный показатель вырос на 35%.

ЛУКОЙЛ активно расширяет свою сбытовую сеть, приобретая все новые активы. Компания также строит новые АЗС в наиболее перспективных регионах. За последние пять лет сеть АЗС группы «ЛУКОЙЛ» (с учетом франчайзинга) расширилась в полтора раза. Выходить на новые рынки Компании помогает как высокое качество продукции, так и высокое качество сервиса на АЗС, а также специальные акции и дисконтные карты.

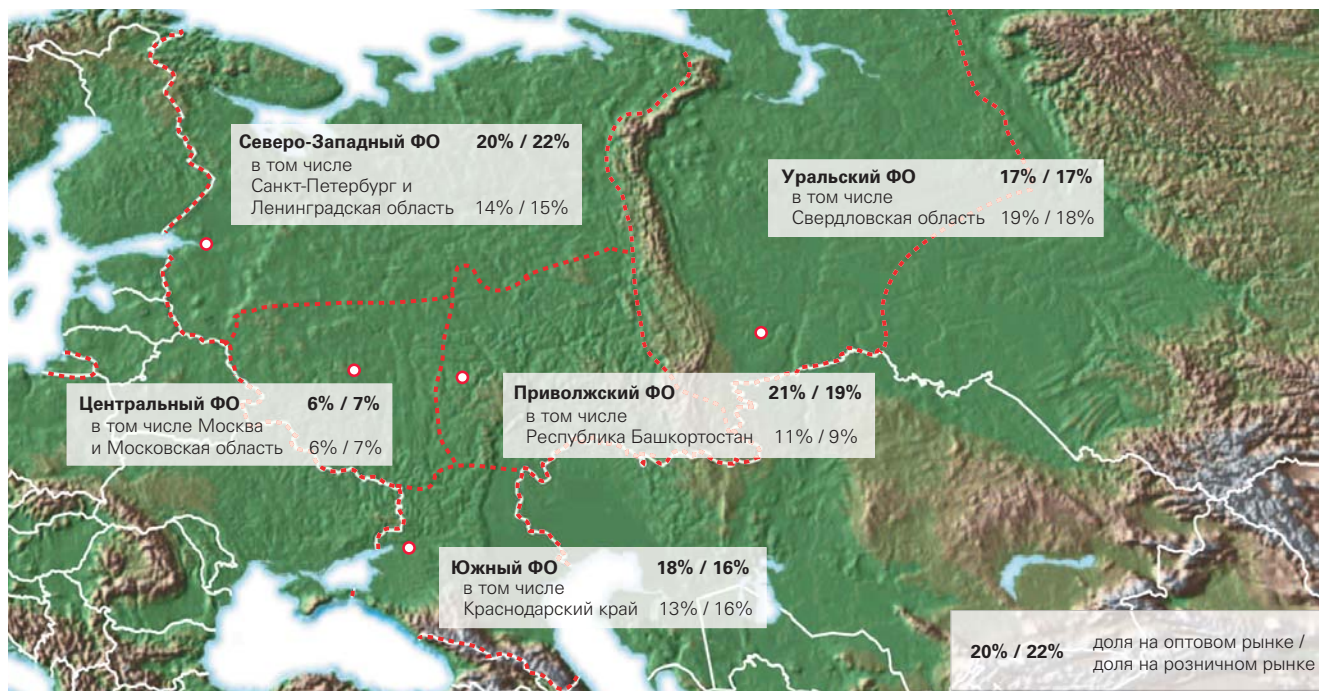
TEBOIL

«ЛИКАРД» – система учета отпуска нефтепродуктов, сопутствующих товаров и услуг на АЗС группы «ЛУКОЙЛ» по топливным картам. Изначально система создавалась для обслуживания топливных карт «ЛУКОЙЛ» для юридических лиц. Со временем в системе «ЛИКАРД» стали обслуживаться бонусные и дисконтные карты для физических лиц, карты международных платежных систем, а также топливные карты прочих эмитентов.

Сеть заправки автотранспорта, оснащенная системой «ЛИКАРД», по состоянию на 1 января 2006 года охватывала 1 967 АЗС, расположенных в 56 регионах России, а также на Украине, в Азербайджане, Беларуси и Польше. Количество находящихся в обращении единых топливных карт «ЛИКАРД» достигло 592 тыс. штук. В 2005 году по ним было реализовано свыше 1 млн т нефтепродуктов (на 71% больше, чем в 2004 году).



Позиции группы «ЛУКОЙЛ» на рынке нефтепродуктов России



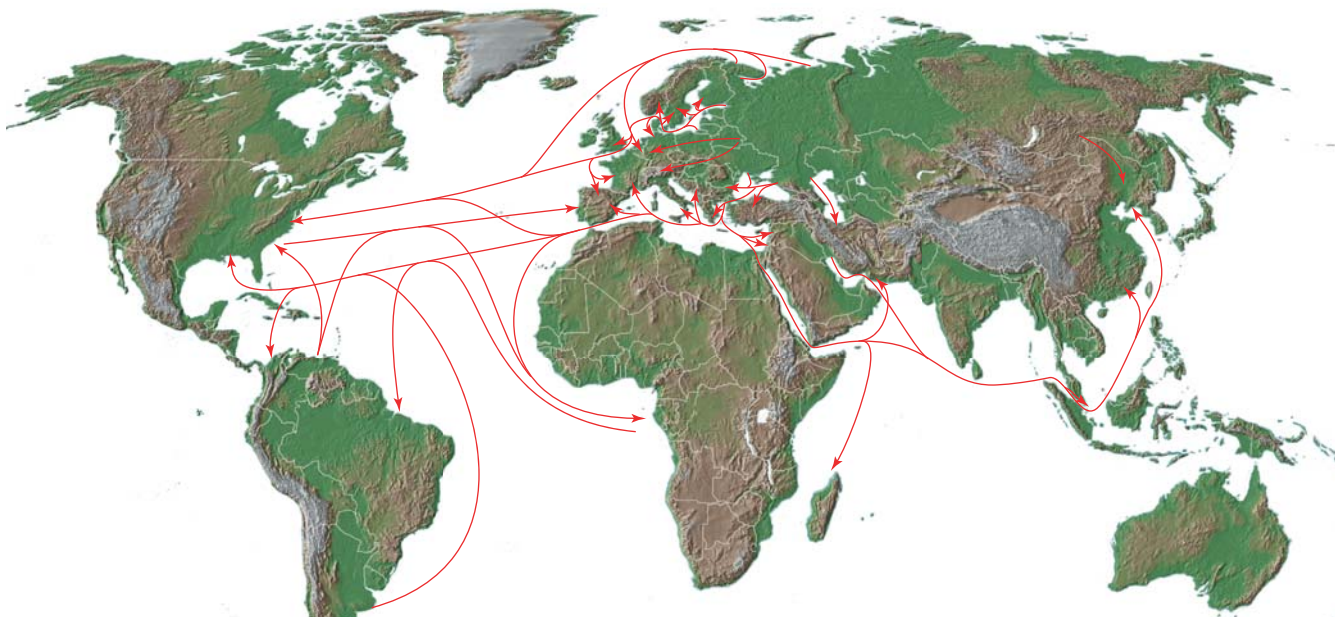
Международная торговля является отдельным направлением деятельности группы «ЛУКОЙЛ». Она позволяет Компании как высокоэффективно реализовывать собственную продукцию, так и получать дополнительную прибыль от торговли продукцией третьих лиц.

С 2000 года единым оператором международной торговли группы «ЛУКОЙЛ» является компания «ЛИТАСКО» (LUKOIL International Trading and Supply Company), осуществляющая все поставки и трейдинговые операции Компании за пределами России. Перевод всех экспортных операций на единую компанию позволил упростить схемы экспорта, оптимизировать экспортные потоки и обеспечить

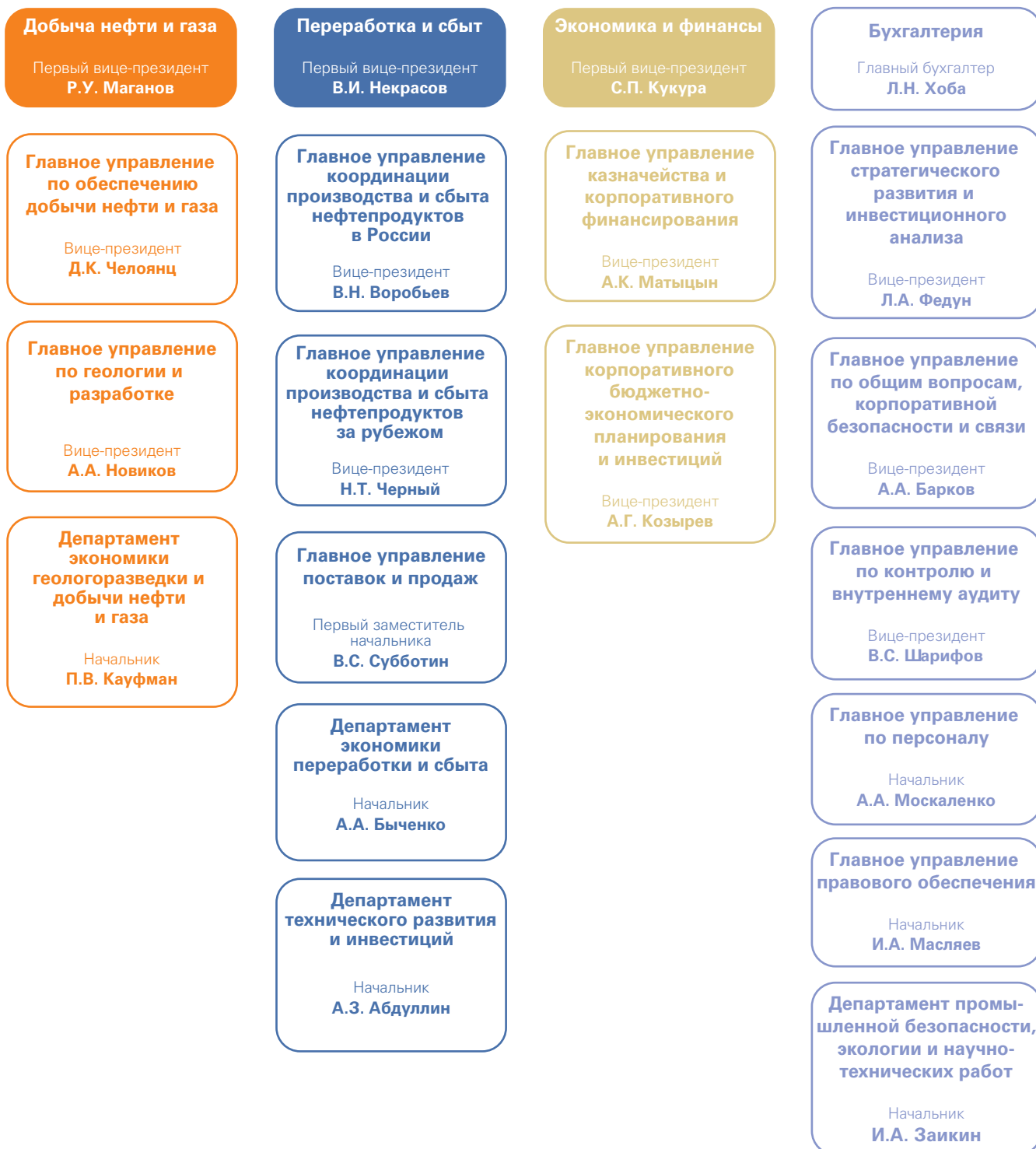
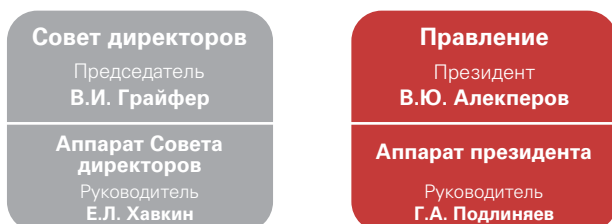
прозрачность экспорта нефти и нефтепродуктов. ЛИТАСКО последовательно увеличивает прибыльность торговых операций за счет оптимизации системы управления каналами поставок группы «ЛУКОЙЛ» и увеличения объемов торговли с третьими лицами.

Представительства ЛИТАСКО расположены в 14 различных странах мира с ключевыми торговыми офисами в Швейцарии, США, Германии, Нидерландах, Швеции, ОАЭ и Сингапуре. Экспансия ЛИТАСКО на новые рынки в Центральной Америке, Китае и на Ближнем Востоке сделала ЛУКОЙЛ одной из ведущих нефтяных торговых компаний в мире.

Основные направления международной торговли нефтью и нефтепродуктами группы «ЛУКОЙЛ»



СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ ОАО «ЛУКОЙЛ»



КОМИТЕТЫ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Совет директоров

Комитет по аудиту

О.Е. Кутафин
М.П. Бережной
С.А. Михайлов

Цель:

представление рекомендаций Совету директоров по вопросам независимого внешнего и внутреннего аудита финансовой отчетности и оценки имущества Компании

Полномочия:

Подготовка рекомендаций Совету директоров по следующим вопросам:

- по выбору кандидатуры Аудитора Компании из числа международно признанных независимых аудиторов, обладающих высокой профессиональной репутацией;
- по контролю за проведением конкурсного отбора (тендера) Аудитора Компании в случае проведения такового;
- по проведению анализа и обсуждению совместно с Аудитором существенных вопросов, возникающих в ходе проведения независимого внешнего аудита Компании;
- по ознакомлению с заключением Аудитора Компании до его представления акционерам на Собрании акционеров;
- по рассмотрению перечня наиболее существенных уточнений, вносимых в бухгалтерскую отчетность Компании по итогам аудита;
- по эффективности работы системы внутреннего контроля и аудита Компании;
- по оценке системы управления рисками, существующей в Компании;
- по возможному предварительному утверждению Советом директоров годового отчета Компании;
- по наблюдению за объемом аудиторских процедур, а также оценке степени объективности и независимости Аудитора Компании;
- по определению предельного размера вознаграждения Аудитора Компании, по виду и объему его услуг, включая сопутствующие аудиту услуги.

Комитет по стратегии и инвестициям

Ричард Мацке
Р.У. Маганов
Кевин Мейерс
И.В. Шеркунов

Цель:

представление рекомендаций Совету директоров по выработке стратегических целей развития Компании и координация деятельности по стратегическому планированию с деятельностью Совета директоров

Полномочия:

Подготовка рекомендаций Совету директоров по следующим вопросам:

- по анализу концепций, программ и планов стратегического развития Компании;
- по оценке политики Компании в области отношений с инвесторами и акционерами;
- по определению рекомендованных размеров дивидендов по акциям и порядка их выплаты;
- по распределению прибыли и убытков Компании по результатам финансового года;
- по проведению политики Компании в области собственных ценных бумаг;
- по предполагаемой реорганизации Компании;
- по участию в холдинговых компаниях, финансово-промышленных группах, ассоциациях и иных объединениях коммерческих организаций;
- по вопросам крупных сделок, предметом которых является имущество стоимостью от 25 до 50% балансовой стоимости активов Компании на дату принятия решения о совершении такой сделки;
- по созданию филиалов и открытию представительств Компании, а также их ликвидации в Российской Федерации и иностранных государствах;
- по использованию резервов Компании;
- по использованию непрофильных активов Компании;
- по изменению структуры управления активами Компании.

Комитет по кадрам и вознаграждениям

А.Н. Шохин
С.А. Михайлов
Н.А. Цветков

Цель:

подготовка рекомендаций Совету директоров по вопросам политики Компании в области кадров и вознаграждения членов органов управления и Ревизионной комиссии Компании

Полномочия:

Подготовка рекомендаций Совету директоров по следующим вопросам:

- по основным направлениям деятельности Компании в области кадров и вознаграждения членов органов управления и Ревизионной комиссии Компании;
- по предварительной оценке кандидатур на должности членов соответствующих органов управления Компании;
- по разработке критериев определения статуса директора Совета директоров Компании в качестве независимого;
- по анализу результатов деятельности членов органов управления и Ревизионной комиссии Компании, в том числе на предмет возможного повышения размера вознаграждения и предоставления иных форм поощрения;
- по определению рекомендованного размера выплачиваемых членам Ревизионной комиссии Компании вознаграждения;
- о целесообразности повторного назначения членов соответствующих органов управления Компании;
- по разработке программ долгосрочного вознаграждения работников Компании, основанных на акциях;
- по существенным условиям договоров, заключаемых с членами исполнительных органов.

»»» ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА И ЦЕННЫЕ БУМАГИ ОАО «ЛУКОЙЛ»

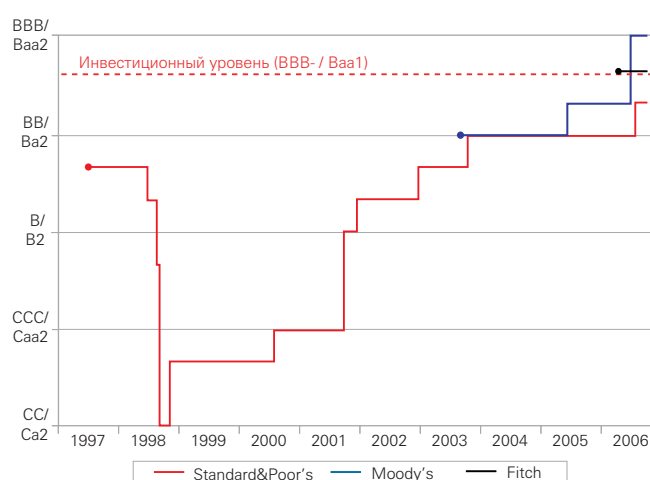
Финансовая политика

Рост акционерной стоимости является основной стратегической задачей группы «ЛУКОЙЛ». Поэтому Компания ведет финансово-кредитную политику, способствующую минимизации стоимости задействованного капитала при разумном уровне риска. Финансово-кредитную политику компании «ЛУКОЙЛ» можно охарактеризовать как жесткую и хорошо сбалансированную: под контролем находятся как размер долга, так и его структура. В рамках проводимой политики размер корпоративного долга строго привязан к масштабам деятельности Компании.

В своей финансово-кредитной политике ЛУКОЙЛ стремится соблюдать следующие принципы:

- Отношение долга к совокупному капиталу – менее 30%
- Отношение обеспеченного долга к совокупному долгу – менее 20%
- Долг под гарантией головной компании – более 80% совокупного долга
- Отношение краткосрочного долга к совокупному долгу – от 20 до 35%
- Долг под фиксированный процент – от 25 до 35% от совокупного долга
- Заемные средства – не более 300% от EBITDA
- Чистый долг – не более 55% от акционерного капитала
- Расходы по процентам – не более 25% от EBITDA

Динамика кредитного рейтинга ОАО «ЛУКОЙЛ»



История корпоративных заимствований

Для реализации целей финансово-кредитной политики, и, в первую очередь, снижения стоимости задействованного капитала, ЛУКОЙЛ осуществляет заимствования на российском и международном рынках капитала. Рынок оценивает Компанию как высоконадежного заемщика и предоставляет ей лучшие условия привлечения долгового финансирования по сравнению с другими российскими частными компаниями.

Облигации

Дата выпуска		Срок обращения, лет	Номинал, руб.	Количество, тыс. шт.	Купон, % годовых	Способ размещения	Состояние выпуска
13.07.95	Облигации именные бездокументарные конвертируемые в акции	1	5 000	460	–	Открытая подписка	Аннулирован при конвертации в 1996 г. (1 облигация=170 акций)
17.05.99	Облигации предъявительские документарные	4	1 000	3 000	6*	Открытая подписка	Аннулирован при погашении в 2003 г.
23.11.04	Облигации предъявительские документарные	5	1 000	6 000	7,25	Открытая подписка	Размещен

Еврооблигации

Дата выпуска		Срок обращения, лет	Номинал, долл.	Количество, тыс. шт.	Купон, % годовых	Состояние выпуска
06.05.97	Конвертируемые еврооблигации	5	1 000	230	3,5	Аннулирован при конвертации в 2002 г. (1 еврооблигация = = 15 ГДР (60 акций))
03.11.97	Конвертируемые еврооблигации	6	1 000	350	1	Аннулирован при конвертации в 2003 г. (1 еврооблигация = = 5,625 ГДР (22,5 акции))
29.11.02	Конвертируемые еврооблигации	5	1 000	350	3,5	Размещен, часть конвертирована (коэффициент изменяется в зависимости от дивидендов)

* Ставка подлежала корректировке в зависимости от курса доллара.