



Vuosikertomus 2006

OY TEBOIL AB

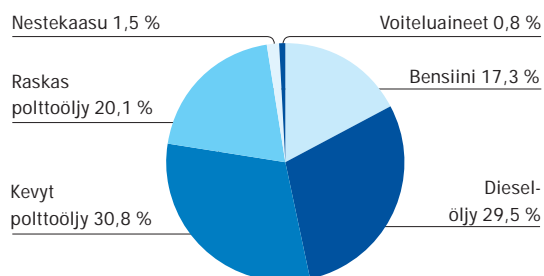
SUOMEN PETROOLI OY

Sisältö

Vuosi 2006

Yhtiö pähkinänkuoressa	3
Pääjohtajan katsaus	4
Markkinakehitys ja yhtiön toiminta	6
<hr/>	
Tilinpäätökset	
Yhteenveto tilinpäätöksistä	13
Tuloslaskelmat	14
Taseet	16
Rahoituslaskelmat	18
Tilinpäätösten liitetietoja	20
Tilintarkastuskertomukset	21
<hr/>	
Palveluksessanne	
Yhtiöiden johto	22
Yhteystiedot	22
Teboilin jakeluverkosto	23

Teboilin päätuotteiden myynti kulutukseen vuonna 2006 (1 906 500 tonnia)



Oy Teboil Ab:n ja Suomen Petrooli Oy:n keskeisiä tunnuslukuja

		2006	2005	2004	2003	2002
Myynti	1 000 t	1 906	1 933	1 919	1 969	1 884
Markkinaosuus	%	24,5	23,7	23,2	23,0	22,3
Liikevaihto	milj. €	1 597	1 438	1 152	1 054	951
Käyttökate	milj. €	13	35	32	19	25
Poistot	milj. €	14	14	14	13	14
Nettokorot	milj. €	4	0	1	1	1
Muut tuotot/kulut	milj. €	-5	0	0	0	0
Verot	milj. €	0	5	6	3	5
Tilikauden tulos	milj. €	-7	15	13	9	13
Investoinnit	milj. €	10	15	16	18	15
Varastosäiliötilavuus	1 000 m ³	415	415	415	395	395
Huoltamot ja jakeluasemat	kpl	309	293	288	283	278
Henkilöstö vuoden lopussa	henkilöä	358	358	359	357	377

Teboil on täyden palvelun öljytalo

- **Tuotevalikoimaan** kuuluvat liikenteen polttoaineet, kevyt ja raskas polttoöljy, nestekaasu, voiteluaineet ja autokemikaalit ja kaikki niihin liittyvät palvelut.
- Teboil harjoittaa öljy- ja energiatuotteiden **markkinointia, myyntiä, jakelua ja huoltoasematoimintaa** Suomessa. Öljytuotteita ja niihin liittyviä palveluja markkinoidaan yksityisille kuluttajille, yrityksille, teollisuudelle, kunnille ja valtion laitoksille. Yhtiöllä on valtakunnallinen Teboil-huoltamoketju ja ammattiliikenteen D-automaattiverkosto. Teboil-voiteluaineet valmistetaan Haminassa. Oma tehdas laboratorioineen kehittää ja valmistaa voiteluaineita sekä koti- että vientimarkkinoille.
- Toiminnan keskeiset osa-alueet on organisoitu neljäksi **liiketoimintayksiköksi**: suoramyynti-, huoltamo-, voiteluaine- ja nestekaasuliiketoimintayksiköksi.
- **Yhtiörakenne** muuttui 1.1.2007. Teboil-konsernin emoyhtiö on Oy Teboil Ab, joka omistaa kokonaisuudessaan tytäryhtiöt Suomen Petrooli Oy:n ja Suomen Tähtihovit Oy:n. Suomen Petrooli Oy vastaa öljytuotteiden hankinnasta ja logistiikasta sekä Teboil-voiteluaineiden valmistuksesta. Suomen Tähtihovit Oy vastaa suurten liikenneasemien operoinnista.

Toiminta-ajatus, strategia ja arvot

Yhtiöiden **toiminta-ajatuksena** on olla tehokas, asiakasläheinen ja toimintaympäristönsä muutoksiin nopeasti reagoiva öljy-yhtiö.

Yhtiön **strategiana** on olla kannattava tuloksentekijä ja toinen johtavista öljy-yhtiöistä Suomessa.

Panostamalla asiakaslähtöiseen toimintaan, korkealaatuisiin tuotteisiin, toimivaan logistiikkaan ja omaan jakeluverkkoon yhtiö pystyy vastaamaan yritys- ja kuluttaja-asiakkaiden sekä myös ajan haasteisiin.

Yhtiön keskeiset **arvot** ovat: asiakasläheisyys, inhimillisyys, vastuullisuus ja laatu.

Teboilin omistaa OAO Lukoil

Teboilin omistaja on 23.3.2005 lähtien ollut OAO Lukoil. OAO Lukoil on maailman suurimpia öljy-yhtiöitä. Se toimii 35 maassa ja sillä on yli 150 000 työntekijää. Yhtiöllä on maailman toiseksi suurimmat öljyvarannot ja se on kuudenneksi suurin öljyntuottaja. Lukoil liitettiin vuonna 2002 Lontoon pörssiin ensimmäisenä venäläisyhtiönä. Yhtiön strateginen kumppani on yhdysvaltalainen ConocoPhillips, joka omistaa Lukoilin osakkeista noin 20 %. Lukoililla on noin 5 500 huoltoasemaa, joista USA:ssa lähes 2 000 ja Euroopassa noin 2 200. Huoltamoiden määrä Euroopassa lisääntyy, kun Lukoilin ConocoPhillipsiltä ostamat 376 Jet-huoltoasemaa liitetään verkostoon.

Lukoil vietti 15-vuotisjuhlaansa näyttävästi kaikissa asemamaissaan. Helsingin Finlandia-talolla vuosipäivää juhlistettiin 5.9.2006 Tshaikovskin Suuren Sinfoniaorkesterin ja satojen kutsuvieraiden voimin. Juhlaan saapumassa Öljy- ja Kaasualan Keskusliiton toimitusjohtaja *Jarmo Nupponen* vaimonsa *Edit Kósan* kanssa. Heidät toivottaa tervetulleeksi Lukoilin I varapääjohtaja *Vladimir Nekrasov* (oik.) ja Teboilin pääjohtaja *Nazim Suleymanov*.



Pääjohtajan katsaus



Kansainväliset öljymarkkinat

Kansainvälisen Energiajärjestön IEA: mukaan öljyn kysyntä kasvoi 1,0 % vuonna 2006. Kysynnän kasvu oli kuitenkin pienempi kuin vuonna 2005, jolloin se kasvoi 1,6 %.

Edellisten vuosien tapaan öljytuotteiden kulutusta lisäsivät eniten Kiina ja muut OECD:n ulkopuoliset maat. Kiinan öljyn kulutus kasvoi 6 %. Suurin öljyn käyttäjämaa on edelleen Yhdysvallat, jonka osuus koko öljynkulutuksesta on neljännes.

Ennusteiden mukaan öljyn kysyntä kasvaa 1,8 % vuonna 2007.

Raakaöljyn ja kaasukondensaattien tuotanto kasvoi vajaan prosentin ja oli yhteensä 3,9 miljardia tonnia. Suurimmat tuottajamaat olivat Saudi-Arabia, Venäjä, Yhdysvallat ja Iran.

Kansainvälisillä öljymarkkinoilla vuosi alkoi varsin rauhallisesti, mutta kesän lähestyessä kasvanut kysyntä alkoi kiristää öljymarkkinoita. Poliittiset jännitteet, pelot edellisen vuoden kaltaisista hurrikaaneista Meksikonlahdella ja rahastojen lisääntynyt mukaantulo saivat raakaöljyn hinnan käymään kaikkien aikojen korkeimmassa noteerauksessaan loppukesästä. Esimerkiksi Brent-raakaöljyalaadun noteeraus elokuun alussa oli yli 78 dollaria tynnyriltä.

Loppuvuodesta raakaöljyn ja öljytuotteiden hintaa painoivat alas odotukset USA:n talouskasvun hidastumisesta sekä normaalia lämpimämpi alkutalvi. Raakaöljyn ja öljytuotteiden hinnat laskivat alkuvuoden tasolle.

Hyvä taloudellinen tilanne kasvatti energian kulutusta Suomessa

Suomen Pankin laskelman mukaan bruttokansantuotteen reaalikasvu vuonna 2006 oli 5,5 %, mikä oli nopeinta sitten 1990-luvun huippuvuosien. Kasvua vauhdittivat samanaikainen vahva kotimainen kysyntä ja viennin kasvu monilla teollisuuden ja palvelujen aloilla. Työn tuottavuus parani, työttömyys väheni ja yksityinen kulutus kasvoi edelliseen vuoteen verrattuna.

Suomen Pankin ennusteen mukaan maailmantalouden ja Suomen kasvun nopein vaihe on takanapäin, joten BKT:n kasvu näyttää jäävän 2,7–3,0 prosentin tasolle seuraavina vuosina.

Hyvä taloudellinen tilanne vaikutti myös energiankulutukseen. Energian kokonaiskulutus kasvoi 8 % vuonna 2006. Suurin energian käyttäjä on teollisuus, jonka osuus kokonaiskulutuksesta on 50 %.

Öljytuotteiden myynti väheni

Öljytuotteiden kokonaismyynti vuonna 2006 laski noin 1,5 % edelliseen vuoteen verrattuna. Kevyen polttoöljyn kysyntä väheni runsaalla 7 prosentilla johtuen lämpimästä syksystä ja korkeasta polttoöljyn hinnasta. Myös bensiinin myynnin laskuun vaikutti korkealla pysytellyt hinta varsinkin kulutushuipun eli kesän aikana. Sen sijaan dieselin ja raskaan polttoöljyn kysyntä kasvoi. Talouden kasvun myötä lisääntyneet maantiekuljetukset sekä dieselhenkilöautojen yleistymisen kasvattivat dieselöljyn kysyntää

yli kolme prosenttia. Raskaan polttoöljyn myyntiin vaikutti korkea sähkön hinta, minkä johdosta sähkötuotannossa käytettiin raskasta polttoöljyä tavallista enemmän.

Käyttäjärühmittäin öljytuotteiden kulutus jakautui vuonna 2006: liikenne 45 %, raaka- ja voiteluaineet 19 %, teollisuuden energia 16 %, rakennusten lämmitys 11 %, maa- ja metsätalous ja rakennustoimi 9 %.

Yhteenlaskettu myynti kotimaahan, kun otetaan mukaan kaikki öljytuotteet, oli noin 9 miljoonaa tonnia. Perustuotteita, joihin luetaan bensiini, diesel, kevyt ja raskas polttoöljy, nestekaasu ja voiteluaineet, myytiin 1 % edellistä vuotta vähemmän eli 7, 8 miljoonaa tonnia. Tästä Teboilin osuus oli 24,5 %.

Öljyn hinta nousi uuteen ennätykseen

Raakaöljyn hinta nousi ennätysellisen korkealle heinä-elokuussa ja nosti raakaöljyn keskihinnan 65,1 dollariin barrelilta, kun se vuonna 2005 oli 54,4 USD/bbl. Raakaöljyn mukana myös bensiinin ja kaasun maailmanmarkkinahinnat kohosivat ennätystasolle vuoden keskivaiheilla. Suomessa bensiinin kuluttajahinnan huippu saavutettiin heinäkuussa, jolloin 95 oktaaninen maksoi 138,5 c/l Öljy- ja Kaasualan Keskusliiton kuluttajahintaseurannan mukaan. Dieselin ja kevyen polttoöljyn huippu oli kuukautta myöhemmin, jolloin diesel maksoi 105,8 c/l ja kevyt polttoöljy ennätyselliset 71,2 c/l. Öljytuotteiden verottomat hinnat seurasivat pääosin maailmanmarkkinahintoja. Suomessa öljyn kuluttajahintoihin vaikuttaa lisäksi korkea verotus, sillä esimerkiksi joulukuussa 2006 bensiinin hinnasta verojen osuus oli 67 % ja dieselöljyn hinnasta 51 %.

Energia- ja ilmastopolitiikka on ollut kiihkeän keskustelun aiheena, mitä Suomen eduskuntavaalien lähestyminen vielä lisäsi. Euroopan unionin energia- ja ympäristöpolitiikka on myös ollut hyvin dynaamista, tavoitteena tehostaa energian kulutusta ja kasvattaa uusiutuvien energialähteiden osuutta energian kulutuksesta. Euroopan komissio on valmistellut laajaa energiapoliittista pakettia. Komission tiedonannon mukaan EU:n tulisi mm. vuoteen 2020 mennessä tehostaa energian käyttöä 20 %:lla ja nostaa biopolttoaineiden osuus 10 prosenttiin. Yhtiössä seurataan aktiivisesti kehitystä ja ollaan varautuneita täyttämään veloitteet.

Yhtiön markkina-asema vahvistui

Yhtiön ensimmäinen toimintavuosi uuden omistajan Lukoilin hoidossa jatkui perinteisellä linjalla Teboil-brändin alla. Niin huoltamo- kuin ammattiliikenteen D-verkosto uudistui ja kasvoi vuoden aikana. Automaattiasemien määrä tulee kasvamaan vuoden 2007 aikana. OAO Lukoil osti 376 ConocoPhillipsin JET-asemaa seitsemästä Euroopan maasta. ConocoPhillips Finland sulautetaan Teboiliin ja 49 Jet-asemaa muutetaan Teboil Express -automaattiasemiksi vuoden 2007 syksyyn mennessä. Jakeluverkoston kasvu Turun ja Tampereen alueella sekä varsinkin pääkaupunkiseudulla vahvistaa yhtiön asemaa polttoaineiden myynnissä. Teboil kasvatti edustamiensa öljytuotteiden myyntiä kulutukseen yli kaksi prosenttia, koko maan myynnin vähentyessä prosentin verran. Markkinaosuuksilla mitattuna yhtiön asema Suomen öljymarkkinoilla vahvistui edelleen, kun lähes kaikkien tuotteiden markkinaosuudet kasvoivat.

Suomen öljytuotemarkkinat ovat erittäin kilpaillut kaikissa tuotesegmenteissä. Kilpailu asiakkaita johti tiukkaan hintakilpailuun, jolloin ajoittain jouduttiin myymään alle hankintahintojen, mikä heikensi yhtiön tulosta.

Yhtiöllä on vankka, uskollinen asiakaskanta, jota onnistuttiin määrätietoisella työllä kasvattamaan. Asiakkaat luottavat Teboilin tuotteiden ja palvelujen laatuun, toimitusvarmuuteen ja ammattitaitoiseen myyntityöhön. Suuri kansainvälinen omistaja tuo mukanaan myös taloudellista turvallisuutta ja mahdollisuuksia liiketoiminnan kehittämiseen.

Haluan kiittää kaikkia sidosryhmiämme, yhtiön henkilökuntaa ja Teboil-kauppiaita.

Uskon, että niin asiakkaat, yhteistyökumppanit kuin yhtiön henkilöstö voivat katsoa luottavaisin mielin tulevaisuuteen.



Nazim Suleymanov

Pääjohtaja

Oy Teboil Ab – Suomen Petrooli Oy

49 Jet-asemaa
muutetaan
Teboil Express
-automaattiasemiksi
vuoden 2007
syksyyn mennessä.



Keskustelu energiamuotojen ympäristövaikutuksista jatkui vilkkaana

Keskustelu ilmastonmuutoksesta ja fossiilisten polttoaineiden vaikutuksesta siihen kiihtyi vuoden 2006 aikana. Varsinkin lämmitysenergian ratkaisusta taitettiin peistä ja vaihtoehtoisia energiamuotoja nostettiin esiin usein hyvin populistisin perustein ja vähiin faktoihin nojautuen.

Öljylämmityksellä on edelleen vankka asema Suomessa, sillä noin 260 000 öljylämmitteisessä pientalossa asuu miljoona ihmistä. Öljylämmityksellä on myös merkittävä asema Suomen huoltovarmuuden kannalta. Öljy on usein varapolttoaine, ja öljylämmityksen myötä voidaan

pitää tarpeellinen öljynkuljetuskalusto myös kriisiaikojen tarpeita varten.

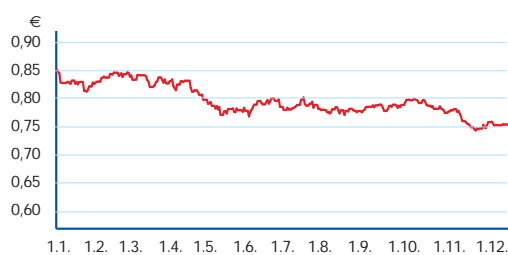
Öljylämmityksen ominaispäästöt hyötyenergiaan suhteutettuna ovat muita päälämmitysmuotoja pienemmät. Hiilidioksidipäästöt ovat samansuuruiset kuin keskimäärin kaukolämmössä, mutta typen oksidit, rikkidioksidit ja hiukkaspäästöt ovat muita päälämmitysmuotoja alhaisemmat.

Öljyala työskentelee jatkuvasti sekä päästöjen vähentämiseksi että kulutuksen pienentämiseksi. Vuodesta 1997 öljyala on osallistunut Höylä-energian säästöohjelmaan, joka osaltaan toteuttaa kansallista

Raakaöljyn hintakehitys 2006 (Brent spot)



Dollarin kurssikehitys 2006



ilmastostrategiaa. Se on kauppa- ja teollisuusministeriön sekä ympäristöministeriön käynnistämä ohjelma, jonka tavoitteena on vuoteen 2010 mennessä vähentää pienkiinteistöjen öljynkulutusta 10 % vuoden 1997 tasosta. Ennusteiden mukaan vuonna 2010 vuotuinen energiansäästö on noin 200 miljoonaa litraa, mikä merkitsee 57 000 pientalon keskimääräistä vuosikulutusta. Tärkeimpänä keinona on ollut öljylämmityslaitteistojen kunnostaminen tai uusiminen. Öljylämmityskattiloita uusitaan noin 10 000–12 000 vuodessa. Tähän mennessä on kunnostettu noin 85 000 pientalon öljylämmityslaitteisto.

Teboil myi kolmanneksen maan kevyestä polttoöljystä

Lämpötilalla on merkittävä vaikutus kevyen polttoöljyn kulutukseen niin lämmitys- kuin maatalouden käytössä. Vuoden 2006 keskilämpötila oli 10–15 lämpimimmän vuoden joukossa tarkastelukaudella 1900–2006. Alkupalvi oli edellistä vuotta kylmempi, mutta syksy ja koko loppuvuosi lämpimämpi.

Kuiva kesä ja alkusyksy vähensivät energiantarvetta maataloudessa, ja etenkin viljan kuivatuksessa.

Kevyen polttoöljyn keskimääräinen kuluttajahinta Suomessa Öljy- ja Kaasualan Keskusliiton mukaan oli 63,6 senttiä litralta, mikä on 5,6 c/l korkeampi kuin vuonna 2005. Kuukausittainen keskihinta oli korkeimmillaan elokuussa 71,2 c/l.

Lämmin sää ja korkealla pysytellyt hinta laskivat kevyen polttoöljyn kysyntää.

Kevyen polttoöljyn myynti kotimaan kulutukseen, joka sisältää lämmitysöljyn ja moottoripolttoöljyn, väheni

kuluvan vuoden aikana 7,2 % ja oli vajaan 2,3 miljoonaa m³. Teboilin myynti laski hieman yleistä tasoa vähemmän eli 5,4 % ja oli noin 680 000 m³. Markkinaosuus kasvoi 0,6 %-yksikköä 30 prosenttiin.

Teboil vahvisti kakkossijaansa lämmitysöljy- ja moottoripolttoöljymarkkinoilla. Yhtiön osuus kevyen polttoöljyn toimituksista lämmitysöljyn pienkuluttajille sekä teollisuusasiakkaille kasvoi edelleen. Hankkija-Maatalous Oy siirsi ostot toisaalle, mutta asiakasmenetykset onnistuttiin menestyksellisesti kattamaan maatalousasiakkaille suunnatuilla myynti- ja markkinointipanostuksilla.

Kuluneen vuoden aikana aloitettiin lämmitysöljyasiakkaiden extranet-palvelu. Pienkiinteistöt ja maatalousasiakkaat voivat asioida Teboilin kanssa sähköisesti hintavertailuja ja tilauksia tehdessään.

Öllytuotteiden myynti kulutukseen Suomessa vuonna 2006

		Koko maa		Teboil		Markkinaosuus, %	Muutos, %-yksikkö
		Myynti	Muutos, %	Myynti	Muutos, %		
Perustuotteet yhteensä	t	7 780 805	-1,0	1 906 465	2,2	24,5	0,8
Bensiini	m ³	2 482 762	-0,7	381 923	1,5	15,4	0,4
Dieselöljy	m ³	2 458 730	3,2	652 063	3,4	26,5	0,0
Kevyt polttoöljy	m ³	2 265 590	-7,2	679 198	-5,4	30,0	0,6
Raskas polttoöljy	t	1 071 263	3,4	443 223	11,9	41,4	3,2
Nestekaasu	t	294 269	5,1	34 141	14,8	11,6	1,0
Voiteluaineet	t	79 242	0,2	17 739	-1,0	22,4	-0,3

Dieselin käyttö yleistyy

Dieselöljyn myyntiä kasvatti talouden hyvä kehitys ja siihen liittyvä maantiekuljetusten kasvu. Merkittävä osa dieselöljyn myynnin kasvusta selittyi sillä, että dieselautojen määrä lisääntyi henkilöautokannassa. Edelliseen vuoteen verrattuna metsäteollisuuden prosessit pyörivät häiriöttömästi, mikä myös vaikutti dieselöljyn kulutuksen kasvuun.

Ympäristöpoliittiset kysymykset kuten biodieselin käyttö markkinoilla olivat koko vuoden julkisessa keskustelussa. Valtioneuvoston päätöksen mukaisesti liikennepolttoaineiden jakelijoilla on velvoite toimittaa vuosittain kulutukseen vähimmäisosuus biopolttoaineita. Vähimmäisosuus kasvatti siten, että vuonna 2008 osuus on vähintään 2 % jakelijan kulutukseen toimittamien moottoribensiinin, dieselöljyn ja biopolttoaineiden energiasisällön kokonaismäärästä. Vuonna 2009 osuus olisi vähintään 4 % ja vuonna 2010 ja sen jälkeen vähintään 5,75 %. Yhtiö on osaltaan varautunut täyttämään esityksessä mainitut velvoitteet.

AdBlue® on lisäaine, jota tarvitaan SCR-dieseliteknologialla varustetuissa hyötyajoneuvoissa. AdBluen avulla täytetään pakokaasujen jälkikasittelyssä Euro 4- ja myös tulevien Euro 5-pakokaasupäästönormien vaatimukset.

Noin viidennes ammattiliikenteen kustannuksista koostuu polttoaineesta. Tästä johtuen hintakilpailu säilyi kovana. Hinnan ohella tärkeä kilpailutekijä on verkoston laajuus ja tuotteen saatavuuden helppous. Yhtiön D-verkosto on laajentunut ripeästi ja viime vuonna avattiin uudet D-automaatit Raaheen, Polvijärvelle, Lapväärtiin, Teuvalle ja Eurajoelle. D-automaatteja oli vuoden lopussa 209 kappaletta. Ammattiliikenteen D-korteilla voi tankata sopimushintaan myös Teboilin huoltamoverkostosta, joten tankkauspaikkoja on kaikkiaan yli 400.

Yhtiö jatkoi D-automaateillaan perinteistä laatu-politiikkaa, jossa tarjotaan keskeisinä talvikuukausina normaalin kesälaadun sijasta hyvän kylmäominaisuuden omaavaa erikoisesälaatua sekä tämän lisäksi talvilaatua. Laatu-politiikka on tuonut ammattiliikenteelle kustannussäästöjä, koska suuren osan talvesta ammattiliikenne voi käyttää erikoisesälaatua.

Teboil säilytti vahvan kakkossijan ammattiliikenteen asiakkuussegmentissä. Dieselöljyn kulutus kokonaisuudessaan kasvoi 3,3 % ja oli 2,5 miljoonaa m³. Teboilin

dieselmyynti kasvoi 3,4 % ja oli 650 000 m³. Markkinaosuus oli sama kuin edellisvuonna, eli 26,5 %.

Teboilin osuudet kasvoivat raskaan polttoöljyn ja laivapolttoaineiden myynnissä

Raskaan polttoöljyn myynti on vahvasti riippuvainen säätiloista. Raskas polttoöljy on usein varavoimaa muulle energiantuotannolle. Korkea sähkön hinta nosti myös raskaan polttoöljyn kysyntää, koska tuotetta käytettiin sähköntuotannossa tavallista enemmän. Myyntiä lisäsi myös metsäteollisuuden hyvä käyntiaste edelliseen vuoteen verrattuna.

Yli 95 % Teboilin kotimaan asiakkaille toimittamasta raskaasta polttoöljystä oli vähärikkistä, ympäristöystävällisempää raskasta polttoöljyä. Tuotteeseen lisätty palamis-katalyytti vähensi myös merkittävästi hiukkaspäästöjä.

Teboilin raskaan polttoöljyn myynti kasvoi vuoteen

2005 verrattuna 11,9 %, ja oli noin 440 000 tonnia, kun tuotteen kotimaan myynnin kasvu oli 3,4 % ja kokonaisyhteisön myynti vajaa 1,1 miljoonaa tonnia. Teboilin markkinaosuus kasvoi 3,2 % yksikköä ja oli vuoden lopussa 41,4 %.

Laivapolttoaineiden myynti lisääntyi

Suomessa vajaat 9 % edellisvuoteen verrattuna. Laivapolttoaineiden ylin sallittu rikkipitoisuus Itämeren liikenteessä alennettiin 1,5 painoprosenttiin 19.5.2006. Tämän johdosta markkinoilla tapahtui uusjako. Keski-Euroopan maiden hintataso menetti suhteellista kilpailuaseamaansa Suomeen verrattuna. Lisäksi rikkimääräyksien muututtua 1,5 % rikkiä sisältävästä tuotteesta oli markkinoilla niukkuutta.

Teboilin tuotteet ovat vastanneet asiakkaiden odotuksia ja yhtiön tekemät laiteinvestoinnit, niiden mahdollistamat tuotevalikoimat ja laaja varastoverkosto ovat tuoneet lisää kilpailukykyä. Yhtiö solmi vuoden aikana useita uusia bunkkeriöljysopimuksia merkittävimpien suomalaisten varustamojen kanssa. Teboilin myynti kasvoi 2,5-kertaiseksi ja markkinaosuus oli vuoden lopussa 19,6 %.

Yhtiön laivavarustamoiden kanssa solmimat sopimukset ovat pitkäaikaisia ja varautuvat tulevaisuuden muutoksiin. Syksyllä 2007 ARA-alueella (Amsterdam – Rotterdam – Antwerpen) ja Pohjanmerellä siirrytään myös vähempirikkisten raskaiden polttoöljyjen käyttöön, mikä lisää 1,5 painoprosenttia rikkiä sisältävän tuotteen kysyntää.

Teboil otti vuoden 2006 aikana AdBlue®-ureavesiliuoksen tuotevalikoimiinsa.

Moottoribensiinien myynti hienoisessa laskussa

Liikennepolttoaineiden kuukausittaisella myyntimäärillä painotetut vähittäishinnat olivat korkeammat kuin vuonna 2005. Öljy- ja Kaasualan Keskusliiton tilaston mukaan 95-oktaanisen bensiinin keskihinta vuonna 2006 oli 129,2 c/l ja vuonna 2005 121,6 c/l. Dieselöljyn vastaavat hinnat olivat 102,2 c/l ja 97,0 c/l. Bensiinin hintahuippu osui heinäkuulle, jolloin 95-oktaanisen bensiinin keskihinta huoltamoilla oli 138,5 c/l. Joulukuussa kyseinen hinta oli alimmillaan 121,4 c/l. Syynä korkeisiin vähittäishintoihin olivat öljytuotteiden korkealla pysyneet maailmanmarkkinahinnat.

Moottoribensiinin kotimaan myynti laski kuten myös edellisenä vuonna. Viime vuonna myynti väheni 0,7 %. Tärkeimpiä syitä ovat autotekniikan kehitys, jonka ansiosta uudet autot kuluttavat entistä vähemmän polttoainetta, ja bensiinin korkea hinta, joka vähensi kuluttajien auton käyttöä. Yhä suurempi osa henkilöauton ostajista valitsee dieselauton. Viime vuonna dieselautojen osuus ensirekisteröinnistä oli 20,3 %, ja tämä kehitys vähentää bensiinin kulutusta.

Bensiinin myynnin lasku ja liikepaikkojen määrän kasvu johtivat huoltamomarkkinat erittäin ankaraan hintakilpailuun, joka jatkui koko vuoden ajan. Monin paikoin bensiiniä myytiin alle hankintahinnan pitkiäkin aikoja. Hintakilpailu heikensi huoltamotoiminnan kannattavuutta.

Keskustelu liikenteen päästöistä ja biopolttoaineista jatkui vilkkaana. Vuonna 2008 kulutukseen myytävistä liikennepolttoaineista 2 % tulee olla biopohjaisia, vuonna 2009 4 % ja vuonna 2010 5,75 %.

Suomen huoltamomarkkinat muutoksessa

Suomessa oli vuoden 2006 lopussa kaikkiaan 2013 erityyppistä huoltoasemaa, mikä on 12 asemaa enemmän kuin edellisenä vuonna. Automaattiasemien määrä kasvoi 45 asemalla ja oli 943 vuoden lopussa.

Vuoden loppupuoliskoa värittivät uudelleenjärjestelyt Suomen öljymarkkinoilla. Joulukuussa ilmoitettiin oy Esso ab:n osakekannan myynnistä SOK:lle sekä SOK:n ja ST1 Holding Oy:n välisestä jatkokaupasta. Tämän kaupan myötä Esso-ketju poistuu Suomen markkinoilta.

Teboilin omistaja Lukoil kertoi 18.12.2006 kaupasta, jolla hankitaan ConocoPhillips-yhtiöltä yhteensä 376 Jet-asemaa seitsemästä eri Euroopan maasta. Suomessa kauppa koskee 49 Jet-automaattiasemaa, jotka liitetään Teboil-ketjuun vuoden 2007 aikana.



Teboil-huoltamoketjussa oli vuoden lopussa 309 liikepaikkaa, joista automaattiasemia oli 117.

Käytännössä tämä kauppa vahvistaa Teboilin markkina-asemaa erityisesti pääkaupunkiseudulla.

Teboil-huoltamoverkostossa oli runsaasti muutoksia vuoden 2006 aikana. Vanhoja liikepaikkoja lopetettiin tai muutettiin automaattiasemiksi. Perusverkoston saneerausten rinnalla tärkein investointikohde oli automaattiasemien rakentaminen. Uusia automaatteja avattiin 5 eri puolille Suomea ja osa niistä toimii yhdessä ammattiliikenteen D-automaatin kanssa. Yhteensä Teboil-huoltamoketjussa oli vuoden lopussa 309 liikepaikkaa, joista automaattiasemia oli 117.

Turvallisuuden lisäämiseksi ja ympäristövahinkojen ennalta ehkäisemiseksi jatkettiin yhtiössä koko öljytuotteiden toimitusketjun kattavaa turvallisuusohjelmaa ja sen edellyttämää henkilöstön valmennusta. Huoltamoinvestointien yhteydessä suoritettiin tarvittaessa maa-perän puhdistustoimenpiteet yhteistoiminnassa viranomaisten kanssa.

Teboilin konserniyhtiö Suomen Tähtihovit Oy operoi seitsemää liikepaikkaa. Vuonna 2006 aloitettiin Hyvinkäälle ja Ilmajolle suuren liikennevirran asemien rakentaminen. Muut huoltoasemat ovat Teboil-kauppiaiden operoimia.



Huoltamotoiminnan kehittämisessä jatkettiin liikepaikkojen uudistamista Teboil huoltaa autoja ja ihmisiä -konseptin pohjalta.

Teboil jatkoi oman huoltamokonseptin kehittämistä

Perusajatuksena on erottua muista huoltamoketjuista tarjoamalla enemmän autoon liittyviä palveluja. Panostusta auton huoltotoiminnan kehittämiseen jatkettiin mm. järjestämällä automekaanikkojen tutkintoon tähtäävää koulutusta Huoltokeskusten henkilökunnalle ja parantamalla autopesupalveluja. Huoltamoiden ja automaattiasemien laatutasoa koordinoitiin ulkopuolisen arviointijärjestelmän avulla.

Huoltamomarkkinoinnin perusrungon muodostaa Teboilin kanta-asiakasohjelma. Kanta-asiakkaat saavat alennusta liikenteen polttoaineista ja lämmitysöljystä sekä etuja muista huoltamoilla myytävistä tuotteista ja palveluista. Kanta-asiakasmarkkinoinnin päämedia oli Etuvilkku-suoramainos, joka postitettiin asiakkaille vuoden aikana viisi kertaa.

Jäsenkorttiyhteistyötä ammattiyhdistysliikkeen ja muiden sidosryhmien kanssa jatkettiin määrätietoisesti, mikä vaikutti positiivisesti huoltamoiden asiakasmäärien kasvuun.

Huoltamoyksikkö toteutti liikepaikoilla kuukausittaista markkinointiohjelmaa, jossa määriteltiin toimenpiteet eri tuote- ja palveluryhmille. Kampanjoiden päämedioina käytettiin TV:tä, radiota, lehti- ja liikepaikkamainontaa.

Bensiinin myynti kasvoi 2000-luvun alkuvuosina, mutta kääntyi laskuun vuonna 2005 ja suuntaus jatkui myös viime vuonna. Bensiinin myynti Suomessa oli lähes 2,5 miljoonaa m³, mikä oli 0,7 % vähemmän kuin edellisenä vuonna. Teboilin bensiinin myynti sen sijaan lisääntyi 1,5 % ja oli noin 380 000 m³. Markkinaosuus kasvoi 0,4 %-yksikköä ja nousi 15,4 prosenttiin.

Raaka-aineiden hinnannousu vaikutti voiteluainemarkkinoihin

Voiteluainemarkkinoita ravisteli tuotteiden valmistuksessa käytettävien raaka-aineiden voimakkaat hinnannousut, jotka jatkoivat edellisenä vuonna alkanutta kehitystä. Vuoden 2005 syksynä Meksikonlahdella tapahtuneet perusöljyalostamoihin kohdistuneet hurrikaanituhot vaikuttivat useiden perusöljylaatujen saatavuuteen ja hintakehitykseen vielä vuonna 2006. Samanaikaisesti maailmanmarkkinoilla tiettyjen synteettisten perusöljyjen kysyntä kasvoi voimakkaasti ja aiheutti vaikeuksia laatu- ja saatavuuteen.

Kotimaan markkinatilanne jatkui kireänä, mitä raaka-aineiden hinnannousut vielä lisäsivät. Suomen voiteluainemarkkinat ovat olleet tasaisessa 2–3 prosentin laskussa usean vuoden ajan, mutta poikkeuksellisesti vuonna 2006 markkinat pysyivät edellisen vuoden tasolla. Voiteluaineita myytiin vajaa 80 000 tonnia. Teboilin kotimaan myynti laski lievästi ja oli noin 18 000 tonnia. Teboil oli markkinoiden toiseksi suurin voiteluainemyyjä 22,4 % markkinaosuudellaan.

Moottoriöljyjen kysyntä laski edelliseen vuoteen verrattuna 3,0 %, mikä on seurausta yhä pidemmistä öljynvaihtoväleistä. Viimeisen 10 vuoden aikana ajoneuvojen keskimääräiset öljynvaihtovälit ovat pidentyneet lähes 50 %. Muutos on ollut merkittävä etenkin raskaan kaluston ajoneuvoissa.

Teollisuusöljyjen kysyntä kasvoi 2,7 % vuoteen 2005 verrattuna, mikä johtui lähinnä vuonna 2005 olleesta paperiteollisuuden työselkkauksesta. Sen seurauksena teollisuusöljyjen kokonaismarkkinat putosivat huomattavasti. Hintakehityksen johdosta mm. perusöljyjen myynti

kemian teollisuudelle laski sen siirtäessä hankintoja muihin raaka-aineisiin. Myynti muulle teollisuudelle kuitenkin nousi tehostuneiden myyntitoimenpiteiden ansiosta.

Voiteluainevientä suuntautui pääasiallisesti Venäjän ja Baltian markkinoille. Vientimarkkinoilla Teboil menestyi hyvin Venäjän markkinoiden kiristyneestä kilpailutilanteesta huolimatta. Usean vuoden ajan viennissä jatkunut myynnin positiivinen kehitys sai jatkoa myös vuonna 2006 uusien asiakkaiden myötä. Viennin osuus yhtiön voiteluainemyynnistä nousi yli 40 prosenttiin kokonaismyynnistä.

Teboil Diamond menestyi moottoriöljyvertailussa

Voiteluaineiden tuotepolitiikan keskeisenä päämääränä on ylläpitää korkealaatuista tuotevalikoimaa, joka vastaa markkinoiden tarpeita. Tuotteiden ominaisuuksissa on otettu huomioon pohjoisen ilmaston aiheuttamat erikoistarpeet. Yhtenä osoituksena tuotteiden korkeasta laadusta on Teboil Diamondin erinomainen menestys Tekniikan Maailman moottoriöljyvertailussa syksyllä 2006.

Kehitys on ollut hyvin nopeaa etenkin moottoriöljyissä, mikä johtuu pidennetyistä öljynvaihtoväleistä sekä ajoneuvojen päästömäärysten kiristymisestä. Teboil toi markkinoille mm. uudet Diamond Carat -moottoriöljyt, jotka ovat kehitetyt tiettyjen automerkkien uusimpiin Euro 4 -päästömäärysten mukaisiin henkilöautomootoreihin.

Teboil toi markkinoille myös raskaan kaluston ajoneuvoille tarkoitettuja uusia tai uusittuja tuotteita. Teboilin perinteinen raskaan kaluston moottoriöljysarja Super HPD on päivitetty vastaamaan uusia Euro 4 -päästömääräyksiä ja uusi Super XLD L-SAPS on tarkoitettu tiettyihin partikkelisuodattimella varustettuihin Euro 4 -ajoneuvoihin.

Tulevaisuus tarjoaa voiteluaineliiketoiminnalle samanaikaisesti haasteita ja mahdollisuuksia. Suurimmat haasteet liittyvät markkinoilla tarvittavan tuotevalikoiman ylläpitämiseen, koska uusien tuotteiden tarve tulee kasvamaan moottori- ja laitevalmistajien vaatimuksesta. Venäjän markkinoiden läheisyys ja markkinoiden kehityksestä johtuva entistä suurempi korkealaatuisten voiteluaineiden tarve tulee olemaan merkittävä mahdollisuus myynnin kasvattamiseksi.

Nestekaasu kasvatti suosiotaan

Suomen nestekaasumarkkinat vuonna 2006 kasvoivat 5,1 % ja olivat 294 000 tonnia. Teboilin nestekaasun myynti oli yli 34 000 tonnia. Yhtiö kasvatti myyntiään selvästi yleistä kehitystä enemmän eli 14,8 %. Markkina-

osuus nousi yhden prosenttiyksikön ja oli 11,6 %.

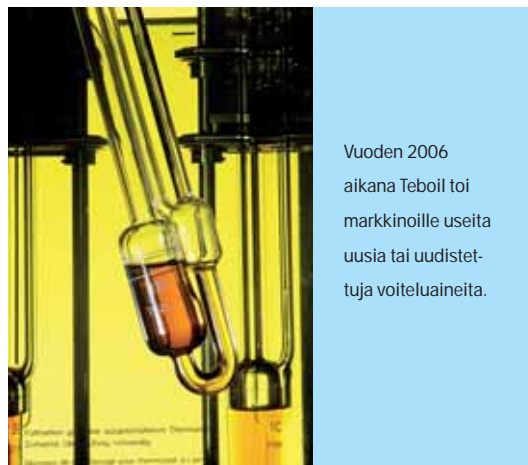
Yhtiön myymän nestekaasun tuonnista vastasi Suomen Petrooli, joka toi vuoden 2006 aikana Venäjältä yhteensä 35 300 tonnia nestekaasua, propaania ja butaania. Tuonti tapahtui rautateitse, joko suoraan asiakkaille tai yhtiön Joensuussa sijaitsevaan Onttolan nestekaasuvastoon.

Teollisuuden nestekaasun toimitukset kasvoivat huomattavasti vuonna 2006. Uusia asiakkaita saatiin runsaasti elintarvike-, rakennus- ja metalliteollisuudesta. Nestekaasua toimitettiin lisäksi erilaisiin erikoislämmitys-kohteisiin kuten maalaamoihin ja teollisuushalleihin.

Uusien asiakkaiden hankintaan vaikuttivat useat seikat. Asiakkaat näyttävät arvostavan erityisesti nestekaasukulutuslaitosten kokonaistoimituksia, jotka sisältävät säiliöt, putkistot, polttimet, suunnittelun ja lupa-asioiden hoidon. Räjähdyks- ja suojelusunnitelmien tiukentuneet vaatimukset pystyttiin ratkaisemaan asiakkaita tyydyttävällä tavalla.

Teollisuudelle tarkoitettujen höyrystin- ja säiliöpakettien tuotekehitystä jatkettiin. Saksasta tuotujen sarjavalmisteen piensäiliöiden myynti ja vuokraus asiakkaille lisääntyi jopa ennakoitua vilkkaammin. Näiden uusien kilpailukykyisten tuotteiden avulla hankittiin ennätysmäärä uusia säiliökaasuasiakkaita. Ammattinsa osaavat yhteistyökumppanit, onnistuneet laiteratkaisut ja oikein suunnattu markkinointi ja myyntityö helpottivat teollisuusasiakkaan ratkaisua valita nestekaasu uudeksi polttoaineeksi.

Pullotetun nestekaasun myynti kotitalouksille ylitti kaikki ennätykset ja varsinkin viime vuosina suosituiksi tulleiden komposiittipullojen myynti jatkoi kasvuaan.



Vuoden 2006 aikana Teboil toi markkinoille useita uusia tai uudistettuja voiteluaineita.

Tuonti ja logistiikka

Yhtiön markkinoimien ja myymien öljytuotteiden hankinnasta ja logistiikasta vastasi Teboilin sisaryhtiö Suomen Petrooli. Tuotteita hankittiin yhteensä noin 2,1 miljoonaa tonnia. Suomen Petrooli osti öljytuotteita sekä kansainvälisiltä markkinoilta että kotimaiselta jalostamolta. Hankinnoissa perusvaatimuksena on taata Suomen markkinoita vastaava erinomainen laatu yhdistettynä kilpailukykyiseen hankintahintaan.

Tuonti hoidettiin pääasiassa meritse sopimusvarustamoiden jäävähvisteisillä aluksilla, mikä takaa toimitusvarmuuden ympäri vuoden vaikeissakin olosuhteissa.

Polttoaineiden varastoverkostossa on kuusi rannikkovarastoa Oulussa, Pietarsaaressa, Vaasassa, Porissa, Turussa ja Haminassa sekä kaksi sisämaana varastoa Kuopiossa ja Joensuussa. Oman varastoverkoston lisäksi käytettiin tarpeiden mukaan yhteistyövarastoja. Öljytuotteita käsiteltiin koko verkostossa noin 1,9 miljoonaa tonnia.

Merkittävin varastoinvestointi kohdistui Turun polttoainevaraston lastauskapasiteetin kasvattamiseen.

Öljytuotteiden kuljetukset asiakkaille suoritettiin pääosin omalla ja sopimussuhteisella säiliöautokalustolla. Kuljetetut polttoainemäärät olivat noin 1,8 miljoonaa tonnia, josta oman kaluston osuus oli noin 17 %.

Henkilöstön kehittämiseen ja virkistystoimintaan panostettiin

Yhtiöissä oli vuoden lopussa vakituksessa työsuhteessa 358 henkilöä, mikä on saman verran kuin edellisenä vuonna. Teboilin palveluksessa oli 203 työntekijää ja Suomen Petroolin palveluksessa 155 työntekijää. Viihtyvyydestä kertoo kokemusvuosien määrä, sillä 67 % henkilöstöstä on ollut yhtiöiden palveluksessa yli 10 vuotta.

Henkilöstön osaamisen jatkuvaan kehittämiseen panostettiin systemaattisella koulutusohjelmalla.

Vuonna 2006 saatettiin päätökseen pitkäkestoinen organisaatiotasoinen ammatillinen toimihenkilökoulutus, ja kolmetoista työntekijää valmistui merkonomeiksi 31.12.2006.

Syksyllä 2006 aloitettiin Myynnin ammattitutkinto-koulutus, johon osallistuvat voiteluaine- ja nestekaasu-

yksiköiden kaupallisissa tehtävissä olevat työntekijät. Kaksivuotinen oppisopimuskoulutus toteutetaan näyttötutkintona yhteistyössä Helsingin kaupungin oppisopimuskeskuksen kanssa.

Yksilölliseen, kehityskeskusteluissa kartoitettuun koulutustarpeeseen vastattiin järjestämällä yksittäisiä kursseja eri osaamisalueille.

Työmotivaatiota ylläpidettiin panostamalla monipuolisesti hyvinvointiin ja viihtyvyyteen. Yhtiö tarjoaa henkilöstölleen korkeatasoisen työpaikkaruokailun ja terveydenhoidon lisäksi runsaasti mahdollisuuksia harrastus- ja virkistystoimintaan.

Henkilöstön Tebo-kerho eri jaostoineen järjestää

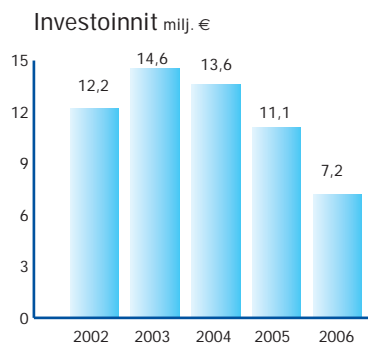
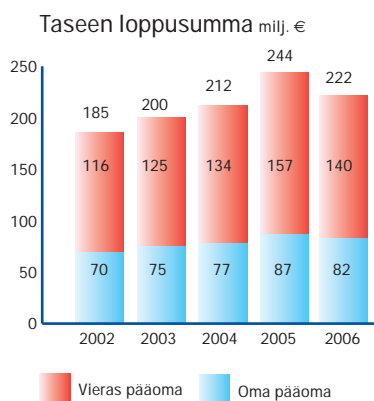
Pitkät työsuhteet kertovat henkilöstön hyvästä viihtyvyydestä ja sitoutumisesta.

henkilökunnalle yhteistä toimintaa kulttuurin ja urheilun saralla. Vuonna 2006 Tebo-kerho järjesti useita vapaa-ajan tapahtumia sekä teatteriesityksiä. Yhtiön mestaruudesta kamppailaan keilailussa, pilkissä ja golfissa. Yksilöliikuntaa tuetaan monipuolisilla liikuntalipuilla ja palloiluvuoroilla. Tebo-kerhon järjestä-

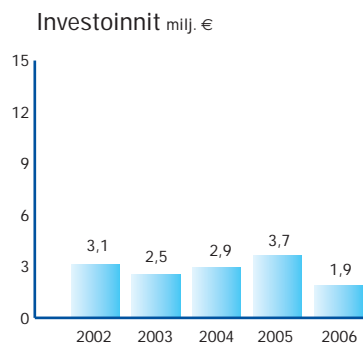
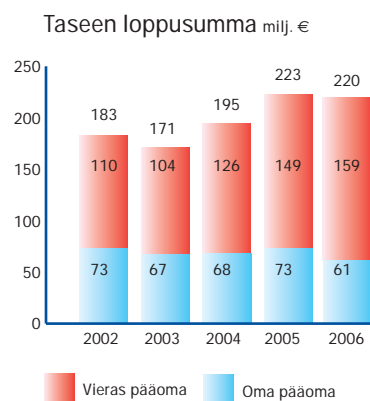
män toiminnan lisäksi yhtiö tarjosi Öljytyöläisen päivän kunniaksi juhlaillallisen sekä perinteikkäät pikkujoulujuhlat. Vierumäen urheiluopistolla sijaitseva lomaosake oli henkilökunnan aktiivisessa käytössä koko vuoden.

Yhteenveto tilinpäätöksistä

Oy Teboil Ab



Suomen Petrooli Oy Finska Petroleum Ab



Oy Teboil Ab

TULOSLASKELMA (1 000 €)

01.01.–31.12	2006	2005
Liikevaihto	1 596 295	1 437 603
Liiketoiminnan muut tuotot	103	121
Materiaalit ja palvelut		
Ostot tilikauden aikana	-1 503 474	-1 342 444
Varastojen muutos	844	825
Ulkopuoliset palvelut	-37 722	-35 754
	-1 540 352	-1 377 373
Henkilöstökulut		
Palkat ja palkkiot	-10 012	-9 957
Eläkekulut	-1 680	-1 626
Muut henkilöstökulut	-2 094	-1 948
	-13 786	-13 532
Poistot		
Suunnitelman mukaiset poistot	-9 845	-9 973
Liiketoiminnan muut kulut	-24 367	-22 527
LIIKEVOITTO	8 048	14 318
Rahoitustuotot ja -kulut	-2 464	-1 468
VOITTO ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ	5 584	12 850
SATUNNAISET ERÄT		
Satunnaiset kulut	-7 092	0
TULOS ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA	-1 508	12 850
Tilinpäätössiirrot		
Poistoeron muutos	1 630	-935
Tuloverot	-120	-3 124
TILIKAUDEN VOITTO	2	8 792

Suomen Petrooli Oy – Finska Petroleum Ab

TULOSLASKELMA (1 000 €)

01.01.–31.12.	2006	2005
Liikevaihto	843 469	706 698
Liiketoiminnan muut tuotot	3 381	9 326
Materiaalit ja palvelut		
Ostot tilikauden aikana	-855 575	-700 182
Varastojen muutos	14 340	8 636
	-841 235	-691 545
Henkilöstökulut		
Palkat ja palkkiot	-6 419	-6 373
Eläkekulut	-962	-1 029
Muut henkilöstökulut	-1 031	-930
	-8 412	-8 332
Poistot		
Suunnitelman mukaiset poistot	-3 492	-3 455
Liiketoiminnan muut kulut	-5 917	-7 033
LIIKEVOITTO/-TAPPIO	-12 205	5 659
Rahoitustuotot ja -kulut	2 151	1 280
TULOS ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA	-10 055	6 939
Tilinpäätössiirrot		
Poistoeron muutos	3 265	728
Tuloverot	0	-2 002
TILIKAUDEN TULOS	-6 789	5 665

Oy Teboil Ab

TASE 31.12. (1 000 €)

VASTAAVAA	2006	2005
PYSYVÄT VASTAAVAT		
Aineettomat hyödykkeet		
Aineettomat oikeudet	2 297	2 996
Muut pitkävaikutteiset menot	5 129	6 095
	7 425	9 091
Aineelliset hyödykkeet		
Maa- ja vesialueet	5 789	5 387
Rakennukset ja rakennelmat	25 178	27 158
Koneet ja kalusto	21 931	21 895
Muut aineelliset hyödykkeet	2 015	1 697
Ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat	175	444
	55 088	56 581
Sijoitukset		
Osakkeet ja osuudet	5 499	5 500
VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Vaihto-omaisuus		
Aineet ja tarvikkeet	17 137	16 293
Lyhytaikaiset saamiset		
Myyntisaamiset	125 111	144 655
Lainasaamiset	370	488
Muut saamiset	7 221	731
Siirtosaamiset	2 316	851
	135 019	146 725
Rahat ja pankkisaamiset	1 876	9 868
VASTAAVAA YHTEENSÄ	222 044	244 059
VASTATTAVAA		
OMA PÄÄOMA		
Osakepääoma	4 370	4 370
Ylikurssirahasto	3	3
Edellisten tilikausien voitto	63 844	58 170
Tilikauden voitto	2	8 792
	68 219	71 335
TILINPÄÄTÖSSIIRTOJEN KERTYMÄ		
Poistoero	13 678	15 308
PAKOLLISET VARAUKSET		
Pakollinen varaus	300	300
VIERAS PÄÄOMA, PITKÄAIKAINEN		
Lainat rahoituslaitoksilta	0	1 529
VIERAS PÄÄOMA, LYHYTAIKAINEN		
Lainat rahoituslaitoksilta	0	1 529
Saadut ennakot	1 526	1 398
Ostovelat	127 300	149 548
Muut velat	315	333
Siirtovelat	10 706	2 779
	139 847	155 587
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	222 044	244 059

Suomen Petrooli Oy – Finska Petroleum Ab

TASE 31.12. (1 000 €)

VASTAAVAA	2006	2005
PYSYVÄT VASTAAVAT		
Aineettomat hyödykkeet		
Aineettomat oikeudet	110	50
Muut pitkävaikuttiset menot	600	697
	710	747
Aineelliset hyödykkeet		
Maa- ja vesialueet	1 094	1 094
Rakennukset ja rakennelmat	15 269	15 327
Koneet ja kalusto	7 388	8 823
Muut aineelliset hyödykkeet	1 269	1 403
Ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat	28	0
	25 047	26 647
Sijoitukset		
Osakkeet ja osuudet	1 333	1 335
VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Vaihto-omaisuus		
Aineet ja tarvikkeet	76 505	62 165
Lyhytaikaiset saamiset		
Myyntisaamiset	108 899	124 251
Muut saamiset	2 733	2 855
Siirtosaamiset	4 616	4 429
	116 248	131 535
Rahat ja pankkisaamiset	10	140
VASTAAVAA YHTEENSÄ	219 853	222 569
VASTATTAVAA		
OMA PÄÄOMA		
Osakepääoma	4 877	4 877
Edellisten tilikausien voitto	52 957	49 294
Tilikauden tulos	-6 789	5 665
	51 045	59 836
TILINPÄÄTÖSSIIRTOJEN KERTYMÄ		
Poistoero	9 904	13 170
PAKOLLISET VARAUKSET		
Pakollinen varaus	380	380
VIERAS PÄÄOMA, LYHYTAIKAINEN		
Lainat rahoituslaitoksilta	59 083	30 225
Ostovelat	20 744	38 100
Muut velat	77 785	79 638
Siirtovelat	912	1 221
	158 523	149 184
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	219 853	222 569

Johtajat

Boris Diyachenko	pääjohtaja 9.4.2006 saakka
Nazim Suleymanov	pääjohtaja 10.4.2006 lähtien
Alexander Malanin	I varapääjohtaja 1.2.2006 lähtien

Pekka Arte	talousjohtaja 1.5.2006 saakka
Jari Mäkinen	talousjohtaja 2.5.2006 alkaen
Matti Hämäläinen	lakiasiaintohtaja
Timo Linsiö	henkilöstöjohtaja
Kim Tuomolin	operatiivinen johtaja

Ossi Anttila	nestekaasuyksikön johtaja
Heikki Lenkkeri	huoltamoyksikön johtaja
Jukka Luotonen	voiteluaineyksikön johtaja
Martti Suikkanen	suoramyyntiyksikön johtaja

Osastopäälliköt

Emanuil Drakos	tuonti
Kari-Pekka Manni	logistiikka
Seppo Niskanen	rahoitus ja kirjanpito
Margarita Stolbow	sihteeristö
Krister Tamminen	IT
Leila Timgren	viestintä
Yury Tyurin	vienti, voiteluaineet

Yhteystiedot

Oy Teboil Ab – Suomen Petrooli Oy
Valtakunnallinen kutsunumero 020 47001
Sähköposti: etunimi.sukunimi@teboil.fi
www.teboil.fi

Pääkonttori
Bulevardi 26, 00120 Helsinki
PL 102, 00121 Helsinki
Faksi 09 643 856





Voiteluainetehdas ja laboratorio
Öljysatamantie 6, 49460 Hamina
Puhelin 020 470 0650 Faksi 020 470 0666

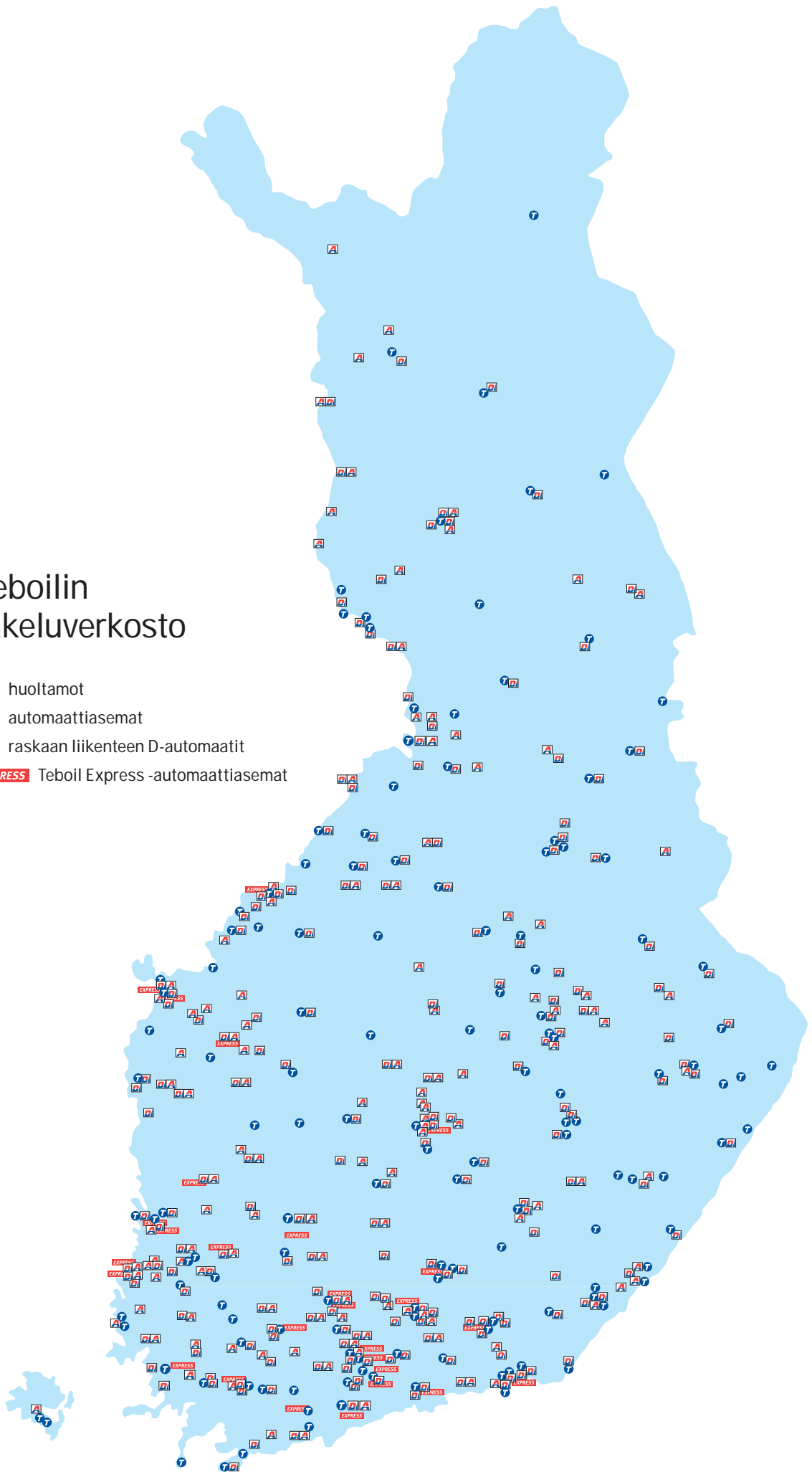
Suomen Tähtihovit Oy
Kelhontie 254, 37500 Lempäälä
Puhelin 03 3143 1600 Faksi 03 3143 1666

Tilauskeskus

Yksityisasiakkaat	0800 183 300
Yrityisasiakkaat	0800 183 301
Beställningar	0800 183 20
Faksi	020 470 0761 tai 09 871 0848

Teboilin jakeluverkosto

-  huoltamot
-  automaattiasemat
-  raskaan liikenteen D-automatit
-  Teboil Express -automaattiasemat



OY TEBOIL AB
SUOMEN PETROOLI OY

www.teboil.fi