



# МАСЛА @ЛУКОЙЛ

## #4

ИЮНЬ  
2006

Читайте в выпуске:

**«ЛЛК-Интернешнл» в Екатеринбурге: прямая связь с уральскими промышленниками**

**В Белоруссии создано СП по выпуску присадок и масел под брендом ЛУКОЙЛ**

**Рабочее совещание Президента ОАО «ЛУКОЙЛ» с руководством «ЛЛК-Интернешнл»**

**Укрепление партнерства с металлургами Урала**

**Наши сотрудники: Марина Кондрина, начальник Управления по развитию дилерской сети «ЛЛК-Интернешнл»**

**Приработочно-обкаточные масла для АВТОВАЗа**

**Анонс: Интервью с Максимом Дондэ на страницах «Нефти России»**

ООО «ЛЛК-Интернешнл»  
Адрес: 119180 Москва,  
ул. Малая Якиманка, 6  
Телефон: (495) 980-3912  
Факс: (495) 933-9684

## «ЛЛК-Интернешнл» в Екатеринбурге: Встреча с промышленниками УрФО

Этой весной ООО «ЛЛК-Интернешнл» проводит ряд встреч с представителями крупных промышленных потребителей масел ЛУКОЙЛ в российских регионах. В рамках очередной конференции, состоявшейся 21 апреля в Екатеринбурге, руководство компании встречалось с представителями ведущих предприятий-потребителей индустриальных масел в Уральском федеральном округе (УрФО). На мероприятии были представлены предприятия, работающие в Свердловской, Челябинской, Тюменской и Курганской областях, в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах.

Екатеринбург стал вторым, после Перми, местом проведения подобной конференции. По словам руководства «ЛЛК-Интернешнл»,

причиной такого выбора стал бурный экономический рост всего региона в целом, и Свердловской области в частности. Устойчивое развитие предприятий различных отраслей промышленности делает регион привлекательным, в том числе для реализации индустриальных масел. В работе екатеринбургской конференции приняли участие представители более 50 крупных компаний УрФО.

Основной целью мероприятия стало ознакомление партнеров с принципами и направлениями работы «ЛЛК-Интернешнл». Руководители компании рассказали об основных направлениях работы «ЛЛК-Интернешнл» с крупными конечными потребителями и коммерческими организациями и обсудили перспективы развития этого сотрудничества в будущем.



Заместитель генерального директора ООО «ЛЛК-Интернешнл» Александр Терлецкий (первый слева) рассказал участникам конференции об основных направлениях развития бизнеса смазочных материалов ОАО «ЛУКОЙЛ».



На конференции в Екатеринбурге присутствовали представители крупных промышленных предприятий, расположенных в четырех областях и двух автономных округах Уральского федерального округа.

Также были обозначены задачи, стоящие перед компанией в промышленном секторе в этом году. Это установление прямых отношений с клиентами (что обеспечивает более 50% продаж), внедрение программ комплексного обслуживания, проведение технической экспертизы на предприятиях, поставки специальных продуктов по индивидуальным заказам потребителей, выполнение программы импортозамещения в промышленном и транспортном секторах за счет реализации продукции зарубежных маслозаводов Компании. Основные тезисы конференции были озвучены в докладах руководителей ООО «ЛЛК-Интернешнл».

Заместитель генерального директора ЛЛК Александр Терлецкий выступил с докладом на тему «Преобразование бизнеса смазочных материалов ОАО «ЛУКОЙЛ», в котором рассказал об изменениях в подходе и основных направлениях развития бизнеса смазочных материалов компании ЛУКОЙЛ. В 2005 году в Компании начался новый этап развития бизнеса масел — в бизнес-сегменте «Переработка и сбыт» был создан Департамент производства и продаж масел, в компетенцию которого входил весь комплекс вопросов, связанных с производственно-коммерческой деятельностью ОАО «ЛУКОЙЛ» по маслам. В октябре того же года решением правления ОАО

«ЛУКОЙЛ» было учреждено ООО «ЛЛК-Интернешнл», которому были переданы управляющие функции по производству и продаже масел. С учреждением ООО «ЛЛК-Интернешнл» завершилась структурная реформа ОАО «ЛУКОЙЛ» по созданию единого центра ответственности и концентрации всех ресурсов, обеспечивающего эффективную систему управления и развития бизнеса смазочных материалов. А. Терлецкий рассказал о миссии новой компании, о позициях, занимаемых ЛУКОЙЛом на мировом рынке масел, о современных рыночных тенденциях. Он также подробно проинформировал участников конференции о структуре «ЛЛК-Интернешнл», о приоритетах развития компании и озвучил одну из главных целей — постепенный уход от продажи сырья (базовых масел) и увеличение доли готовых товарных масел с высокой добавленной стоимостью, соответствующих мировым стандартам качества.

Начальник Управления оптовых продаж Алексей Филиппов в своем выступлении говорил об основных направлениях работы с крупными промышленными потребителями и коммерческими организациями. В ходе презентации была представлена коммерческая служба «ЛЛК-Интернешнл», обсуждались принципы ценообразования. «ЛЛК-Интернешнл» также была представлена в качестве сервисной компании, предоставляющей потребителям услуги и рекомендации по подбору, использованию и утилизации отработанных масел. А. Филиппов вдобавок рассказал о программе импортозамещения и принципах работы с конечными потребителями продукции компании.

Начальник Отдела сертификации и исследований Анна Обрывалина ознакомила при-

сутствующих с работой научно-технической службы компании, проанализировала тенденции на рынке масел и инновации компании ЛУКОЙЛ в области смазочных материалов, рассказала об индивидуальном подходе в сервисном обслуживании.

Доклад начальника управления маркетинга и развития «ЛЛК-Интернешнл» Михаила Чекова был посвящен приоритетам маркетинговой политики компании, миссии и перспективам службы маркетинга и развития компании. Особое внимание было уделено положению на рынке промышленных и транспортных масел в России, структуре и изменениям внутреннего потребления, а также основным задачам маркетологов по продвижению масел для индустрии. Одним из ключевых вопросов здесь также явилось поэтапное замещение импортной продукции маслами производства ЛУКОЙЛ.

По завершении основной части конференции состоялся обмен мнениями, в ходе которого представители предприятий-потребителей смогли получить ответы на интересующие их вопросы к руководству «ЛЛК-Интернешнл». Обсуждалось ценообразование, приобретение продукции в кредит, упрощение документооборота с конечными потребителями и многие другие аспекты сотрудничества. В частности, было заявлено об увеличении ассортимента предлагаемой продукции — в текущем году предполагается поставить на рынок 24 новых наименования. В то же время будет продолжена оптимизация уже существующей товарной номенклатуры. Кроме того, было объявлено о скором открытии крупного склада-накопителя на Пермском нефтеперерабатывающем заводе. С 1 октября 2006 года на территории высокотехнологичного складского комплекса можно будет хранить до 4,5-5 тыс. т готовой продукции, что позволит более оперативно реагировать на запросы клиентов и оптимизировать управление отгрузкой продукции. Подобные нововведения на практике подтверждают реализацию взятого компанией курса на предоставление клиентам комплексного набора товаров и услуг, отвечающих самым взыскательным требованиям.

Реализация намеченной программы качественно улучшит взаимодействие с крупными промышленными клиентами, которым будет предложен ряд новаторских решений в области организации оперативного технического сопровождения продаж. В итоге они смогут получать не только новые и эксклюзивные промышленные и моторные масла, соответствующие современным стандартам и требованиям, но и высококвалифицированную маркетингово-техническую поддержку.

## ОАО «ЛУКОЙЛ» и ОАО «Нафтан» создали СП по производству присадок для моторных масел

В конце апреля генеральный директор ООО «ЛЛК-Интернешнл» Максим Дондэ и генеральный директор белорусского ОАО «Нафтан» Вячеслав Якушев подписали в Новополоцке учредительные документы о создании Совместного общества с ограниченной ответственностью «ЛЛК-Нафтан» для производства и реализации присадок и моторных масел под брендом ЛУКОЙЛ.

В соответствии с соглашением, Группа «ЛУКОЙЛ» внесет в уставной фонд общества денежные средства в размере \$11,46 млн, а ОАО «Нафтан» — производственные

мощности, включая строения, здания, сооружения, технологическое оборудование, резервуарные парки и другие материальные средства. Доля участия каждой из сторон в СООО «ЛЛК-Нафтан» составляет 50%.

Совместное предприятие обеспечит внедрение новых технологий производства современных, экономически эффективных присадок, проведение научно-исследовательских работ для испытаний и получения допусков масел на основе новых присадок и станет важным шагом на пути дальнейшего сотрудничества ОАО «ЛУКОЙЛ» и ОАО «Нафтан».

Генеральным директором СООО «ЛЛК-Нафтан» назначен Петр Катувский, ранее работавший начальником производства масел, присадок и битумов ОАО «Нафтан».

СП основано на объединении производственных мощностей и трудового коллектива производства присадок ОАО «Нафтан», а также новых технологий и развитой сбытовой сети, которые сможет обеспечить ОАО «ЛУКОЙЛ».

Основными целями и задачами СООО «ЛЛК-Нафтан» являются:

- обеспечение нужд ОАО «Нафтан» и ОАО «ЛУКОЙЛ» в присадках для производства товарных масел;
- обеспечение инвестиций в производственные мощности;
- развитие наукоемких технологий, разработка новых присадок для использования в современных высокоэффективных маслах с целью повышения конкурентоспособности продукции масляного производства ОАО «Нафтан» и ОАО «ЛУКОЙЛ».

На начальном этапе СООО «ЛЛК-Нафтан» будет выпускать присадки в объеме 20-25 тыс. т в год. Планируется, что к 2010 году объемы производства увеличатся до 40 тыс. т в год. Совместное предприятие обеспечит до 90% потребностей ЛУКОЙЛа в присадках.

Как отметил в ходе состоявшейся после подписания соглашения пресс-конференции генеральный директор ОАО «Нафтан» Вячеслав Якушев, СП позволит «Нафтану» обеспечить 100%-ю загрузку производственных мощностей по выпуску масел и присадок. «Ранее это производство работало только 3 месяца в году. В 2005 году при мощности в 60 тыс. т мы выпустили только 700 т этой продукции», — отметил В. Якушев. Он пояснил, что предприятие испытывало сложности в получении долгосрочных заказов и проблемы в области ценообразования на эту продукцию.



Генеральный директор ООО «ЛЛК-Интернешнл» Максим Дондэ (слева) и генеральный директор ОАО «Нафтан» Вячеслав Якушев на церемонии подписания учредительных документов о создании СП по производству и реализации присадок и моторных масел под брендом ЛУКОЙЛ.

### СП станет крупным налогоплательщиком

К 2010 году СООО «ЛЛК-Нафтан» перечислит в бюджет Белоруссии в виде налоговых платежей не менее \$20 млн, сообщил журналистам на пресс-конференции в Новополоцке генеральный директор ООО «ЛЛК-Интернешнл» Максим Дондэ.

Созданное СП будет иметь 20%-ю рентабельность, что позволит предприятию развиваться и осуществлять инвестиции в дальнейшее развитие производства, добавил руководитель.

«Мы планируем в течение четырех лет дополнительно инвестировать в развитие предприятия около \$5 млн. С учетом денежного вклада Группы «ЛУКОЙЛ» в создание СП дополнительные инвестиции будут затрачены на науку, создание новых технологий по производству масляной продукции и ее сертификацию», — пояснил М. Дондэ.

ОАО «Нафтан» (г. Новополоцк, Витебская область) — один из двух нефтеперерабатывающих заводов Белоруссии (вторым является Мозырский НПЗ). Государству принадлежит 99,8% уставного капитала предприятия.

Строительство завода было начато в 1958 году, а пять лет спустя был получен первый бензин. В 2002 году РУП НПО «Нафтан» преобразовано в ОАО. Потенциальный объем переработки нефтяного сырья составляет 12 млн т в год. Глубина переработки — 71,6%. В результате выполнения новой программы развития предприятия до 2010 года предполагается увеличить глубину переработки нефти до 90-92%.

## Визит Президента: Вагит Алекперов посетил офис «ЛЛК-Интернешнл»

На днях в Москве Президент ОАО «ЛУКОЙЛ» Вагит Алекперов побывал с рабочим визитом в новом офисе ООО «ЛЛК-Интернешнл» по адресу: ул. Малая Якиманка, д. 6. Здесь же состоялось рабочее совещание руководства ОАО «ЛУКОЙЛ» с руководством «ЛЛК-Интернешнл». На совещании присутствовали Первый вице-президент ОАО «ЛУКОЙЛ» Владимир Некрасов, Вице-президенты Валерий Головушкин, Анатолий Козырев, Генеральный директор «ЛЛК-Интернешнл» Максим Дондэ.

Совещание прошло в рамках реализации Плана мероприятий Компании по переходу ООО «ЛЛК-Интернешнл» на бизнес-схему ведения производственно-сбытовой деятельности с процессингом от вакуумного газойля на российских НПЗ с III квартала 2006 года и было посвящено готовности «ЛЛК-Интернешнл» к переходу на новую бизнес-схему.

Было отмечено, что сегодня «ЛЛК-Интернешнл» располагает значительными возможностями по построению эффективной системы производства и продаж продукции масляно-парафиновой группы, к которым относятся: синергия профессиональных продавцов с опытом работы на внутреннем и внешнем рынках и команды технологов масляно-



Руководство «ЛЛК-Интернешнл» проинформировало Президента ОАО «ЛУКОЙЛ» Вагита Алекперова (в центре) о готовности компании к переходу на новую бизнес-схему ведения производственно-сбытовой деятельности.

парафинового производства, действующая система ведения контрактов, понимание рыночных тенденций и четкое представление о путях развития бизнеса и необходимых инвестициях в производственную деятельность.

В выступлениях руководителей ЛУКОЙЛа и «ЛЛК-Интернешнл» подчеркивалось, что переход «ЛЛК-Интернешнл» на новую бизнес-схему обеспечит привязку денежных потоков к генерирующим их активам, сквозную оптимизацию производства и сбыта масел и спецпродуктов масляного профиля, сопоставление

с мировыми маркерами, объективный подход к оценке текущей деятельности и инвестиционных проектов.

По словам Генерального директора ООО «ЛЛК-Интернешнл» Максима Дондэ: «Это совещание придало значительный стимул развитию новых видов производственно-сбытовой деятельности бизнеса масел ЛУКОЙЛ и определило конкретные действия и сроки в решении вопросов нормативного, договорного и организационного обеспечения новых бизнес-процессов».

## МНЕНИЕ КЛИЕНТА

### «ЛЛК-Интернешнл» - надежный партнер «Магнитки»



Анатолий Карпов, заместитель начальника управления материально-технического снабжения ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат»

Среди представителей крупных промышленных предприятий-клиентов ООО «ЛЛК-Интернешнл» в Уральском федеральном округе, в Екатеринбурге был и Анатолий Карпов, заместитель начальника управления материально-технического снабжения ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК). Мы воспользовались случаем и попросили господина Карпова вкратце рассказать о взаимодействии двух компаний и поделиться планами на будущее.

«Наше сотрудничество продолжается уже более пяти лет. Сейчас у «ЛЛК-Интернешнл» закупаются в основном масла различного назначения для металлургического оборудова-

ния. Объем значительный — порядка 600 т в месяц, — говорит А. Карпов. — Поскольку на рынке наблюдается существенная динамика цен, то закупки происходят ежемесячно, на тендерной основе, и, как правило, победителем во всех тендерах является компания ЛУКОЙЛ».

Представитель ММК отметил, что в результате выделения бизнеса масел ЛУКОЙЛа отдельную структуру и внедрения единой сбытовой политики, в коммерческих взаимоотношениях двух предприятий произошли позитивные изменения. По словам А. Карпова, подход менеджеров «ЛЛК-Интернешнл» к ведению бизнеса стал более рыночным, более гибким. «Мы это видим совершенно четко», — сказал он.

В качестве примера А. Карпов напомнил о том, что в рамках екатеринбургской конференции было объявлено о планах «ЛЛК-Ин-



## О компании ОАО «ММК»

Открытое акционерное общество «Магнитогорский металлургический комбинат» является крупнейшим предприятием черной металлургии России, его доля в объеме металлопродукции, реализуемой на внутреннем рынке страны, составляет около 20%. Предприятие представляет собой крупный металлургический комплекс с полным производственным циклом, начиная с подготовки железорудного сырья и заканчивая глубокой переработкой черных металлов. Общая площадь комбината составляет 11 834,9 га, из которых 6 842 га заняты производственными помещениями. ММК производит самый широкий на сегодняшний день сортимент металлопродукции среди предприятий Российской Федерации и стран СНГ. Более половины продукции ОАО «ММК» экспортируется в различные страны мира. В 2005 году комбинат выпустил 1 528 тыс. т готовой руды, 10 343 тыс. т агломерата, 5 579,9 тыс. т кокса, 9 654,5 тыс. т чугуна, 11 384,5 тыс. т стали, 11 019,2 тыс. т горячего проката. Выпуск товарной металлопродукции ММК в 2005 году составил 10 200,6 тыс. т, что является самым высоким показателем в новейшей истории предприятия.

тернешнл» по организации поставок смазочных материалов в фасованном виде, в пластиковых контейнерах европейского стандарта. «Для предприятий это очень удобно — некоторые виды масел мы бы хотели видеть именно в подобной таре, тем более, что ее можно использовать вторично. При этом, разумеется, сохранится и традиционный формат поставок железнодорожными цистернами, так что у потребителей расширится спектр возможностей в плане оптимизации закупок», — пояснил А. Карпов.

Представитель металлургического комбината отдельно отметил ответственность компании ЛУКОЙЛ в исполнении договорных обязательств, прежде всего в вопросах поставок — по его словам, продукция всегда доставляется точно и в срок.

На вопрос о перспективах работы с «ЛЛК-Интернешнл» А. Карпов ответил, что магнитогорские металлурги заинтересованы в динамичном развитии взаимовыгодного сотрудничества двух компаний. «В числе конкретных пожеланий на сегодняшний день — заключение договора по снабжению предприятий ММК маслами на более длительный период по фиксированным объемам и ценам. В увеличении

поставок потребности нет — это связано с достигнутым уровнем развития наших производственных мощностей. Есть потребность в том, чтобы зафиксировать объемы, закупаемые из месяца в месяц по определенной фиксированной цене, которая бы устраивала обе стороны. На этот предмет сейчас ведутся переговоры. Кроме того, в ближайшее время мы ждем визита руководства «ЛЛК-Интернешнл» для проведения консультаций с нашими техническими службами, которые применяют эти масла. Такие контакты способствуют росту взаимопонимания между деловыми партнерами, что, в конечном счете, должно благотворно отразиться на развитии производства и бизнеса в целом».

## Спецмасла для уральских металлургов



Павел Слобцов, директор по закупкам и автотранспорту корпорации ВСМПО-АВИСМА

но «ЛЛК-Интернешнл» это удастся, прежде всего, за счет обеспечения высокого качества продукции и оперативного реагирования на требования клиента. Рассказать в каком русле это сотрудничество будет развиваться в будущем, мы попросили директора по закупкам и автотранспорту корпорации ВСМПО-АВИСМА Павла Слобцова.

«Как любая другая коммерческая структура, наша компания стремится к росту экономических показателей. А, следовательно, деловых партнеров мы выбираем исключительно по качеству предоставляемой ими продукции, — говорит П. Слобцов. — В настоящее время на рынке ГСМ достаточно операторов, но мы предпочли иметь дело именно с этой дочерней компанией ЛУКОЙЛа. Это прежде всего касается поставок специальных масел, которые необходимы для технологического и сервисного обслуживания нашего оборудования».

По словам руководителя, благодаря наиболее глубокой степени переработки, масла ЛУКОЙЛ имеют в сегменте специальных масел достаточное преимущество. Согласно действующему на сегодняшний день контракту, предприятия Группы ЛУКОЙЛ поставляют ВСМПО-

АВИСМА горюче-смазочные материалы на сумму до 100 млн рублей в год. Из этой суммы приблизительно 40 млн рублей ежегодно тратится на закупку масел, поставляемых «ЛЛК-Интернешнл».

«Это коммерческая цифра, она зависит от сезонных явлений, от ввода нового оборудования, и т.д. Основная доля закупок ГСМ, помимо дизтоплива, приходится как раз на эти специальные масла», — добавляет П. Слобцов.

Руководитель отметил, что выделение бизнеса смазочных материалов ЛУКОЙЛ в отдельную структуру способствует росту качества продукции — мнения и пожелания заказчика учитываются в приоритетном порядке.

«Вот лишь один пример — в советские времена производились масла высокой вязкости вроде П-28, для технологических, эксплуатационных нужд производств. Потом такие масла исчезли и мы были вынуждены покупать аналоги на Западе, по несоизмеримым ценам. Но сейчас «ЛЛК-Интернешнл» планирует возобновить производство данного класса масел, что для многих наших предприятий, безусловно, станет хорошей новостью», — объясняет П. Слобцов.

В связи с отсутствием некоторых видов масел на отечественном рынке, уральские металлурги сегодня вынуждены покупать их за рубежом. «Конечно, в наших общих инте-

ресах, чтобы «ЛЛК-Интернешнл» успешно реализовал программу импортозамещения в этом сегменте, — говорит П. Слобцов. — Мы покупаем много оборудования, произведенного на Западе, такая ситуация сложилась не по нашей вине. На зарубежных рынках также су-

ществуют правила, договоры между производителями оборудования и масел, что-то вроде стратегического партнерства. Нам бы очень хотелось, чтобы и масла ЛУКОЙЛ были адаптированы к зарубежному производителю: прошли необходимую сертификацию, были заключены соглашения о соответствии качества продукции требованиям ведущих

иностраных производителей, получены соответствующие рекомендации».

Руководитель добавил, что для российских потребителей масел, прежде всего для крупных предприятий, такая схема взаимодействия будет очень удобна и выгодна. По словам П. Слобцова, «землякам» гораздо проще наладить эффективную обратную связь, для наиболее полного учета взаимных потребностей.

«В этом плане проведенная «ЛЛК-Интернешнл» в конце апреля в Екатеринбурге конференция для потребителей промышленных масел УрФО — очень правильная инициатива. Вы собираете своих потребителей, с установленной периодичностью предлагаете приехать, поучаствовать, поделиться мнениями. Это хорошо для организации бизнес-процесса. Считаю, что контактировать напрямую с людьми, которые производят для нас важнейшие технологические материалы, — это абсолютное преимущество. Я получил на конференции возможность пригласить руководителей «ЛЛК-Интернешнл» на наше предприятие, чтобы на практике выявить наиболее оптимальный формат нашего сотрудничества. И верю, такое взаимодействие принесет обоюдную пользу, как для ВСМПО-АВИСМА, так и для ЛУКОЙЛа», — подытожил руководитель.

## О компании ВСМПО-АВИСМА

ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» (Верхнесалдинское Metallургическое Производственное Объединение — Березниковский Титаномагнийевый Комбинат) — крупнейший в мире производитель продукции из титановых, алюминиевых, магниевых, никелевых сплавов и сталей. Штаб-квартира и основное производство компании находится в г. Верхняя Салда, Свердловская область. Также в структуру входит Березниковский титано-магниевый комбинат АВИСМА, крупнейший в мире производитель титановой губки — исходного сырья для производства титана.

Продукция ВСМПО находит свое применение в аэрокосмической, энергетической, автомобильной, медицинской, химической, судостроительной промышленности и архитектуре. Компания поставляет на экспорт 70% своей титановой продукции, всего объединение отгружает продукцию более чем 1 500 российским заказчикам и 260 зарубежным компаниям в 39 стран мира и является ведущим поставщиком авиационного титана для Airbus Industrie и вторым — для компании Boeing. Помимо этого, ВСМПО-АВИСМА поставляет титан и алюминий таким компаниям как Aerospatiale, British Aerospace, Embraer, GE Aircraft Engines, Pratt&Whitney, Snecma, Rolls-Royce. Также выпускает товары народного потребления, в том числе кованые колесные диски.

Выручка за 2005 год, по предварительным данным, составила \$746,4 млн, чистая прибыль — \$228,48 млн. Капитализация ВСМПО-АВИСМА на РТС составляла около \$2,1 млрд.

## НАШИ СОТРУДНИКИ

### Марина Кондрина: «Мечта — создание мирового бренда!»

*Мы продолжаем знакомить Вас с сотрудниками компании — в этом выпуске нашей собеседницей стала Марина Кондрина, начальник Управления по развитию дилерской сети ООО «ЛЛК-Интернешнл».*

*В компанию Марина пришла относительно недавно. За ее плечами колоссальный профессиональный опыт — до прихода в «ЛЛК-Интернешнл», Марина проработала 13 лет в российском представительстве компании Shell, где занималась созданием и развитием дистрибьюторской сети. По ее словам, накопленный опыт, знание западных методик и принципов ведения бизнеса, умение адаптировать их к специфике российского рынка — необходимые условия для успешного внедрения мировых стандартов корпоративного управления на предприятиях «ЛЛК-Интернешнл».*

*Марина окончила факультет востоковедения Ленинградского Университета им. А.А. Жданова. За время предыдущей работы дополнительно окончила ряд тренингов по направлениям Key Account Management, Finance for Senior Managers в Лондонской школе бизнеса, Business Academy (Shell), Advanced Negotiation Skills, Inspirational Leadership, Presentation, Risk Management и другие.*

*Свободное время Марина посвящает путешествиям, дайвингу, музыке и танцам, занимается фитнесом, а также много читает.*

**МАСЛА@ЛУКОЙЛ:** Марина, какие задачи сегодня приходится решать возглавляемому Вами Управлению? В чем заключаются Ваши непосредственные обязанности?

**Марина Кондрина:** К работе в «ЛЛК-Интернешнл» я приступила недавно, в феврале 2006 года. Соб-

ственно, основная моя задача — сделать работу дилерской сети «ЛЛК-Интернешнл» более гибкой, более удобной как для наших партнеров на местах, так и для конечного потребителя. На современном рынке масел очень серьезная конкуренция, и, несмотря на лидерство ЛУКОЙЛа в большинстве сегментов рынка, наша цель — закрепить завоеванные позиции, постоянно конкурировать западным произведе-

лям аналогичной продукции. На практике это означает обеспечение потребителей продукцией высокого качества, максимальное удовлетворение потребностей и пожеланий наших клиентов, предоставление вместе с товаром полного пакета сопутствующих услуг. По возможности, независимо от географического размещения точки сбыта, покупатель должен иметь доступ к продукции ЛУКОЙЛа по макси-

мально доступной, выгодной цене и с соответствующим набором услуг.

**МАСЛА@ЛУКОЙЛ: Координация поставок и сбыта масел ЛУКОЙЛ — задача не из легких. Как Вам это удается, в чем основные сложности?**

**Марина Кондрина:** Структура обеспечения поставок и реализации продукции ЛУКОЙЛ чрезвычайно обширна и разветвлена. В составе вертикально-интегрированной компании работают 9 дочерних предприятий, которые занимаются нефтепродуктообеспечением (НПО). Через эти компании осуществляется поставка масел в дилерскую сеть, расположенную по всей территории России, которая состоит на сегодняшний день из 91 компании. Непосредственно сбытовая сеть ОАО «ЛУКОЙЛ» только в нашей стране насчитывает более 200 объектов нефтебазового хозяйства и 1 500 АЗС. Наладить эффективное взаимодействие соответствующих звеньев производственной цепочки с дилерской сетью и есть одна из основных задач нашего Управления. Несмотря на то, что в его штате всего 5 сотрудников, это очень мобильное и высокопрофессиональное подразделение.

**МАСЛА@ЛУКОЙЛ: По каким принципам отстраивается дилерская сеть, как ведется отбор дилеров масел ЛУКОЙЛ?**

**Марина Кондрина:** Чтобы упорядочить отбор кандидатов и получить максимально полную информацию о соискателе, мы разработали специальную «анкету дилера», где довольно подробно сформулировали необходимые требования: во-первых, опыт работы на рынке — это обязательное условие. Во-вторых, наличие развитой инфраструктуры — производственных и складских помещений, транспорта. Не менее важна укомплектованность потенциальных дилерских организаций квалифицированным персоналом. Отмечу еще и ряд других определяющих факторов: финансовые и маркетинговые показатели, бухгалтерская информация, доля на рынке, список клиентов и возможность оперативного предоставления всей этой информации.

Таким образом, мы получаем весь спектр необходимых сведений, на основании которых специ-

альная комиссия принимает решение о присвоении статуса дилера. Как видите, это достаточно серьезная процедура, позволяющая нам максимально эффективно проводить политику управления дилерской сетью.

**МАСЛА@ЛУКОЙЛ: Каков, на Ваш взгляд, эффект от проведенной недавно реструктуризации бизнеса масел ЛУКОЙЛ? Какие из происходящих изменений Вы могли бы отметить особенно?**

**Марина Кондрина:** Основным смыслом реструктуризации заключался в построении первой в отрасли эффективной, устойчивой системы продаж масел, ориентированной на удовлетворении нужд розничного потребителя и отраслей промышленности, то есть в установлении более тесного, прямого контакта между производителем и конечным потребителем масел ЛУКОЙЛ. В настоящее время мы работаем над упорядочением системы взаимоотношений с дилерской сетью, формированием новых конкурентных преимуществ в системе продаж масел, таких как: сокращение срока исполнения заказа покупателя до 7 дней; возможностью осуществления ассортиментных поставок; созданием консультационного центра по работе с клиентами.

Что касается обратной связи, то самим дилерам пока еще сложно оценить перемены, ведь структурно наше взаимодействие пока не претерпело существенных изменений.

Большая работа по реструктуризации дилерской сети была проделана еще в рамках Департамента производства и продажи масел ОАО «ЛУКОЙЛ», до образования «ЛЛК-Интернешнл» в октябре 2005 года. Но мы уверены, что наш маркетинговый опыт, знания, программы, которые мы готовим к внедрению, безусловно помогут им оценить положительный эффект в более долгосрочной перспективе. Вероятно, на предстоящей в конце этого года в Сочи дилерской конференции мы сможем подвести первые итоги взаимодействия с дилерами по новой схеме.

**МАСЛА@ЛУКОЙЛ: В конце апреля «ЛЛК-Интернешнл» провела в Екатеринбурге конференцию для предприятий-потребителей индустриальных масел ЛУКОЙЛ, работающих в Уральском федеральном округе. В чем конкретно Вы видите пользу подобных мероприятий?**

**Марина Кондрина:** Для дилерской сети эта конференция была важна не только в плане расширения нашего рынка сбыта. Мы выезжаем в регионы, где уже работают наши дилеры. Как я говорила, поиск или выбор дилера не зависит напрямую от поездок. Но максимальная информация о компании, близость компании к рынку — это то новое, что «ЛЛК-Интернешнл» пытается привнести в работу отрасли. Очень важно и то, что мы имеем возможность пообщаться с людьми, выслушать их мнения, на месте обсудить воз-



Марина Кондрина, начальник Управления по развитию дилерской сети ООО «ЛЛК-Интернешнл»

никшие проблемы и, самое главное, — принять взвешенные грамотные и оперативные решения совместно с дочерними предприятиями. Согласитесь, что в условиях острой конкуренции на рынке крайне важна быстрота принятия правильных решений, реакция на ситуацию. Подобные конференции помогают нам держать руку на пульсе, лучше чувствовать рынок.

**МАСЛА@ЛУКОЙЛ: Что интересного Вы находите в Вашей работе? Есть ли сложности? И чего больше всего хотелось бы достичь?**

**Марина Кондрина:** Главная трудность, с которой мне приходится сталкиваться каждый рабочий день, это то, что он перетекает в ночь (смеется). Соотношение рабочего дня и личного времени распределяется явно не в пользу последнего... Интерес же в том, что сейчас очень ответственный период, который называется start-up. Нечто похожее я переживала еще во времена своей работы в Shell. Это трудоемкий процесс, который занимает не день и не два. Зато ничто не сравнится с чувством удовлетворения, когда те усилия, которые вкладываешь на начальных этапах в общее дело, и те основы, которые закладываются в эти дни, в будущем начинают давать результаты. Это здорово! А мечта... Она, наверное, не совсем личная.

Сейчас у нас существует определенная проблема: российские бренды не воспринимаются на рынке на уровне западных. И я буду считать огромной победой, когда в восприятии конечного потребителя продукции ЛУКОЙЛ наши товары не уступят (а, может, и превзойдут!) западные аналоги.

Конечно, этот путь займет немало времени. Но ради этого стоит поработать!

## ЛУКОЙЛ выступил на киевском автосалоне

В конце мая в столице Украины прошел очередной Международный автосалон, SIA-2006, собравший представителей 873 компаний из 33 стран мира. Лидером мирового автопрома Киев встречал уже в 14-й раз. В течение семи выставочных дней автосалон посетили более 630 тыс. человек.

Участие в работе престижной выставки, входящей в двадцатку лучших автосалонов мира, приняло и ОАО "ЛУКОЙЛ". На стенде Компании был представлен весь ассортимент масел и смазок, выпускаемых дочерним обществом ЛУКОЙЛа, ООО "ЛЛК-Интернешнл". Посетители автосалона проявили живой интерес к продукции Компании продемонстрировав в очередной раз, что позиции ЛУКОЙЛа на

украинском рынке масел несомненно крепки, а его бренд широко известен и узнаваем потребителями.



Успешное выступление Компании в Киеве — это отражение долгосрочной стратегии в бизнесе масел ЛУКОЙЛ, которая нацелена на создание продукции, конкурентоспособной на международных рынках.

## Минский автосалон – 2006

С 24 по 28 мая в Минске состоялась выставка "Минский автосалон". По традиции, интерес жителей белорусской столицы к мероприятию был очень высоким — в течение пяти дней возможностью насладиться зрелищем последних новинок на автомобильном рынке воспользовались более 30 тыс. посетителей.

В выставке приняли участие дилеры ведущих мировых автопроизводителей, а также компании, специализирующиеся на торговле запасными частями и смазочными материалами.

В очередной раз участие в работе выставки приняло и ОАО "ЛУКОЙЛ". На стенде Компании посетители могли ознакомиться с полным ассортиментом фасованных масел, выпускаемых ООО "ЛЛК-Интернешнл". В рамках выставки были проведены переговоры с владель-

цами товаро-проводящих сетей Белоруссии на предмет дальнейшего сотрудничества. Интерес, проявленный торговыми структурами, свидетельствует о растущей популярности масел ЛУКОЙЛ на белорусском рынке. В свою очередь результаты анкетирования посетителей выставки подтвердили известность и высокую оценку бренда ЛУКОЙЛ.



## Интервью с главой «ЛЛК-Интернешнл» на страницах «Нефти России»

Как в дальнейшем будет развиваться бизнес масел ЛУКОЙЛ? Какова формула наибольшей эффективности во взаимодействии «ЛЛК-Интернешнл» с НПЗ Компании? Сколько составил рост продаж масел за прошедший год? Как удалось сохранить единственное на постсоветском пространстве работоспособное производство присадок? Какая роль в ведении бизнеса, чей оборот оценивается в \$800 млн в год, отводится команде менеджеров? Какова стратегия продвижения бренда масел ЛУКОЙЛ за пределами страны?

С ответами руководителя «ЛЛК-Интернешнл» Максима Дондэ на эти и другие вопросы вы сможете ознакомиться на страницах июньского выпуска журнала «Нефть России». Полный текст интервью также будет доступен с 30 июня в электронной форме на сайте журнала [www.oilru.com](http://www.oilru.com).

**В Киеве** 27 мая состоялась 1-я конференция участников дилерской сети по реализации масел ЛУКОЙЛ на территории Украины. Конференция прошла в конструктивной, дружественной атмосфере, был сделан еще один шаг к улучшению взаимопонимания всех участников дилерской сети.

На форуме прозвучало значительное число конкретных предложений по оптимизации производимого ассортимента, методов продвижения продукции и, соответственно, ускорения экспансии торговой марки ЛУКОЙЛ на рынке масел Украины.

**ОАО НК «ЛУКОЙЛ»** готово развивать сотрудничество с белорусскими партнерами, заявил Президент Компании Вагит Алекперов 29 мая в Минске после встречи с Президентом Белоруссии Александром Лукашенко. "Мы намечаем новые рубежи, готовы к углублению нашего сотрудничества, в том числе и по участию в модернизации нефтеперерабатывающих мощностей", — сообщил глава ЛУКОЙЛа.

В. Алекперов отметил, что в ходе встречи было доложено о выполнении поручений А. Лукашенко по организации совместных предприятий с участием ЛУКОЙЛа и концерном "Белнефтехим". "Все поручения президента выполнены, создано совместное предприятие по производству присадок и совместное предприятие по реализации присадок и смазочных материалов", — сказал В. Алекперов.

"Наша компания стала одним из крупных приобретателей машиностроительной продукции, производимой в Белоруссии", — отметил он. "Уже сегодня заключено 11 контрактов на поставку машин и оборудования для "ЛУКОЙЛа", — уточнил глава Компании.

**30 мая** ООО "ЛЛК-Интернешнл" произвело отгрузку опытной партии масла первой заправки "ЛУКОЙЛ-МПЗ" на ОАО "АВТОВАЗ". Объем партии составил 120 т. Это масло будет использовано в автомобилях, выпускаемых предприятием в качестве приработочно-обкаточного масла, используемого в первые 2,5 тыс. км пробега.

Масло приработочно-обкаточное "ЛУКОЙЛ-МПЗ", выпускаемое Пермским НПЗ, успешно прошло полный цикл лабораторно-стендовых испытаний на ОАО "АВТОВАЗ", рекомендовано в качестве масла первой заправки и включено в химмотологические карты (карты смазки) и сервисные книжки автомобилей "ВАЗ". Масло полностью соответствует заданному уровню эксплуатационных свойств автомобильной техники ОАО "АВТОВАЗ" и отвечает современным международным требованиям по экологической безопасности.

"ЛЛК-Интернешнл" планирует расширить сотрудничество с ОАО "АВТОВАЗ", проведя программу испытаний и поставив на конвейер предприятия трансмиссионные масла ТМ-4 80W85 и ТМ-5 80W-90 для первой заправки автомобилей.