

ДЕЛОВОЙ ПОДХОД >>>

ООО «ЛЛК-Интернешнл» (100% дочерняя компания ОАО «ЛУКОЙЛ») организовала конференцию для потребителей индустриальных и моторных масел Южного федерального округа. В ее работе приняли участие более 50 представителей крупнейших предприятий Волгоградской, Астраханской, Саратовской, Ростовской, Воронежской областей, Краснодарского и Ставропольского края, Дагестана и Ингушетии.

Конкурентное преимущество

На продаже масел «ЛУКОЙЛ» намерен выручить в текущем году 25 млрд. рублей

КОНФЕРЕНЦИЯ в Сочи стала уже четвертой, проводимой в российских регионах (первые три прошли в Перми, Екатеринбурге и Санкт-Петербурге) в 2006 году, на которой ООО «ЛЛК-Интернешнл» представило новые подходы к формированию и реализации клиентской политики. Одним из главных приоритетов Компании является построение системы продаж, направленной на максимальное удовлетворение потребностей конечных потребителей масел. Клиентоориентированная политика «ЛЛК-Интернешнл» направлена на создание конкурентных преимуществ в системе продажи масел, которые включают в себя: сокращение срока исполнения заказа покупателя, закрепление за покупателем персонального менеджера и переход к полному обеспечению клиентов в маслах, СОЖах и смазках за счет расширения ассортимента продукции.

Именно это и было главной целью конференции — установление прямых контактов «ЛЛК-Интернешнл» со стратегическими потребителями продукции в ЮФО. Ориентированность на клиентов является приоритетом в бизнесе смазочных материалов Группы «ЛУКОЙЛ». И, по мнению участников конференции, новый подход поставщика широкого спектра масел может оказаться ключевым конкурентным преимуществом для потребителей южных регионов России.

«На сегодняшний день большинство крупных предприятий региона так или иначе используют в своей работе индустриальные и моторные масла ЛУКОЙЛ. И у каждого из предприятий есть свои особенности либо в эксплуатации, либо в вопросах сервиса, либо в финансовом аспекте. Основная наша задача — досконально изучить эти особенности и сформировать такую клиентскую



Максим Дондэ ответил на вопросы редактора газеты «Волга и Дон»

политику, которая позволит «ЛЛК-Интернешнл» в полной мере демонстрировать высокое качество продукции, обеспечивая бесперебойную работу предприятий. Такие встречи подчеркивают открытость и прозрачность деятельности Компании», — сказал генеральный директор ООО «ЛЛК-Интернешнл» Максим Дондэ.

«Общий объем продаж масел компании «ЛУКОЙЛ» в нынешнем году составит около 25 млрд. рублей», — заявил он. Конкуренция с западными производителями на российском рынке масел в последнее время усиливается в связи с увеличением количества сложной техники, требующей более качественных масел и смазок. В связи с этим основной целью «ЛУКОЙЛа» на рынке становится расширение производства готовых высококачественных масел.

Максим Дондэ сообщил, что «ЛЛК-Интернешнл» внедряет в настоящее время 63 новых продукта, а 30 готовы к испытаниям. Всего же в разработке ученых 120 новых продуктов, которые смогут заменить импортную продукцию.

Кстати, на стадии разработки и испытаний находится и ряд продуктов (группа автотракторных масел, присадки), которые будут производиться на Волгоградском нефтеперерабатывающем заводе. Беседу об этом с одним из участников сочинской конференции — заместителем генерального директора по поставкам ООО «ЛУКОЙЛ-Волгограднефтепереработка» Русланом Шарифовым — читайте в ближайших номерах «Волга и Дона».

Ирина СТАРОДУМОВА

НОВОСТИ РЕГИОНОВ >>>

САРАТОВ

Чтобы перед гостями было не стыдно

Развитие системы рекреационного бизнеса путем привлечения прямых инвестиций в строительство современных гостиниц стало для Саратовской области актуальной задачей.

С уже готовым предложением по строительству гостиничного комплекса международного уровня в центре Саратова обратилась в министерство инвестиционной политики генеральный директор ЗАО «Группа Кремль» Татьяна Герасимова.

По ее словам, компания заинтересована в размещении гостиницы на 200 — 250 номеров, включающей конференц-залы, ресторан, бары, фитнес-центр. Строительством отеля «Группы Кремль» не ограничатся: в планах компании — создание объектов общего пользования, подъездных и выездных путей, ландшафтных объектов и объектов общего пользования.

Руководство еще одной компании — ООО «Русские отели» — готово рассматривать как конкретные гостиничные объекты, так и земельные участки от 0,3 га в центральной части города, для проведения переговоров об инвестициях в данный сектор.

www.saratoff.ru

ПЕНЗА

Пакет предложений для деловых испанцев

На предложение правительства Пензенской области о сотрудничестве откликнулись испанцы. Делегация посольства этой страны прибыла в Пензу с ознакомительным визитом.

По словам представителя торгово-экономического отдела посольства Испании в России Бенхамина Альберта-Мулета, испанское правительство должно поощрять инвестиции бизнесменов своей страны в Пензенскую область. Сейчас Испания активно сотрудничает с российскими мегаполисами, но не против работать и с регионами.

В Пензе испанцы проведут два дня. Они посетят несколько предприятий и рассмотрят варианты вложения денег в экономику области. Если испанцев что-либо заинтересует, им предложат целый пакет инвестиционных льгот и политических гарантии стабильности.

regions.ru

ДЛЯ УДОБСТВА КЛИЕНТОВ >>>

Новый имидж АЗС-9

ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт» продолжает работы по реконструкции автозаправочных станций

В среду на 522-м километре автодороги «ДОН» — в Новоузенском районе Воронежской области — после реконструкции открылась АЗС № 9.

ПРОИЗОШЕДШИЕ перемены сказались не только на смене ее «имиджа»: АЗС привели к фирменному стилю последнего образца. Технические возможности автозаправки также в корне изменились.

По информации Воронежского филиала ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт», полностью обновлен резервуарный парк АЗС № 9. Здесь установлены новые топливораздаточные колонки Waupе Dresser последнего поколения. Отдельно под дизельное топливо предусмотрена высокоскоростная (производительная) колонка. Это значит, что теперь на АЗС-9 любой вид автотранспорта (от легковых до грузовых и крупногабаритных фургонов) найдет «свое» топливо. Кроме привычных «Аи-80», «Аи-92» и «дизтоплива», автомобилисты смогут заправиться здесь

и «Аи-95», который до реконструкции на этой АЗС не реализовывали. Приятным дополнением для владельцев автомобилей с дизельными двигателями станет возможность заправки новым экологическим топливом вида «Евро-4», соответствующим европейскому стандарту EN-590.

Для удобства клиентов на автозаправке перед окном в операторскую установлено цифровое электронное табло, с розничными ценами на реализуемые нефтепродукты.

«Обновились» и варианты заправки автомобилей: теперь это можно сделать как по топливным и дисконтным картам ЛИКАРД, так и по бонусным картам.

Улучшение технических показателей, конечно же, не обошлось без изменений во внешнем облике АЗС и условиях работы персонала, ее обслуживающего. Улучшено программное обеспечение: установлена «АССОЛЬ-М». Подъездные пути к заправке также претерпели существенные изменения — теперь на всей территории АЗС новое дорожное покрытие, обеспечивающее

легкий и удобный въезд и выезд автомобилей.

При реконструкции и строительстве новых автозаправочных комплексов ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт» применяются современные технологии, позволяющие обеспечить максимальную защиту атмосферного воздуха, поверхностных и подземных вод почвы от вредных выбросов. Все вводимые в эксплуатацию АЗС Общества отвечают передовым требованиям. Так и на АЗС №9 особое внимание было уделено улучшению экологических показателей автозаправки. Была установлена система сбора и очистки ливневого стока, применяется система закольцовки паров нефтепродуктов.

В целях безопасности АЗС оборудовано теперь камерами видеонаблюдения и охранной сигнализацией. А это значит, что Компания думает не только о росте показателей сбыта нефтепродуктов, но и о качестве условий труда людей, работающих над реализацией данной задачи.

Андрей КОКИН

ФИНАНСЫ >>>

На фоне успешных финансовых показателей Совет директоров ОАО «ЛУКОЙЛ» утвердил решение о выпуске облигаций на 14 млрд. рублей

Отличные результаты!

СОВЕТ директоров ОАО «ЛУКОЙЛ» утвердил решение о размещении и выпуске неконвертируемых документарных процентных облигаций на предъявителя в количестве 8 млн. штук номинальной стоимостью 1 тыс. рублей со сроком обращения 5 лет. Облигации имеют десять купонных периодов.

Совет директоров также утвердил решение о размещении и выпуске неконвертируемых документарных процентных облигаций на предъявителя в количестве 6 млн. штук номинальной стоимостью 1 тыс. рублей со сроком обращения 7 лет. Облигации имеют четырнадцать купонных периодов. Процентная ставка по первому купону будет определена путем проведения конкурса среди потенциальных покупателей. Дата начала размещения облигаций будет установлена уполномоченным органом ОАО «ЛУКОЙЛ» с учетом благоприятной рыночной конъюнктуры.

Анализируя такое решение Совета директоров ОАО «ЛУКОЙЛ», эксперты отмечают, что оно принято на фоне отличных финансовых результатов, достигнутых Нефтяной компанией.

Об этом свидетельствуют результаты опроса аналитиков 8 российских и зарубежных инвестиционных банков и компаний, проведенного Агентством нефтяной информации (АНИ).

Аналитики инвестиционных компаний и банков прогнозируют увеличение чистой прибыли ОАО «ЛУКОЙЛ» по US GAAP за первое полугодие и II квартал 2006 года по сравнению с аналогичным периодом 2005 года в среднем на 48,1% и 27,2% — до 3,837 млрд. долл. и 2,148 млрд., соответственно.

Алексей МИРНЫЙ