ЛУКОЙЛ

ПРЕСС-РЕЛИЗ
20.06.2005

ЛУКОЙЛ НАЧАЛ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЮ ДИЛЕРСКОЙ СЕТИ ПО ПРОДАЖАМ ФАСОВАННЫХ МАСЕЛ

Правление ОАО «ЛУКОЙЛ» приняло решение провести реструктуризацию российской дилерской сети Компании по реализации фирменной фасованной продукции. Основной задачей реструктуризации является увеличение сбыта и улучшение дистрибуции моторных масел.

В ходе реструктуризации предусматривается создать несколько территорий продаж и назначить на каждую территорию дистрибьюторов, роль которых будут играть дочерние сбытовые предприятия нефтепродуктообеспечения ОАО «ЛУКОЙЛ». На каждой из территорий продаж предусматривается выбрать строго ограниченное число дилеров, которые будут играть основную роль в продвижении фасованной продукции. Планируется построить систему ценообразования таким образом, чтобы обеспечить стабильный и привлекательный маржинальный доход каждому дилеру.

ЛУКОЙЛ также намерен предъявлять к потенциальным дилерам достаточно жесткие требования. В частности, они должны иметь опыт продаж масел, товаров технической химии, автокосметики, смазок и прочих товаров технического назначения в потребительской упаковке на региональном рынке не менее 2 лет. Кроме этого обязательным условием является наличие собственного, либо арендованного склада для приемки товаров железнодорожным и/или автотранспортом, хранения и отпуска фасованной продукции, оборудованного компьютерными системами учета движения товара. Дилер будет также обязан обеспечивать прямые поставки в региональные розничные сети, либо несетевым розничным посредникам в объеме, превышающем 20% от своих общих продаж, также выполнять план продаж, рекомендованного ЛУКОЙЛом.

Компании, желающие стать дилерами ЛУКОЙЛа и отвечающие вышеперечисленным требованиям, должны направить заявление-анкету соискателя по электронному адресу aromanenko@lukoil.com в Департамент производства и продаж масел и специальных нефтепродуктов ОАО «ЛУКОЙЛ». Образец заявления-анкеты размещен на интернет-сайте www.lukoil-masla.ru. После принятия решения о присвоении соискателю статуса дилера, ЛУКОЙЛ заключает с новым участником дилерской сети

Тел:
E-mail: media@lukoil.com

Соглашение с дилером и выписывает ему соответствующий сертификат, а также дает указание дистрибьютору (предприятию нефтепродуктообеспечения на соответствующей территории продаж) о заключении договора поставки фасованной продукции.

Реструктуризацию дилерской сети Компании планируется завершить к концу августа текущего года. В середине сентября 2005 года по итогам реинжиниринга дилерской сети ЛУКОЙЛ проведет дилерскую конференцию.

ЛУКОЙЛ за последние пять лет провел большую работу по улучшению качества продукции, произвел серьезные инвестиции в самые новейшие технологии, включая производство базовых масел по технологии VHVI (ЛУКОЙЛ-VHVI-4), достигнув качества, полностью отвечающего мировым стандартам. В связи с этим Компания намерена направить свои усилия на организацию качественного маркетинга и современной системы построения сбыта, направленной на предоставление наиболее полного доступа к самым совершенным продуктам и технологиям, улучшение качества обслуживания и консультирования покупателей и конечных потребителей.