

В чем сила, брат?

За последние два года работы АО «Торговый дом «КазМунайГаз», дочерняя организация национальной нефтегазовой компании «КазМунайГаз», занял около 5% топливного рынка страны.

Розничная сеть компании насчитывает порядка 200 АЗС. Ее торговая марка вошла в тройку наиболее узнаваемых. О том, как удалось добиться таких результатов и каковы планы на ближайшие несколько лет, «Современной АЗС» рассказывает первый заместитель генерального директора ТД «КазМунайГаз» Мурат Джумадиллаев.

«Современная АЗС»: «КазМунайГаз» является крупным ВИНКом. В связи с этим вызывает интерес структура компании: как происходило становление торговых домов, их интересов и сфер деятельности?

Мурат Джумадиллаев: В состав АО «Торговый дом «КазМунайГаз» входит ряд дочерних и зависимых компаний внутри Казахстана и за рубежом:

- ТОО «КМГ-Жайык»,
- ТОО «КМГ-Астана»,
- ТОО «КМГ-Алатау»,
- ТН KazMunaiGas Holding S.A. (оптово-розничная реализация продуктов переработки нефти и газа внутри страны, экспорт нефти и нефтепродуктов);
- АО «Семсер» (охранные услуги нефтегазовых объектов) и другие организации.

Для эффективной координации работы в торговом доме и дочерних компаниях внедрена и успешно функционирует единая интегрированная система, направленная на формирование сильной и устойчивой корпоративной культуры. Стратегия развития ТД «КазМунайГаз» реализуется в следующих ключевых направлениях:

- развитие экспортного потенциала;
- развитие розничной сети реализации нефтепродуктов на внутреннем рынке;
- управление нефтеперерабатывающими активами;
- внедрение международных стандартов корпоративного управления;

- обеспечение экологической безопасности производственной деятельности.

Сегодня ТД «КазМунайГаз»:

- внедряет системы стратегического управления компанией, дочерними и зависимыми организациями;
- создает единую информационную систему управления компанией (SAP);
- проводит работы по сертификации в соответствии с интегрированной системой управления, включающей в себя международные стандарты ISO 9001:2000, ISO 14001:1996 и OHSAS 18001:1999;
- создает единую систему управления информационными потоками и ресурсами ТД «КазМунайГаз» и дочерних предприятий. ►►





щих сетей, путем джобберских программ (нефтефранчайзинг по рекомендуемым ценам и стандартам в обмен на поставки топлива)?

Мурад Джумадиллаев: В условиях предстоящего вхождения Казахстана в ВТО основным прямым инструментом государственного регулирования рынка нефтепродуктов становится розничная сеть АЗС национальной компании «КазМунайГаз». Поэтому приоритетом нашего Торгового дома на ближайшие два-три года (с сентября 2005 г.), как структуры занимающейся розницей КМГ, будет развитие сбытовой сети.

Для обеспечения равного доступа к нефтепродуктам по стабильным ценам к 2010 г. по всей территории

Казахстана будет сформирована сеть с предполагаемой долей рынка свыше 12%. Сеть расширяется как путем строительства новых станций, так и путем приобретения существующих АЗС. О серьезности намерений компании говорит тот факт, что в прошлом году ТД «КазМунайГаз» приобрел станции мировых брендов Chevron и Техасо, функционировавшие в Астане, Алматы и Атырау.

Торговым домом «КазМунайГаз» установлены высокие стандарты, поэтому приобретенные станции практически всегда реконструируются. Новые строятся по модульному принципу. Города и пригородные зоны в Казахстане развиваются: расширяются улицы, строятся новые развязки, в связи с чем приходится перемещать некоторые АЗС. Поэтому мобильные модульные станции практичнее.

Сегодня для повышения качества обслуживания на станциях ТД «КазМунайГаз» внедряются автоматизированные системы управления, благодаря которым:

- на 9% возрастает производительность труда,
- на 1% сокращаются потери при приемке нефтепродуктов из бензовозов,
- на 1% снижается влияние человеческого фактора.

Новые технологии способствуют:

- улучшению качества сервиса и реализуемых нефтепродуктов,
- сокращению времени обслуживания потребителей.

В 2006 г. была создана система сквозного контроля качества — от производства нефтепродуктов до их реализации на АЗС — при помощи мобильных лабораторий качества на базе специально оборудованных автомобилей. Лаборатории проверяют качество ГСМ на всех АЗС «КазМунайГаза» по 18 показателям качества

▶ **«Современная АЗС»:** Большинство ВИНКов в работе на внутреннем рынке особое внимание уделяют развитию двух направлений: оптовой и розничной реализации нефтепродуктов. Есть ли у вашей компании планы по развитию оптового сегмента?

Мурад Джумадиллаев: Очевидно, что с мощным расширением собственной сети АЗС приоритетный интерес для нас представляет розничная сеть. Что касается оптового сегмента, то это реализация преимущественно темных нефтепродуктов и дизельного топлива. На внутреннем рынке Торговый дом обеспечивает дизельным топливом крупные предприятия. Например, только для западного регионального филиала национальной железной дороги мы поставляем 15–20 тыс. т топлива ежемесячно. Также осуществляем поставки для сельхозпроизводителей.

«Современная АЗС»: Розничный сбыт — это лицо компании, индикатор ее развития. Как формируется сеть АЗС «КазМунайГаза»? За счет чего расширяется розница: за счет строительства новых станций, приобретения действующ-



не реже одного-двух раз в месяц. Мы приобрели парк современных 40-тонных бензовозов, оснащенных катализаторами Euro-2.

Следующий этап развития розничной сети — реализация джобберской программы.

«Современная АЗС»: *Ввиду ужесточения конкуренции на розничном рынке нефтепродуктов, практически все компании расширяют ассортимент товаров и услуг в сетях АЗС. Есть ли у «КазМунайГаза» планы по развитию сопутствующих услуг? Существует ли корпоративный стандарт пристанционного сервиса?*

Мурат Джумадилаев: Торговый дом «КазМунайГаз» сосредоточен, прежде всего, на развитии бизнес-процессов непосредственно самой станции. Однако, учитывая международный опыт, в т. ч. российских ВИНКов, мы развиваем стандарты и для пристанционного сервиса. Мы хотим построить работу наших заправок так, чтобы человеку было удобно,

поэтому здесь представлен полный спектр сопутствующих услуг: магазины, кафе, мойки и ремонтные мастерские. Существенный момент: все непрофильные активы переданы на аутсорсинг малым предпринимателям. Впрочем, для «КазМунайГаза» интересны все предложения по развитию непрофильных активов при АЗС.

«Современная АЗС»: *Обычно компании, создающие собственную сеть АЗС, выбирают проектную организацию, генерального подрядчика и поставщика технологического оборудования на тендерной основе. Как выбирает поставщиков «КазМунайГаз»? Привлекаете ли вы иностранные компании для разработки и строительства станций и пристанционной зоны? Будут ли рассматриваться российские компании в тендерах на поставку оборудования? (Вопрос актуален ввиду последних соглашений между Казахстаном и Россией.)*

Мурат Джумадилаев: Все без исключения закупки и проекты осуще-

ствляются в соответствии с Законом «О государственных закупках», поскольку мы — 100%-ная дочерняя организация национальной нефтегазовой компании:

- условия конкурса объявляются в центральных СМИ за 30 дней;
- каких-либо ограничений, в т. ч. для иностранных компаний, нет.

Принципы — те же, что приняты во всем международном бизнес-сообществе:

- лучшее соотношение цены и качества,
- эффективность,
- технологичность.

Что касается российских компаний, то у нас со многими из них установились тесные рабочие отношения. К примеру, российская ИТ-компания поставляет программное обеспечение и внедряет системы безналичных расчетов; партию модульных комплексов АЗС нам также поставил российский производитель. Топливозадаточные колонки поставляет ведущий европейский производитель. Монтаж но-



«КазМунайГаз» в цифрах и фактах (2005):

- Штат — 4 200 сотрудников.
- Реализовано продукции и услуг — 17 310 тыс. т.
- Перечислено налогов и обязательных платежей в бюджет — 43,75 млн долларов.
- Направлено аграриям по льготным ценам — 263,5 тыс. т ДТ.
- Отгружено аграриям по предоплате для весеннеполевых работ 2006 г. — 77,2 тыс. т ДТ.
- Выделено субсидий аграриям — 41 млн. долларов.
- Автозаправочная сеть «КазМунайГаза» — порядка 200 АЗС по стране;
- Выделено на спонсорские и благотворительные программы — более 1 млн долларов США.

► вых ребрендинговых АЗС осуществляет крупнейшая турецкая компания. В общем, стараемся выбрать самое лучшее.

«Современная АЗС»: *Сегодня для всех сетей АЗС актуальна трансформация традиционных станций в многотопливные. Существует ли такая программа у «КазМунайГаза», планирует ли торговый дом участие в программах по производству и внедрению альтернативных топлив?*

Мурат Джумадилаев: Да, у нас на западе республики, в частности в Актау, есть многотопливные АЗС, и они пользуются популярностью. Прежде чем говорить об альтернативных топливах, мы должны привести нашу продуктовую линейку в соответствие с новейшими евростандартами. Думаю, что это случится в ближайшие год-два.

«Современная АЗС»: *Как правило, все компании создают программы увеличения продаж на оптовом и розничном рынке. Есть ли такая программа у «КазМунайГаза» и на сколько лет она рассчитана? Какова*

сегодня доля нефтепродуктов компании на оптовом и розничном рынке Казахстана и каковы планы по увеличению этой доли на ближайшие несколько лет?

Мурат Джумадилаев: Такая программа разрабатывается, и рассчитана она на трехлетний период.

Наша доля на розничном рынке сейчас менее 5%, но мы очень динамично растем. Результаты маркетинговых исследований свидетельствуют о том, что ТД «КазМунайГаз» уже рассматривается как один лидеров рынка. По узнаваемости торговой марки мы уже входим в первую тройку компаний. Конечно, данный факт мы рассматриваем больше как аванс доверия. Сейчас важно, прежде всего, наладить качество и стабильность поставок. Затем — расширять сеть в региональном масштабе. А цены на наших АЗС традиционно на 3-5% ниже среднерыночных.

«Современная АЗС»: *А теперь, если можно, о перспективных планах развития «КазМунайГаза» на ближайшие два-три года...*

Мурат Джумадилаев: В краткосрочных планах развития розничной сети — введение системы безналичного расчета, которая позволит клиен-

там рассчитываться с помощью карт на всех станциях ТД «КазМунайГаз». В дальнейшем планируем развивать проекты по интеграции карточной системы с международными заправочными сетями.

Кроме того, мы хотим сконцентрироваться на новом приоритетном направлении работы — на управлении нефтеперерабатывающими активами. В декабре 2005 г. торговому дому был передан в управление Атырауский нефтеперерабатывающий завод (АНПЗ). После завершения реконструкции качество марок бензина и дизельного топлива производства АНПЗ будет соответствовать евростандартам. ■

Справка редакции:

АО «Торговый дом «КазМунайГаз» — дочерняя организация национальной нефтегазовой компании «КазМунайГаз» было создано в 2002 году.

Основные направления деятельности:

- проведение операций по экспорту и импорту нефти, газа, нефтепродуктов;
- управление нефтеперерабатывающими активами;
- оптовая и розничная реализация нефтепродуктов на внутреннем рынке.

