

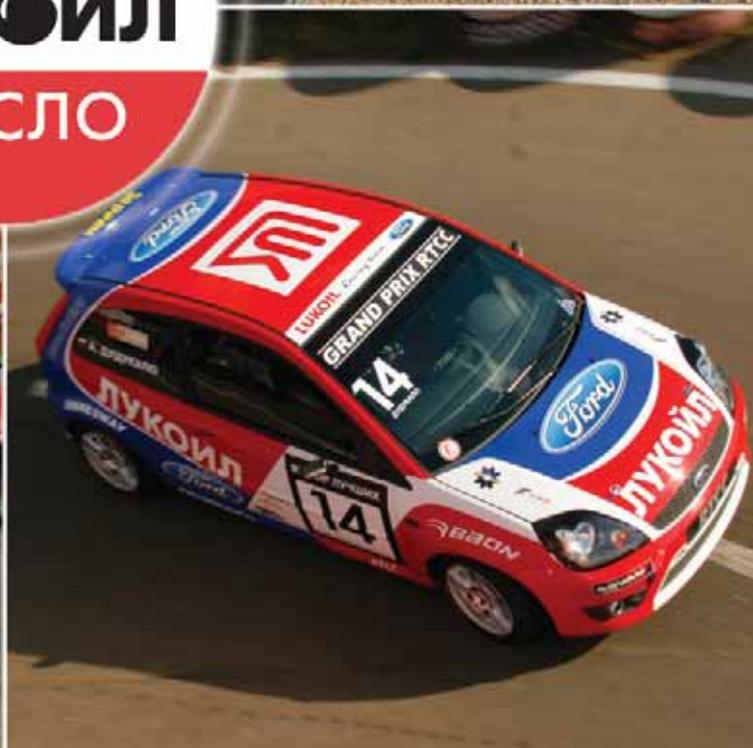
МАСЛА @ ЛУКОЙЛ

№ 10 Август 2007

Издание ООО «ЛЛК-Интернешнл»



ЗАЛИТО
ЛУКОЙЛ
МАСЛО



Вагит Алекперов
о важнейших проектах
ЛУКОЙЛа 02

Анатолий Скибенко
50 лет профессиональной
карьеры **08**

ЛУКОЙЛ РЕЙСИНГ:
масло «ЛУКОЙЛ»
не подвело **24**



3-я МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПРОИЗВОДСТВО И РЫНОК СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

2007

28-29 ноября 2007 г.

Москва, Ренессанс отель

СПОНСОРЫ КОНФЕРЕНЦИИ

СПОНСОР-ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР

Компания смазочных материалов

ООО «ЛЛК-ИНТЕРНЕШНЛ»



ОРГАНИЗАТОР

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

ДЕНЬ 1

- ▶ Тенденции российского и мирового рынка смазочных масел
Масла, присадки, базовые компоненты, технические требования, правовые аспекты
- ▶ Автомобильные масла
Масла для легковой и грузовой техники
- ▶ Специальные масла
Железнодорожные, авиационные, морские, масла для сельскохозяйственной и строительной техники

ДЕНЬ 2

- ▶ Промышленные масла
Промышленные трансмиссии, гидравлические жидкости, компрессорные и турбинные масла, СОЖ и смазки
- ▶ Исследовательские методы
Методы испытаний, необходимость модернизации
- ▶ Присадки к маслам
Технические требования и развитие технологий



СТАТИСТИКА КОНФЕРЕНЦИИ 2006 г.

Общее количество делегатов: 420

Страны-участницы : 19, включая

Германия • Швеция • США • Великобритания
Италия • Австрия • Франция • Финляндия • Польша

КОМПАНИИ-УЧАСТНИКИ

АВТОВАЗ, Газпром нефть, КАМАЗ, ЛУКОЙЛ, Министерство Обороны РФ, РЖД, Роснефть, УКРТАНАФТА, Chevron Texaco Lubricants, Chevron Oronite, Ciba Specialty Chemicals, Degussa AG, Infineum, Fuchs Petrolub AG, Lubrizol, Rhein Chemie Rheinau GmbH, RohMax Oil Additives, Shell, Statoil, TNK Lubricants и др.



СОДЕРЖАНИЕ

2 ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

ВАГИТ АЛЕКПЕРОВ:

«ЛУКОЙЛ присутствует от Финляндии до Турции»

2



4 ЖИЗНЬ КОМПАНИИ

«ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез»:

Ориентир на международные стандарты качества

4



8 НАШИ СОТРУДНИКИ

Опыт ветеранов — молодым

10 ЖИЗНЬ КОМПАНИИ

Производство масел:

Научный подход и высокие технологии

14 ФОРУМ

Быть ближе к потребителю:

Третья региональная конференция

для потребителей промышленных масел

18 ФОРУМ

Второе заседание Совета дилеров:

Работа с СТО – в центре внимания

8



20 ПОРТРЕТ ДИЛЕРА

ООО «Центр-Сервис» — крупнейший дилер

масел «ЛУКОЙЛ» в Свердловской области

22 ПАРТНЕРСТВО

ЛУКОЙЛ РЕЙСИНГ:

«Мы работаем с профессиональными маслами «ЛУКОЙЛ»

24 ПАРТНЕРСТВО

Масло «ЛУКОЙЛ» не подвело!

26 ПАРТНЕРСТВО

«Играй в команде лидера!»:

Завершен первый этап программы мотивации

сети дистрибуции масел «ЛУКОЙЛ»

24



28 НОВОСТИ

- «ЛЛК-Интернешнл» выиграло тендер в Сирии
- Гидравлическое масло «ЛУКОЙЛ» получает допуски к применению
- Выставка «Мотор шоу 2007»

«МАСЛА@ЛУКОЙЛ»

№10 Август

Учредитель: ООО «ЛЛК-Интернешнл»

Издатель: РПИ

Адрес редакции: ООО «ЛЛК-Интернешнл»,

119180 Москва, ул. Малая Якиманка д.6.

Телефон: +7 (495) 980 39 12

e-mail: MikhailovMZ@lukoil.com

Тираж: 2 000 экз.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство ПИ №ФС77-28009



ВАГИТ АЛЕКПЕРОВ: «ЛУКОЙЛ присутствует от Финляндии до Турции»

Накануне годового собрания акционеров ЛУКОЙЛа президент компании Вагит Алекперов на «деловом завтраке» в «Российской газете» проанализировал ключевые моменты развития нефтяной отрасли и прокомментировал важнейшие проекты компании.

Российская газета | Вагит Юсуфович, каково ваше отношение к недавней инициативе спикера верхней палаты парламента Сергея Миронова о внесении Советом Федерации законопроекта, обязывающего российские НПЗ перейти на производство бензина не ниже экологического стандарта "Евро-3"?

Вагит Алекперов | Все знают, что от качества бензина напрямую зависит экологическое благополучие. Сейчас, и не без нашей инициативы, началась дискуссия о качестве бензина и о мотивации производителей выпускать качественный бензин. К сожалению, пока не все нефтяные компании готовы перейти на производство качественного топлива. Наша компания сегодня его производит. Я считаю, что здесь не должен быть только один метод — пряника или кнута. Нужен компромисс,

как в Европе. Для всех компаний должны быть установлены единые сроки перехода на производство топлива повышенного качества: «Евро-3», «Евро-4». Мы готовы уже к 2009 г. перевести все наши заводы на выпуск топлива по стандарту «Евро-5».

РГ | Какую экономическую мотивацию должно создать государство для компаний?

Вагит Алекперов | Для тех из них, кто перешел на высокие экологические стандарты до срока, оговоренного правительством, акцизные ставки на производство высококачественного топлива должны быть снижены по отношению к ставкам на топливо, не соответствующее этим стандартам. Сроки нужно установить жесткие для того, чтобы у компаний был стимул сократить

период освоения выпуска новой продукции.

Скажем, для того чтобы произвести бензин по евростандартам на Пермском НПЗ, мы инвестируем 1,2 млрд. долларов. По сути, это равноценно строительству нового предприятия. Все говорят, что топливо стоит дорого. Давайте сравним. Сколько стоит литровая бутылка воды? Доллар. А литр самого дорогого бензина — 20 рублей. Но чтобы произвести бензин, нужно с глубины 3 тыс. метров извлечь нефть, доставить ее на НПЗ, переработать, привезти на автозаправочную станцию, то есть затратить гораздо больше сил и средств по сравнению с производством бутылки воды.

Я рад, что Совет Федерации в лице его главы сегодня проявляет деловую инициативу. На недавнем заседании Совета директоров в Астрахани мы детально проинфор-



мировали его о проектах нашей компании в сфере производства высококачественного бензина. В ближайшее время первый вице-президент ЛУКОЙЛа Владимир Некрасов еще раз выступит в верхней палате по этому вопросу.

РГ | По вашим оценкам, когда новые стандарты станут нормой для всей отечественной «нефтянки»?

Вагит Алекперов | Как минимум три года необходимо для того, чтобы наши коллеги довели свои производства до соответствия этим нормам. Я считаю, что в 2011 г. вся страна может полностью перейти на новые стандарты. И тогда эколо-

гия наших городов разительно изменится в лучшую сторону.

РГ | ЛУКОЙЛ очень активно работает в Восточной Европе: в Румынии, Болгарии, Венгрии, Сербии. Как вы оцениваете инвестиционный климат для российской компании в Европе?

Вагит Алекперов | Одним из трех приоритетов в стратегии нашей компании на период до 2017 г. помимо геологоразведки и добычи является инвестирование в сектор переработки и сбыта нефтепродуктов в различных странах мира. У нас сегодня около 2 тысяч заправочных станций в США, более полутора

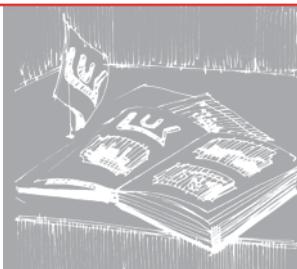
тысяч в России и почти столько же в Европе плюс более 500 в странах СНГ и Балтии.

Почему мы пошли в Восточную Европу? Не потому, что нас не пускают в Западную. Просто транспортные коммуникации, доставка нашего товара в Восточную Европу проще. Мы там смогли в свое время приобрести нефтеперерабатывающие заводы — в Румынии, Болгарии, на Украине. Роль логистики велика. Мы через Прибалтику отправляли нефтепродукты, поэтому закрепились на прибалтийском рынке. Сегодня в Финляндии у нас более 450 заправочных станций. Если взглянуть на карту, то ЛУКОЙЛ присутствует от Финляндии до Турции. Мы единственная компания, которая дает возможность нашим клиентам доехать от Западной Европы до Западной Сибири, не используя наличные деньги, заправляясь на наших АЗС с помощью кредитной карточки. Кстати, в Польше мы тоже активны. В этом году мы доведем количество наших АЗС в этой стране до 120 станций.

РГ | Как складываются отношения компании с регионами России? На какие проекты вы делаете ставку?

Вагит Алекперов | В прошлом году наша инвестиционная программа составляла 8,6 миллиардов долларов. Это крупнейшая после «Газпрома» инвестиционная программа в стране. Из этих средств 94% идет на инвестиции внутри России. В числе наших проектов в области нефтепереработки — реконструкция НПЗ в Волгограде, в Перми и в Нижегородской области.

Печатается в сокращении, по материалам интервью в «Российской газете» от 28 июня 2007 года.



«ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез»: Ориентир на международные стандарты качества

«ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез» — одно из ведущих предприятий нефтепереработки в России, крупнейший производитель и поставщик высококачественных моторных топлив, смазочных масел и углеводородного сырья для нефтехимического синтеза. С тех пор, как в 2001 году предприятие вошло в состав Группы «ЛУКОЙЛ», здесь, без преувеличения, началась новая жизнь, которую сотрудники с опытом называют «вторым дыханием» завода.

Тесное сотрудничество «НОРСИ» (так предприятие называлось в 90-е гг.) с ЛУКОЙЛом началось еще в конце 90-х гг. В результате развития двустороннего диалога начали предприниматься первые шаги по реконструкции наиболее значимых производственных объектов. Шесть лет совместной работы, прошедших после вхождения завода в состав Группы «ЛУКОЙЛ», прошли под знаком стабильной и плодотворной работы. Результат этой работы — существенное увеличение всех технических и экономических показателей деятельности предприятия. Возросли ежегодные объемы переработки нефти с 5 млн. тонн в конце 90-х гг. до сегодняшних 16 млн. тонн в год, повысилась стоимость корзины нефтепродук-

тов, выработанных из одной тонны нефти. Одним из наиболее ярких достижений последних лет является самый низкий по отрасли показатель себестоимости переработки и безвозвратных потерь нефти.

Успехи последних лет стали возможными благодаря взвешенной инвестиционной политике и учету интересов конечных потребителей продукции, реалий и тенденций рынка товарных нефтепродуктов. На реализацию среднесрочной программы развития предприятия ежегодно выделяется более 2 млрд. рублей. Производству смазочных материалов на «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез» уделяют особое внимание. В числе нескольких инвестиционных проектов «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез» генеральный директор ОАО «ЛУКОЙЛ-

Нижегороднефтеоргсинтез» Олег Дуров делает особый акцент на реконструкции процесса гидрообла-

ОЛЕГ ДУРОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО «ЛУКОЙЛ-НИЖЕГОРОДНЕФТЕОРГСИНТЕЗ»





СПРАВКА

Решение о строительстве крупного НПЗ в Нижегородской (ранее Горьковской) области было принято на правительственном уровне в 1950 г. Официальной датой рождения Новогорьковского НПЗ считается 23 августа 1958 г., когда от нефтяной эстакады был отправлен первый состав с товарным топочным мазутом. Изначально завод проектировался как нефтеперерабатывающее предприятие топливно-масляного профиля. Уже в конце 50-х - начале 60-х гг. началось активное строительство технологических установок по производству смазочных материалов, присадок, битумов и парафинов. Одно из главных достижений завода тех лет – освоение производства широкого ассортимента смазочных материалов из Ромашкинской нефти.

90-е годы прошлого века, ставшие кризисным периодом для всей нефтяной отрасли, были одним из сложных периодов и в истории нижегородского завода. К моральному и физическому старению производства прибавилось отсутствие интеграции с нефтегазодобывающими предприятиями. В течение нескольких лет завод испытывал сложности с поставками сырья.

Возрождение предприятия началось в 2001 г., когда завод вошёл в состав Группы «ЛУКОЙЛ», получив новое название «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез». В настоящее время предприятие является одним из крупнейших производителей смазочных материалов в России. Ассортимент производимой продукции достаточно широк: моторные масла для бензиновых и дизельных двигателей, трансмиссионные, судовые, тепловозные, турбинные, трансформаторные и специальные масла, а также нефтебитумы и твердые парафины.

В первом полугодии 2007 г. на «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез» было выработано около 114 тыс. тонн смазочных масел, более 15,6 тыс. тонн пищевых парафинов, произведено и отгружено более 17 тыс. тонн фасованных масел, производство которых по сравнению с показателями прошлого года выросло на 16%.



гораживания рафинатов: «Большие усилия специалистов предприятия направлены на подготовку и реализацию одного из главных инвестиционных проектов – реконструкцию процесса гидрооблагораживания рафинатов, что позволит предприятию значительно увеличить объем вырабатываемых высококачественных масел».

В рамках общей программы технического развития предприятия освоено производство базовых масел в соответствии с требованиями европейской сертификации SN. Освоен выпуск фасованных смазочных масел в 1, 4, и 5-литровых канистрах, 200-литровых бочках и контейнерах объемом 1 куб. м.

Олег Дуров неоднократно подчеркивал в своих выступлениях, что «цель модернизации объектов производства масел — доведение качества вырабатываемых масел до требований международного уровня». В результате общих преобразований существенные изменения коснулись и самой системы производства смазочных материалов (ПСМ) — теперь это отдельное структурное подразделение.

Именно на маслблоке нижегородского предприятия впервые была введена схема работы на

базе 100-процентного процессинга. Предприятие получает поставляемое «ЛЛК-Интернешнл» сырье, перерабатывает его и отгружает готовую продукцию указанным потребителям. После успешного внедрения на нижегородском заводе, на процессинг были переведены и два других крупнейших НПЗ Группы «ЛУКОЙЛ» — Пермский и Волгоградский. Применение этой схемы даёт предприятию возможности на качественно новом уровне вести работы по всему спектру операций, связанных с производством и сбытом смазочных масел. Так, в процессе производства вырабатываются и отгружаются потребителям базовые и товарные масла различного назначения, а также экстракты и товарные парафины различных марок.

Одно из главных структурных подразделений маслопроизводства — комплекс по производству парафинов, также находящийся под эгидой «ЛЛК-Интернешнл». Сегодня выпускаемый пищевой парафин полностью соответствует самым высоким требованиям к качеству и пользуется повышенным спросом у покупателей.

На заводе в системе ПСМ планомерно ведётся ра-

бота по освоению новых видов продукции. В 2006 г. на предприятии освоено производство осевых масел, автопромывочной жидкости и масла ТСП-15к. Продолжаются работы по отработке рецептур и получению других видов смазочных материалов на основе побочных продуктов маслоразработки.

Весной 2007 г. специалистами ООО «ЛУК-Интернешнл» и ОАО «ЛУКОЙЛ-Нижегород-нефтеоргсинтез» совместно была разработана и запущена в действие программа по повышению качества базовых масел. В мае-июле этого года на производстве масел был проведен опытно-промышленный пробег. Целью пробега являлось изучение возможности производства базовых масел Группы I по API, соответствующих международным стандартам качества. В ходе пробе-

га реализована технология, позволяющая достичь повышения отбора целевой продукции — депмасла при одновременном улучшении показателя индекса вязкости за счет сохранения в составе депмасла части ценных парафиновых углеводородов.

Пробег показал, что внедрение технологии позволило:

- Увеличить выход базовых масел до 3-4% летом (оценочно до 4-6% зимой);
 - Повысить качество масел по показателю индекса вязкости;
 - Экономить электроэнергию (по оценке предприятия — около 10%).
- Кроме того, внедрение данной технологии позволило осуществить полный переход с выпуска базовых масел SAE на экспортные базовые масла по классификации SN. В результате данной работы базовые масла, производимые на заводе,

стали одними из самых качественных в Группе и соответствуют мировым стандартам.

Отдельно следует отметить активную работу специалистов опытно-исследовательского цеха и технологической службы предприятия по созданию моторных и трансмиссионных масел для поставки их в качестве масел первой заправки двигателей и агрегатов трансмиссий на конвейеры ведущих российских автопроизводителей — ВАЗ, ГАЗ, КАМАЗ.

В процессе производства смазочных материалов неуклонно растет доля используемых присадок производства ООО «ЛУК-НАФТАН» в рецептурах товарных масел. Это приводит к повышению качества выпускаемой продукции при одновременном снижении себестоимости производства, а значит, увеличивается эффективность работы предприятия.





Опыт ветеранов — молодым

Заместителя главного технолога ОАО «ЛУКОЙЛ-Нижегород-нефтеоргсинтез» Анатолия Скибенко по праву можно считать ветераном предприятия. Его трудовой деятельности на этом заводе в июле 2007 года исполнилось ровно 50 лет. Окончив в 1957 году Львовский политехнический институт по специальности «технология переработки нефти и газа», Анатолий Прокофьевич приехал в небольшой посёлок Кстово, что в нескольких километрах от Горького, где полным ходом шла подготовка к пуску строящегося Новогорьковского НПЗ. Приехал – чтобы остаться здесь навсегда, и с тех пор его жизнь и работа рука об руку связаны с историей развития завода. Оглядываясь на полвека работы на предприятии, Анатолий Прокофьевич с уверенностью может сказать, что ему довелось быть участником всех значимых и важных событий, начиная с подготовки и пуска в эксплуатацию первой очереди производственного комплекса до нынешних серьёзных модернизационных преобразований.

За трудолюбие, талант организатора и исключительное знание производства коллеги Анатолия Скибенко называют его не иначе как «профессором» и «академиком» нефтепереработки. Подтверждение его заслуг — большое количество наград, регалий и званий, полученных

им за годы трудовой деятельности. В их числе: «Отличник нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности», «Почётный нефтехимик», «Заслуженный рационализатор РФ», «Почётный работник топливно-энергетического комплекса РФ». Анатолий Скибенко награждён орденом Трудового Красного Знамени, медалями «За

трудовую доблесть» и «Ветеран труда». Долгие годы он верен заводу, знает его, как свои пять пальцев, к его мнению прислушиваются, ему доверяют решение важнейших инженерных вопросов. Но Анатолий Прокофьевич о себе рассказывает неохотно, предпочитая разговор о главном деле жизни — о производстве, которому он себя посвятил.





23 АВГУСТА 1958 г.:
ПЕРВЫЙ ЭШЕЛОН С ТОВАРНЫМ ТОПОЧНЫМ МАЗУТОМ

«Одно из наиболее ярких событий первых лет моей работы — это день официального рождения нашего завода — 23 августа 1958 года, когда от нефтяной эстакады, где я работал заместителем начальника товарно-сырьевой базы, был отгружен первый состав с топочным мазутом. Можно представить, с каким чувством гордости и ответственности все мы — и рабочие, и руководители — провели подготовку и налив первого маршрута! На известной фотографии того времени, где запечатлён митинг по поводу отправки первого эшелона, видно, как на верхней площадке эстакады стоит бригада вахтовых наливщиков. Тех, кто наливал первые вагоноцистерны и украшал эстакаду к митингу. Среди них есть и я».

Наиболее сложным по уровню ответственности и масштабности Анатолий Скибенко называет период, когда он работал главным инженером предприятия. Завод работал с полной загрузкой, наряду с работой производства шло строительство новых установок и освоение новых продуктов. «Это был период творческого удовлетворения от хорошо сделанной инженерной работы. У всех, кто этим занимался, было радостное настроение и творческий подъём. Это придавало нам силы для решения других проблем». С тех пор прошло много лет. Заслуженный производственник пережил вместе со своим предприятием все трудности переходного периода девяностых годов. И сегодня его знания и профессиональный опыт по-прежнему остаются востребованными родным коллективом.

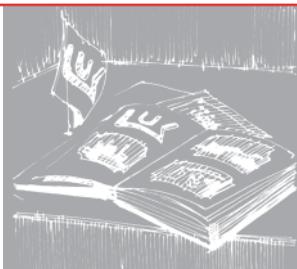
Одно из любимых направлений работы, признаётся Анатолий Скибенко, — работа с молодёжью. Уже много лет с большим интересом он руководит практикой у нескольких поколений студентов и шефствует над моло-

дыми специалистами. Анатолий Скибенко легко находит общий язык и взаимные интересы с теми, кто младше его на несколько десятков лет. На заводе регулярно проводятся конкурсы по техническим разработкам среди молодых сотрудников, где Анатолий Прокофьевич выступает в роли опытного консультанта, мудрого наставника и доброго помощника начинающим инженерам. Многие из его «воспитанников» разных лет в настоящее время занимают на производстве высокие и ответственные должности и к своему «куратору» относятся с теплотой и огромным уважением.

Перемены, начавшиеся на заводе со времени вхождения нижегородского НПЗ в состав группы ЛУКОЙЛ, Анатолий Скибенко называет второй молодостью предприятия. «Сейчас, когда идёт полным ходом коренная реконструкция и модернизация всех производств открывается широкий простор для творческой, созидательной деятельности, сопоставимый с романтическими временами становления предприятия в 50-60 годах. И этот простор предоставляет множество замечательных возможностей для молодых специалистов. Именно молодежи предстоит вести завод в будущее, начать проявлять себя на деле, принимая активное участие в решении глобальных задач по выводу предприятия на уровень европейских стандартов».

Уважаемый Анатолий Прокофьевич! От имени ООО «ЛЛК-Интернешнл» мы выражаем Вам огромное уважение и признательность, желаем Вам крепкого здоровья, долгих лет активной и творческой жизни. Мы уверены, что Ваши энергия, опыт, знания и идеи, которые столько лет служат любимому предприятию, принесут производству и окружающим Вас людям ещё много пользы и добра!





Производство масел: Научный подход и высокие технологии

Раушан Теляшев, заместитель генерального директора ООО «ЛЛК-Интернешнл» по науке и технологиям, возглавляет очень важное направление работы компании, развитию которого уделяется большое внимание. Это подразделение несет ответственность за внедрение передовых технологий в бизнесе масел, их качество и определяет тенденции в области разработки новых продуктов. Раушан Теляшев признаётся, что одним из ключевых факторов, повлиявших на решение о переходе на работу в Департамент производства и продаж масел ОАО «ЛУКОЙЛ», в последствии преобразованный в «ЛЛК-Интернешнл», стал именно амбициозных круг задач и планов, стоящих перед компанией. За прошедший с того времени период командой под его руководством проделана значительная работа, что и стало предметом нашей сегодняшней беседы.

«Масла@ЛУКОЙЛ» | Раушан Гумерович, наша беседа обещает быть очень интересной и начать её хотелось бы именно с тех задач, целей и проектов, которые стоят в настоящее время перед возглавляемым Вами подразделением по науке и технологиям.

Раушан Теляшев: Блок науки и технологий действительно ведет огромное количество проектов. Один из самых значимых на данный момент – это реализация программы импортозамещения. «ЛЛК-Интернешнл» стремится обеспечить потребности рынка в высококачественных современных продуктах, чтобы потребители получили возможность за разумную стоимость приобретать масла, аналогичные по качеству ведущим иностранным маркам.



Ярким примером импортозамещения является разработка и постановка на производство нового масла М-14Д2Л для тепловозных дизельных двигателей производства General Electric (GE). Масло прошло испытания и сертификацию в испытательном центре GE в США. Сегодня оно поставляется для эксплуатации в двигателях, находящихся на гарантийном обслуживании у производителя.

Инициатива «ЛЛК-Интернешнл» в области судовых масел также направлена на программу импортозамещения. Сейчас мы работаем над получением допусков для судовых масел международного уровня. К концу текущего, к середине следующего года мы планируем получить допуски основных международных производителей судовых двигателей. Долгое время считалось, что базовые масла, произведённые на постсоветском пространстве, для применения за рубежом не подходят. Специалистами ЛЛК была проделана большая работа по улучшению качества базовых масел, проведены испытания в исследовательской лаборатории компании Chevron, которая специализируется именно на судовых маслах. Далее испытания продолжились в лабораториях производителей судовых двигателей (Wartsila, MAN B&W). Результаты показали, что на сегодняшний день наши масла не только аналогичны по качеству продуктам, уже представленным в индустрии ведущими производителями, но и превосходят их по некоторым параметрам.

Чем интересен этот проект для ЛУКОЙЛа? Во-первых, из отечественных компаний такие виды масел больше никто не производит. Во-вторых, мы стремимся выйти на новый для ЛУКОЙЛа рынок судовых масел и заправлять корабли

не только в России и СНГ, но и в зарубежных портах. В данный момент идет стадия эксплуатационных испытаний, в ходе которых масла должны обеспечить безотказную работу двигателей в течение 6 тыс. часов. У нас есть все основания ожидать, что результаты испытаний будут положительными.

«Масла@ЛУКОЙЛ» | Какой ещё проект Вы хотели бы особенно отметить?

Раушан Теляшев: Наше подразделение вплотную занимается вопросами, касающимися производимых ЛУКОЙЛом присадок, с целью повышения качества товарных масел.

БИОГРАФИЧЕСКАЯ СПРАВКА

Раушан Теляшев успешно продолжает профессию потомственных нефтепереработчиков. Закончил Уфимский нефтяной институт по специальности «Химическая технология топлива и углеродных материалов». Там же защитил кандидатскую диссертацию. В 1993-1994 гг. работал инженером Института нефтепереработки Академии наук Республики Башкортостан. С 1994 по 2005 гг. работал в различных структурах компании «Шелл» на территории СНГ: в «Шелл Кемикалз», «Шелл Аддитивз», «Инфинеум» (СП «Шелл» и «Эксон Мобил» по производству присадок).

В октябре 2005 г. был принят на работу в Департамент производства и продаж масел ОАО «ЛУКОЙЛ» на должность заместителя начальника Департамента. С января 2006 г. перешел на работу в «ЛЛК-Интернешнл» на должность заместителя генерального директора по науке и технологиям.

Женат, воспитывает дочь. Увлекается велоспортом. Любит путешествовать.

Семья Раушана Теляшева достаточно известная в кругу российских нефтепереработчиков. Отец, Гумер Гарифович, долгое время работал на Уфимском нефтеперерабатывающем заводе, с 1991 г. возглавлял научно-технологический центр этого же завода. В 1960 г. ему было присвоено звание Героя Социалистического Труда. Золотую звезду Героя и орден Ленина он получил из рук Маршала Советского Союза Семена Михайловича Буденного. В числе его профессиональных достижений — внедрение 228 рационализаторских предложений и авторство 58 изобретений. Герой Социалистического Труда, доктор технических наук, профессор Уфимского государственного нефтяного технического университета.

Старший брат Раушана Теляшева — Эльшад также является последователем семейных профессиональных традиций. Окончил Уфимский нефтяной институт по специальности инженер-химик-технолог. Доктор технических наук. Получил звание профессора кафедры «Технология нефти и газа», диплом «Почетного нефтехимика» и «Заслуженного деятеля науки Республики Башкортостан». Эльшад Теляшев возглавляет единственный в России Научно-исследовательский институт нефтехимпереработки Республики Башкортостан. Автор более 200 научных публикаций, 30 авторских свидетельств и патентов, более 20 тематических обзоров и монографий.

Недавно было достигнуто соглашение с компанией MTU* о проведении испытаний наших масел, разработанных на отечественных присадках. Это знаковое событие — немецкий производитель техники уверен в качестве наших продуктов. Более того, после успешного завершения испытаний, начнутся работы по сертификации нашего масла в Германии, которые должны закончиться до конца этого года.

«Масла@ЛУКОЙЛ» | В этом году состоялось уже два заседания Научно-консультационного совета. Какие решения удалось принять благодаря его работе?

Раушан Теляшев: Научно-консультационный совет – это принципиально новое и довольно интересное начинание в компании. На сегодняшний день «ЛЛК-Интернешнл» единственная компания, которая проводит мероприятия подобного формата. В нем принимают участие представители производителей техники, научно-исследовательских институтов и других заинтересованных организаций. Совет – это орган, который призван решать прикладные задачи, стоящие перед нашей компанией. Например, одно из заседаний Совета было посвящено нанотехнологиям и их использованию для создания смазочных материалов. Были приглашены ученые из нескольких научно-исследовательских институтов и химмотологических испытательных центров. Состоялась достаточно активная дискуссия, в результате которой были определены дальнейшие шаги ООО «ЛЛК-Интернешнл» в этом направлении. Последний из проведенных советов состоялся при активном участии производителей

техники РФ и Германии. Мы смогли обменяться мнениями о процессах, протекающих в российской и европейской индустрии масел. Следующий Научно-консультационный совет будет посвящён судовым маслам. На его заседание мы планируем пригласить производителей судовых двигателей, представителей компаний-судовладельцев и специализированных испытательных лабораторий.

«Масла@ЛУКОЙЛ» | Это заседание будет проведено в качестве подкрепления нового проекта?

Раушан Теляшев: Да, именно так. Мы бы хотели обменяться мнениями о том, что сделано ЛУКОЙЛом в области повышения качества масел, их смешения, что нового появилось в технологическом плане. Какая проделана работа с точки зрения внедрения новых рецептур. Также мы поговорим о процедурах и статусе полевых испытаний в ЛУКОЙЛ. Планируем участие главных мировых производителей двигателей - MAN B&W, Wartsila, MTU, GE, а также отечественных производителей, например таких, как Коломенский завод. Нельзя забывать и о производителях судовых двигателей, работающих по лицензиям упомянутых мировых лидеров.

«Масла@ЛУКОЙЛ» | Как обстоит работа с недавно образовавшимся ООО «ЛЛК-Нафтан» — производителем присадок к моторным маслам?

Раушан Теляшев: «ЛЛК-Интернешнл» очень серьезно относится к вопросу обеспечения своих производств присадками. В период 2004-2006 гг. мировая индустрия масел испытывала

затруднения в обеспечении присадками. В результате стали происходить сбои в снабжении, что в свою очередь привело к общему подъему цен на присадки. В это же время индустрия присадок в России и СНГ находилась в стагнации. После распада СССР были закрыты многие производства присадок, например такие как «Уфанефтехим», НПЗ в Ангарске и Рязани. Всё это, конечно, отразилось на производстве товарных масел. С другой стороны, уровень стоимости присадок, предлагаемых иностранными компаниями, делал производство отечественных присадок нерентабельным, потому что они были практически неконкурентоспособными. В этой ситуации мы пришли к заключению, что в отечественной индустрии осталось всего несколько предприятий, способных производить присадки к маслам на современном мировом уровне. На наш взгляд, более или менее сохранившимся потенциалом обладало производство присадок на ОАО «НАФТАН» в г. Новополоцке, республике Беларусь. Цех присадок строился в 70-х, по заказу Миннефтехимпрома СССР. Мощность установок была рассчитана на снабжение присадками предприятий всего СССР. Производство такого масштаба не просто простаивало, а над ним нависла угроза быть разобранным на металлолом.

По результатам встречи в феврале 2006 г. президента Республики Беларусь с Президентом ОАО «ЛУКОЙЛ» было принято решение о создании совместного предприятия ООО «ЛЛК-НАФТАН» в Белоруссии. Предприятие было официально зарегистрировано 28 апреля 2006 г. После реше-

*MTU Friedrichshafen GmbH является признанным мировым лидером в производстве дизельных двигателей для применения в областях судостроения, железнодорожного транспорта, малой энергетики, строительной и промышленной техники.

ния всех организационных вопросов, в сентябре оно уже начало свою работу. За год деятельности «ЛЛК-НАФТАН» существенно увеличились ключевые показатели его деятельности. Загрузка мощностей предприятия увеличилась более чем в 10 раз по сравнению с 2005 г. Впервые за долгие годы получена чистая прибыль в размере 0,6 млн. долларов (убытки от простоев в 2005 г. составили 2,7 млн. долларов), начались налоговые отчисления, в 2006 г. они составили 1,6 млн. долларов. Активными темпами идет освоение производства новых видов присадок. Их многочисленные испытания в специальных химмотологических центрах свидетельствуют о высоком качестве продукции, производимой «ЛЛК-НАФТАН».

В рамках работ по улучшению качества присадок предприятия проведены испытательные работы на двигателях автомобилей ВАЗ. По заключению лаборатории НАМИ-ХИМ, результаты превзошли все ожидания. Масла, изготовленные с применением присадок производства ООО «ЛЛК-НАФТАН», получили высокую оценку. Тем самым, ЛУКОЙЛ получает дополнительные возможности расширять область применения присадок собственного производства. В этом году на производство была поставлена новая полиметакрилатная депрессорная присадка, были произведены ее первые отгрузки на предприятия Группы «ЛУКОЙЛ».

Разумеется, на таком сложном химическом производстве существуют разного рода проблемы. Одна из них досталась нам по наследству от прошлого времени: на предприятии не решен вопрос реализации побочных продуктов производства. В подразделении по науке и технологиям организована серьезней-



шая работа по этому направлению с привлечением наших партнеров в России и за рубежом. Конечной целью является их превращение в полезные продукты с добавленной стоимостью.

«Масла@ЛУКОЙЛ» | В завершении нашего разговора, расскажите, благодаря чему подразделение по науке и технологиям справляется с таким колоссальным объемом работы?

Раушан Теляшев: Действительно, проектов много, а в подразделении работает всего семь человек, эта небольшая, но очень активная и слаженная команда. Мы ведем работу с большим числом научных организаций, испытательных центров, производителей техники и разработчиками рецептур. Успех нашей работы во многом связан с пониманием руководством компании роли науки и технологий в

решении прикладных задач повышения качества и эффективности производства. Все эти задачи помогают осуществлять высококвалифицированные менеджеры нашего подразделения. В их числе несколько кандидатов наук, бывший профессор РГУ Нефти и Газа им. И.М. Губкина. Часто ключевую роль в достижении поставленных задач играют квалифицированные и опытные менеджеры НПЗ Группы «ЛУКОЙЛ», как производственники, так и сотрудники испытательных центров. Вместе с ними мы на ежедневной основе прорабатываем множество различных вопросов, проводим промышленные пробеги. Подразделение уделяет серьезное внимание подготовке кадров. У нас трудятся несколько студентов из РГУ Нефти и Газа им. И.М. Губкина, один из которых после защиты диплома был принят на постоянную работу в ООО «ЛЛК-Интернешнл».



Быть ближе к потребителю: Третья региональная конференция для потребителей индустриальных масел

22 июня в Екатеринбурге прошла третья из запланированных на 2007 г. региональных конференций с участием крупных потребителей индустриальных масел «ЛУКОЙЛ». Как и в прошлом году, конференция собрала более сотни представителей крупнейших производственных предприятий Уральского федерального округа. Участники встречи традиционно получили возможность в оперативном режиме обсудить с руководством ЛЛК накопившиеся вопросы относительно дальнейшего сотрудничества.



На прошлогодней конференции в Екатеринбурге были обозначены два ключевых направления развития клиентской политики «ЛЛК-Интернешнл»: установление прямых взаимоотношений с потребителями и внедрение программ комплексного обслуживания. По итогам прошедшего года можно констатировать значительное расширение круга клиентов компании. На данный момент клиентами ЛЛК в Уральском федеральном округе является подавляющее большинство работающих в регионе крупных российских предприятий. В их числе региональные подразделения РАО ЕЭС и РЖД, предприятия группы «МЕЧЕЛ», Магнитогорский металлургический комбинат, Первоуральский новотрубный, «Корпорация ВСПО-Ависма» и ООО «ВИЗ-Сталь» и многие другие. Кроме того, смазочные материалы «ЛУКОЙЛ» широко используют в своей работе большинство ТЭЦ в городах Уральского федерального округа. В целом, базовые принципы работы ЛЛК с потребителями от региона к региону остаются неизменными – это создание и продвижение эффективной системы взаимодействия с клиентами, обеспечение широкого спектра клиентского сервиса, быстрая реакция на рыночные изменения и взаимовыгодное партнёрство. В рамках индивидуального подхода, меняется лишь набор инстру-

ментов и формат взаимодействия с каждым конкретным контрагентом, чтобы в наибольшей степени учесть взаимные интересы и достичь максимальной эффективности в ходе совместной работы.

В ходе конференции руководители ЛЛК представили участникам доклады. Обсуждались общие тенденции развития на российском и международном рынках масел. Руководство компании уделило в свои докладах внимание практически всем темам, которые традиционно интересуют потребителей масляной продукции. Речь шла об инновациях ЛУКОЙЛа в области разработки и производства новых продуктов, о принципах ценовой политики ЛЛК, о перспективных планах на будущее.

Итоги конференции свидетельствуют о том, что для потребителей промышленных масел наиболее актуальной проблемой на сегодняшний день является возможность замещения

дорогих импортных масел более доступными по цене, но не уступающими по качеству российским. Именно поэтому участники конференции с особым вниманием отнеслись к ходу реализации программы импортозамещения ООО «ЛЛК-Интернешнл». Сильной стороной данной программы является совместная с клиентом разработка и внедрение новых продуктов, отвечающих всем техническим требованиям производителей оборудования.

В ходе конференции потенциальные клиенты компании обсудили непосредственно с техническими специалистами «ЛЛК-Интернешнл» возможности разработки и производства масел по их специфическим техническим характеристикам. Не было отмечено ни одного случая, когда бы представители ЛЛК сообщили о невозможности производства того или иного продукта. Безусловно, разработка

совместного продукта процесс достаточно длительный. Но, в конце концов, именно в результате такого сотрудничества появился столь необходимый российскому рынку продукт — гидравлическое масло нового поколения. Сейчас оно проходит успешные испытания на предприятиях ОАО «Северсталь» и НЛМК.

Наилучшим образом проиллюстрировать процесс сотрудничества ООО «ЛЛК-Интернешнл» с клиентами могут сами потребители продукции компании. На конференции в Екатеринбурге своими впечатлениями от совместной работы с ЛЛК с журналом «Масла@ЛУКОЙЛ» поделились участники конференции – клиенты компании. Наши сегодняшние собеседники - ведущий технолог ОАО «Комбинат «Магнезит» Юрий Шаяхметов и ведущий специалист ОАО «Уральская фольга» Татьяна Смирнова.



Юрий Шаяхметов: «Наше сотрудничество с ОАО «ЛЛК-Интернешнл» началось совсем недавно, весной этого года. В соответствии с текущими договоренностями, мы получаем пять видов масел, часть которых доставляется железнодорожными цистернами, а другая часть поступает в виде мелкооптовых партий. Таким образом, сотрудничество с компанией ЛЛК находится на начальной стадии.

В данный момент мы проводим оценку потребностей комбината в смазочных материалах и, соответственно, по ее итогам сформируем общую структуру закупок масляной продукции, в том числе, и у компании ЛЛК. В прошлом году на предприятии были полностью модернизированы два производственных цеха. В связи с этим мы закупили очень много нового оборудования. Для выхода этого оборудования на установленную мощность необходимо не менее 6 месяцев. Только по истечении этого периода мы сможем вывести среднемесячные показатели потребления каждого вида смазочных материалов. После этого мы сможем планировать наши объёмы заказов у ЛЛК сроком на полгода и более.

Спектр потребляемых нашим предприятием смазочных материалов

довольно широк – здесь и индустриальные, и трансмиссионные, и гидравлические масла, среди которых пока присутствует значительная доля импортных. К встрече в Екатеринбурге я подготовил список необходимых нашему предприятию наименований продукции, в том числе используемых сегодня импортных масел. Вместе с представителями ЛЛК нам предстоит определить, какие аналоги из потребляемых «Магнетизом» импортных масел ЛЛК может предложить на замену.

«Магнетиз» — комбинат достаточно крупный, на нем трудится около 11 тысяч работников. Предприятие оснащено большим количеством разнообразного оборудования, в том числе зарубежного производства. Основные производственные мощности предприятия - это различные виды прессов по выпуску огнеупорной продукции. В ходе модернизации производства мы ведём замену старых модификаций прессов на более современные. Если старые прессы спокойно работали на ГОСТовских маслах, то для нового оборудования они совершенно не подходят. В процессе их эксплуатации на новом оборудовании просто-напросто забиваются фильтры. Закупка новых



ЮРИЙ ШАХМЕТОВ, ВЕДУЩИЙ ТЕХНОЛОГ
ОАО «КОМБИНАТ «МАГНЕЗИТ»

фильтров и их замена - процесс довольно длительный и дорогостоящий, приводящий к простоям в производстве. Долгое время избегать этой проблемы удавалось путем использования масла одного из европейских производителей. Однако зарубежные масла, как известно, обходятся довольно дорого. В связи с этим мы приняли решение начать переговоры с компанией ЛЛК на предмет замены импортных масел на «лукойловские». Даже за этот короткий период сотрудничества с «ЛЛК-Интернешнл» мы сумели сделать положительные выводы относительно оперативности работы наших новых партнёров и их готовности идти навстречу клиенту. В частности, неоднократно возникали случаи технологических неисправностей на производстве, мелкие аварии и утечки, когда необходимо было срочно заказывать дополнительную цистерну масла — и компания всегда своевременно реагировала на наши запросы. Хотелось бы отдельно отметить важность проведения конференций, подобных екатеринбургской. На таких мероприятиях потребители имеют возможность получить интересующую их информацию, наметить контуры сотрудничества и скоординировать дальнейшие совместные действия.

СПРАВКА

ОАО «Комбинат «Магнетиз» — крупнейший в мире производитель высокостойких огнеупоров на основе природного магнетитового сырья. Предприятие с полным технологическим циклом производства — от вскрытия и добычи магнетитовых руд (открытым и подземным способом), их дробления и обогащения, до получения и обжига периклазовых порошков и изготовления огнеупорных изделий.

Комбинат производит более ста наименований магниезиальных и углеродсодержащих огнеупоров, в их числе различные готовые изделия и неформованные материалы. Потребителями продукции комбината являются более 700 отечественных и зарубежных предприятий черной и цветной металлургии, цементной, химической, целлюлозно-бумажной отраслей промышленности, машиностроения, энергетики и сельского хозяйства.

Ольга Контоурова: «Наши партнёрские отношения с «ЛЛК-Интернешнл», без преувеличения, можно назвать очень плодотворными. В последнее время мы наблюдаем заметное увеличение эффективности совместной работы. Во многом этому способствует набирающая обороты система обратной связи компании с клиентом. Специалисты «ЛЛК-Интернешнл» очень внимательно относятся ко всем требованиям и пожеланиям нашего предприятия. Все возникающие вопросы решаются оперативно.

Наше производство имеет множество технологических нюансов. Процесс выпуска фольги очень сложен с точки зрения технического обеспечения. Представьте, что из 6-8 мм. полосы алюминия прокатывается лента, которая в конечном итоге имеет толщину всего 0,005 мм. Для такой прокатки нужны очень качественные масла, иначе товар будет испорчен. Кроме того, соответствующие масла требуются для оборудования, гидравлических систем, применяемых в трубопрокатных станах. В итоге основную долю в себестоимости выпускаемой предприятием продукции занимают именно вспомогательные материалы — технологические смазки.

На сегодняшний день основная проблема в области эксплуатации технологических смазок состоит в необходимости дополнительно закупать широкий ассортимент присадок зарубежного производства. А они обходятся очень дорого, что неизбежно сказывается на цене конечного продукта. В связи со сложившейся ситуацией на рынке мы обратились в «ЛЛК-Интернешнл» с предложением. Его суть - разработать с последующим применением к закупаемым маслам присадку, аналогичную по характеристикам импортной. По результатам переговоров мы получили подтверждение возможности реализации этого проекта.

Очень важным преимуществом «ЛЛК-Интернешнл» для нас является поддержка компанией серьёзной научной базы. Дело в том, что если зарубежный производитель поставляет какой-либо продукт, то это своего рода «вещь в себе», базовая основа с фиксированным перечнем тех или иных присадок. Подобный подход представляет для нашего предприятия значительную трудность. По каждому новому продукту мы должны самостоятельно проводить промышленные испытания, анализировать, как он поведёт себя в условиях нашего производства. Это требует от нас значительных временных, финансовых и производственных затрат. В то время как «ЛЛК-Интернешнл» на базе своих научных мощностей, в ходе консультаций с нашими специалистами может разработать анало-



ОЛЬГА КОНТОУРОВА, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ЗАКУПОК ОАО «УРАЛЬСКАЯ ФОЛЬГА»

гичный продукт, удовлетворяющий всем необходимым требованиям. Немаловажно и то, что это будет качественный продукт российского производства. Таким образом, мы сможем поспособствовать развитию бизнеса наших компаний, и экономики нашей страны в целом.

СПРАВКА

Предприятие ОАО «Уральская фольга» создано на базе ОАО «Михайловский завод по обработке цветных металлов». Оно расположено в Свердловской области, в 130 км. от Екатеринбурга. Построенный по традиционной демидовской схеме город-завод Михайловский был пущен в работу в 1808 г. Благодаря работе на маломощных местных железных рудниках, здесь еще на первоначальном этапе был сделан упор не на большие объемы, а на «тонкость» производства.

К концу первого века своей истории Михайловский завод специализировался преимущественно на производстве самого тонкого стального кровельного листа. Качество его продукции неоднократно подтверждалось медалями на Всемирных выставках. В послевоенные годы завод начал специализироваться на производстве изделий глубокой переработки из алюминия. Постепенно все большую долю в общем объеме продукции начинает занимать алюминиевая фольга. Освоение этого направления производства началось в 1948 г. Через 10 лет был построен первый комплексный цех по производству фольги, включающий в себя плавильные печи, литейные машины, станы горячей и холодной прокатки, фольгопрокатные станы и машины для облагораживания фольги. Сегодня ОАО «Уральская фольга» является вторым по величине производителем фольги в России.



Второе заседание Совета дилеров: Работа с СТО – в центре внимания

Ключевой темой прошедшего 29 июня в Москве второго в этом году заседания Совета дилеров ООО «ЛЛК-Интернешнл» стала программа развития работы со станциями технического обслуживания (СТО). Сегодня масла российского производства в этом сбытовом сегменте представлены недостаточно. В то время как именно СТО признаются большинством участников рынка наиболее перспективным каналом сбыта на ближайшие годы. Зарубежные производители этот тренд уже давно учли и сегодня они активно развивают продажи масел по каналу СТО.



По оценке Управления дилерской сети ООО «ЛЛК-Интернешнл» общее количество сервисных станций в России составляет более 25 тысяч. Из них около 30% проводят операции по замене масла. Очевидно, что для производителей смазочных материалов - это довольно привлекательная рыночная ниша с огромным потенциалом развития. Наиболее активно предлагают услуги по замене масла иностранные компании. На их долю приходится около 45% всех операций по оказанию этого вида услуг. В свою очередь ЛУКОЙЛ присутствует менее чем в 20% этого сегмента. Доля реализации фирменных масел компании здесь не превышает одной десятой от общего объема производства. Правда, следует заметить, что до недавнего времени продажи на станциях технического обслуживания не носили целевого характера и не имели поддержки со стороны компании. Более того, СТО никогда не брали на себя обязательств по выполнению каких-либо объемов реализации. Данные обстоятельства, отмеченные на дилерской конференции в особом порядке, послужили основой для новой инициативы компании — коренным образом изменить подход

к работе с СТО. Уже в 2007 г. планируется привлечь к сотрудничеству не менее 1500 сервисов.

Достичь запланированных показателей планируется за счёт реализации особой инвестиционной программы, план которой представил на заседании Совета старший менеджер проектного офиса развития перспективных направлений Андрей Обухов. Программа рассчитана на проведение двух этапов: пилотного и основного проектов. За отведенные три месяца на пилотный проект планируется на более чем 150 СТО в 12 крупных российских городах по специальным ценам поставить комплекты оборудования для замены масел. В комплект входят ёмкости для слива и откачки топлива, передвижные маслораспределители, подкатные ванны и ручные насосы для заправки масла из бочек, а также комплекты фирменной спецодежды для сотрудников станций. Кроме того, после заключения договора на поставку смазочных материалов «ЛУКОЙЛ» со станциями техобслуживания, по желанию они могут получить рекламные материалы для оформления клиентской и рабочих зон. Речь идет о неоновых вывесках, информационных стендах, буклетах и каталогах, а также о различной сувенирной продукции с корпоративной символикой.

По итогам успешной реализации первого этапа и обобщения положительного опыта работы на СТО, будет принято решение о начале реализации второго этапа уже в общероссийском масштабе.

Как и на предыдущих конференциях, присутствующим представителям компаний-дилеров была предложена тематическая работа в группах, по вопросу о необходимых действиях ЛЛК по поддержке продаж дилеров в СТО. В результате тематических обсуждений в группах, дилеры выдвинули ряд полезных предложений и рекомендаций, которые будут учтены в процессе дальнейшей детальной разработки общего подхода ООО «ЛЛК-Интернешнл» к развитию системы сбыта продукции через СТО.

На заседании Совета дилеров также были подведены предварительные итоги проделанной с момента последней встречи работы. Можно уверенно констатировать, что усилия, направленные на развитие дилерской сети, приносят ощутимые положительные результаты. Главным из них является стабильный рост продаж. По итогам работы компании в первом полугодии текущего года отмечено заметное увеличение объёмов реализации продукции по всем направлениям. Лидером по темпам роста является именно сектор фирменных масел.

По сравнению с первым полугодием прошлого года, отгрузки на внутренний рынок увеличились на 15%, а экспортные поставки выросли на 44%.

С точки зрения развития дилерской сети на ближайшее будущее, перед компанией стоит ещё одна серьёзная задача, сопоставимая по важности с продвижением масел на СТО. Прогнозы развития автомобильного рынка России на ближайшие годы свидетельствуют о том, что спектр задач, стоящих перед дилерской сетью будет постоянно увеличиваться. Уже подписаны соглашения с ведущими отечественными автопроизводителями: АВТОВАЗ, ГАЗ, КАМАЗ. В ближайшем будущем их круг планируется расширить за счет зарубежных автопроизводителей, которые открыли или только собираются открывать свои производства в России. Генеральный директор «ЛЛК-Интернешнл» Максим Дондэ в своей приветственной речи отметил, что активная работа с этой группой потенциальных потребителей масел уже ведется и к концу года уже могут появиться ее первые результаты. Таким образом, реализация программы продаж иностранным производителям становится на ближайшее будущее ещё одним приоритетным направлением в области развития каналов сбыта продукции ЛЛК.





ООО «Центр-Сервис» — крупнейший дилер масел «ЛУКОЙЛ» в Свердловской области

Озвученная на очередном совете дилеров масел «ЛУКОЙЛ» задача развития канала сбыта продукции через станции технического обслуживания требует внимательного изучения уже накопленного в этом направлении опыта. Начало формирования общих принципов продвижения фирменных масел «ЛУКОЙЛ» на СТО можно проследить на примере отдельных партнёров ЛЛК. Своим опытом выстраивания работы с СТО с Журналом «Масла@ЛУКОЙЛ» поделилась Надежда Семенова, Генеральный директор ООО «Центр-Сервис».

Масла@ЛУКОЙЛ | Расскажите о вашей компании? Каким образом вы пришли к сотрудничеству с ЛЛК?

Надежда Семенова | Наша компания работает на рынке фасованных нефтепродуктов более семи лет, регион присутствия — Екатеринбург и Свердловская область. Ещё в 2004 г. мы провели исследования рынка потребления нефтепродуктов на СТО и отдельных пунктах замены масел. В результате исследования оказалось, что в этом сбытовом сегменте была представлена преимущественно продукция зарубежных производителей. В этих условиях компания приняла решение о начале разработки специальной программы для продвижения фирменных фасованных масел «ЛУКОЙЛ» на станциях технического обслуживания. Однако в то время поставки масел ограничивались только мелкой фа-

совкой. Крупные партии, как правило, шли в бочках, что вызывало у потребителей некоторые сомнения относительно соответствия их содержимого надписям на этикетках. Дополнительные сложности были связаны с отсутствием фирменного маслосменного оборудования, которое является своего рода гарантией качества продукта. В совокупности все эти факторы не позволяли нам работать на станциях техобслуживания на должном уровне.

С образованием «ЛЛК-Интернешнл» ситуация коренным образом изменилась в лучшую сторону. Компания начала осуществлять полноценную дилерскую политику. Был объявлен тендер на получение статуса дилера. ООО «Центр-Сервис» принял в нём участие и выиграл.

Масла@ЛУКОЙЛ | И какова нынешняя ситуация?

Н.С. | На данный момент мы представляем свои услуги на 16 станциях техобслуживания, где размещено оборудование для заливки и замены масел. Все эти пункты оформлены в фирменном стиле компании «ЛУКОЙЛ». Нашими специалистами разработана специальная программа по бесплатной экспресс-замене масла в весенне-осенний период, при условии приобретения 4 или 5-литровой канистры масла «ЛУКОЙЛ». Отмечу, что данная акция значительно повысила объемы продаж. Другое направление развития — это работа с крупной компанией, имеющей сеть СТО в Екатеринбурге, три из которых находятся на фирменных АЗС «ЛУКОЙЛ». Также ведутся переговоры с руководством других станций, имеющих больше двух постов для замены масел.

В значительной степени развитию сбытовой системы через канал СТО

нам помогают совместные действия с ЛЛК. Это и предоставление дилерам выгодных коммерческих условий и обеспечение специализированным оборудованием и рекламной продукцией. Все эти меры в значительной степени влияют на объемы продаж масел «ЛУКОЙЛ».

Масла@ЛУКОЙЛ | Как бы вы оценили спрос на моторные масла в вашем регионе? Выделяется ли на этом фоне продукция «ЛУКОЙЛА»?

Н.С. | Спрос на масла растет достаточно быстро. Наибольшие объемы в регионе традиционно продает именно ЛУКОЙЛ. Компания всегда была лидером, а в последние год-два ее работа в области дистрибуции еще больше активизировалась. Раньше присутствовала некоторая неопределенность стратегии, не было четкого понимания направления движения. Сейчас мы пришли к пониманию конечной цели. При работе с ЛЛК перед нами стоят конкретные задачи, к достижению которых стремится наше предприятие. Результаты говорят сами за себя. Сформированный системный подход, понятный и компании, и ее дилерам, способствует заметному увеличению продаж, особенно в розницу, конечным потребителям.

Масла@ЛУКОЙЛ | Какими критериями руководствуется покупатель, отдавая предпочтение той или иной марке масла?

Н.С. | В большинстве случаев эти критерии стандартны – цена, качество, знание продукта, бренда и доверие к нему. Определенную роль играет и раскрученность торговой марки. Нередко случается, что покупатели не знают, какое масло залито в их автомобиль. Встречается и недостаточная осведомленность

потребителей. Нередко покупатели обращаются к продавцу за консультацией. В этом случае оказываются полезными тренинги, проводимые «ЛЛК-Интернешнл», они помогают подготовить продавцов к общению с клиентами. Разумеется, после получения квалифицированной консультации у человека возникнет уважительное отношение к фирме, к бренду. С большой долей вероятности он захочет еще раз воспользоваться нашими услугами и приобрести продукт этой марки.

Масла@ЛУКОЙЛ | Современный покупатель часто склонен менять свои предпочтения или в большинстве случаев выбор отличается постоянством?

Н.С. | В этом вопросе многое зависит от марки автомобиля. Дорогие машины имеют рекомендации от производителей, какие масла заливать, и владельцы просто следуют этим рекомендациям. В других случаях, клиент руководствуется своим отношением к бренду. Следует отметить, что у россиян по-прежнему сохраняется мнение, что импортное – значит лучшее. В этом смысле необходимо влиять на сложившиеся годами стереотипы. В большинстве случаев они уже не отвечают реальному положению вещей. Конечно, это дело не одного дня. Определенная работа в этом направлении уже ведется, заметны и ее первые результаты. Отношение покупателей к российской продукции постепенно меняется. И не последнюю роль в этом процессе играют усилия компании «ЛЛК-Интернешнл». Приведу один яркий пример. До образования ЛЛК, когда дистрибуция масел «ЛУКОЙЛ» не была упорядочена, случалось, что в условиях дефицита к нам поступали крупные партии масла неизвестного производства, снабженные этикет-



ками «ЛУКОЙЛ». Очевидно, что в подавляющем большинстве случаев, продукция была фальсификатом. После того, как компания ЛЛК взяла ситуацию под свой контроль, подобная практика прекратилась.

Масла@ЛУКОЙЛ | Как вы оцениваете результаты работы на прошедшей встрече дилеров?

Н.С. | Эти встречи хороши тем, что мы оперативно работаем над конкретными проблемами. Например, на предыдущей конференции, мы говорили о недостаточных объемах поставок масла «Супер» 10/40 для дизельных двигателей. Спрос на него в нашем регионе значительно превышал предложение. Общение в ходе конференции помогло решить данный вопрос. Мы оперативно договорились об увеличении поставок, и спрос в кратчайшие сроки был удовлетворён. Таким образом, в процессе непосредственного общения мы стимулируем развитие бизнеса друг друга. ЛЛК – это та компания, которая постоянно движется вперёд, развивается, что даёт хорошие возможности и стимулы расти и нам.



ЛУКОЙЛ РЕЙСИНГ: «Мы работаем с профессиональными маслами «ЛУКОЙЛ»»

Команда ЛУКОЙЛ РЕЙСИНГ ворвалась в мир автомобильного спорта в марте 1997 г., когда нефтяная Компания «ЛУКОЙЛ» приняла решение создать автомобильную гоночную команду для участия в национальных соревнованиях. За минувшие 10 лет пилоты ЛУКОЙЛ РЕЙСИНГ завоевали множество титулов, среди которых многочисленные победы в российских и зарубежных чемпионатах различных классов.

В этом году гоночная команда «ЛУКОЙЛ» и ее пилоты принимают участие в четырех европейских и российских чемпионатах: Мировой Серии Формула Рено 3.5, Еврокубке Формулы 3, Гран-При RTCC в классе «Туринг-Лайт» и Чемпионате Формула 1600. Компания «ЛУКОЙЛ» оказывает гоночной команде комплексную поддержку на самых разных направлениях ее деятельности. В свою очередь Журнал «Масла@ЛУКОЙЛ» решил обратиться к директору ЛУКОЙЛ РЕЙСИНГ Евгению Малиновскому с прось-

бой рассказать о сотрудничестве гоночной команды с «ЛЛК-Интернешнл» и о значении и роли масел для автоспорта.

«В автомобильном спорте есть категории, в которых используются абсолютно стандартные автомобильные масла, а есть категории (например, ДТМ, Формула-1 или GP-2), где применяются особенные, специально разработанные для гонок масла. Это уже высокие технологии, где стандартное масло работать практически не может. В категориях, где принимает участие наша команда, и гонщики ездят на почти стандартных автомобилях, прекрасно работают стандартные масла «ЛУКОЙЛ», но естественно, определенных спецификаций.

Дело в том, что в гоночных условиях инженеров интересуют несколько другие параметры. Например, в гонках не важны высокие моющие или антикоррозийные свойства, т.к. масла меняются после одной - двух гонок. Высочайшую важность имеют в первую очередь вязкость, текучесть, адсорбционные свойства, точнее эффективная работа всех этих составляющих и даже вес самого масла, потому что вес в конечном итоге влияет на скорость. Представьте, что в кольцевых гонках, на дистанции в 5 километров 25 гонщиков едут на различных машинах, а разница в прохождении трассы на время у самого быстрого и самого медленного составляет 1 секунду. В таком спорте нет лишних вещей и масло здесь играет



огромную роль. Мы работаем с профессиональными маслами и очень внимательно относимся даже к тому, где куплено масло «ЛУКОЙЛ».

Как показывает практика, масла, различных производителей, в независимости от того, где их разливают, имеют различные параметры — из-за того, что используются разные нефтепродукты, присадки и технологии. Мы не исследовательская химическая лаборатория, и не можем, сделав полный химический анализ, дать производителю заключение, насколько те или иные масла подходят для определенных температурных режимов. Но можем дать нашу собственную оценку маслу, основанную на непосредственном опыте. Мы проехали на этом масле столько-то километров и оценили: детали двигателя работоспособность сохранили или не сохранили. Залили другое масло — двигатель в порядке, масло не потемнело, не потеряло своих свойств, и визуально работает хорошо. Как показывает практика, в соревнованиях уровня Чемпионата России и во многих международных гонках, машины успешно работают на стандартном масле.

Уже много лет сегмент бизнеса масел для «гоночных» автомобилей во всем мире стремительно развивается. Наша компания проявляет большой интерес ко всем новинкам. Мы имеем возможность сравнивать различные продукты различных компаний, и с уверенностью гово-

рим, что обычные масла «ЛУКОЙЛ» ничем не уступают маслам других производителей, в том числе зарубежных. В течение 10 лет это проверено многократно — мы заливаем в гоночные машины эти масла и не испытываем никаких проблем.

Когда вы видите рекламу крупных производителей «Используйте наши масла, потому что они ездят в Формуле 1» — знайте, что это игра. В Формуле 1 и еще нескольких высокотехнологичных гоночных категориях используются специальные масла, разработанные для этих гонок. Это очень сложный технологический процесс и производятся такие масла в ограниченных объемах.

В последние годы компания «ЛУКОЙЛ» уделяет автоспорту все большее внимание, значительно увеличивая финансовые вложения в него. В Европе в автомобильных соревнованиях представлены практически все нефтяные компании, это такая своеобразная «ярмарка тщеславия». ЛУКОЙЛ только вначале этого пути, но мы надеемся, что в будущем, в том числе и благодаря работе гоночной команды, у компании появятся интересы и возможно выгодные контракты в высших эшелонах мирового автоспорта. По крайней мере, мы планомерно движемся в этом направлении. Думаю, лет через пять в мировом автоспорте о ЛУКОЙЛе будет знать каждый.»





Масло «ЛУКОЙЛ» не подвело!

Уже более десяти лет на берегах Ладожского озера проводят свои соревнования любители бездорожья. Глубокий песок Ладожских дюн, старые лесовозные дороги, многочисленные броды и заросшие лесные тропы, торфяные болота и коварные скользкие камни – все это характерные черты трофи-рейда «Ладога». Этот богатый «букет» экстрима, сдобренный азартом соревнований, ежегодно привлекает на трофи-рейд множество экипажей из Эстонии, Латвии, Литвы, Польши, Германии, Финляндии, Голландии, Беларуси, Казахстана, Украины, и, конечно же, России. В традиционном 11-м по счету трофи-рейде приняла участие и команда компании «Автолад», дилера масел «ЛУКОЙЛ» в Санкт-Петербурге. Генеральный директор ООО «Автолад» Игорь Милютин поделился своими впечатлениями от соревнований и рассказал, как зарекомендовали себя в этом испытании смазочные материалы «ЛУКОЙЛ».

В самом начале июня этого года мы участвовали в легендарном и, наверное, самом известном и престижном соревновании - в трофи-рейде «ЛАДОГА». Среди множества внедорожных состязаний, этот рейд сегодня является, пожалуй, крупнейшим в мире приключением на бездорожье. Его организатором является петербургский клуб Off-road&4x4. На старт выходит 200-250 экипажей, которым за девять дней предстоит преодолеть вокруг Ладожского озера дистанцию длиной более 1200 км. Торжественные церемонии старта и финиша проходят в историческом центре северной столицы, на Исаакиевской площади.



Сильнейшие экипажи из 20 стран мира соревнуются в традиционных зачетных группах: «рейд», «туризм», «прото» и «спорт», отличающихся друг от друга степенью подготовленности автомобиля и экипажа к бездорожью. В рейде принимают участие экипажи на полноприводных автомобилях практически всех марок. Здесь можно увидеть как автомобили в стандартном, привычном виде, так и в измененном, специально подготовленном для трофи-рейдов.

В трофи-рейде «ЛАДОГА» можно наблюдать невероятные вещи. Например, машина пересекает реку, вода добирается до уровня окон и поднимается все выше, но водитель продолжает движение. Вода начинает затекать в окно, но пилот по-прежнему ведет машину! Тут автомобиль переворачивается на бок, пилот выбирается, а машина идет на дно. Но когда поднятый силами экипажа с помощью лебедки со дна реки автомобиль просушили, он завелся и поехал - как ни в чем не бывало. Можно наблюдать и подъем на почти вертикальный склон высотой около 20 метров, когда от падения автомобиль удерживает только тонкий кевларовый трос лебедки. А преодоление непроходимых болот вообще лежит за гранью общеизвестных возможностей человека и техники. Там не то, что машина, человек не может пройти. Тем не менее, с помощью сэнд-траков, лебедки и слаженной работы экипажей удается успешно справиться даже с такой, казалось бы, непреодолимой ситуацией. Постоянная смена ландшафтов (камни, броды, глина, колея, болота и т. д.), ежедневный старт в новом месте, длинные перегоны, знаменитые карельские комары – всё делает эти соревнования для техники и людей сверхсложным испытанием.

Для нас, как дилеров масел «ЛУКОЙЛ» трофи-рейд «ЛАДОГА» является событием особого значения. Нам представляется уникальная возможность на собственном опыте проверить качество масел «ЛУКОЙЛ» в максимально сложных условиях. Не секрет, что одной из составляющих успеха дилерского бизнеса является доверие к продукту, который ты продаешь, рекомендуешь своим клиентам и друзьям. У нас это доверие есть и оно подкреплено практикой. Сотрудники компании «Автолад», кстати, и сами не только в служебных автомобилях, но и в личных используют только смазочные материалы и топливо под брендом «ЛУКОЙЛ».

Команда компании «Автолад» на автомобиле Toyota Land Cruiser 70 регулярно принимает участие в трофи-рейдах и различных внедорожных соревнованиях, где машина и члены экипажа проходят проверку на прочность. Конечный результат зависит как от автомобиля, так и от людей, которые работают на пределе своих возможностей. Хотя машине конечно легче, все-таки она железная. Хочу особенно заметить, что смазочные материалы, антифриз и ДТ в этих условиях отработали на отлично и ни разу не подвели наш экипаж.

В двигатель специально подготовленного автомобиля Toyota Land Cruiser 70 заливается моторное масло «ЛУКОЙЛ-ЛЮКС» SAE 10W-40 API SJ/CF, в системе охлаждения используется антифриз ЛУКОЙЛ G48. В коробке передач, мостах и раздаточной коробке применяются смазочные материалы ЛУКОЙЛ-ТМ-5 SAE 75W-90 API GL-5 и TEOIL Hypoid SAE 80W-90 API GL-5. На протяжении всех ралли-рейдов джип заправляется только экологически чистым дизельным топливом ЛУКОЙЛ ЕВРО-4.





«Играй в команде лидера!»: Завершен первый этап программы мотивации сети дистрибьюции масел «ЛУКОЙЛ»

18 июля в Москве состоялось награждение победителей первого этапа программы развития и мотивирования торгового персонала звеньев дистрибьюторской сети масел «ЛУКОЙЛ» — «Играй в команде лидера!». Этому событию предшествовала долгая и кропотливая работа сотрудников ООО «ЛЛК-Интернешнл» и российских НПО Группы «ЛУКОЙЛ» с дилерами масел «ЛУКОЙЛ» из самых разных регионов России.

В апреле 2007 г. ООО «ЛЛК-Интернешнл» работало и запустило программу развития и мотивации торгового персонала звеньев дистрибьюторской цепи масел «ЛУКОЙЛ» под названием «Играй в команде лидера!». Идея создания такой программы и ее реализация имели в своей основе четыре базовые цели:

- повышение лояльности персонала торговых звеньев российских предприятий нефтепродуктообеспечения Группы «ЛУКОЙЛ», дилеров и розничных торговых точек;
- повышение знаний о преимуществах масел «ЛУКОЙЛ», получение «рекомендации» потребителю масел «ЛУКОЙЛ» из уст «экспертов»;
- улучшение представления про-

дукции Компании «ЛУКОЙЛ» и размещения рекламных материалов на местах продаж;

- повышение продаж и увеличение доли фасованных масел «ЛУКОЙЛ» на рынке.

Запуск программы состоялся в 12 городах России — на территории от Москвы и Санкт-Петербурга до Владивостока. Программой было охвачено более 700 торговых точек и 2200 участников. Среди них: специалисты предприятий нефтепродуктообеспечения (НПО), торговые представители официальных дилеров масел «ЛУКОЙЛ», руководители и продавцы сертифицированных торговых точек.

Для каждой целевой группы были разработаны индивидуальные мотивационные программы, в рамках которых были определены и выдвинуты условия участия и критерии оценки работы каждой из групп. Программа предусматривает до-

НАГРАЖДЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ ПО ИТОГАМ ПЕРВОЙ ВОЛНЫ:
ЛУЧШИЕ ТОРГОВЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ДИЛЕРОВ ПО Г. МОСКВЕ





полнительное обучение торгового персонала дилеров масел «ЛУКОЙЛ» и продавцов розничных торговых точек, повышение знаний об ассортименте и конкурентных преимуществах масел Компании. Основными инструментами мотивации выступают индивидуальные накопительные карты «Эльдорадо-ЛУКОЙЛ», на которые по итогам каждого периода программы переводится бонус за соблюдение условий программы, а также по итогам каждой «волны» лучшие участники награждаются специальными призами: фирменными куртками, цифровыми аппаратами и GPS навигаторами.

Программа «Играй в команде лидера!» состоит из трех уровней: обучение, накопительная мотивационная программа, программа мерчендайзинга с размещением рекламных материалов. Основные задачи программы мерчендайзинга — коммуникация с торговой точкой, демонстрация продавцами торговых

точек стандартов выкладки продукции «ЛУКОЙЛ», заполнение отчетных форм, анонс результатов бонусной программы за прошедший период.

Реализация мотивационной программы рассчитана до конца 2007 г. и проходит в два этапа — две «волны». Итоги первой «волны», проходившей с марта по июль, и были подведены на прошедшей в Москве церемонии. По словам Генерального директора «ЛЛК-Интернешнл» Максима Дондэ: «Сложность разработки и реализации данного проекта заключается в его многоуровневости. Впервые запущена универсальная мотивационная программа, которая охватывает все звенья цепи дистрибуции в ключевом канале «магазины автозапчастей». Для «ЛЛК-Интернешнл» — это, кроме того, и первый опыт внедрения массовых тренингов для продавцов и торговых представителей дилеров, целью которых является формирование лояльного отноше-

ния участников программы к бренду «ЛУКОЙЛ».

Результаты проведения первой «волны» Программы можно оценить не только с качественной точки зрения, но и в количественных показателях. Наглядным подтверждением успеха проведенных мероприятий является увеличение продаж фасованных масел «ЛУКОЙЛ» в розничных торговых точках — «магазинах автозапчастей». За время проведения первой «волны» они увеличились в среднем на 20%.

Подобные московскому мероприятию, посвященные награждению победителей, прошли в течение недели еще в 11 городах России, где работает мотивационная программа ООО «ЛЛК-Интернешнл». Реализация второй «волны» программы намечена на начало сентября и продлится до конца 2007 г. Награждение победителей второй «волны» состоится в канун новогодних праздников.



www.lukoil-masla.ru
www.lukoil.ru

«ЛЛК-ИНТЕРНЕШНЛ» ВЫИГРАЛО ТЕНДЕР В СИРИИ

18 июня 2007 г. государственная компания Сирии General Company of Homs Refinery объявила тендер на покупку 27 тыс. тонн базовых масел. Компания является крупнейшим производителем масел на рынке Сирии. General Company of Homs Refinery уже ведет сотрудничество с Группой «ЛУКОЙЛ» в области поставок нефтепродуктов. По итогам проведения тендера победителем по одному из видов масел было объявлено ООО «ЛЛК-Интернешнл». Согласно достигнутым договоренностям «ЛЛК-Интернешнл» в декабре-январе этого года отгрузит в адрес сирийской компании 10 тысяч тонн масла SN500.

Выигранный тендер является первым за всю историю продаж базовых масел «ЛУКОЙЛ» – до этого Сирия приобретала масла в основном через трейдеров. Подписание договора является для «ЛЛК-Интернешнл» стратегически важным, так как дает возможность открыть новый рынок сбыта для базовых масел производства Волгоградского НПЗ. Сегодня продукция этого завода в основном экспортируется в Турцию и Грецию.



ГИДРАВЛИЧЕСКОЕ МАСЛО «ЛУКОЙЛ» ПОЛУЧАЕТ ДОПУСКИ К ПРИМЕНЕНИЮ

В июне 2007 г. в рамках реализации программы импорто-замещения «ЛЛК-Интернешнл» произошло важное, можно сказать, знаковое событие. «ЛЛК-Интернешнл» получило допуск от компании BoschRexroth, ведущего мирового производителя гидравлической аппаратуры, для нового гидравлического масла «ЛУКОЙЛ».

Получение данного допуска открывает широкую перспективу для использования этого гидравлического масла в металлургии, на горно-обогатительных комбинатах, в машиностроении и других отраслях промышленности.

В частности, большой интерес к гидравлическому маслу «ЛУКОЙЛ» проявляют крупнейшие российские металлургические компании, широко использующие в своем производстве зарубежное оборудование. На двух из них: НЛМК и «Северстали», этот вид масла уже успешно проходит серию испытаний.

На заключительной стадии испытаний и оформления допусков ведущих мировых производителей находится также ряд других гидравлических масел: низкотемпературное, безцинковое и масло для мобильной техники.



ВЫСТАВКА «МОТОР ШОУ 2007»

В период с 29 августа по 2 сентября 2007 г. в Москве, в торговом комплексе «Крокус Сити Молл», состоится очередная 9-ая международная автомобильная выставка «Мотор ШОУ 2007» (MIMS). «Мотор ШОУ», являясь специализированной автомобильной выставкой, ориентированной на профессионалов автомобильной индустрии, представляет отличную платформу для ознакомления с новой продукцией, оценки тенденций рынка и установления выгодных партнерских отношений. Свои товары и предложения представят производители шин и дисков, запчастей и компонентов, красок и автокосметики, аксессуаров и тюнинга, а также сервисного оборудования. Разумеется, большое внимание своей продукции уделят и производители топлив, масел и смазок. Выставочная экспозиция компании «ЛУКОЙЛ» будет расположена в павильоне 2, зал №8. Экспозиция будет составлена из последних достижений компании в области переработки и сбыта нефтепродуктов.

НОВОЕ ТОПЛИВО С МОЮЩИМИ СВОЙСТВАМИ

- Чистые инжекторы
- 100 % мощности двигателя
- Отсутствие коррозии
- Увеличенный ресурс
- Чистый выхлоп

ЭКТО
бензин

ЧИСТАЯ ЭНЕРГИЯ

Что нужно делать, чтобы двигатель
Вашего автомобиля был в идеальной форме?
Чтобы его детали всегда оставались чистыми?
Чтобы он развивал заложенную
в него мощность до 100%?

Ничего особенного.
Просто заправляйтесь новым топливом
ЭКТО от ЛУКОЙЛ. Топливо ЭКТО
поддерживает двигатель в идеальной чистоте.

Покупайте на АЗК Лукойл, отмеченных специальным знаком

Моторные масла ЛУКОЙЛ – надёжность в любых условиях...



на правах рекламы



Всесезонное моторное масло ЛУКОЙЛ ЛЮКС на полусинтетической основе, с новейшими компонентами и комплексом высококачественных присадок обеспечивает надёжную работу и защиту двигателя автомобиля даже в самых тяжёлых условиях эксплуатации, поэтому неважно, как далеко завела Вас дорога, если в двигателе Вашего автомобиля моторное масло ЛУКОЙЛ ЛЮКС.

ЛУКОЙЛ