

МАСЛА ЛУКОЙЛ

С ДНЕМ НЕФТЯНИКА!

Из черного золота – в светлое

| ЛОГИСТИКА 4.0

Инновационный подход к сервису

| GENESIS

Новый продукт
в линейке масел

| КИРИЛЛ ВЕРЕТА

«Высококласный сервис –
это наше дополнительное
преимущество»

| ВЫСТАВКА В МЕКСИКЕ

Жаркий прием в Монтеррее



ДОРОГИЕ КОЛЛЕГИ!



ВАГИТ АЛЕКПЕРОВ,
Президент ПАО «ЛУКОЙЛ»

ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС С ДНЕМ РАБОТНИКОВ НЕФТЯНОЙ, ГАЗОВОЙ И ТОПЛИВНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ!

Главная ценность ЛУКОЙЛа – это сотрудники, многотысячная команда профессионалов. Мы создаем возможности для постоянного развития персонала, работаем над улучшением условий труда, регулярно индексируем заработную плату.

Ведь именно благодаря вашему опыту, таланту и ответственности ЛУКОЙЛ на протяжении многих лет показывает высокие производственные и финансовые результаты.

Продолжается рост добычи на ключевых новых месторождениях – имени Владимира Филановского и Юрия Корчагина, Пякяхинском, Ярегском, на проектах в Узбекистане. Российские нефтеперерабатывающие заводы после масштабной программы модернизации вышли на оптимальные режимы работы. Обеспечен рост продаж топлива и моторных масел. Отмечено улучшение по всем значимым экологическим показателям. Все это было бы невозможным без ежедневного труда тысяч нефтяников.

В этот праздничный день я хочу поблагодарить ветеранов отрасли, поздравить каждого нашего работника, представителей подрядных, сервисных организаций, пожелать новых профессиональных достижений, здоровья и личного счастья.

СОДЕРЖАНИЕ

- стр. **2** • **ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА
НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ
– ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ
ЛИДЕРСТВО**
- стр. **6** • **НОВОСТИ
АКТУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ
ГОРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**
- стр. **7** • **СПЕЦИАЛЬНЫЙ ОБЗОР
ИЗ ЧЕРНОГО ЗОЛОТА –
В СВЕТЛОЕ**
- стр. **10** • **ДИВЕРСИФИКАЦИЯ
БИТУМНАЯ ПРОГРАММА:
ВСЕ ДЛЯ КЛИЕНТА**
- стр. **12** • **КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС
ЛОГИСТИКА 4.0 ОТ ЛУКОЙЛА**
- стр. **14** • **ПОРТФЕЛЬ
РАСШИРЯЕМ ЛИНЕЙКУ
МАЛОВЯЗКИХ МАСЕЛ ДЛЯ
ЯПОНСКИХ И КОРЕЙСКИХ
АВТО**
- стр. **15** • **«ГИДРАВЛИКА» ЛУКОЙЛ –
ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ
ИМПОРТНОЙ ТЕХНИКИ**
- стр. **16** • **ПОРТРЕТ
ПРОФЕССИОНАЛА
КОМАНДА
ЛЛК-ИНТЕРНЕШНЛ**
- стр. **19** • **СБОРНАЯ ЛЛК
ЗАВОЕВАЛА
«ХРУСТАЛЬНУЮ СОВУ»**
- стр. **20** • **ЭКСПАНСИЯ
В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЕ
МАСЕЛ ЛУКОЙЛ
ОТКРЫЛСЯ РАЗДЕЛ ДЛЯ
ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ**
- стр. **21** • **ЖАРКИЙ ПРИЕМ
В МОНТЕРРЕЕ**
- стр. **22** • **МЕРОПРИЯТИЯ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
ЛУЧШИХ АВТОДИЛЕРОВ**
- стр. **24** • **СТО
ОТКРЫЛСЯ ПЕРВЫЙ
ПУНКТ ЭКСПРЕСС-
СЕРВИСА НА АЗС ЛУКОЙЛ**

НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ – ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ЛИДЕРСТВО

В МАЕ ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ
ООО «ЛЛК-ИНТЕРНЭШНЛ» БЫЛ НАЗНАЧЕН КИРИЛЛ ВЕРЕТА.
НОВЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ ПОДЕЛИЛСЯ С ЧИТАТЕЛЯМИ ЖУРНАЛА
МАСЛА & ЛУКОЙЛ СВОИМ ВЗГЛЯДОМ НА ПЕРСПЕКТИВЫ БИЗНЕСА
СМАЗОЧНЫХ И БИТУМНЫХ МАТЕРИАЛОВ



? Кирилл Владимирович, каковы ближайшие цели развития Компании?

ЛЛК-Интернешнл начинает трансформировать бизнес от производства и поставок продуктов к комплексному сервисному обслуживанию клиента. В условиях роста конкуренции на рынке масел и битумов мы хотим сделать высококлассный сервис нашим дополнительным преимуществом. При этом Компания продолжит делать ставку на разработку и производство наиболее современных смазочных и битумных материалов. Мы намерены наращивать долю продаж продуктов современных спецификаций. В нашем портфеле более 700 видов масел и автохимии. Он уже соответствует уровню ТОП-5 мировых производителей смазочных материалов, но мы стремимся продолжать расширение ассортимента за счет высокомаржинальных продуктов в тех сегментах, где российские производители пока слабо представлены. У нас есть возможность занять уникальные ниши, благодаря оригинальным разработкам научного блока, наличию необходимых технологических мощностей и высокому качеству собственного сырья. В частности, мы уже становимся заметным игроком на рынке смазочно-охлаждающих жидкостей. В ближайшем будущем — реализация проектов в области «белых» масел и

масел-пластификаторов, а также широкой линейки технических жидкостей для различных отраслей промышленности. ЛЛК-Интернешнл совместно с нефтеперерабатывающими заводами ЛУКОЙЛа работает над созданием расширенного портфеля битумных продуктов, отвечающих новейшим международным стандартам дорожной отрасли. В 2017 году на заводах выпускалось всего два вида дорожного битума, сегодня их ассортимент достигает 20 наименований, в том числе полимер-модифицированных вяжущих. Наша цель на ближайшие пять лет — расширить портфель современных битумных продуктов до 100 позиций. Это позволит нам удовлетворить максимально широкий круг потребителей как в России, так и за рубежом.

? Когда ЛУКОЙЛ начнет в Волгограде выпуск базовых масел группы II+ и III, анонсировавший ранее? Какой эффект Вы ожидаете от этого для бизнеса смазочных материалов ЛУКОЙЛ?

Специалисты ЛЛК-Интернешнл и Волгоградского НПЗ провели опытные пробеги, которые показали, что получение высокоиндексных базовых масел II, II+ и III групп возможно на действующем оборудовании завода при условии ряда корректировок технологических режимов. Выпуск первой промышленной партии II+ запланирован уже на осень 2018 года. К концу года

ассортимент базовых масел Компании будет включать базовые масла II, II+, III и III+ (VHVI) групп, остаточные компоненты, brightstock и основы гидравлических масел. Мы активно ведем лабораторные испытания по определению потенциала новых высокоиндексных базовых масел при разработке перспективных продуктов, а также при реформуляции ряда готовых масел. На реформулированные масла в течение 2019–2021 гг. Компания рассчитывает получить новые допуски ключевых OEM. Кроме того, мы прорабатываем возможность расширения ассортимента присадок ЛЛК-НАФТАН, производимых с использованием собственных базовых масел II+. Безусловно, ожидаем от реализации новых идей позитивный экономический эффект. По нашей оценке, эти базовые масла будут иметь лучшую комбинацию показателей качества (индекс вязкости, температура вспышки, NOAK и температура застывания), чем все представленные сегодня на рынке аналоги. ЛУКОЙЛ рассчитывает увеличить свою долю в премиальном сегменте рынка готовых масел, и в этой связи наличие исключительных базовых масел станет нашим конкурентным преимуществом.





КИРИЛЛ ВЕРЕТА — БИОГРАФИЧЕСКАЯ СПРАВКА

Трудовая биография Кирилла Вереты началась в 2001 году в ОАО «Тюменская нефтяная компания» в должности специалиста департамента переработки нефти. В 2003–2005 гг. он работал в ОАО «Рязанский завод нефтехимпродуктов», где прошел путь от заместителя коммерческого директора до генерального директора. В период с 2005 по 2009 год возглавлял ОАО «Нефтемаслозавод» в Оренбурге. С 2010 года занимал ряд руководящих должностей в структурах «Газпрома». В декабре 2014 года Кирилл Верета перешел на работу в ООО «ИНТЕСМО».

В марте 2015 года назначен на позицию генерального директора ИНТЕСМО. С ноября 2017 года по совместительству занимал должность заместителя генерального директора по производству — главного инженера ЛЛК-Интернешнл.

? Ваш трудовой путь в ЛЛК-Интернешнл начинался с работы в ИНТЕСМО (СП ЛУКОЙЛа и РЖД), лидере российского рынка смазок. Какие планы Компания строит по развитию сегмента смазок?

С момента запуска в 2014 году завода смазок в Волгограде ИНТЕСМО создало портфель из более 120 продуктов, востребованных различными отраслями промышленности. ИНТЕСМО уже вышло на рынки 17 государств, и мы рассматриваем возможности для продвижения смазок во всех странах присутствия ЛЛК-Интернешнл. В прошлом году ИНТЕСМО произвело и реализовало около 30 тыс. т продукции, на 25% превысив показатели предыдущего периода. Плавный объемный рост прогнозируем и в этом году. Мы изначально сделали акцент на разработку современной премиальной серии смазок FLEX, конкурирующей с ведущими мировыми брендами. Это рецептуры химиков-технологов, работающих в Инженерном центре ИНТЕСМО. Здесь на оборудовании, не имеющем аналогов в России, ведутся разработки, исследования и испытания масел и смазок. Развитию этого центра мы будем уделять особое внимание. Чтобы быть в элите мировых производителей смазочных материалов важно быть в авангарде R&D, и мы намерены определять дальнейшее развитие отрасли путем внедрения эффективных масел и смазок будущих поколений.

? Как продвигается бизнес Компании в новых регионах — Китае и Мексике? Расскажите о дальнейших планах международной экспансии.

Китай и Мексика очень важны для нас. Это центры мировой автоиндустрии с растущим спросом на смазочные материалы. Открыв дочернее общество в Китае, мы заключили соглашения с более чем 40 местными дилерами и удвоили продажи в этой стране. Мы продолжили поставки смазочных материалов в адрес китайского автоконцерна Chery, а также успешно протестировали моторные масла на ряде предприятий других производителей техники и будем принимать участие в их новых тендерах. Интенсивное продвижение продукции в Китае и других странах Азии начнется в 2019 году с запуском завода в Казахстане. В Мексике ЛЛК-Интернешнл провела поставки первым трем дистрибьюторам, работающим на рынках Южной Америки. Мы начали блендинг масел на площадке привлекенного завода, отработав производство 55 продуктов для коммерческой техники и индустрии. Осенью этого года приступим к выпуску и реализации масел для легкового автотранспорта, в том числе линейки ЛУКОЙЛ GENESIS. До конца 2018 года будет образовано дочернее общество в одной из стран Северной Африки. Над подготовкой начала операционной деятельности в регионе уже работает созданный проектный офис в Москве.

? В конце 2017 года ЛУКОЙЛ объявлял, что в 2018 году начнет реализацию масштабной программы совместных разработок и испытаний перспективных масел для современных и проектируемых двигателей. Каков объем этих испытаний? Когда следует ждать первых ощутимых результатов этой работы?

В качестве технологического партнера сегодня мы ведем совместную с OEM разработку 20 перспективных продуктов, из них 12 — с автомобильными концернами, входящими в рейтинг ТОП-10. Эта программа научно-технических работ и испытаний рассчитана на период 2018–2021 гг. Продукты смогут быть широко востребованы в технике нового поколения в 2020–2025 гг. Сначала эти решения будут использоваться в первой заливке двигателей и трансмиссионных систем, а затем найдут применение в сервисном обслуживании автомобилей. ЛЛК-Интернешнл пристально следит за тенденциями на автомобильном





Год назад ЛЛК-Интернешнл было поручено развитие битумного бизнеса ЛУКОЙЛа. В чем особенности новой битумной программы Компании?

рынке и, следуя им, разрабатывает продукты на долгосрочную перспективу. В 2018 году мы также дали старт программе разработки специализированных смазок, трансмиссионных масел и охлаждающих жидкостей для электромобилей. К слову, смазки ЛУКОЙЛ FLEX уже сегодня могут применяться для различных видов электротранспорта — электропоездов, троллейбусов и т. д. Как международная Компания мы просто обязаны иметь портфель продуктов, отвечающих актуальным требованиям рынка различных регионов. Конечно, для России в силу климатических особенностей — это более отдаленная перспектива. Однако Европа целенаправленно движется в сторону электрификации легкового транспорта, и мы это учитываем.

Сегодня на рынке для обслуживания электромобилей используются готовые решения (смазочные материалы и автохимия для традиционных авто), и они не лишены недостатков. Мы планируем сделать продукты, максимально учитывающие особенности работы электрического транспорта.

ЛУКОЙЛ в конце 2017 года принял пятилетнюю программу развития бизнеса битумных материалов. В ее реализацию в течение 2018–2023 гг. будет инвестировано \$100 млн.

У этого бизнеса большие перспективы. Уже в прошедшем 2017 году Компании удалось увеличить объем реализации на 18% и значительно повысить операционный доход по сравнению с результатами 2016 года. Реализация программы развития битумного бизнеса призвана удвоить его доходность. Программа предполагает следующие основные направления. Во-первых, развитие продуктового портфеля, о чем я уже упоминал в начале нашей беседы. Второе направление — модернизация производства. Третье — адресная доставка битума непосредственно потребителям и качественный коммерческий сервис. Четвертое — выход на максимальное число конечных потребителей, прямые контрактные отношения с ведущими предприятиями дорожно-строительной отрасли. Пятое — реализация экспортного потенциала за счет регионов с мягким климатом, где дорожное строительство активно ведется и в зимний период.

Мы осознанно движемся в сторону новых для России стандартов комплексного обслуживания потребителей битумных и смазочных материалов. В числе новых инициатив Компании в области цифровой трансформации бизнеса — запуск фирменных интернет-магазинов масел для B2C и B2B аудитории, онлайн-мониторинг масляных резервуаров предприятий-партнеров, максимальная автоматизация производства и логистики. Нашими главными конкурентными преимуществами в долгосрочной перспективе обязаны стать не только качество продукции, но и высокотехнологичный сервис. Именно так мы сможем укрепить свои позиции в десятке мировых производителей масел и стать одним из ключевых игроков в области битумных материалов.



АКТУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ГОРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В рамках развития сервисных программ для ключевых клиентов ЛУКОЙЛ ввел в эксплуатацию мобильный лабораторный комплекс для мониторинга работы смазочных материалов в технике горнодобывающих компаний. Лаборатория уже поставлена на предприятие и приступила к обслуживанию техники на угольных разрезах УК «Кузбассразрезуголь». Использование мобильной исследовательской лаборатории позволит угольному предприятию «без отрыва от производства», прямо в карьерах, контролировать состояние различных систем карьерной техники. Компания намерена совместно с партнером оценить эффект внедрения нового сервиса, а затем тиражировать этот опыт на других предприятиях горнодобывающей и иных отраслей.

«Техника угледобывающих компаний работает при экстремальных нагрузках, повышенной запыленности и огромных перепадах температур. В этих условиях роль правильной диагностики технического состояния и своевременного обслуживания оборудования особенно возрастает. Работа мобильной лаборатории и группы техподдержки ЛУКОЙЛа будет направлена на обеспечение бесперебойной эксплуатации машин, что особенно важно для подсобного производства. Не менее важно, что полученная информация будет способствовать более точному и эффективному планированию процессов обслуживания и эксплуатации техники», — подчеркнул генеральный директор ООО «ЛЛК-Интернешнл» Кирилл Верета. ОАО «УК «Кузбассразрезуголь», крупнейшая компания в России, специализирующаяся на добыче каменного угля открытым способом, использует смазочные материалы ЛУКОЙЛ с 2009 года. В настоящий момент ЛУКОЙЛ на 100% обеспечивает потребности индустриального гиганта в маслах международных спецификаций. 

ИЗ ЧЕРНОГО ЗОЛОТА – В СВЕТЛОЕ

НЕФТИ, ИЗ КОТОРЫХ ПРОИЗВОДЯТСЯ БАЗОВЫЕ МАСЛА ЛУКОЙЛ, УНИКАЛЬНЫ ПО СВОИМ СВОЙСТВАМ. О ТОМ, КАК ЭТО ПОМОГАЕТ КОМПАНИИ СОЗДАВАТЬ МАСЛА ПРЕМИАЛЬНОГО КАЧЕСТВА, НЕРЕДКО ПРЕВОСХОДЯЩИЕ ПО РАБОЧИМ ХАРАКТЕРИСТИКАМ ПРОДУКТЫ МИРОВЫХ ТОП-БРЕНДОВ – В НАШЕМ РАССКАЗЕ



ОТ СКВАЖИНЫ ДО МАСЛОБЛОКА

Большинство компаний-производителей смазочных материалов не выпускает базовых масел, занимаясь исключительно блендингом – смешением сторонних базовых компонентов и присадок. ЛУКОЙЛ – одна из немногих мировых компаний, которая в производство готовых масел вовлекает собственные базовые масла.

Для специалистов не секрет, что в производстве «базы», наряду с высокотехнологичным оборудованием, велика и роль качества нефтяного сырья. От стабильности состава нефти и ее физико-химических характеристик зависит и «выход» (доля получаемых смазочных материалов), и качество базового масла. ЛУКОЙЛ один из немногих мировых производителей масел, практикующий «раздельную переработку» тех сортов нефти, которые поступают на его заводы. Это гарантирует стабильность химических процессов в ходе переработки и позволяет сохранить ценные компоненты сырья, влияющие на конечные свойства базовых масел.

ИДЕАЛЬНОЕ СЫРЬЕ

Ценнейшее сырье для производства масел – нижеволжские нефти материковых месторождений. Они поступают на Волгоградский НПЗ с промыслов компании «РИТЭК», дочернего предприятия ЛУКОЙЛа, занимающегося разработкой малых и трудноизвлекаемых залежей, в частности в Волгоградской области. Химический состав ее, как показали исследования и практика производства, идеален для создания смазочных материалов. Это обусловлено преобладанием в них парафино-нафтеновых углеводородов, невысокой смолистостью (не более 5%), малым содержанием серы (0,3-0,45%) и особой легкостью (плотность в пределах 0,825-0,840 г/см³ при 20 °С). Волгоградская нефть – одна из самых качественных в мире.

Лучшие нефти западносибирских месторождений, добываемые на месторождениях компании «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь», направляются как на Волгоградский, так и Пермский заводы. Смесь Sibe-



gian Light, перерабатываемая здесь, также является благоприятным сырьем для производства смазочных материалов, благодаря высокому содержанию в ней нафтеновых компонентов. Ее плотность — 845-850 кг/м³ (36,50 API), а содержание серы — около 0,6%. Практика показала, что западносибирское «черное золото» прекрасно подходит для создания продуктов, устойчивых к экстремально низким температурам. Нефть с месторождений Пермского края перерабатывается на заводе ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез, куда она централизованно транспортируется по магистральному трубопроводу с установки предварительной подготовки нефти (УППН) «Каменный лог». По физико-химическим характеристикам углеводороды «северной группы» относятся к парафинистым и высокопарафинистым (содержание парафина 5- 10% масс.). Это легкие, маловязкие нефти имеют невысокие значения плотности — до 840 кг/м³ при температуре 20 °С. В их составе также содержатся смолы в количестве (до 10% масс) и асфальтены (не более 1%).

Нефтяные эмульсии месторождений, продукция которых транспортируется на УППН «Кокуй», отличаются по физико-химическим свойствам от нефти северных месторождений. Плотность «кокуйской нефти» выше — до 875 кг/м³ при температуре 20 °С, массовое содержание смол достигает 17%, асфальтенов — 4,5%, а парафинов — 5%. Все пермские сорта нефти, вовлекаемые Компанией в производство смазочных материалов, имеют низкое содержание серы — менее 0,5%.

ЛУКОЙЛ обладает одним из лучших среди мировых нефтяных компаний показателем обеспеченности доказанными коммерческими запасами углеводородов — около 20 лет. Благодаря активной геологоразведке, на смену «зрелым» месторождениям приходят новые открытые залежи нефти, а это значит, что Компании обеспечит свои заводы качественной ресурсной базой и в более долгосрочной перспективе. 





С МОМЕНТА ПЕРЕДАЧИ БИТУМНОГО БИЗНЕСА ЛУКОЙЛА ПОД УПРАВЛЕНИЕ КОМПАНИИ ЛЛК-ИНТЕРНЕШНЛ ПРОШЕЛ ГОД. КОМПАНИЯ НАЧАЛА ВОПЛОЩАТЬ В ЖИЗНЬ НОВУЮ ПРОГРАММУ РАЗВИТИЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО СЕГМЕНТА: ЗНАЧИТЕЛЬНО РАСШИРЕН ПРОДУКТОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ, ВОЗОБНОВЛЕНО ПРОИЗВОДСТВО БИТУМНЫХ МАТЕРИАЛОВ НА ЗАВОДЕ В ПЕРМИ, ЗАКЛЮЧЕНЫ СОГЛАШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ В СФЕРЕ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА С ЦЕЛЫМ РЯДОМ РЕГИОНОВ РОССИИ

БИТУМНАЯ ПРОГРАММА: ВСЕ ДЛЯ КЛИЕНТА

НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ПРОДУКТОВ

С целью расширения продуктовой линейки Компания в конце 2017 года учредила научно-исследовательский центр, который к настоящему моменту разработал около 20 видов битумных материалов нового поколения. В их числе полимерно-модифицированные вяжущие, адаптированные к инновационной системе проектирования дорог Supergrave. Эта технология позволяет создавать максимально устойчивые асфальтобетонные покрытия в условиях различных температурных перепадов и нагрузок.

К июню ЛУКОЙЛ начал выпуск своих первых нефтяных битумов по современному стандарту ГОСТ 33133-2014 (БНД 70/100 и 100/130) на всех профильных производственных площадках — в Перми, Волгограде и Нижнем Новгороде. По большинству показателей этот стандарт содержит более жесткие нормы относительно прежнего ГОСТа. Он гармонизирован с европейским нормативом EN 12591:2009, утвержден Евразийской экономической комиссией и соответствует вступившим в силу требованиям технического регламента Таможенного союза стран ЕАЭС «Безопасность автомобильных дорог». Новые продукты отличаются повышенными прочностными



характеристиками (более широким интервалом пластичности и высокой сдвиговой устойчивостью), а также улучшенными низкотемпературными свойствами. Более того, этим летом также началось производство инновационных полимерно-модифицированных вяжущих «категории Supergravel». Совокупные мощности по производству битумных материалов на трех заводах (в Нижегородской области, Перми и Волгограде) теперь составляют 2 млн тонн битума в год, а доля ЛУКОЙЛа на рынке – около 20% всей битумной продукции страны.

ПРЯМЫЕ КОНТРАКТЫ И ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕРВИС

Еще одним важным пунктом программы развития битумного бизнеса ЛУКОЙЛа являются прямые контрактные отношения с ведущими, стабильными предприятиями дорожно-строительной отрасли. ЛЛК-Интернешнл активно взаимодействует с Федеральным дорожным агентством, ГК «Автодор», развивает партнерские отношения с федеральными, региональными и муниципальными органами власти. Так, с июня 2017 года Компания заключила соглашения о сотрудничестве в сфере дорожного строительства с профильными министерствами

ряда российских регионов: Пермского края, Удмуртской Республики, Ростовской области, Краснодарского и Ставропольского краев, Республики Коми, Волгоградской области. Соглашения предусматривают проведение совместных научно-исследовательских работ и испытаний высокотехнологичных битумных материалов на экспериментальных участках дорог для повышения продолжительности срока их эксплуатации. ЛУКОЙЛ традиционно уделяет большое внимание развитию клиентского сервиса. В будущем Компания намерена обеспечить оперативную доставку путем развертывания битумных терминалов в основных регионах потребления и диспетчеризации работы привлеченного автотранспорта соответствующего уровня. 📍

ПЕРМСКОЕ СЫРЬЕ ДЛЯ ПРЕМИАЛЬНЫХ БИТУМОВ



В 2015 году ЛУКОЙЛ ввел в строй комплекс глубокой переработки нефти на заводе «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез». Это позволило Компании повысить глубину переработки нефти на заводе до 98%, значительно увеличив объем производства моторного топлива класса Евро-5 и востребованных на рынке сортов нефтяного кокса. В мае 2018 года Пермский НПЗ запустил в эксплуатацию новую железнодорожную эстакаду слива мазута и гудрона, обеспечившую эффективную загрузку мощностей по выпуску битумов и кокса. Возобновив битумное производство в Перми, ЛУКОЙЛ направил часть объемов собственного высококачественного сырья Пермского НПЗ на выпуск премиальных битумных материалов, а для обеспечения работы установки замедленного коксования стал частично использоваться привозной гудрон с завода «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез».



В НАЧАЛЕ ИЮНЯ НА ТЕРРИТОРИИ ВОЛГОГРАДСКОГО НПЗ СОСТОЯЛОСЬ ОТКРЫТИЕ НОВОГО ЦЕНТРА ОТГРУЗКИ БИТУМНЫХ ПРОДУКТОВ И СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ. НА ЦЕРЕМОНИИ ОТКРЫТИЯ ПРИСУТСТВОВАЛИ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО РЕАЛИЗАЦИИ НЕФТЕПРОДУКТОВ ПАО «ЛУКОЙЛ» МАКСИМ ДОНДЭ И ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГУБЕРНАТОРА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ – ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ РОМАН БЕКОВ

ЛОГИСТИКА 4.0 ОТ ЛУКОЙЛА

В новом проекте реализованы передовые цифровые технологии и стандарты, повышающие эффективность автомобильной логистики нефтепродуктов и сервисных решений для клиентов Компании. На объекте внедрена система автоматической авторизации клиента, электронная очередь и бронирование партий нефтепродуктов через онлайн-портал.

Новые технологии позволяют до восьми раз сократить время пребывания транспортных средств на территории завода. Так, клиент самостоятельно выбирает точное время и дату погрузки, а также нужное количество продукции. С помощью QR-кода, который заказчик получает после регистрации, автомобиль клиента автоматически проезжает через контрольно-пропускной пункт и в назначенное время получает груз. Центр отгрузки оборудован современными весами, которые могут не только определить вес транспортного средства, но и перегрузку на одну ось, что помогает сохранить дороги. Компания позаботилась и о водителях, приезжающих на погрузку. Для них был построен современный зал ожидания, где можно с комфортом отдохнуть, разогреть еду и принять душ. Кроме того, Компания предоставляет клиентам новый



сервис по доставке битумов фирменными автоцистернами под брендом «ЛУКОЙЛ». Современный парк битумовозов оснащен системами электронной пломбировки, датчиками GPS/ГЛОНАСС и видеокамерами, передающими данные в круглосуточный диспетчерский центр. Применяемые технологии обеспечивают подлинность поставляемой продукции и защищают потребителей от несанкционированного слива продукта. «Мы убеждены, что развитие качественного высокотехнологичного сервиса — единственно правильный путь для компании, стремящейся к лидерству в чрезвычайно конкурентном бизнесе масел и битумов. Благодаря использованию новых технологий мы прогнозируем ускорение обслуживания коммерческого транспорта до восьми раз. Четкая и оперативная система отгрузки битумов также позитивно скажется на качестве и темпах строительства дорог в Волгоградской области и прилегающих регионах», — отметил Вице-президент по реализации нефтепродуктов ПАО «ЛУКОЙЛ» Максим Дондэ. 🇷🇺



ЛИНЕЙКА СИНТЕТИЧЕСКИХ МОТОРНЫХ МАСЕЛ ЛУКОЙЛ GENESIS ПОПОЛНИЛАСЬ ДВУМЯ ПРЕМИАЛЬНЫМИ ПРОДУКТАМИ, РАЗРАБОТАННЫМИ СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ СОВРЕМЕННЫХ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ЯПОНСКОГО И КОРЕЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА, – ЛУКОЙЛ GENESIS GLIDETECH 0W-20 И ЛУКОЙЛ GENESIS ARMORTECH A3/B4 5W-30. ВЫПУСК ЭТИХ НОВИНОК СТАРТОВАЛ НА ЗАВОДЕ КОМПАНИИ В ПЕРМИ

РАСШИРЯЕМ ЛИНЕЙКУ МАЛОВЯЗКИХ МАСЕЛ ДЛЯ ЯПОНСКИХ И КОРЕЙСКИХ АВТО

Масло **ЛУКОЙЛ GENESIS GLIDETECH 0W-20** официально лицензировано в соответствии с высшими международными классификациями API SN-RC и ILSAC GF-5. Маловязкий продукт создан с учетом специфики работы современных высокофорсированных и турбированных бензиновых двигателей Toyota, Honda, Mitsubishi, Kia, Hyundai и других японских и корейских автомобилей. Его формула обеспечивает высокие антиокислительные и противоизносные свойства масла в жестких условиях городского цикла движения автомобиля, топливную экономичность экстра-класса и легкий пуск двигателя зимой.



Масло **ЛУКОЙЛ GENESIS ARMORTECH A3/B4 5W-30** предназначено для бензиновых и дизельных двигателей Kia, Hyundai, SsangYong и других автомобилей, которым предписано применение масел с вязкостью 5W-30, отвечающих спецификациям ACEA A3/B4, A3/ B3 или API SL/CF. Стабильные характеристики вязкости продукта, в частности – показатель НТНС (высокотемпературная вязкость при высокой скорости сдвига), способствуют топливной экономии и повышенной защите от износа двигателя при интенсивной эксплуатации автомобиля.

Моторные масла GENESIS представлены на розничном рынке России с 2015 года. К настоящему времени потребительская линейка ЛУКОЙЛ GENESIS включает 10 продуктов, разработанных с учетом конструктивных особенностей двигателей различных мировых автопроизводителей. Масла ЛУКОЙЛ GENESIS с 2012 года также поставляются на первую и сервисную заливку легковых автомобилей зарубежных автоконцернов в России и Европе.

GENESIS GLIDETECH 0W-20

ТЕСТ НА ЭКОНОМИЮ ТОПЛИВА



GENESIS ARMORTECH A3/B4 5W-30

ТЕСТ НА ИЗНОС ВЫПУСКНЫХ КУЛАЧКОВ РАСПРЕДВАЛА



«ГИДРАВЛИКА» ЛУКОЙЛ – ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ ИМПОРТНОЙ ТЕХНИКИ

В ЭТОМ ГОДУ В ЛИНЕЙКЕ ГИДРАВЛИЧЕСКИХ МАСЕЛ ЛУКОЙЛ ПОЯВИЛИСЬ ДВА НОВЫХ ПРОДУКТА КЛАССА HVLP – ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР ЛТ 10 и ЛТ 15, КОТОРЫЕ ИДЕАЛЬНО ПОДХОДЯТ ДЛЯ ПРИМЕНЕНИЯ В ИМПОРТНОЙ ТЕХНИКЕ, ЭКСПЛУАТИРУЕМОЙ ПРИ ЭКСТРЕМАЛЬНО НИЗКИХ ТЕМПЕРАТУРАХ. МАСЛА СЕРИИ ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР СЕГОДНЯ ИСПОЛЗУЮТСЯ ДЛЯ ПЕРВОЙ И СЕРВИСНОЙ ЗАЛИВОК ВЕДУЩИМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ ГИДРАВЛИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ – КОМПАНИЯМИ PALFINGER, TOYOTA MATERIAL HANDLING, JUNGHEINRICH И МНОГИМИ ДРУГИМИ



Начальник отдела
продуктового
менеджмента
Владислав Тугусов

ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР – единственный бренд гидравлических масел, проходящий в России официальную паспортизацию по главному отраслевому стандарту DIN 51524 part 2, 3 Немецкого института по стандартизации. Характеристики ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР соответствуют требованиям Caterpillar и Komatsu, а также имеют одобрения ключевых производителей мобильной строительной техники – PALFINGER, Furukawa Unic, БЕЛАЗ, МАЗ, SMT Scharf и ОАО «ПСМ».

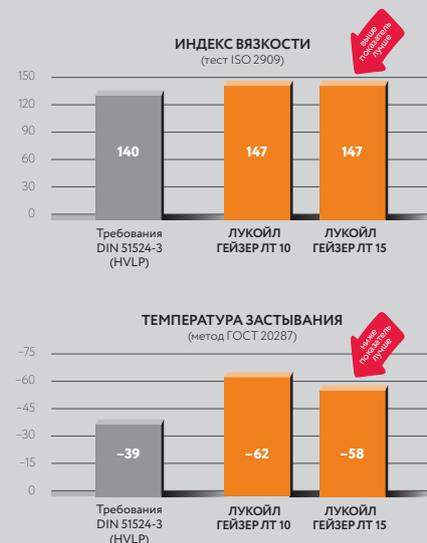
Отвечая на запросы рынка, ЛУКОЙЛ продолжает создавать новые специализированные продукты. В последние годы в эксплуатации техники в условиях экстремальных морозов наметился тренд перехода с масел ВМГЗ на рекомендуемые производителями оборудования продукты нового поколения с вязкостью 10 и 15 (ISO VG). На эти требования Компания ответила разработкой ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР ЛТ 10, 15 – высококачественных загущенных гидравлических масел с улучшенными вязкостными

характеристиками. Продукты созданы для применения в гидробортах, гидравлических системах мобильной техники (подъемно-транспортной, сельскохозяйственной, карьерной, строительной и др.), эксплуатируемой при низких температурах.

Ключевое преимущество нового продукта – стабильная вязкость масла на протяжении всего интервала замены, рекомендованного производителем оборудования. Этого удалось достичь благодаря использованию загустителя с высокой стойкостью к деструкции. ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР ЛТ 10 и 15 обеспечивает исключительную защиту от износа, продлевает срок службы деталей гидросистемы. Высокий индекс вязкости гарантирует оптимальную вязкость в различных условиях эксплуатации и климатических зонах.

«Столь низкие температуры, для которых требуется подобная вязкость, даже в условиях

России встречаются не так часто – это самые северные территории, Заполярье. Изначально оба продукта создавались специально под нужды нашего корпоративного клиента – крупного российского ритейлера, автомобили которого занимаются перевозками по всей стране. Разрабатывая для рынка продукт, мы традиционно ставили цель превзойти аналоги. Тесты ГЕЙЗЕР ЛТ 10 и 15 показали, что вязкость масла держалась более стабильно, чем в других изученных образцах», – рассказывает начальник отдела продуктового менеджмента ООО «ЛЛК-Интернешнл» Владислав Тугусов. 📄



КОМАНДА ЛЛК-ИНТЕРНESHНЛ

РУБРИКА «ПОРТРЕТ ПРОФЕССИОНАЛА» УЖЕ СТАЛА ТРАДИЦИОННОЙ ДЛЯ НАШЕГО ЖУРНАЛА. В НАШЕМ ПРАЗДНИЧНОМ ВЫПУСКЕ МЫ РАССКАЖЕМ О КОЛЛЕГАХ, ЧЕЙ ВКЛАД В РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ И НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ЦЕЛОМ БЫЛ ОТМЕЧЕН В ЭТОМ ГОДУ БЛАГОДАРНОСТЬЮ ГРУППЫ ЛУКОЙЛ И МИНИСТЕРСТВА ЭНЕРГЕТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В позитивных результатах бизнеса – всегда весомый вклад HR-службы. Отмечая успехи нашего дочернего общества, ПАО «ЛУКОЙЛ» наградило знаком «За заслуги перед Компанией» Ольгу Борисовну Прошутинскую, директора по персоналу и административным вопросам ЛЛК-Интернешнл. 19 лет трудовой биографии Ольги Борисовны связаны с работой в Группе «ЛУКОЙЛ», из них 10 – в ЛЛК-Интернешнл. Свою трудовую деятельность в нефтяной компании она начала в 1999 году в Главном управлении по общим вопросам, кадрам и социальному развитию. В 2009 году она возглавила Управление по персоналу и административным вопросам ООО «ЛЛК-Интернешнл». Это был период бурного роста активов и географической экспансии. На баланс общества переходили новые производственные мощности, Компания выходила в новые страны и регионы – за 10 лет численность группы «ЛЛК-Интернешнл» выросла с 527 до более 2000 человек.

За эти годы проведена масштабная работа по интеграции и адаптации новых коллективов, внедрены единые принципы корпоративной культуры. Под руководством Ольги Борисовны разработаны и внедрены типовые решения для организации успешной работы обществ группы ЛЛК-Интернешнл в части управления персоналом, обеспечен подбор ключевых руководителей и специалистов. В рамках системной работы по формированию и развитию кадрового потенциала стоит отметить стартовавший в 2010 году проект по привлечению в Компанию талантливой молодежи «Перспектива», в реализации



Директор по персоналу
и административным
вопросам
ЛЛК-Интернешнл
**Ольга Борисовна
Прошутинская**



Можно ли сказать, что мы команда? Безусловно. Команда профессионалов. Амбициозных, целеустремленных, дружных.

которого участвуют все подразделения, в том числе топ-менеджмент.

Эффективность проекта подтверждается высокими результатами и достижениями молодого поколения – внедряются новые методы производства и технологии, разрабатываются высококачественные продукты. Из этого проекта вырос ряд руководителей линейного уровня, многие его «выпускники» стоят в резерве на управленческие должности, как мобильный персонал для направления в зарубежные проекты.

«Компании в первые годы работы удалось привлечь лучших специалистов на рынке, однако в России все еще ощущался большой дефицит специалистов бизнеса смазочных материалов – как в научной, так и в производственной сферах. И мы решили сами готовить профессионалов, привлекая талантливую молодежь», – рассказывает Ольга Борисовна.

В настоящее время в ЛЛК-Интернешнл активно проходит процесс цифровизации всех бизнес-процессов, в том числе и в блоке по персоналу. Целью данных изменений в первую очередь является

повышение качества работы HR-подразделения и условий труда самих работников.

«Люди – основной капитал каждой успешной компании. Главным достижением в работе считаю построение команды профессионалов – инициативных, опытных, ответственных, готовых работать с полной самоотдачей, стремиться к приобретению новых знаний и освоению новых компетенций. Именно поэтому награждение наших сотрудников делает День нефтяника особенным для меня праздником», – заключает она. 🙌





Начальник отдела технической поддержки Управления по работе со стратегическими клиентами и технической поддержки ООО «ЛЛК-Интернешнл»
Юрий Евгеньевич Колядин

Я – инженер-механик по эксплуатации и обслуживанию транспорта, окончил Московский автомобильнодорожный государственный технический университет. В ЛЛК-Интернешнл работаю уже 10 лет.

Начинал в управлении индустриального маркетинга, в котором мы занимались разработкой новых решений для различных отраслей промышленности.

Среди множества интересных проектов выделю сотрудничество с ПАО «Северсталь», принесшее Компании очень хороший результат: сегодня промышленный гигант из Череповца – наш стратегический партнер, в его адрес мы поставляем масла, как для горного дивизиона, так и для металлургических производств, в частности, гидравлическое масло ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР, в разработке и внедрении которого я лично принимал участие.

С 2013 года возглавляю отдел технической поддержки. Работа интересная, непростая, очень много командировок, выездов на предприятия, шахты, в карьеры. Мы консультируем клиентов по применению смазочных материалов ЛУКОЙЛ, подбираем среди наших продуктов аналоги импортных масел, проводим эксплуатационные испытания продукции в технике клиента, реализуем программы по увеличению интервалов замены масел, что позволяет повысить эффективность работы и рентабельность бизнеса. Также мы проводим технические аудиты, осматриваем оборудование, даем предложения по изменению карт смазок, по внедрению новых, более эффективных масел.

Благодарность Компании означает для меня высокую оценку труда всего моего отдела.

День нефтяника – праздник нашей отрасли, которая приносит пользу людям, дает тепло, энергию, движение. Приятно чувствовать себя частью большой семьи, огромного коллектива, который работает на благо всех граждан нашей страны.

Я здесь работаю с первого дня – устроилась еще в 1997 году, когда наш тюменский завод, вошедший в состав ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез», только строился. Лаборатории еще не было, возводили лишь основное здание завода, завозили оборудование.

Большую роль в моей карьере сыграло назначение Надежды Анатольевны Горбуновой на пост руководителя испытательного центра – именно с ее приходом меня приняли в лабораторию. Это было самое главное событие в моей жизни! Хорошая, интересная работа, замечательный руководитель.

Специального образования у меня не было, всему училась на производстве, на заводе посещала курсы лаборантов, ответственно и добросовестно трудилась и достигла пятого разряда. В 2012 году меня перевели в экспертно-аналитическую лабораторию.

Моя работа очень нужная и увлекательная. Я участвую в испытаниях качества масел – моторных, гидравлических, трансмиссионных и других.

В коллективе много молодежи, общение с которой заряжает энергией. Очень приятно получить награду Компании. Это означает, что меня ценят как работника.

Для женщины семья всегда на первом месте, поэтому дни рождения близких – главные для меня праздники. Но вслед за семейными праздниками самый важный – День нефтяника, ведь работе в этой отрасли я посвятила 20 лет!



Лаборант химического анализа 5-го разряда экспертно-аналитической лаборатории отдела обеспечения испытаний продукции
Елена Владимировна Рейдер



Механик участка по производству фасованных масел в крупную и среднюю тару ТПП в Волгограде
Сергей Иванович Носов

Я родом из Калужской области, в Волгоград приехал в 1992 году и сразу же устроился на местный НПЗ слесарем-ремонтником в цех по ремонту динамического оборудования. Через три месяца руководство направило меня в Германию, где я участвовал в приемке оборудования для фасовки масел в пластиковые канистры. По возвращении оттуда стал работать товарным оператором пятого разряда, а с 1992-го старшим оператором на линии по фасовке масел в пластиковые канистры. В 2012 году назначен механиком участка.

В подчинении начальника участка 53 сотрудника, я – его правая рука. Моя работа заключается в поддержании работоспособности оборудования 24 часа в сутки. Это колоссальная ответственность.

Благодарность Минэнерго считаю наградой всего нашего коллектива – ведь выполнять наши непростые задачи можно только вместе.

День нефтяника – дорогой мне праздник, практически семейный: супруга отработала здесь более 30 лет, сын трудится на НПЗ, это уже своего рода династия, второе поколение нефтепереработчиков.

СБОРНАЯ ЛЛК ЗАВОЕВАЛА «ХРУСТАЛЬНУЮ СОВУ»

КОМАНДА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ КОМПАНИИ ВЫИГРАЛА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КУБОК В НОМИНАЦИИ
«САМАЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ КОМПАНИЯ В СФЕРЕ ТЭК, НЕФТИ И ГАЗА»

В Москве 29 мая прошел весенний этап Интеллектуального кубка 2018 — соревнования, которое традиционно проводится под эгидой «Национального банковского журнала» в трех номинациях: «Самый интеллектуальный банк», «Самая интеллектуальная компания в финансовом секторе» и «Самая интеллектуальная компания в сфере ТЭК, нефти и газа». В этот раз организаторы собрали рекордное количество команд (21), а каверзные вопросы участникам задавал не кто иной как Алексей Блинов, член Элитарного клуба «Что? Где? Когда?» и двукратный обладатель «Хрустальной совы».

Честь ООО «ЛЛК-Интернешнл» отстаивали молодые специалисты Анастасия Ильчибаева, Андрей Харламов, Вероника Морозова, Елена Пахова, Эмин Исмаилов и капитан команды Роман Рябухин. Итог соревнований порадовал — наши ребята завоевали первое место среди компаний-представителей энергетической и нефтегазовой отраслей, а Анастасия Ильчибаева (на фото внизу) была признана лучшим игроком среди новоиспеченных чемпионов! Вторым призером стала



Пока один солдат спал, двое его несли, что позволяло не останавливаться на длинные ночлеги.

«Мне конкурс очень понравился и запомнился не только нашей победой. Также импонировало качество самой игры, и то, как в процессе обсуждения мы находили верные ответы. Секрет победы в тщательной подготовке — мы регулярно собирались после работы, искали вопросы в интернете и пытались на них отвечать, — говорит Анастасия. — Также очень помогло общение с капитаном команды “Что? Где? Когда?” Борисом Белозеровым, он подсказал на что необходимо обращать внимание в вопросах, научил слушать партнеров по команде и всем вместе додумывать появляющиеся версии. К слову, это уже наша четвертая игра, с каждым разом становится легче понимать друг друга, улучшается взаимопонимание, становимся увереннее в себе.»

команда компании «СИБИНТЕК», а третье место заняла сборная «СтройТрансНефтеГаза». Среди компаний банковского сектора выиграла команда Банка России, тогда как лучшим в конкуренции финансистов стал коллектив ГК «Инфосекьюрети». Сборная ЛЛК-Интернешнл вернулась с турнира с главным призом — «Хрустальной совой», а более подробно о ее успехе рассказал на своих страницах и «Национальный банковский журнал» в развернутом интервью с чемпионами.

«Сборная нашей Компании участвует в этом конкурсе уже на протяжении двух лет, но только сейчас удалось завоевать первое место. Непередаваемые ощущения! Конкуренция была очень острой, наши оппоненты тоже приехали хорошо подготовленными, в итоге судьбу первого места решали детали, и я очень рада, что победа досталась нам — это вполне заслуженно!» — сказала менеджер отдела развития розничных продаж Вероника Морозова.

По словам менеджера отдела производственного планирования и координации производства Анастасии Ильчибаевой, вопросы были очень интересные. К примеру, какой предмет давали трем китайским солдатам во время военных походов? Правильный ответ — носилки.





В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЕ МАСЕЛ ЛУКОЙЛ ОТКРЫЛСЯ РАЗДЕЛ ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

ЛУКОЙЛ ЗАПУСТИЛ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ ЭЛЕКТРОННЫЙ СЕРВИС ОНЛАЙН-ЗАКАЗОВ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ — **B2B.LUKOIL-SHOP.RU**

Услуги нового сервиса, дополнившего интернет-платформу для физических лиц — lucoil-shop.ru, включают круглосуточную клиентскую поддержку и возможность доставки до склада клиента в любом регионе России. Покупателям, зарегистрировавшимся на сайте интернет-магазина, доступны для заказа около 200 наименований современных масел, смазок, автохимии и других технических жидкостей для автомобильной техники и промышленного оборудования различных поколений. Индивидуальным предпринимателям и предприятиям, в том числе станциям техобслуживания, будет предоставлена накопительная система скидок и опции электронного документооборота в личном кабинете. «Новые реалии таковы, что все больше и больше людей предпочитают совершать покупки с использованием компьютеров и мобильных устройств. Мы отмечаем также, что для потребителей заказ через официальный интернет-магазин становится дополнительной гарантией оригинальности продукции. Наша задача — быть везде, где есть наши клиенты, и поэтому Компания продолжит развивать перспективные каналы сбыта смазочных материалов и совершенствовать онлайн-сервисы. Мы активно расширяем сферу применения современных цифровых технологий на производстве и в логистике», — отметил генеральный директор ООО «ЛЛК-Интернешнл» Кирилл Верета.





ЖАРКИЙ ПРИЕМ В МОНТЕРРЕЕ

В КОНЦЕ ПРОШЛОГО ГОДА ЛЛК-ИНТЕРНЕШНЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАЛА ДОЧЕРНЕЕ ОБЩЕСТВО В МЕКСИКЕ – LUKOIL LUBRICANTS MEXICO. КОМПАНИЯ НАЧАЛА С ПРОДАЖ МАСЕЛ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА И ИНДУСТРИИ. В БЛИЖАЙШИХ ПЛАНАХ – ВЫХОД НА МЕСТНЫЙ РЫНОК СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

В развитии операций в Мексике ЛУКОЙЛ делает ставку на выстраивание надежной и доступной конечному потребителю дистрибьюторской сети во всех штатах страны. В мае 2018 года специалисты LUKOIL Lubricants Mexico провели презентацию для местных дилеров на популярной автомобильной выставке EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE в Монтеррее. Выставка собрала более 300 экспонентов, в числе которых производители автомобилей, запчастей и комплектующих, ключевые транспортные компании страны.

Во время автовыставки команда LUKOIL Lubricants Mexico встретила с представителями компании NAZARIO RE-FACCIONES – крупного игрока на мексиканском рынке запчастей и расходных материалов. ЛУКОЙЛ к этому моменту уже поставил дистрибьютерской сети этой компании смазочные материалы в двух штатах. Стороны договорились о пробных поставках в трех новых штатах. Также на выставке были проведены успешные переговоры с руководством одной из крупнейших японских машиностроительных компаний об испытаниях масел ЛУКОЙЛ на оборудовании производителя.



«Мексиканский рынок является одним из приоритетных для развития бизнеса смазочных материалов ЛУКОЙЛ. В стране работают заводы восьми мировых автомобильных брендов – General Motors, Ford, Chrysler, BMW, VW Group, Audi, Kia, Nissan, Mercedes-Benz. Уровень конкуренции среди масляных брендов в Мексике весьма высок, однако это растущий рынок и сегодня здесь нет ярко выраженных лидеров, что позволяет нам рассчитывать на завоевание неплохих позиций», – поделился впечатлениями Дмитрий Головин, генеральный директор LUKOIL Lubricants Mexico. 📍



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ЛУЧШИХ АВТОДИЛЕРОВ

В КОНЦЕ МАЯ В МОСКВЕ СОСТОЯЛАСЬ ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ ОБЛАДАТЕЛЕЙ ЧЕТВЕРТОЙ ЕЖЕГОДНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ «АВТОДИЛЕР ГОДА – 2018», ОРГАНИЗОВАННОЙ АНАЛИТИЧЕСКИМ АГЕНТСТВОМ «АВТОСТАТ» И КОМПАНИЕЙ AVITO АВТО. ГЕНЕРАЛЬНЫМ ПАРТНЕРОМ ПРЕМИИ ВЫСТУПИЛА КОМПАНИЯ ЛЛК-ИНТЕРНЭШНЛ



Всего в рамках премии предусмотрены три основные номинации, в каждой из которых было названо по 12 победителей – каждый в своем сегменте и регионе деятельности, а также специальная номинация «Доверие потребителей». Лауреатов в категории «Организация сервиса» объявил Максим Мыскин, заместитель генерального директора по развитию ООО «ЛЛК-Интернешнл». Все 12 победителей этой номинации получили сертификат ЛУКОЙЛ на обслуживание корпоративного автопарка в течение года. Мероприятие проходило в особняке XIX века, расположенном на набережной в центре столицы. Неповторимую атмосферу event-

Сегодня российский производитель поставляет масла практически во все крупнейшие автохолдинги и дилерские предприятия в стране, в числе которых «Рольф», «АвтоСпецЦентр», «Автомир», «КЛЮЧАВТО», «АГАТ», «Major», «Favorit Motors»

площадки «LOFT #2» дополнила бренд-зона ЛУКОЙЛа, в которой был представлен гоночный седан Audi RS3 LMS, новый автомобиль команды LUKOIL Racing Team. Посетил мероприятие и сам пилот болида – многократный чемпион России по кольцевым гонкам Алексей Дудукало. Премия «АВТОДИЛЕР ГОДА» является наиболее авторитетной и значимой в этом сегменте бизнеса. В этом году к участию в профессиональном рейтинге были приглашены абсолютно все официальные дилерские центры со всей России. Организаторы получили заявки на участие от 550 дилеров. На основе интегральной оценки, рассчитанной по целому ряду показателей, были определены лидеры. Взаимодействие с дилерскими центрами и авторизованными сервисными станциями – одно из ключевых направлений для Компании. ЛУКОЙЛ относительно молодой «игрок» в сегменте поставок смазочных материалов в АСТО. Однако Компания уже успела завоевать довольно прочные позиции на этом непростом рынке. Сегодня российский производитель поставляет масла практически во все крупнейшие автохолдинги и дилерские предприятия в стране, в числе которых «Рольф», «АвтоСпецЦентр», «Автомир», «КЛЮЧАВТО», «АГАТ», «Major», «Favorit Motors». Добиться этого во многом удалось благодаря наличию широкого спектра современных продуктов, разработанных специально для станций техобслуживания с учетом специфики всех представленных на российском рынке европейских, американских и японских автомобилей. Так, клиентам доступно свыше 20 модификаций ЛУКОЙЛ GENESIS SPECIAL различных вязкостей (от 0W-20 до 10W-40). [↗](#)

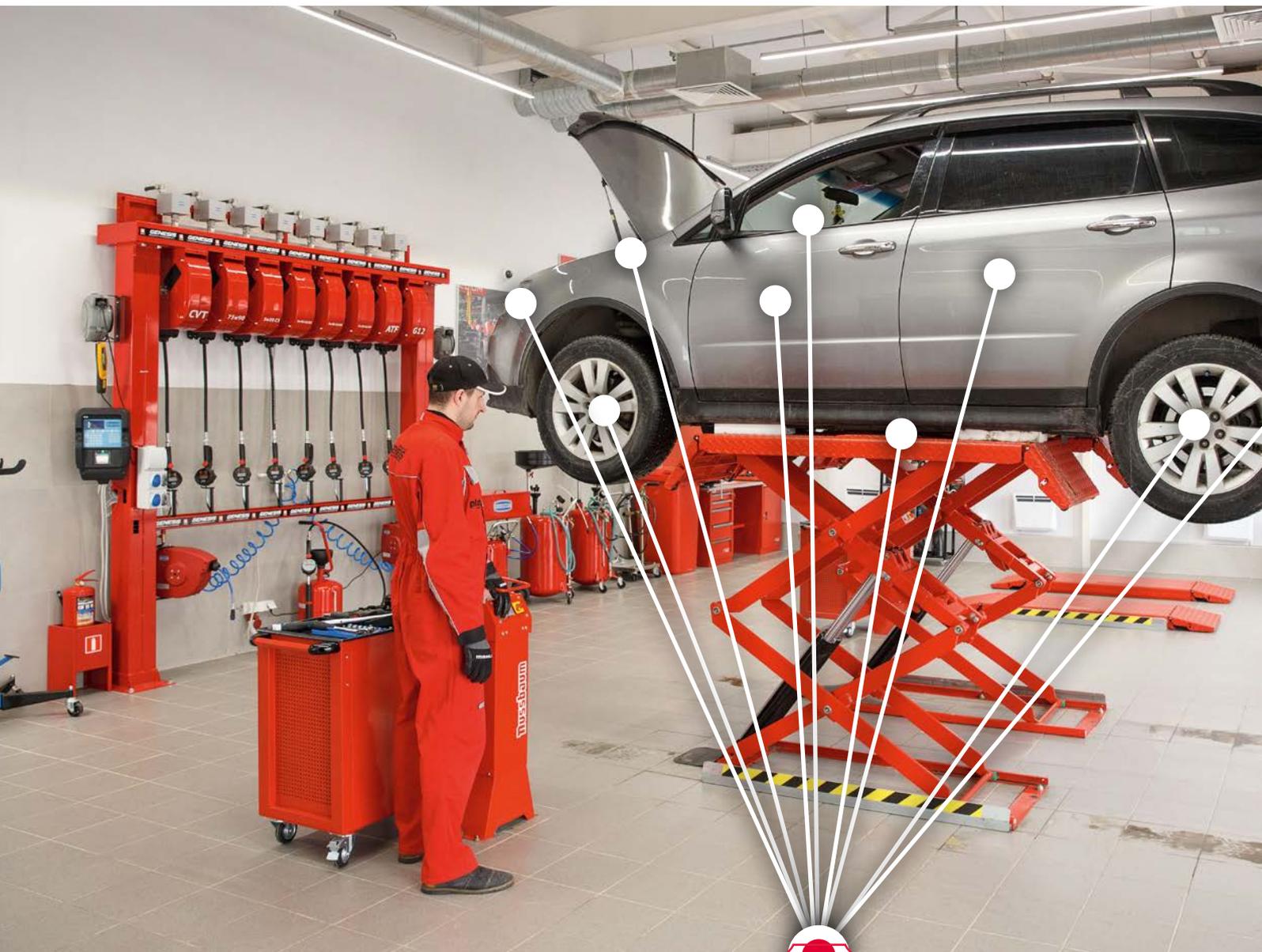


СЕРВИС НА ЛЮБОЙ ВКУС



ЛУКОЙЛ привнес свежий взгляд на сервисные возможности для АСТО. Компания предлагает своим клиентам индивидуальный подход с самым широким в России выбором опций сервиса:

- Доставка любой партии – от канистры, бочки и еврокуба до автоцистерны. Налив в резервуары АСТО малотоннажным и крупнотоннажным транспортом любого объема масел – от 1 до 20 т.
- Онлайн-мониторинг масляных резервуаров клиента в режиме реального времени.
- Оперативные поставки продукции напрямую автодилеру с собственных складов во всех регионах России, крупнейший из них – в Москве.
- Хранение на распределительных складах «индивидуального страхового запаса» продукции для каждого действующего клиента. Дополнительная гарантия максимально оперативной доставки заказа.
- Предоставление полного пакета оригиналов сопровождающей рабочей документации одновременно с доставкой продукции. О «традиционном» для многих поставщиков получении отгрузочной документации в течение 5 дней можно забыть.
- Совместные маркетинговые кампании с автодилерами по привлечению дополнительного трафика на сервис, что способствует росту доходности партнера.



замена масла и масляного фильтра в двигателе



замена салонного фильтра



замена масла в одном из механических агрегатов



комплексная компьютерная диагностика и диагностика ходовой части автомобиля



смазка дверных петель



проверка работоспособности световых приборов



замена воздушного фильтра



замена антифриза



проверка работоспособности стеклоочистителя и стеклоомывателя



ОТКРЫЛСЯ ПЕРВЫЙ ПУНКТ ЭКСПРЕСС-СЕРВИСА НА АЗС ЛУКОЙЛ

В ПОДМОСКОВНЫХ ХИМКАХ НАЧАЛ РАБОТУ ПЕРВЫЙ СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР ЛУКАВТО. ПУНКТ ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ АВТОМОБИЛЕЙ РАСПОЛОЖЕН НА ТЕРРИТОРИИ АВТОЗАПРАВОЧНОГО КОМПЛЕКСА «ЛУКОЙЛ», ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ ПРОЙТИ ОБСЛУЖИВАНИЕ В УДОБНОЕ ВРЕМЯ, СОВМЕСТИВ ЕГО С ПОСЕЩЕНИЕМ АЗС. ВСЕ РАБОТЫ ЗАЙМУТ НЕ БОЛЕЕ ЧАСА, СКОРОТАТЬ КОТОРЫЙ МОЖНО В УЮТНОМ КАФЕ ЗАПРАВОЧНОГО КОМПЛЕКСА



В числе услуг экспресс-сервиса — замена масла, технических жидкостей, фильтров, компьютерная диагностика неисправностей, замена тормозных колодок и др. Для удобства клиентов предлагаются четыре варианта пакетных предложений по фиксированной цене. При этом в стоимость пакета входят все услуги и расходные материалы. ЛУКАВТО поддерживает программы лояльности сети АЗС «ЛУКОЙЛ», что дает дополнительные преимущества для клиентов.

Для обслуживания автомобилей клиентов специалисты ЛУКАВТО используют смазочные материалы исключительно производства ЛУКОЙЛ, в частности инновационную линейку моторных масел GENESIS, соответствующих самым современным требованиям мировых производителей и международных классификаций. Все необходимые запасные части и расходные материалы ЛУКАВТО получает по прямым договорам от компаний-поставщиков конвейеров автопроизводителей.

Сервисный центр ЛУКАВТО в Химках стал первым подобным пунктом экспресс-обслуживания на АЗС «ЛУКОЙЛ», в задачи которого в первую очередь входит отработать и протестировать рабочие процессы. В дальнейшем планируется создание целой сети таких станций техобслуживания. 🛠



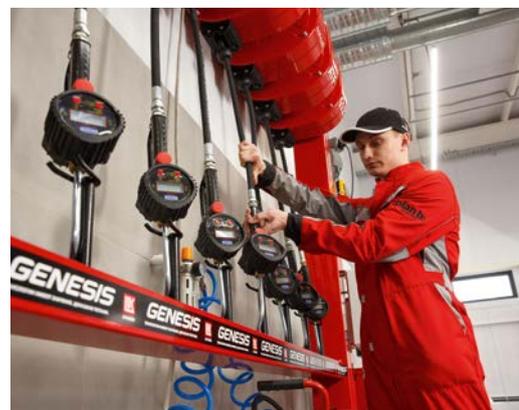
замена тормозных колодок



проверка и регулировка давления в шинах



замена тормозной жидкости



МАСЛО
С ЖЕЛЕЗНЫМ
ХАРАКТЕРОМ

GENESIS ARMORTECH*

ЗАЩИЩАЕТ ДВИГАТЕЛЬ
В 10 РАЗ ЛУЧШЕ
ТЕСТОВЫХ НОРМАТИВОВ**



WWW.LUKOIL-MASLA.RU



* Генезис. Армортек.

** По результатам испытаний «Sequence VIII» Southwest Research Institute («SwRI») («Соусвест Ресечарч Институт», «ЭсвиЭрАй»), май 2009 года, США.