

МАСЛА ЛУКОЙЛ

УСПЕШНЫЙ АУДИТ СЕВЕРСТАЛИ

Укрепляем сотрудничество с промышленным гигантом

В ТОП-100 ЛУЧШИХ ТОВАРОВ

Смазки ИНТЕСМО – победители Всероссийского конкурса

ЛУЧШИЙ РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТЕР

Награда РАФ за успехи на международных рынках



ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ЛИДЕРСТВО В ФОКУСЕ КОМПАНИИ

РЕКОРДНЫЙ АВТОПРОБЕГ ЧЕРЕЗ АНТАРКТИДУ

Масла и смазки ЛУКОЙЛ прошли испытание ледяным континентом

ВЫБОР ПРОФЕССИОНАЛОВ

ИНТЕСМО — это инновационный производственный комплекс, включающий инженерный центр, оснащенный самым современным в стране оборудованием для разработки и производства смазочных материалов.

Пластичные смазки производства ИНТЕСМО получили международные одобрения и соответствуют стандартам ведущих производителей оборудования для любых отраслей промышленности.

Инженерный центр ИНТЕСМО оказывает комплекс услуг:

- Проведение испытаний пластичных смазок по требуемым параметрам
- Квалифицированная помощь в составлении технического задания на разработку смазочных материалов
- Подбор смазочных материалов для заданных условий эксплуатации
- Предоставление экспертного заключения о причинах разрушения различных узлов трения, подтвержденных инструментальными и лабораторными исследованиями
- Разработка смазочных материалов по техническим заданиям и под нужды Заказчика



Техническая поддержка:

Тел.: **+7 (495) 981-79-45**, e-mail: **Grease.Support@lukoil.com**

www.lukoil-masla.ru



СОДЕРЖАНИЕ

- стр. 2 • **ИТОГИ**
ГОД ИННОВАЦИЙ
- стр. 11 • **НОВОСТИ**
ЛУЧШИЙ РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТЕР
АВТОКОМПОНЕНТОВ
- стр. 12 • **УСПЕШНЫЙ АУДИТ**
СЕВЕРСТАЛИ
- стр. 13 • **СМАЗКИ ИНТЕСМО ВОШЛИ В ТОП-100**
ЛУЧШИХ ТОВАРОВ СТРАНЫ
- стр. 14 • **ПОРТРЕТ ПРОФЕССИОНАЛА**
КОГДА НЕВОЗМОЖНОЕ
ТОЧНО ВОЗМОЖНО
- стр. 16 • **ПРОДУКТ**
ЧЕМПИОНКА РОССИИ ПО СНОУБАЙКУ
ПЕРВОЙ ПРОТЕСТИРОВАЛА
ЛУКОЙЛ SNOW 2T
- стр. 17 • **ОРИГИНАЛЬНОЕ МАСЛО OREGON**
ДЛЯ КОМПАНИИ-ИЗОБРЕТАТЕЛЯ
ПИЛЬНОЙ ЦЕПИ
- стр. 18 • **ИСПЫТАНИЯ**
60 ТЫСЯЧ
С НОВЫМ ПРОФЕССИОНАЛОМ
- стр. 20 • **ЭКСТРИМ**
РЕКОРДНЫЙ АВТОПРОБЕГ ЧЕРЕЗ
АНТАРКТИДУ
- стр. 24 • **НОВОСТИ**
НАШИ АВТОМОБИЛЬНЫЕ МАСЛА
НА МАРКЕТПЛЕЙСЕ EBAU
- ЦИФРОВАЯ**
ТРАНСФОРМАЦИЯ
- ИННОВАЦИИ**
БИТУМНЫЕ ИННОВАЦИИ ДЛЯ
РОССИЙСКИХ ДОРОГ НА РИФ-2019

МАСЛА В ЛУКОЙЛ / № 56,
июнь 2019 г.
Учредитель: ООО «ЛЛК-Интернешнл»

Издатель: RPI
Адрес редакции:
119180, г. Москва, ул. Малая Якиманка, д. 6

Телефон: +7 (495) 980 39 12
e-mail: Vladimir.Akramovsky@lukoil.com
Тираж: 200 экз.





ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ЛИДЕРСТВО В ФОКУСЕ КОМПАНИИ

ГОД ИННОВАЦИЙ

В НАЧАЛЕ ПРОШЛОГО ГОДА ООО «ЛЛК-ИНТЕРНЭШНЛ» СДЕЛАЛА СТАВКУ НА РАЗВИТИЕ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА, РАЗРАБОТКУ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОДУКТОВ И ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ. С ТЕХ ПОР КОМПАНИИ УДАЛОСЬ ДОБИТЬСЯ НЕМАЛЫХ УСПЕХОВ ПО ЭТИМ НАПРАВЛЕНИЯМ КАК В СЕГМЕНТЕ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ, ТАК И БИТУМОВ

ПОРТФЕЛЬ

В 2018 году компания разработала более 60 новых продуктов, включая синтетические моторные масла для автомобилей японских и корейских производителей, линейку премиальных синтетических жидкостей для современных АКПП, индустриальные масла, смазочно-охлаждающие жидкости и специальные продукты. Также существенно обновлена линейка технических жидкостей. Компания дала старт масштабной программе совместных разработок с ведущими мировыми производителями автомобилей и промышленного оборудования. В настоящее время в рамках программы разрабатывается более 20 перспективных продуктов, больше половины из них — с автомобильными концернами, входящими в рейтинг ТОП-10. В частности, в рамках тендера на поставку в адрес одного из крупнейших автопроизводителей по всему миру ЛУКОЙЛ завершил разработку серии новых моторных масел вязкостью 0W-12, 0W-16 и 0W-20.

В число перспективных разработок нового поколения вошли смазочные материалы для гибридных автомобилей и электрического транспорта. ЛУКОЙЛ разработал жидкость для первой заливки электрокаров, которая превосходит требования спецификации по ключевым показателям (электрическим и теплопроводным свойствам, а также окислительным и трибологическим тестам).

Эти решения смогут быть широко востребованы в технике, которая сойдет с конвейеров ведущих OEM в 2020–2025 гг.

В распоряжении компании сегодня собственный R&D центр в Москве и семь лабораторий в России и за рубежом, в которых работают более 70 человек.

Сегодня смазочные материалы ЛУКОЙЛ проходят независимые испытания в Европе и США. Не меньше внимания компания уделяет и развитию R&D потенциала и продуктового портфеля в сегменте битумных материалов. В конце прошлого года начал работу новый научно-исследовательский центр

(НИЦ) в Нижнем Новгороде, на базе которого разрабатываются перспективные битумные материалы. Лаборатория, представленная в НИЦ, оснащена самым современным оборудованием для испытания битумов, в том числе по системе проектирования дорог Supergravel. В работе центра — крупнейшего на территории всей страны — задействованы высококвалифицированные специалисты, которые разработали более 40 наименований высокотехнологичных битумных материалов, качественных ординарных битумов и полимерно-битумных вяжущих.



СЕРВИС

Помимо инновационных продуктов, в прошлом году Компания начала предлагать и ряд высокотехнологичных сервисных решений. Например, услуг по онлайн-мониторингу резервуаров. Ранее эта услуга была доступна исключительно в Европе, а с прошлого года Компания начала применять подобную практику и в России. В числе первых клиентов, воспользовавшихся данной опцией на своем российском заводе, стал один из ключевых мировых производителей подъемного оборудования Palfinger.

Еще одним прорывным решением для потребителей стал центр отгрузки смазочных и битумных материалов в Волгограде. На объекте внедрена система автоматической авторизации клиента и электронная очередь. Кроме того, клиенты получили возможность забронировать партию нефтепродуктов через онлайн портал. Все это позволило сократить время обслуживания транспорта.

Кроме того, клиентам компании теперь доступен 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. Компания активно использовала возможности цифровых технологий и в развитии продаж. В 2018 году были открыты собственные интернет-магазины в России, Казахстане и Турции. На базе

российского онлайн-магазина начал работать раздел для юридических лиц, ставший удобной площадкой для представителей малого и среднего бизнеса.

Важным событием стал выход Компании на один из крупнейших международных маркетплейсов — Amazon. ЛУКОЙЛ стал первым российским производителем смазочных материалов, продукция которого реализуется на данной площадке. В дальнейших планах — запуск онлайн-ресурсов как для физических, так и для юридических лиц в других регионах присутствия, а также выход на новые международные торговые площадки.

ЭКСПАНСИЯ

Солидные успехи в 2018 году были достигнуты и дочерними обществами ЛЛК-Интернешнл. В их числе появилась новая компания, в задачи которой войдет ведение бизнеса в государствах Западной и Северной Африки, — LUKOIL Lubricants Africa S.A.R.L. 🇵🇸

ЗАПАДНАЯ ЕВРОПА

Уровень конкуренции на рынке смазочных материалов Европы весьма высок, а крупнейшие мировые бренды занимают здесь доминирующие позиции. Чтобы быть успешными в регионе в целом, необходимо учитывать особенности каждой страны региона. В одних странах (например, в Австрии) клиенты предпочитают пользоваться услугами авторизованных сервисных станций, куда и поставляется большая часть продукции. В других, например, в Италии, основные продажи осуществляются через дилерскую сеть.

Наличие собственной производственной площадки в «сердце региона», а также возможность предложить клиентам высококлассную продукцию и сервис позволяют LUKOIL Lubricants Europe (LLE) становиться все более заметным игроком на этом непростом рынке. Большой вклад в узнаваемость бренда вносят и поставки смазочных материалов ЛУКОЙЛ на конвейеры европейских заводов мировых автопроизводителей.

В прошлом году продажи в регионе увеличились на 5%. При этом в Италии рост составил 47%, а в скандинавских странах – 22%. Особенно стоит отметить растущую популярность продукции линейки LUKOIL GENESIS SPECIAL, связанную все с той же конвейерной заливкой. Так, объем продаж LUKOIL GENESIS SPECIAL VN 5W-30 увеличился на 25%, LUKOIL GENESIS SPECIAL C3 5W-30 – на 21%.

Компания не останавливается на достигнутом успехе и продолжает расширять продуктовую линейку. В прошлом году LLE вывела на рынок 43 новых продукта, ориентированных на потребности различных групп клиентов. В их числе LUKOIL GENESIS SPECIAL JLR 0W-20, LUKOIL AVANTGARDE PROFESSIONAL LE 10W-40, новые оригинальные масла и другие.

В прошлом году были заключены новые крупные контракты. LLE будет поставлять продукцию в адрес консорциума, в который входят австрийская группа Porr, участвующая в строительстве 18-километрового участка крупнейшего в мире подземного железнодорожного тоннеля общей длиной 64 км, который соединит Австрию с Италией.

В ответ на возрастающий рост спроса на западноевропейском рынке LLE увеличила объем производства в 2018 году на 10% по сравнению с показателем за 2017 год. В планах на 2019 год – дальнейшее наращивание объемов производства и продаж, а также масштабная цифровизация бизнеса. 📈



ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА

В 2018 году существенно вырос спрос на премиальные продукты ЛУКОЙЛ в Восточной Европе. Вместе с тем, количество старых автомобилей на рынках региона остается большим. Соответственно, и доля продуктов для их обслуживания в портфеле LUKOIL Lubricants East Europe (LLEE) остается высокой.

Значительно возрос спрос на продукты линейки LUKOIL GENESIS. Особенно этому поспособствовал переход с GENESIS PREMIUM на GENESIS SPECIAL в Румынии, Сербии, Болгарии и Северной Македонии, а также запуск линейки в Хорватии при поддержке местной сети АЗС ЛУКОЙЛ и дилера NACIONAL. Стабильным спросом на рынке региона пользуются моторные масла для коммерческого транспорта серии AVANTGARDE и гидравлические масла ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР. В сегменте промышленных продуктов также отмечается позитивная динамика, что во многом обусловлено гармонизацией румынского продуктового портфеля с австрийским. В прошлом году LLEE продолжила сотрудничество с государственной железнодорожной компанией CFR MARFA. Компания заключила контракты с румынским металлургическим предприятием DUCTIL STEEL Vuzau, крупнейшей в стране энергетической компанией CE OLTENIA, лидером нефтегазового сектора региона Восточной Европы OMV Petrom SA, а также с ведущим импортером и дилером запчастей для грузового транспорта AUTOROM.

Ряд крупных сделок удалось заключить и в других странах Восточной Европы. Так, в Греции компания выиграла тендер на поставку смазочных материалов в адрес порта Салоники. В Албании LLEE удалось расширить партнерство с крупнейшей транспортной компанией страны SHEGA TRANS. Парк предприятия насчитывает более 115





грузовых автомобилей, часть из них брендированы LUKOIL AVANTGARDE. Немалых успехов удалось добиться и в сфере цифровизации. Продукция компании появилась на крупнейшей в Румынии интернет площадке E-Mag. В планах на 2019 год – внедрение новых digital-решений, а также развитие системы управления складских запасов. ☒

По данным издания Financial Magazine, румынский рынок моторных масел увеличился на 8,8% в 2018 году. Согласно исследованиям, более 50% конечных потребителей предпочитают производить замену масел в сервисных центрах. Основные конкуренты занимают весьма прочные позиции благодаря пятилетним контрактам с автосервисами, которые предусматривают предоставление сервисного оборудования на начальном этапе сотрудничества. Вместе с тем, автовладельцы из Восточной Европы традиционно с большим доверием воспринимают советы представителей сервисных центров, чем торговых представителей на АЗС. Еще одна особенность рынка – большое количество старых автомобилей. За год доля автомобилей старше десяти лет увеличилась и превысила 75%, чему значительно способствовала отмена эконалога в феврале 2017 года.

УКРАИНА

Согласно официальным данным, в период с 1 января по 31 декабря 2018 года на территорию Украины было импортировано 267 торговых марок, что превышает показатель предыдущего периода на 35 единиц. Основную долю рынка фасованных масел (совокупным объемом более 75% рынка) занимают европейские компании. ООО «ЛУКОЙЛ ЛУБРИКАНТС Украина» очередной год удерживает первое место на рынке фасованных масел Украины с долей рынка 9%. По итогам прошедшего года объем продаж готовых масел увеличился на 6% по



сравнению с 2017 годом. В рассматриваемый период продажи премиальной линейки ЛУКОЙЛ GENESIS выросли на 37%. В 2018 году компания вывела на украинский рынок три новых продукта этой серии, включая ЛУКОЙЛ GENESIS ADVANCED 5W-40 и 10W-40, ЛУКОЙЛ GENESIS ARMORTECH VN 5W-30 и ЛУКОЙЛ GENESIS FE 0W-20. В планах на 2019 год дальнейшее расширение этой перспективной линейки. В сегменте масел для коммерческого транспорта особой популярностью пользовалось ЛУКОЙЛ АВАНГАРД УЛЬТРА SAE 15W-40. Между тем, в связи с введением стандарта Евро-5 в 2016 году, а также переориентации транспортного потока в сторону ЕС, в автопарке страны появляется все больше грузовых автомобилей, соответствующих стандартам Евро-5 и Евро-6. Учитывая этот фактор, в конце 2018 года компания вывела на местный рынок ЛУКОЙЛ АВАНГАРД ПРОФЕССИОНАЛ LE 5W-30 и 10W-40. Этот универсальный продукт отвечает требованиям Евро-5 и Евро-6 и набирает популярность среди клиентов.

В числе прочих новинок в портфеле украинской компании – трансмиссионные масла ЛУКОЙЛ ATF SYNTH ASIA и ATF SYNTH VI, масла для садовой техники ЛУКОЙЛ GARDEN 2T и 4T. Также в 2018 году проводилась активная работа по расширению ассортимента смазок – с 5 до 12 наименований, при этом количество SKU достигло 17.

Благодаря усилиям специалистов ЛУКОЙЛ Лубрикантс Украина по маркетингу, направленным на стимулирование продаж, новые продукты уже широко представлены в рознице. Поскольку все они ориентированы на современные автомобили и располагают большим запасом прочности, следует ожидать, что в ближайшем будущем динамика реализации будет исключительно положительной.

В 2019 году компания рассчитывает на рост продаж в сегменте B2C на уровне 8%, в первую очередь за счет линеек ЛЮКС и GENESIS. Для того чтобы обеспечить этот показатель, предприятие планирует провести ряд мероприятий, включая повышение знаний о продукте на интернет-ресурсах, проведение трейд-маркетинговых активностей и программы лояльности для продавцов в розничных торговых точках, стимулирование автосервисами закупок продукции линеек GENESIS и АВАНГАРД ПРОФЕССИОНАЛ, а также дальнейшее расширение ассортимента линейки GENESIS.

В сегменте B2B ведется активная работа по внедрению и закреплению новых продуктов для техники Евро-5,6, а также работа с сервисными предприятиями. Целый ряд мероприятий запланирован и по направлению смазок и специальных жидкостей, в том числе по внедрению продуктов с пищевыми допусками. ☒

ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ

По итогам 2018 года доля ЛУКОЙЛ Лубрикантс Центральная Азия на рынке смазочных материалов Казахстана составляла 13%. С введением в эксплуатацию завода мощностью 100 тыс. т, компания рассчитывает на значительный рост этого показателя.

К концу 2018 года строительство завода вышло на финальный этап. Ассортимент продукции, выпускаемой в Казахстане, будет охватывать все виды смазочных материалов ЛУКОЙЛ. Предприятие станет самой передовой и инновационной производственной площадкой по выпуску смазочных материалов на всей территории СНГ. На заводе будет работать роботизированный склад хранения готовой продукции и современная лаборатория контроля качества.

В прошлом году компания заключила контракты с рядом крупных казахстанских предприятий – ТОО «Актюбинский рельсобалочный завод», ТОО «KSP Steel», АО «Горно-металлургический концерн «Казахалтын», АО «Усть-Каменогорский титаномагниевого комбинат», АО «Азия авто», ТОО «Локомотив 2030», ТОО «Богатырь комир», АО «Усть-Каменогорская энергораспределительная компания», ТОО «Алюминий Казахстана», АО «Казахтелеком», ТОО «Астана тазалык», ГКП на ПХВ «Алматы тазалык», ТОО «Sinooil», ТОО «Казфосфат».

По итогам прошлого года продажи в дилерскую сеть достигли рекордно высоких показателей. Объем продаж премиальных масел крупной фасовки увеличился в 3,4 раза по сравнению с показателем за 2013 год. Рост продаж продуктов линейки ЛУКОЙЛ GENESIS в течение одного года составил 91%. В 2019 году компания рассчитывает увеличить продажи на 17%.



В прошлом году начал работу Интернет-магазин для физических и юридических лиц. В настоящее время продукция ЛУКОЙЛ доступна для заказа онлайн клиентам из Алматы. В 2019 году интернет-магазин охватит всю территорию Казахстана и страны Средней Азии.

В нынешнем году ЛУКОЙЛ Лубрикантс Центральная Азия будет включено в реестр ТПХ (товар производителя холдинга) АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына». Это позволит компании участвовать в закупках на крупных предприятиях страны. Также в 2019 году будет налажена работа дилерской сети в Монголии. ♣

ТУРЦИЯ

Прошедший год стал юбилейным для турецкого дочернего общества LUKOIL Lubricants Middle East. Компания занимает прочную позицию на турецком рынке смазочных материалов и экспортирует продукцию более чем в 10 соседних стран. За десять лет производственная мощность завода в Измире увеличилась с 18,6 тыс. т в год до 45 тыс. т в год. На 2019–2021 гг. также запланирован ряд мероприятий, направленных на дальнейшую модернизацию завода. В их числе – цифровизация всех производственных процессов, ввод новых линий блендинга и фасовки, расширение резервуарного парка и усовершенствование лабораторного оборудования.

В 2018 году на заводе ЛУКОЙЛа в Измире выпускалось более 500 наименований (SKU) продукции, в том числе под брендами мировых автопроизводителей. В дальнейшем предприятие планирует начать продажи смазочно-охлаждающих жидкостей и значительно расширить ассортимент специализированных продуктов. Большую популярность набирают премиальные моторные масла ЛУКОЙЛ GENESIS. За последние три года объем продаж продуктов этой линейки увеличился более чем в три раза.



В прошлом году компания открыла собственный интернет-магазин в Турции. В ближайших планах – запуск раздела для юридических лиц, где представители малого и среднего бизнеса смогут заказать продукцию ЛУКОЙЛ онлайн без посредников. Кроме того, с целью поддержки продаж LUKOIL Lubricants Middle East запустила аккаунты в социальных сетях. ♣

КИТАЙ

Компания LUKOIL Lubricants China была зарегистрирована в 2017 году. За столь короткий срок дочернему предприятию удалось добиться немалых успехов. К концу прошлого года дилерская сеть LUKOIL Lubricants China была представлена в 50 городах страны. В числе клиентов китайской компании крупные промышленные предприятия, включая атомную электростанцию Фуцин, логистическую компанию Anji Automotive Logistics и транспортную компанию Tiantian Express.

В планах LUKOIL Lubricants China на 2019 год дальнейшее расширение дилерской сети и развитие партнерских отношений с OEM, в том числе начало поставок масел первой заливки в адрес расположенных в КНР предприятий крупнейших мировых автопроизводителей. Уже в январе 2019 года начались поставки гидравлических масел ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР в адрес XCMG. Ключевым событием для компании станет открытие завода смазочных материалов в Казахстане. Отсюда будет осуществляться значительный объем поставок для Китая. 🇷🇺



В ходе торжественной презентации компании в посольстве РФ в Пекине в конце 2018 года LUKOIL Lubricants China заключила соглашения о намерениях с двумя китайскими индустриальными концернами – XCMG и ТВЕА, производителями строительной техники и электротехнического оборудования. Мероприятие посетили более двухсот гостей, в том числе представители китайских органов власти и отраслевых ассоциаций, руководители и специалисты крупных компаний в сфере металлургии, энергетики, транспорта, машиностроения, горной промышленности, а также ведущих производителей техники и оборудования (OEM).

«В Китае активно развиваются автомобильная промышленность, судостроение, транспортное, сельскохозяйственное машиностроение и многие другие высокотехнологичные отрасли. Я уверен, что ассортимент ЛУКОЙЛа будет здесь востребован, и займет достойное место на китайском рынке смазочных материалов», – отметил Чрезвычайный и Полномочный Посол Российской Федерации в Китайской Народной Республике Андрей Денисов во время презентации.

«Наша долгосрочная стратегия – переход от точечных локальных поставок к глобальному партнерству с производителями оборудования и техники (OEM). Многие компании, с которыми мы сотрудничаем в России и Европе, масштабно работают на рынке Китая. Мы уверены, что наши научные разработки и уникальные технологические решения будут способствовать развитию долгосрочных взаимоотношений с крупными промышленными предприятиями в Китае», – рассказал генеральный директор ООО «ЛЛК-Интернешнл» Кирилл Верета.



МЕКСИКА

ЛУКОЙЛ – единственный российский производитель смазочных материалов, официально представленный в Мексике. Всего же на рынке страны более 150 брендов масел. LUKOIL LUBRICANTS MEXICO S. DE R.L. DE C.V. начала операционную деятельность в январе 2018 года. Мексиканская компания организовала блендинг продукции на двух производственных площадках третьих лиц. В настоящее время в ее портфеле около 70 продуктов. Рынок положительно воспринимает продукцию российской компании. В частности, особым спросом пользуется моторное масло для коммерческих автомобилей ЛУКОЙЛ AVANTGARDE ULTRA PLUS 15W-40, соответствующее популярной в стране спецификации CI-4 PLUS, а также гидравлическое масло ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР ST 68, которое обеспечивает интервал замены в 3 тыс. моточасов вместо 2 тыс. моточасов, характерного для основных конкурентов.

В июле 2018 года стартовали продажи моторных масел для легковых автомобилей. Уже осенью LUKOIL Lubricants Mexico заключила договор с крупнейшим производителем и B2B поставщиком автозапчастей DACOMSA S.A. о монобрендовой дистрибуции линейки ЛУКОЙЛ GENESIS на территории 26 штатов Мексики.

В планах на 2019 год – расширение портфеля продуктов за счет смазочно-охлаждающих жидкостей и пластичных смазок. В этом году начал работать интернет-магазин LUKOIL Lubricants Mexico, компания планирует запустить масштабную маркетинговую кампанию.

Все эти меры в сочетании с интересом местных потребителей к российскому бренду, позволят компании и продолжить укреплять позиции на мексиканском рынке смазочных материалов. Кроме того, в этом году предприятие планирует выход и на другие рынки региона. ☺



МАРОККО

В конце 2018 года ЛУКОЙЛ зарегистрировал в Королевстве Марокко компанию LUKOIL Lubricants Africa S.A.R.L. для ведения бизнеса в государствах Западной и Северной Африки. При поддержке торгового представительства Российской Федерации в Королевстве Марокко дочернее предприятие уже провело ряд деловых встреч с представителями бизнеса в регионе и руководителями профильных министерств и ведомств страны. В настоящий момент компания находится на стадии согласования первых партнерских контрактов с крупными клиентами и ведущими дилерами. Поставки готовой продукции в страны Африки будут осуществляться с европейских площадок ЛУКОЙЛа, а также с привлеченного завода по смешению масел, расположенного в Марокко.



«Мы рады тому, что российское предприятие будет представлять здесь нашу страну с высокотехнологичной продукцией. Надеемся, что начало работы ЛУКОЙЛа станет позитивным сигналом для расширения сотрудничества и взаимных инвестиций России и Марокко. Мы со своей стороны постараемся максимально способствовать этому», – отметил Артем Цинамдзгвишвили, руководитель торгового представительства РФ в Королевстве Марокко.



LUKOIL MARINE LUBRICANTS

В 2018 году доля на рынке продуктов для морского судоходства LUKOIL Marine Lubricants, представляющая глобальный бизнес судовых смазочных материалов ЛУКОЙЛ, превысила 12%. Поставки судовых масел велись в более чем 950 портов мира.

В прошлом году предприятие в очередной раз получило престижные отраслевые награды за внедрение инноваций в сфере морского судоходства. Жюри ежегодной премии Maritime Standard Awards-2018 признало LUKOIL Marine Lubricants победителем в номинации «Технические инновации» за создание и совершенствование интеллектуальной системы смазки iCOLube. Компания также получила приз Dubai Maritime Innovation Award организаторов морского саммита Dubai Maritime Summit-2018 за активное продвижение новаторских разработок в судоходной индустрии Объединенных Арабских Эмиратов.

Сотрудничество с LUKOIL Marine Lubricants высоко оценивают и клиенты компании. Так, в прошлом году на ежегодном заседании Совета норвежской заготовительной организации судовладельцев Incentra в Осло компания была объявлена победителем премии «Поставщик года». Предприятие сотрудничает с Incentra уже на протяжении двух лет, поставляя порядка 20-25% объема смазочных материалов, потребляемых компаниями-участниками организации. О позитивной оценке потребителей говорят и новые трехлетние контракты на поставку судовых масел с такими игроками отрасли, как Kuwait Oil Tanker Company (KOTC), крупнейшим судовладельцем в Кувейте, и Oman Shipping Company (OSC), одним из ведущих операторов флота на Ближнем Востоке. ⚓

ИНТЕСМО

Очередных рекордных показателей в 2018 году достигла компания ИНТЕСМО (СП ЛУКОЙЛа и РЖД). Доля компании на российском рынке премиальных смазок увеличилась с 14% до 18%. Продажи фирменных смазок серии FLEX выросли на 50% по сравнению с 2017 годом.

В прошлом году ИНТЕСМО разработала и поставила на производство ряд новых продуктов. Компания приобрела и смонтировала уникальную опытно-промышленную установку для постановки на производство новых продуктов, выработки малотоннажных смазок и отработки технологий производства современных смазок.

На базе современного инженерного центра освоено уже более 230 методов испытаний. Испытательная лаборатория успешно прошла процедуру подтверждения компетентности аккредитованного лица.

В 2018 году количество испытаний исследовательских проб ЛЛК-Интернешнл в лаборатории ИНТЕСМО увеличилось на 86% – до более 27 тыс. проб. Компания провела более 50 технических аудитов по работе смазочных материалов. За год были подписаны и выполнены 18 программ испытаний.

Предприятие регулярно проводит различные мероприятия для партнеров и клиентов. Так, в 2018 году было проведено более 15 обучающих презентаций и вебинаров, способствующих продвижению продукции ЛУКОЙЛ на рынке. Кроме того, осенью 2018 года компания организовала бизнес-форум «Металлургия и современные решения в области внедрения и сопровождения смазочных материалов», в работе которого приняли участие более 20 ведущих российских и иностранных компаний.

В прошлом году компания заключила контракты с рядом промышленных предприятий, в числе которых ПАО «Полюс»,



ООО «РУК», Nordgold. ИНТЕСМО получило более 10 положительных отзывов от новых потребителей. Кроме того, продукция предприятия получила два золотых (серии ЛУКОЙЛ ПОЛИФЛЕКС АРКТИК HD, ЛУКОЙЛ ПОЛИФЛЕКС EP LC) и два серебряных диплома (серии ЛУКОЙЛ ПОЛИФЛЕКС EP, ЛУКОЙЛ КАРБОФЛЕКС OG HD) конкурса «100 лучших товаров России», что является признанием высокого качества пластичных смазок ИНТЕСМО.

В планах на 2019 год – дальнейшее развитие продуктового портфеля. В частности, компания уже начала разработку смазок на основе полимочевины. Также стартовали работы по запуску линейки автохимии и средств по уходу за автомобилем. 📌

ЛЛК-НАФТАН

В 2018 году объем выпуска присадок ЛЛК-НАФТАН вырос до 33 тыс. т, что на 18% выше показателей 2017 года. Это стало результатом планомерной модернизации технологических объектов предприятия. В частности, установлено высокоэффективное центробежное оборудование по очистке присадок, введен в эксплуатацию узел слива и хранения углекислоты. Начались строительные работы по реконструкции блока компаундирования пакетов присадок.

«Текущие темпы модернизации позволят в 2020 году увеличить мощности предприятия до 40 тыс. т, что станет логичным ответом



на возросший рыночный спрос на нашу высокотехнологичную продукцию», – подчеркивает Андрей Звонцов, генеральный директор ЛЛК-НАФТАН.

В рамках модернизации в 2018 году предприятие начало проработку «зеленого проекта» по обеспечению предприятия углекислотой собственного производства. Ежегодный рост производства ЛЛК-НАФТАН неизбежно потребовал увеличения объема поставок этого важного компонента, необходимого для производства алкилфенольных и сульфонатных присадок. Вовлечение высокоочищенного CO₂, получаемого из собственных заводских печей, станет вкладом как в рост эффективности, так и экологичности производства.

Сегодня главный источник роста спроса на продукцию ЛЛК-НАФТАН – поставки за рубеж в адрес компаний, не входящих в Группу «ЛУКОЙЛ». В 2018 году экспорт увеличился на 23%. При этом число государств, в которые поставлялись присадки ЛЛК-НАФТАН, выросло до 38 стран – начались поставки в Литву, Словению и Алжир.

Основной объем потребления присадок российско-белорусского предприятия – свыше 45% – традиционно пришелся на бизнес судовых масел ЛУКОЙЛ. Также около 20% присадок ЛЛК-НАФТАН вовлекалось в производство моторных масел на российских заводах ЛУКОЙЛа.

В 2018 году ЛУКОЙЛ и ЛЛК-НАФТАН продолжили совместные разработки и испытания новых рецептур для моторных масел категории Heavy Duty, гидравлических жидкостей и тепловозных масел. К совместной научно-исследовательской деятельности в 2019 году присоединились и коллеги из ИНТЕСМО, которые изучат возможности использования компонентов ЛЛК-НАФТАН для производства смазок. 📌



ЛУЧШИЙ РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТЕР АВТОКОМПОНЕНТОВ

ЛУКОЙЛ ВЫИГРАЛ НАГРАДУ В НОМИНАЦИИ «ЛУЧШИЙ РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТЕР 2018» В РАМКАХ РОССИЙСКОГО АВТОМОБИЛЬНОГО ФОРУМА (РАФ), ОТМЕТИВШЕГО УСПЕХИ КОМПАНИИ В СФЕРЕ ПОСТАВОК АВТОМОБИЛЬНЫХ МАСЕЛ И СМАЗОК НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ. ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ СОСТОЯЛОСЬ 19 МАРТА В МОСКВЕ ВО ВРЕМЯ КОНФЕРЕНЦИИ РАФ 2019, ОРГАНИЗОВАННОЙ ADAM SMITH CONFERENCES.

ЗНАК КАЧЕСТВА ОТ ОЕМ

РАФ – ключевой крупнейший форум, посвященный российской автомобильной отрасли, ежегодно проводимый в течение последних 22 лет. На форуме собирается весь «цвет» автопрома: топ-менеджмент ведущих российских и иностранных автопроизводителей, руководители местных и зарубежных поставщиков компонентов и расходных материалов, а также представители государственных ведомств, курирующих автомобильное направление.

«ЛУКОЙЛ поставляет автомобильные масла уже более чем в 40 стран мира, сотрудничает со всеми зарубежными автоконцернами в России и является единственным российским поставщиком смазочных материалов на заводы автопроизводителей в Европе. За последний год ЛУКОЙЛ создал разветвленную сеть продаж в Мексике и Китае, а также учредил дочернюю компанию в Марокко для работы в Африке. При этом российский производитель сохранил устойчивые позиции в Европе, где входит в пятерку поставщиков немецких автоконцернов. ЛУКОЙЛ действительно заслужил высокую оценку деятельности на международных рынках», – подчеркнули организаторы форума. Принимая награду, генеральный директор ЛЛК-Интернешнл Кирилл Верета поблагодарил участников форума за высокую оценку работы Компании. «Признание Российского автомобильного форума очень важно для нас. В основе нашего развития – сотрудничество с автоконцернами.

Именно они формируют современные и будущие стандарты смазочных материалов. Ориентируясь на эти стандарты, мы не только производим современные масла, которые востребованы сегодня во многих регионах мира, но и создаем продукты на долгосрочную перспективу», – отметил Кирилл Верета.

ЛУКОЙЛ был признан лучшим экспортером не только среди компаний смазочных материалов, но в целом среди производителей комплектующих и расходных материалов. Участники форума не в первый раз отмечают успехи ЛУКОЙЛа – в 2017 году Компания была удостоена звания «Лучший российский поставщик 2016».

«Эта награда – не только наша заслуга, но и наших партнеров – международных автопроизводителей. Компания приняла решение выйти на новые рынки, открыв дочерние общества для экспансии в страны Латинской Америки, Африки и АТР, в том числе для обеспечения поставок на конвейеры автопроизводителей в этих регионах. От локальных поставок международным компаниям, представленным в России, мы планомерно движемся в сторону развития глобальных проектов сотрудничества», – прокомментировал событие вице-президент по реализации нефтепродуктов ПАО «ЛУКОЙЛ» Максим Дондэ. ♪



УСПЕШНЫЙ АУДИТ СЕВЕРСТАЛИ



Старший менеджер
управления индустриальных
продаж и развития сервиса
Оксана Евдокимова

продуктах ЛУКОЙЛ, а также их эксплуатационном поведении. Их внедрение, в перспективе, позволит увеличить надежность и экономическую эффективность металлургического производства. Представители ведущего предприятия металлургической отрасли внимательно изучили возможности расширения ассортимента поставок смазочных материалов – прежде всего за счет пластичных смазок ЛУКОЙЛ серии FLEX. В частности, благодаря новейшим разработкам Инженерного центра ИНТЕСМО, в сферу интересов партнера сегодня вошли современные продукты для металлургии, например, линейка СТИЛФЛЕКС, которая может применяться в подшипниковых узлах сталелитейного оборудования. ☒

Наши заводы ежегодно проходят аудиты крупных международных автомобильных OEM – Volkswagen, Ford, Renault, Daimler и др. В конце 2018 года комплексный аудит производственных площадок ЛУКОЙЛа в Волгограде провела крупная индустриальная компания, разработавшая собственную систему менеджмента качества и правила аудитов. ЛЛК-Интернешнл подтвердило статус качественного поставщика смазочных материалов для Северстали. По итогам трехдневного системного аудита представители горнодобывающего и металлургического дивизионов Северстали дали высокую оценку системе контроля качества и производственным процессам на площадках ЛЛК-Интернешнл и ИНТЕСМО в Волгограде, выпускающих современные масла и смазки ЛУКОЙЛ.

«Для оценки поставщиков продукции и услуг лишь несколько десятков промышленных игроков в России руководствуются не только стандартами ISO 9001, но и имеют собственные внутрикорпоративные нормы аудита. Главным образом, это крупные игроки в сфере энергетики, военной промышленности, судостроения, строительства и машиностроения. Особняком в этом ряду стоит Северсталь, представляющая горную промышленность и металлургию. Она формирует единую базу данных приоритетных поставщиков, основная информация о которых периодически обновляется, и позволяет вести деятельность наиболее эффективно», – рассказал Андрей Ясновский, руководитель проекта. По результатам мероприятия эксперты ЛЛК-Интернешнл и Северстали обсудили проблематику эксплуатации специализированного горного и сталелитейного оборудования. Взаимные консультации позволили специалистам Северстали получить подробную информацию о новых разработанных



«Сотрудничество ЛУКОЙЛа и Северстали развивается с 2006 года. Это один из крупнейших потребителей гидравлических и специальных жидкостей, моторных, циркуляционных и энергетических масел под брендами ЛУКОЙЛ и Teboil. Аудит промышленного гиганта на производстве ЛУКОЙЛа в Волгограде позволил партнерам систематизировать и расширить программу взаимодействия на ближайшие годы», – рассказала Оксана Евдокимова, старший менеджер управления индустриальных продаж и развития сервиса, участник аудита со стороны ЛЛК-Интернешнл.

СМАЗКИ ИНТЕСМО ВОШЛИ В ТОП-100 ЛУЧШИХ ТОВАРОВ СТРАНЫ

Современные пластичные смазки ЛУКОЙЛ, выпускающиеся на заводе ООО «ИНТЕСМО», приобретают все большую популярность в горнодобывающей, металлургической, деревообрабатывающей, цементной, нефтяной и пищевой отраслях промышленности. Физико-химические и эксплуатационные характеристики смазок серии ФЛЕКС не уступают, а зачастую и превосходят импортные аналоги.

Широкое признание организаторов Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России» получили смазки ФЛЕКС. По итогам конкурса ИНТЕСМО было награждено двумя видами высших наград.



Крупнейший производитель смазок в России получил дипломы лауреата с золотым логотипом «100 лучших товаров России» за разработку линейки инновационных смазок, способных работать в экстремальных температурных и рабочих режимах – ЛУКОЙЛ ПОЛИФЛЕКС EP LC и ЛУКОЙЛ АРКТИК HD. Также за создание серии специальных промышленных смазок для открытых зубчатых передач ЛУКОЙЛ КАРБОФЛЕКС OG HD и многоцелевых смазок ЛУКОЙЛ ПОЛИФЛЕКС EP компании вручили «серебряные дипломы» конкурса. Предприятия, товары которых завоевали звание «Лауреат» или «Дипломант» на федеральном этапе конкурса Программы «100 лучших товаров России», имеют право в течение двух лет использовать логотип Программы. Затем продукция снова может номинироваться на конкурс. Организаторы конкурса – Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии, Межрегиональная общественная организация «Академия проблем качества» и журнал «Стандарты и качество» – отметили наградами и ряд представителей организации – победителей федерального этапа конкурса. За высокий профессионализм, образцовое выполнение своих должностных обязанностей и значительный вклад в развитие компании почетным знаком «Отличник качества» была награждена Людмила Петрова, заместитель генерального директора по производству и технологии ООО «ИНТЕСМО». «Главные критерии оценки конкурса – потребительские свойства товаров, качество, безопасность, использование экологичных и энергосберегающих технологий при его производстве. Знак «100 лучших товаров» –

всесторонняя гарантия того, что товару можно доверять», – прокомментировал награждение номинантов директор ФБУ «Государственный региональный центр стандартизации, метрологии и испытаний Волгоградской области» Сергей Сарычев. Несмотря на то, что ИНТЕСМО является молодым предприятием, оно уже успело зарекомендовать себя как производитель высококачественных пластичных смазок, признанных ведущими предприятиями различных отраслей России, а также за ее пределами. Смазки ЛУКОЙЛ удовлетворяют самым высоким требованиям OEM и включены в карты смазок ведущих производителей металлургического оборудования и горнодобывающей техники. «Основа развития ИНТЕСМО – это качество продукции, техническая поддержка продуктов и команда профессионалов Инженерного центра, который превращается в международный центр компетенций по пластичным смазкам. Успех компании, подтвержденный наградами конкурса «100 лучших товаров России», – это заслуга всего коллектива», – отметил генеральный директор ООО «ИНТЕСМО» Дмитрий Викторович Анохин. 🇷🇺



Старший менеджер,
куратор блока
«Автохимия»
Наталья Петрова

ДВЕНАДЦАТЬ ЛЕТ НАЗАД ОНА ИСКАЛА НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И НОВЫЙ «ДРАЙВ» В РАБОТЕ, А ЛЛК-ИНТЕРНЕШНЛ БЫЛО В ПОИСКЕ ЭНЕРГИЧНЫХ СОТРУДНИКОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРОДАЖ В ФОРМИРОВАВШЕЙСЯ ДИЛЕРСКОЙ СЕТИ. ТАК ДЛЯ НАТАЛИИ ПЕТРОВОЙ ОТКРЫЛАСЬ ЕЕ ПЕРВАЯ СТРАНИЦА В ИСТОРИИ КОМПАНИИ. СЕГОДНЯ ОНА КУРИРУЕТ «АВТОХИМИЮ» – ОДНО ИЗ САМЫХ УСПЕШНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ БИЗНЕСА ЛЛК-ИНТЕРНЕШНЛ.

О ТОМ, КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ, ПОЧЕМУ «НЕВОЗМОЖНОЕ ВОЗМОЖНО», И ГДЕ ИСКАТЬ РЕЗЕРВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РОСТА ДЛЯ СЕГМЕНТА АВТОХИМИИ – В РАССКАЗЕ НОВОЙ ГЕРОИНИ НАШЕЙ ТРАДИЦИОННОЙ РУБРИКИ «ПОРТРЕТ ПРОФЕССИОНАЛА».

КОГДА НЕВОЗМОЖНОЕ ТОЧНО ВОЗМОЖНО

В Компании я работаю почти с начала становления ЛЛК-Интернешнл. В 2007 году я стала частью команды, занимавшейся развитием дилерской сети по реализации масел, а с 2013 года курирую «Автохимию» – относительно молодое направление в нашем коммерческом блоке. Смазочные материалы были для меня совершенно новой сферой. Поэтому приход в Компанию стал настоящим вызовом. Я приняла это испытание со спортивным азартом, и не пожалела об этом.

Изначально у меня не было опыта или образования в области нефтяной и химической промышленности. Выбирая высшее учебное заведение, я пошла по стопам своей мамы – училась на экономиста во Всероссийском заочном финансовом институте (сегодня он входит в Финансовый университет при правительстве Российской Федерации).

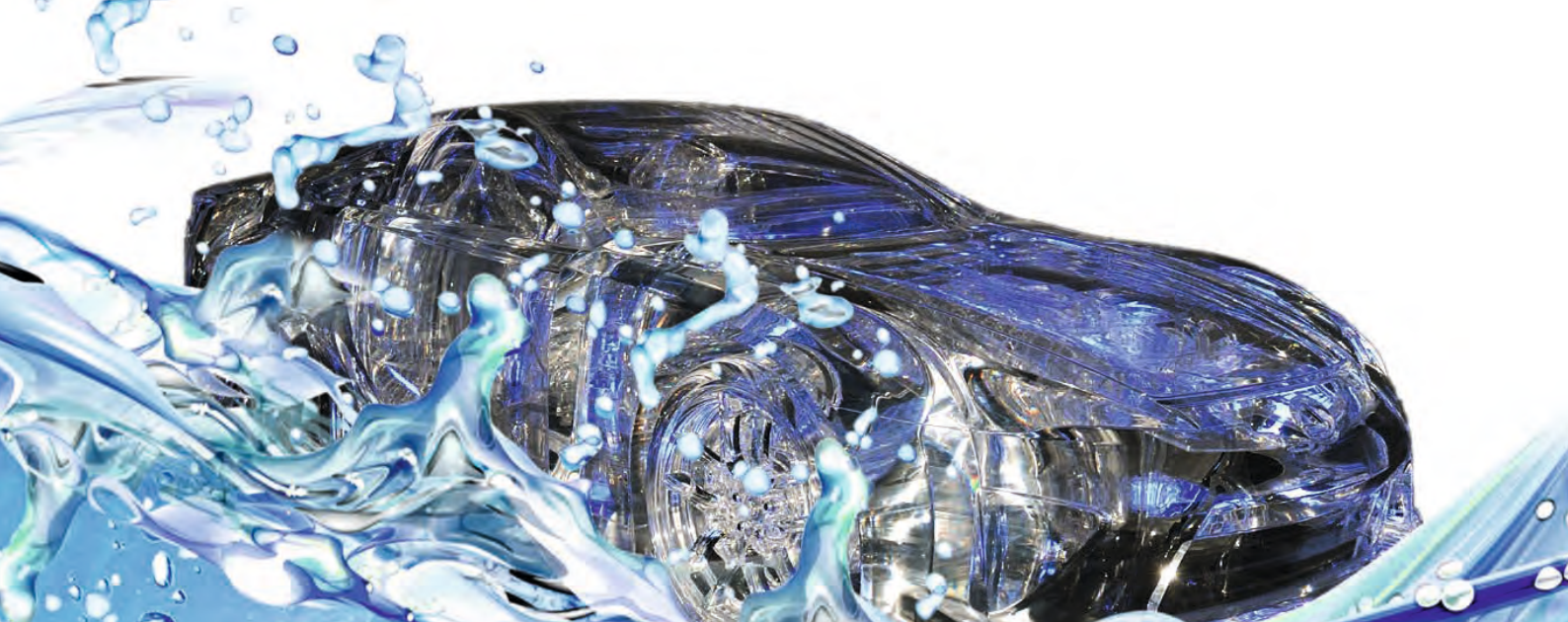
Это была ценная школа, но финансистом мне стать было не суждено. Природная общительность тянула меня попробовать силы в коммерции, и здесь я начала с самых первых ступенек в ее «табели о рангах» – мерчендайзера и торгового представителя. Первые два года моей карьеры были связаны с продвижением продуктовых брендов, но «его величество случай» помог мне круто поменять сферу деятельности. Однажды я консультировала покупателя в торговом зале. Им оказался видный представитель автомобильной компании. Он был в поиске проактивных продавцов и предложил мне попробовать силы в реализации авто.

Так в 2003 году я стала менеджером по продажам столичного дилерского центра ГАЗ «Даниан». Пришлось погрузиться с головой в изучение техники, освоить специфику



работы с покупателями машин. Все складывалось хорошо, постепенно росли продажи. В течение трех лет я стала руководителем отдела продаж, занимавшегося представительскими «Волгами» и грузовичками «Газель». Однако в определенный момент круг обязанностей начал превращать работу в монотонную рутину, а мне захотелось нового «драйва». В 2007 году я увидела в газете вакансию ЛЛК-Интернешнл, и рискнула проверить свою востребованность на рынке труда. Компания оказалась именно тем самым местом, где мне стало действительно интересно. За это я очень благодарна моим первым наставникам здесь, особенно Марине Кондриной, руководившей развитием дилерской сети. Она настоящий клад знаний, профессионал и очень целеустремленный человек. В 2013 году ЛУКОЙЛ поставил перед нами цель на порядок усилить присутствие в сегменте «Автохимия», где мы занимали лишь 2-3% рынка. Мне предложили стать менеджером этого проекта. Планы были «наполеоновские», а высокий результат от меня ждали сразу же. Не обошлось без тонкой психологической игры «А тебе слабо?» со стороны руководства. В ответ захотелось доказать, что мне это по плечу, и я приняла вызов.

Как известно, опыт – лучший учитель. К счастью, в области автохимии этот опыт оказался позитивным, и мне не пришлось учиться на своих ошибках. Тем более, полноценно погрузиться в новую для себя тему мне помог наш эксперт-технолог



Марина Цапина – человек энциклопедических знаний в области нефтехимии. С коллегами мы активно находили ниши, где ЛУКОЙЛ все еще не был представлен. Расширяли ассортимент поставок в магазины, автозаправочные комплексы, промышленные и транспортные компании, а также станции техобслуживания. ЛЛК-Интернешнл стало поставщиком продуктов для автоконцернов на первую заливку, наравне с моторным маслом. Локомотивом энергичного продвижения автохимии, разумеется, выступил «масляный бренд». Он успел заслужить положительные оценки специалистов на предприятиях, и это открывало нам многие «двери». Тем более, испытания в технике клиентов подтверждали, что мы не уступали даже премиальным немецким аналогам. С 2013 по 2018 год объемы продаж наших продуктов автохимии выросли более чем в 11 раз – с 2 до 23 тыс. т. Приятно осознавать сопричастность к успехам команды. Но прошедшие достижения – уже история, и нам предстоит искать новые резервы для роста. Как в сфере масел, так и автохимии, ЛУКОЙЛ начинал как «народная марка» в среднем ценовом сегменте для массового рынка. Сегодня наши продукты вытесняют требования техники и оборудования любых поколений. В ассортименте более 100 продуктов – антифризов, тормозных жидкостей, AdBlue, стеклоомывающих жидкостей и др. Главные критерии бренда, на которые сделала ставку Компания – качество и высокотехнологичность.

О принципиально новом уровне продуктов ЛУКОЙЛ свидетельствует уже тот факт, что ЛЛК-Интернешнл ведет совместные с зарубежными автопроизводителями разработки масел и антифризов будущих поколений для электромобилей! Для широкого потребителя топливо ЛУКОЙЛ сегодня прочно ассоциируется с высоким качеством. Мы работаем над тем, чтобы и наши масла и автохимия стали в сознании клиентов премиальной маркой. Рецептуры, по которым сегодня производятся антифризы, стеклоомывающие и другие технические жидкости, – это уровень качества, на порядок превосходящий mass-market. К сожалению, рынок заполонило множество посредственных дешевых продуктов, и это проблема для премиального бренда. Большинство российских автолюбителей редко задумывается о качестве компонентов охлаждающей или стеклоомывающей жидкости. Между тем, их состав может серьезно влиять на техническое состояние автомобиля или безопасность здоровья водителя. В сложившейся ситуации Компания начала работу над созданием менее дорогих рецептур. Задача вдвойне сложная, так как снижение качества для нас недопустимо. Решение подсказал научный блок ЛЛК: поиск новых компонентов из смежных химических отраслей. Наши эксперты установили, что многие соединения, более чем успешно заменяют часть классических компонентов

в антифризах и стеклоомывающих жидкостях. Кроме того, реализация планов ПАО «ЛУКОЙЛ» по развитию нефте- и газохимии, откроет в более отдаленной перспективе возможность доступа к новым видам собственных сырьевых компонентов. Впрочем, резервы для роста присутствия на рынке автохимии у нас есть и в ближайшем будущем. В нашей испытательной лаборатории в Перми и на предприятиях партнеров уже ведется тестирование новых антифризов для более широкого спектра оборудования. Новые разработки с использованием собственного сырья дадут нам дополнительное конкурентное преимущество. Когда посвящаешь проекту много времени, то начинаешь воспринимать его как свое «детище». Вероятно, поэтому я постоянно наблюдаю за последними мировыми трендами в нашей сфере, думаю о том, что можно еще усовершенствовать. К примеру, сравниваю ассортимент с зарубежными аналогами, не упуская из виду даже на отдыхе. К слову, путешествия – одно из моих любимых увлечений. Каждый отпуск стараюсь проводить в новой стране, и обязательно интересуюсь местным ассортиментом автохимии, расспрашиваю продавцов о потребительских предпочтениях и в магазинах, и на АЗС. Другое любимое занятие и «переключение» для меня – спорт. В юности я серьезно занималась художественной гимнастикой. Я была неутомимым «на выдумки и выходы» гиперактивным ребенком, и чтобы направить эту энергию в «мирное русло», родители отдали меня в спорт. Это не был тот спорт высших достижений, которому посвящаешь все время, и где из-за колоссальных перегрузок ты рискуешь здоровьем. Скорее, любимое занятие, которое помогало мне гармонично развиваться. Большинство думает, что художественная гимнастика – это грация, гибкость и выносливость. На самом деле, она еще и здорово тренирует память. Связывая воедино большое число комбинаций, делая это координированно и точно в ритм музыки, ты неизбежно оттачиваешь и память, и быстроту реакции, и терпеливость. Сегодня нередко ловлю себя на мысли, что помню все до мельчайших подробностей. Так что «многозадачностью» меня не смутит. Спорт и ЛЛК-Интернешнл научили меня, что ничего невозможного нет! ☺

ЧЕМПИОНКА РОССИИ ПО СНОУБАЙКУ ПЕРВОЙ ПРОТЕСТИРОВАЛА ЛУКОЙЛ SNOW 2T

Развивая линейку масел для малоразмерной техники, Компания создала новый продукт для зимней экстремальной техники. Синтетическое масло ЛУКОЙЛ SNOW 2T для снегоходов, сноубайков, квадроциклов и мотовездеходов с двухтактными двигателями — это настоящий рекордсмен по низкотемпературным свойствам среди аналогичных продуктов на рынке. Температура застывания масла -54 °C!

Специально разработанная рецептура масла обеспечивает сверхнизкую температуру застывания, легкий старт двигателя в мороз и защиту от износа при запуске. Оптимальное сочетание базового масла III+, сложных эфиров и современного пакета присадок дает «на выходе» не только превосходную защиту от износа, но и безупречную чистоту двигателя. Кроме того, в состав продукта включен полиизобутилен, который способствует образованию стабильной смеси топлива и масла, снижая уровень выбросов при ее сгорании.

Первым человеком, залившим SNOW 2T в свой «зимний мотоцикл», стала Мария Махач — главный редактор журнала о райдерах — «Фишт», а также действующая чемпионка России по сноубайк-кроссу и эндуро на сноубайках, вице-чемпионка Европы по сноубайк-кроссу.

Вместе с единомышленниками-экстремалами Мария Махач создала журнал, посвященный миру снегоходчиков и экстриму в целом. «Положение обязывало» ее следить за новинками, интересными для райдеров, — экипировкой, гаджетами, техникой, специальными жидкостями для ее обслуживания. Благодаря широкому кругу общения, Мария одной из первых узнала о грядущем выпуске нового масла. Мы предложили ей выступить тест-пилотом «хай-тек» продукта.

Этой весной Мария и команда ее друзей-мотоспортсменов, «закрыли» свой снежный сезон мощными заездами на величественных склонах Архыза. О том, как в это время «в сердце» снегохода чемпионки вело себя масло ЛУКОЙЛ SNOW 2T — слово Марии.

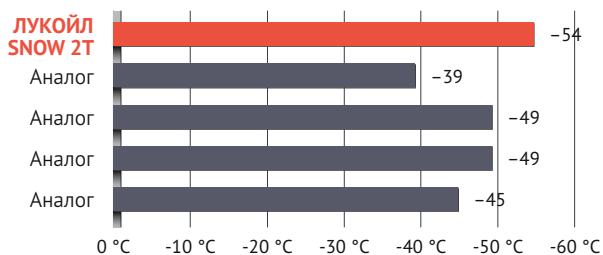
«Масло работает — это факт. Замечаний к работе мотора, только прошедшего обкатку, нет. Нагрузка на двигатель, работающий на высоте 2,5-3 км над уровнем моря в режиме 6500-



8200 оборотов в минуту, колоссальная. Но снегоход ведет себя уверенно устойчиво и при кислородном дефиците и тяжелых нагрузках. По нашим наблюдениям, снизился расход топлива. Масло на удивление и радость менее вязкое на морозе, чем большинство импортных аналогов, которые мы пробовали. За четыре дня было пройдено 100 км, израсходовано 40 л топлива, при этом расход масла составил менее 2 л. Известно, что двухтактные моторы обычно достаточно дымные. Однако мы практически не замечали дыма при выхлопе. Правда, и топливо при этом использовали очень качественное, с октановым числом 100. В любом случае — это позитив для экологии и личного комфорта!» — поделилась впечатлениями Мария Махач. ☺



СРАВНЕНИЕ ТЕМПЕРАТУР ЗАСТЫВАНИЯ МАСЕЛ





ОРИГИНАЛЬНОЕ МАСЛО OREGON ДЛЯ КОМПАНИИ- ИЗОБРЕТАТЕЛЯ ПИЛЬНОЙ ЦЕПИ

ЛЛК-Интернешнл стало технологическим партнером американской компании Blount, ведущего мирового производителя техники и расходных материалов для лесозаготовки и садово-паркового сектора. На заводах ЛУКОЙЛа в России начинается выпуск широкой линейки смазочных материалов под брендом OREGON для российского рынка. Ассортимент обновленного Oregon охватит все виды масел для двухтактных и четырехтактных двигателей малоразмерной техники, цепные масла для бензо- и электропил, а также продукты для смазки цепей и шин харвестеров (лесозаготовительных комбайнов). «Проект с Blount стал новым интересным вызовом для нас. Бренд Oregon имеет большой авторитет в лесозаготовительной индустрии. Это пионер в производстве современной конструкции пильной цепи. Выступить партнером этой компании действительно почетно. Совместно с Blount нам удалось найти новое решение для улучшения эффективности обслуживания специализированной техники. Наши разработчики повысили содержание синтетических базовых компонентов в продуктах OREGON. В итоге, это улучшило устойчивость масел к экстремально

низким температурам, усилило защиту от износа и коррозии, а также значительно снизило дымность при сгорании топливной смеси», – рассказал Богдан Сахневич, старший менеджер ЛЛК-Интернешнл, куратор проекта. ☑

Директор по продажам
ООО «Блаунт»
Денис Лунев



«Локализация марки OREGON в России – всесторонне продуманный шаг, вызванный особыми природными условиями лесозаготовки в России и направленный на улучшение низкотемпературных и противозносных свойств смазывающих материалов. Ему предшествовала серия успешных лабораторных и полевых испытаний. Характеристики базовых масел ЛУКОЙЛ позволили нам улучшить и без того качественные продукты OREGON. Отмечу, что этот опыт локализации внимательно изучат представительства Группы Blount в остальных регионах работы компании», – отметил директор по продажам ООО «Блаунт» Денис Лунев.



60 ТЫСЯЧ С НОВЫМ ПРОФЕССИОНАЛОМ

В РАМКАХ СОВМЕСТНОГО ПРОЕКТА ЖУРНАЛА «5 КОЛЕСО» И ООО «ЛЛК-ИНТЕРНЕШНЛ» ТЯГАЧ DAF XF 105.460, ЗАПРАВЛЕННЫЙ МОТОРНЫМ МАСЛОМ ЛУКОЙЛ, ПОЧТИ МЕСЯЦ КОЛЕСИЛ ПО ВСЕЙ РОССИИ И ЗА ЭТО ВРЕМЯ ПРЕОДОЛЕЛ 60 ТЫС. КМ. НАСТУПИЛ МОМЕНТ ОЦЕНИТЬ КАЧЕСТВО МАСЛА, ЧЕМ И ЗАНЯЛИСЬ СПЕЦИАЛИСТЫ НЕЗАВИСИМОЙ ЛАБОРАТОРИИ ООО «МИЦ ГСМ».

В долгий путь грузовик отправился в феврале, а на протяжении первых 10 тыс. км (отрезок Санкт-Петербург – Хабаровск) его сопровождал экипаж журнала «5 колесо», ведя репортаж для читателей. Для испытания был использован новый продукт на российском рынке – моторное масло ЛУКОЙЛ АВАНГАРД ПРОФЕССИОНАЛ LE класса вязкости 10W-40, соответствующее ведущим миро-

вым стандартам качества (API CJ-4, ACEA E4/E6/E7/E9 и JASO DH-2), а также спецификациям известных автопроизводителей тяжелой коммерческой техники (MAN, Mack, Renault, VOLVO, MB, Scania и др.).

«Сегодня годовой пробег грузового автомобиля в 200 тыс. км никого не удивляет, а некоторые дальнбойщики умудряются преодолеть даже рубеж в 300 тыс. км. В сложных российских условиях эксплуатации за это время масло в тягаче можно поменять 5 или 6 раз – разница при этом сводится не только к лишним 40 л продукта, но и к допзатратам на обслуживание. Сэкономленная на ТО сумма может быть существенной не только для рядового водителя с личным транспортом, но и для крупного перевозчика, в автопарке которого числится не один десяток тягачей. Поэтому тема испытания современного масла с увеличенным интервалом нашим читателям интересна», – поясняет редактор «5 колеса» Михаил Ожерельев, непосредственный участник первого этапа автопробега, который и вел «дневник путешествия».



Интервал в 60 тыс. км был выбран неслучайно. При эксплуатации в европейских странах с высоким качеством топлива DAF рекомендует менять масло каждые 90 тыс. км, тогда как в России из-за более тяжелых условий эксплуатации (нестабильное качество топлива с высоким содержанием серы, низкие температуры и т.д.) производитель рекомендует менять масло и фильтр после 50-60 тыс. км, а некоторые дилеры DAF советуют сократить этот интервал и вовсе до 40 тыс. км.

Для более детального анализа характеристик тестируемого масла были взяты пробы на четырех отметках маршрута – 23 300, 45 398, 52 595 и 59 792 км, а также проводился забор свежего масла из канистры. Тесты в лаборатории ООО «МИЦ ГСМ» дали весьма исчерпывающую информацию по физико-химическим показателям моторного масла, его эксплуатационным свойствам и содержанию в нем продуктов износа. К слову, во всех пробах индикаторы износа находились в пределах нормы, в том числе и при увеличенном интервале замены масла на 20% (с 50 до 60 тыс. км).

На протяжении всего пробега масло демонстрировало стабильные вязкостно-температурные свойства: значения кинематической вязкости при 100°C оставались в пределах исходного класса вязкости 10W-40 (от 12,5 до 16,3 мм²/с) и практически не менялись, а незначительный рост был обусловлен попаданием сажи (до 0,4%).

Как отметил старший менеджер отдела техподдержки ЛЛК-Интернешнл Евгений Сатымов, наличие признаков попадания несгоревшего топлива и сажи в пробах масла говорит о нарушении процесса сгорания – эти признаки (при отсутствии признаков повышенного износа цилиндра-поршневой группы и загрязнения пылью) означают, что в период до 45 тыс. км использовалось топливо «не самого высокого качества». После этой отметки применялось топливо с низким содержанием серы: об этом свидетельствует отсутствие роста содержания сажи и топлива в масле.

Низкое качество топлива сказалось и на щелочном числе. Если изначально щелочное число масла составляло 11 мг КОН/г, то по окончании испытаний (при наработке 59 792 км) этот показатель снизился до 4,9 мг КОН/г, что составило 44% от начального показателя щелочного числа (TBN). При этом замену масла рекомендуется проводить по достижении менее 40% значения относительно TBN свежего масла. Стоит отметить, что при использовании более качественного топлива значения щелочного числа были бы выше. И это еще один аргумент не экономить на качественном топливе, от которого зависит скорость деградации масла.

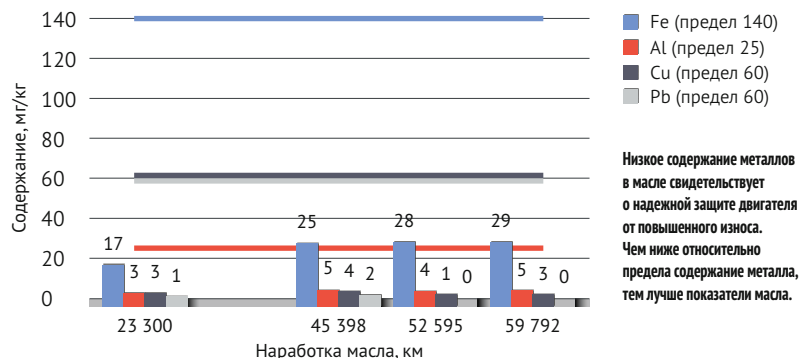
Кислотное число, в свою очередь, на протяжении всего испытания росло незначительно даже при наработке в 59 792 км, что указы-



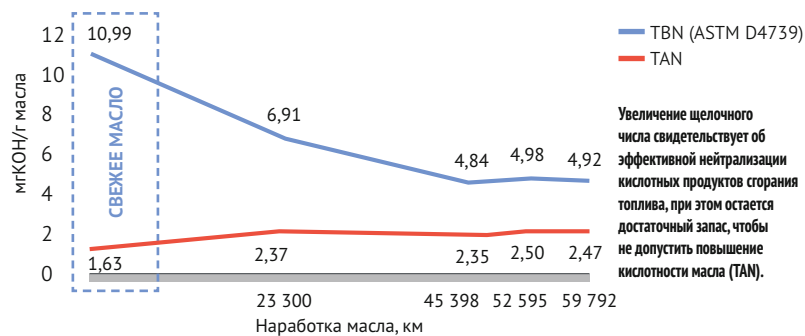
вает на достаточный запас нейтрализующих, моющедиспергирующих свойств и высокую устойчивость масла к окислению.

Короткое резюме: масло со своей задачей справилось! Его высокие смазывающие свойства эффективно защищают двигатель от износа даже в условиях неполного сгорания топлива, а содержание функциональных элементов пакета присадок позволяет добиться высокой стабильности и устойчивости к окислению. Несмотря на негативное влияние высокосернистого топлива, запас моющедиспергирующих свойств масла сохранился на приемлемом уровне. Эти показатели, а также низкий расход масла на угар, дают возможность перевозчикам без опасений увеличивать интервалы замены масла до 60 тыс. км, что позволит им сократить затраты как на простой, так и на обслуживание техники. 🛠

ДИНАМИКА НАКОПЛЕНИЯ МЕТАЛЛО-ИНДИКАТОРОВ ИЗНОСА



ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ЩЕЛОЧНОГО (TBN, ASTM D4739) И КИСЛОТНОГО (TAN) ЧИСЕЛ



РЕКОРДНЫЙ АВТОПРОБЕГ ЧЕРЕЗ АНТАРКТИДУ

ТРИ ПОЛЮСА ЗА 34 ДНЯ

В преддверии двухвекового юбилея кругосветной экспедиции Лазарева и Беллинсгаузена, русских первооткрывателей «ледяного материка», кинокомпания «РД Студия» провела этой зимой съемки уникальных материалов для документального фильма «Антарктида. 200 лет открытий». Экспедиция из семи человек под началом Валдиса Пельша, известного телеведущего, музыканта и экстремала, пересекла на двух автомобилях-вездеходах сразу три полюса – Южный полюс Земли, Полюс холода и Полюс недоступности. Подобного перехода раньше не совершал никто. «У нашей команды есть принцип, от которого мы никогда не отступаем. Нельзя снимать кино про Эверест, сидя в Москве, нельзя делать настоящее кино про большую белую акулу в океанариуме. Равно нельзя снимать и фильм про Антарктиду, если ты не прошел своим путем через этот континент. Надо понять, почувствовать ауру места и атмосферу событий. Так ты будешь честен и с собой, и со зрителем», – рассказывает Валдис Пельш.

Чтобы формально совершить трансантарктический переход, достаточно проехать тысячу четыреста с небольшим километров. Экспедиция усложнила себе задачу. Выбрала максимально длинный курс, посетив точки практически всех полярных станций, действующих и закрытых. Для того, что собрать ценный видеоматериал, экспедиция за 34 дня проделала путь в 5519 км на вездеходах «Емеля». Это особенные автомобили-амфибии с колесной формулой 6x6, оснащенные турбодизельным двигателем Toyota 3СТ. Машины были собраны вручную конструктором и путешественником Василием Елагиным, одним из непосредственных участников похода.



Валдис Пельш,
телеведущий, музыкант и экстремал

У нашей команды есть принцип, от которого мы никогда не отступаем. Нельзя снимать кино про Эверест, сидя в Москве, нельзя делать настоящее кино про большую белую акулу в океанариуме. Равно нельзя снимать и фильм про Антарктиду, если ты не прошел своим путем через этот континент. Надо понять, почувствовать ауру места и атмосферу событий. Так ты будешь честен и с собой, и со зрителем.

*Масла и смазки ЛУКОЙЛ
помогли осуществить первый в мире
автономный автопробег через Антарктиду*



Надежность работы техники в экстремальных условиях во многом зависела от горюче-смазочных материалов. Выбор именно ЛУКОЙЛа, как производителя топлива, масел, смазок и автохимии с уникальными низкотемпературными и защитными свойствами, себя оправдал. Двигатель, трансмиссия, система охлаждения, ступичные подшипники – эти и другие системы, где работали продукты под брендом ЛУКОЙЛ и Teboil, помогли вездеходам пройти маршрут практически безупречно.

ИСПЫТАНИЕ НА ПРОЧНОСТЬ

«Бывалые полярники нас предупреждали: “Никуда вы не доедете. Не расстраивайтесь. Раньше сломаетесь, раньше вас вытащим оттуда. Чем дальше заползете на ледяной купол, тем сложнее вас будет доставать. А доставать вас точно придется”. Как мы потом узнали, “ставки” против нас были 20:1. Чем ближе было начало экспедиции, тем больше сомнений нас посещало. Но все трудности оказались

преодолимыми. На третий день экспедиции мы уперлись в склон, который не смогли взять с ходу. Перегруженные в два раза машины просто не тянули. Мы везли с собой все – запас чистой одежды, еду, запчасти, оборудование для съемки и связи, и на тот момент 4 т топлива в бочках на прицепах! Решение пришло сразу: частями завезли все на вершину подъема, снова загрузились, и продолжили путь. Да, впоследствии были мелкие поломки. Например, отрывалось крепление прицепа, металл от холода и нагрузок становился хрупким; рвались пыльники. Но Василий Елагин и два механика-водителя – Алексей Макаров и Владимир Обиход постоянно следили за исправностью автомобилей», – вспоминают Валдис Пельш и Кристина Козлова – режиссер «РД Студии», единственная женщина-участник проекта. Скорость вездеходов колебалась в пределах 5-20 км/ч, и движение это было отнюдь не плавное. Здешний климат

Василий Елагин,
создатель вездехода
«Емеля» (справа)
и механик
Владимир Обиход
постоянно
контролировали
исправность техники



не только самый холодный, но и самый ветреный на планете. Сильные потоки воздуха вытаскивают на затвердевших сугробах заструги, плотные гребни. С высоты полета съемочного квадрокоптера типичный рельеф антарктической равнины для зрителей покажется причудливым морозным узором на стекле. Но для путешественников движение по такой поверхности вызывало ассоциации с ледяной «стиральной доской». И это было настоящим испытанием на прочность и для людей, и для машин. Самое медленное движение было в прибрежных зонах, где наибольший риск встречи с ледниковыми трещинами, занесенными «снежными мостами».

Глубина таких трещин может достигать даже десятки и сотни метров. Чтобы избежать падения вездехода один из участников экспедиции (с альпинистской страховочной веревкой, прикрепленной к бамперу автомобиля) осторожно пешком постоянно шел впереди, прощупывая шестом снег. Давление массивной шины вездехода на снежную поверхность примерно равно давлению стопы обычного человека. Там, где

пройдет он, проедет и машина. Около 70% маршрута пролегло по настоящей ледяной целине – в стороне от «проторенных» тракторно-санными поездами дорог. Перепад высоты над уровнем моря по ходу продвижения постепенно менялся от 100 м у полярной станции Новолазаревская на Севере континента до 3,5 тыс. м у станции Восток, расположенной вблизи от Южного геомагнитного полюса Земли.

По мере продвижения команда выпустила в эфир 17 увлекательных репортажей

Аномально малое давление и низкое содержание кислорода в воздухе на большой высоте сказывается и на человеке, и на технике. У человека могут возникать приступы удушья, головные боли, носовые кровотечения. Машина же теряет мощность, и увеличивается расход горючего и масла. Днем путешественники могли рассчитывать на тепло радиатора. На ночь двигатели вездеходов глушились – в столь длительном автономном путешествии эконо-



Полярная станция «Восток» была открыта в 1957 году. Ее здание, построенное в 1970 году, ныне занесено трехметровым слоем снега. К центральному входу ведет 40-метровый тоннель, выкопанный вручную. Станция знаменита уникальным гигантским подледным озером, расположенным на глубине 3,8 тыс. м. Пробуривая ледяной покров вглубь, ученые ведут сбор данных о природных изменениях на планете, произошедших за последний миллион лет. «Восток» – место с самыми суровыми на Земле условиями для жизни и работы. Высота над уровнем моря – выше 3 тыс. м. Температура –70 °С здесь практически норма. 10 месяцев в году авиасообщение с «Востоком» невозможно. Почти полную изоляцию станции от внешнего мира «нарушила» съемочная группа «РД-Студии».



заброшенных и действующих станций, исследовательской деятельности ученых; видео потрясающей красоты пейзажей и животного мира – более 60 часов съемок, дополненных многочисленными историческими архивными материалами, должны воплотиться ближе к концу 2019 года в документальное кино «Антарктида. 200 лет открытий». Уникальный пробег, предпринятый для создания фильма, – самое продолжительное в истории автомобильное путешествие через «шестой континент». А это значит, что топливо, масла и смазки ЛУКОЙЛ – тоже мировые рекордсмены! 🇷🇺

Экстремальный ЛУКОЙЛ

На протяжении всего путешествия с моторным маслом GENESIS POLARTECH 0W-40 (с марта 2019 года переименовано в GENESIS ARMORTECH 0W-40) двигатели вездеходов работали безупречно. Вместе с предварительной подготовкой вездеходов к пробегу в течение двух месяцев – тренировками в горах Среднего Урала – общий пробег «Емели» с моторным маслом GENESIS составил около 10 тыс. км. Основа этого масла для северных широт – полиальфаолефиновый базовый компонент и базовое масло группы III+. Ключевые преимущества «полярного ГЕНЕЗИСА» – рекордная температура застывания, -52 °С, и прокачиваемость, которая более чем в два раза лучше требований международного стандарта SAE. Продукт обеспечивает легкий пуск двигателя при экстремально низких температурах. Учитывая, что в целях экономии топлива двигатели вездеходов на ночевку глушились, эти качества масла пришлись как нельзя кстати.

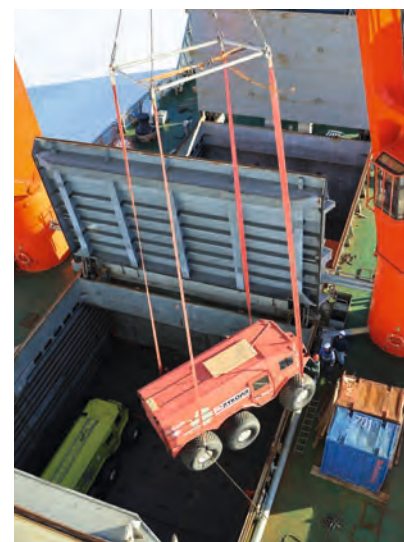
Полностью синтетическое трансмиссионное масло Teboil Hypoid SAE 75W-90 T/M 4/5 уровня API GL-4/5 предназначено для смазывания трансмиссий легкового и грузового транспорта. Требования механической пятиступенчатой передачи и редукторов мостов вездеходов продукт проходит с запасом, обеспечивая надежную работу трансмиссии в широком диапазоне рабочих температур и нагрузок.

Выбор антифриза для работы радиатора при сверхнизких температурах – серьезный вызов. Важно, чтобы спецжидкость надежно защитила систему охлаждения от возможных повреждений. Teboil Glycol XL, концентрат антифриза премиум-класса, разработанный на основе моноэтиленгликоля, оправдал ожидания.

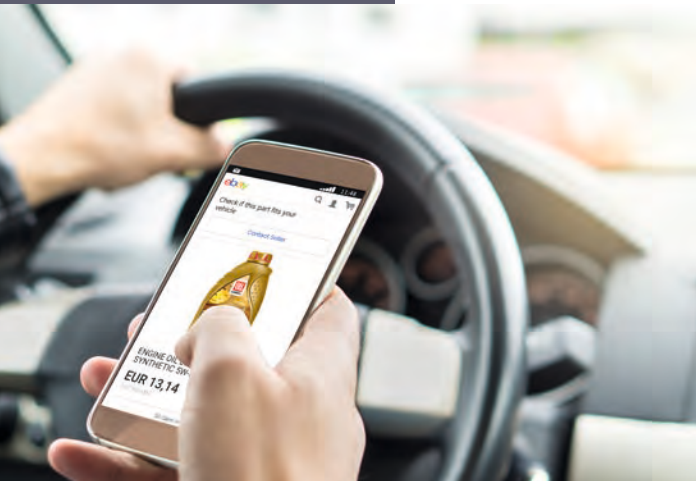
Для ступичных подшипников вездеход получил смазку ЛУКОЙЛ СИНТОФЛЕКС 2-100. Это синтетическая пластичная смазка, эксплуатируемая в широком температурном диапазоне, а также при высоких скоростях, например, в подшипниках электродвигателей, генераторов, где требуется низкий коэффициент трения, отсутствие износа и длительный срок службы «без досмазывания». Она обладает высокими защитными характеристиками, динамической легкостью, способна работать в очень широком температурном диапазоне (от -50 °С до +180 °С). Уникальный продукт на основе синтетических базовых масел, комплексного литиевого загустителя и современного пакета присадок, – новейшая разработка компании.

мия ГСМ просто необходима. Круглосуточное антарктическое солнце через стекла несколько прогревало кабины машин, но к утру температура внутри была -10 °С (и -40 °С снаружи). Теплая одежда и спальные мешки решали это затруднение для людей. Машины «проснуться» – завестись утром – помогли арктическое топливо ДТ-А-К5 и масла ЛУКОЙЛ.

Операторская и режиссерская работа группы велась ежедневно. По мере продвижения команда выпустила в эфир 17 увлекательных репортажей для «Первого канала». Но основному массиву видео суждено быть обработанным уже в теплой московской студии. Интервью с полярниками; съемки



НАШИ АВТОМОБИЛЬНЫЕ МАСЛА НА МАРКЕТПЛЕЙСЕ **EBAY**



ЛЛК-Интернешнл первой среди российских производителей смазочных материалов начала продажи моторных масел на eBay, одной из ведущих торговых интернет-площадок мира. На европейской онлайн-витрине ebay.de представлены линейки моторных масел для легковых и грузовых автомобилей – GENESIS, ЛЮКС и АВАНГАРД УЛЬТРА. На сегодняшний день продукция доступна для заказа в Австрии и Германии. В течение года интернет-продажи масел ЛУКОЙЛ на маркетплейсе охватят все страны Европейского Союза.

«ЛУКОЙЛ активно развивает онлайн-торговлю смазочными материалами. В этом году компания вышла на eBay, открыла собственные интернет-магазины в Европе и Мексике – lukoil-shop.eu и lukoil-shop.mx. Наша продукция уже доступна для заказа через онлайн-каналы более чем в 30 странах мира. Все это часть стратегии международной экспансии и digital-трансформации Компании. Мы стремимся работать на всех ключевых рынках и во всех эффективных каналах продаж», – отмечает генеральный директор ООО «ЛЛК-Интернешнл» Кирилл Верета. 📌

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

Бизнес смазочных и битумных материалов ЛУКОЙЛ «взял на вооружение» систему программной роботизации RPA (Robotic Process Automation). «Виртуальные роботы» повысят скорость и качество обслуживания корпоративных клиентов – технология позволяет компании в несколько раз ускорить оформление стандартных торговых операций в круглосуточном режиме. Это также освободит сотрудников от ведения рутинных операций в пользу более интеллектуальной работы.

Компания успешно реализовала пилотный проект по использованию программного робота RPA при обработке заказов смазочных материалов, подготовке и рассылке первичных документов для торговых сетей и станций техобслуживания в России. Подведя итоги проекта, в 2019 году ЛЛК-Интернешнл начинает поэтапное масштабирование технологии RPA в работе всех подразделений компании.

Использование роботизированной автоматизации станет частью цифровой трансформации бизнеса ЛУКОЙЛа, дополнив интернет-сервисы заказов продукции, автоматизированные системы отгрузки продукции, онлайн-мониторинг резервуаров, оборудования на предприятиях партнеров и другие современные решения. 📌



БИТУМНЫЕ ИННОВАЦИИ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ДОРОГ НА РИФ-2019



ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
ЛЛК-Интернешнл




В ходе Российского инвестиционного форума в Сочи (14-15 февраля) ЛУКОЙЛ представил программу инновационного развития бизнеса битумных материалов, оператором которого выступает ООО «ЛЛК-Интернешнл».

В ближайшей перспективе Компания планирует увеличить ассортимент битумов с 40 до 100 продуктов, продолжив разработки современных материалов для строительства дорог с увеличенным сроком службы.

На мероприятии была презентована линейка битумных продуктов нового поколения, а также деятельность крупнейшего в стране НИЦ по разработке и испытаниям дорожных материалов. Кроме того, ЛУКОЙЛ подписал соглашения о научно-техническом сотрудничестве с ГК «Автодор» и РосдорНИИ.

«Разработки Компании учитывают специфику дорожного движения и климата всех регионов России и зарубежья. За счет повышенной прочности этих материалов в долгосрочной перспективе их применение будет экономически более выгодно. Совместно с ведущими игроками отрасли, такими как Автодор, мы сможем эффективно внедрять инновации и совершенствовать качество транспортных артерий», – отметил генеральный директор ООО «ЛЛК-Интернешнл» Кирилл Верета.

«Создание новых битумных материалов для строительства дорог будет иметь большое значение для социально-экономического развития страны. Мы намерены максимально использовать преимущества, как современных строительных технологий, так и инновационных материалов. Научно-техническое партнерство с ЛУКОЙЛом будет направлено на увеличение срока службы российских дорог», – рассказал председатель правления ГК «Российские автомобильные дороги» Вячеслав Петушенко. 





МОТОРНЫЕ МАСЛА
GENESIS



**В КАЖДОЙ ТРЕТЬЕЙ
ИНОМАРКЕ В РОССИИ
ЖИВЕТ ЛУКОЙЛ***



**МАСЛО ПЕРВОЙ ЗАЛИВКИ
НА ЗАВОДАХ ВЕДУЩИХ АВТОКОНЦЕРНОВ**

*До первого ТО в иномарках, произведенных в России.
По данным продаж ООО «ЛЛК-Интернешнл» и АВТОСТАТ.