

МАСЛА @ ЛУКОЙЛ

№ 34 Июнь 2013

Издание ООО «ЛЛК-Интернешнл»



ООО «ЛЛК-Интернешнл» хорошо развивается и в России, и за её пределами: в этом году открылся офис компании в Казахстане, продолжается экспансия на рынках Европы. Смазочные материалы «ЛУКОЙЛа» – это единственный товар, который продаётся с прилавков... Мы – эффективная компания, которая, как и прежде, остаётся лидером... Активно продолжается модернизация наших заводов: сегодня все НПЗ «ЛУКОЙЛа» – уникальные комплексы, мы производим лучшую продукцию в России...

Президент ОАО «ЛУКОЙЛ» Вагит Алекперов



ЛУКОЙЛ ЛЮКС СИНТЕТИЧЕСКОЕ 5W-30 API SL/CF

Всесезонное моторное масло последнего поколения на основе синтетических технологий.

Предназначено для современных высокофорсированных бензиновых и дизельных двигателей легковых автомобилей, в том числе с турбонаддувом. Способствует легкому пуску двигателя при низких температурах и обеспечивает его надежную защиту от износа и коррозии в городских условиях эксплуатации. Высокий уровень термоокислительной стабильности увеличивает интервалы замены. Соответствует и превосходит требования ведущих мировых автопроизводителей.

Одобрено: **Ford WSS-M2C913-C, Renault RN 0700.**

Соответствует требованиям: **API SL/CF, ACEA A5/B5-2008, Ford WSS-M2C913-A и WSS-M2C913-B**

 **ЛУКОЙЛ**

МОТОРНЫЕ МАСЛА

Техническая поддержка: +7 (495) 981-7305, 980-3115 www.lukoil-masla.ru

СОДЕРЖАНИЕ

2 ЖИЗНЬ КОМПАНИИ

Масляный бизнес «ЛУКОЙЛа»: итоги и перспективы

5 ПРОДУКТ

Впервые в России:
премиальный продукт из Финляндии

7 ПАРТНЁРСТВО

LUKOIL GENESIS:
новое моторное масло для клиентов СТО

10 ПАРТНЁРСТВО

Масло ЛУКОЙЛ СТИЛО 150 ждёт в Индии и Америке

12 ЖИЗНЬ КОМПАНИИ

Новые победы на Балканах

14 ПАРТНЁРСТВО

Редукторное масло ЛУКОЙЛ –
для заводов HeidelbergCement на Украине

15 ПРОДУКТ

Алексей Стрельченко:
«У наших базовых масел очень высокая репутация»

16 ФОРУМ

ChemCamp – сближение науки и бизнеса

18 ЖИЗНЬ КОМПАНИИ

WTCC: премьера LUKOIL GENESIS в России

21 ПАРТНЁРСТВО

«ЛУКОЙЛ» начал производство масел UZAUTOOIL
для Uz-Daewoo

22 НОВОСТИ

5



14



16



18



«МАСЛА@ЛУКОЙЛ»
№34 Июнь 2013 г.
Учредитель: ООО «ЛЛК-Интернешнл»
Издатель: РПИ
Адрес редакции: ООО «ЛЛК-Интернешнл»,
119180 Москва, ул. Малая Якиманка д.6.
Телефон: +7 (495) 980 39 12
e-mail: RybalchenkoA@lucoil.com
Тираж: 2 000 экз.

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



Масляный бизнес «ЛУКОЙЛа»: итоги и перспективы

В марте 2013 года в Тюмени первый вице-президент ОАО «ЛУКОЙЛ» Владимир Некрасов провёл совещание с участием руководства ООО «ЛЛК-Интернешнл» и дочерних компаний, посвящённое итогам 2012 года и задачам на 2013 год. В числе основных достижений прошлого года – максимальный уровень операционной прибыли, а также абсолютный максимум продаж фасованной продукции на экспорт и крупной фасовки на внутреннем рынке за всю историю Компании.

Бизнес смазочных материалов «ЛУКОЙЛа» продолжает динамично развиваться. Объём инвестиций в этот бизнес-сектор стабильно растёт: по словам Владимира Некрасова, инвестиции в сегмент «Переработка и сбыт» в 2012 году превысили \$3 млрд. Средства были инвестированы, в том числе, на развитие автозаправочного бизнеса Компании в России и за рубежом. В частности, было приобретено несколько автозаправочных сетей в Уфе, Нижнем Новгороде, Мордовии, Курской области, а также сеть АЗС в Бельгии и Голландии. В 2013 году бюджет сегмента «Переработка и сбыт» увеличится до \$3,7 млрд.

ПЛАНЫ И ДОСТИЖЕНИЯ

Важным фактором успеха по-прежнему является работа с ключевыми клиентами. Напомним, в марте прошлого года ЛЛК выиграла тендер на поставку моторного масла первой заливки на сборочное предприятие «Автотор» (речь идет о заливке премиального продукта LUKOIL GENESIS FE 5W-30 в двигатели автомобилей Opel и Chevrolet, выпускаемые калининградским заводом) и заключила партнёрское соглашение на поставку масел ЛУКОЙЛ российским дилерам UZ Daewoo – производителя автомобилей марок Nexia и Matiz. Дилерская сеть

корейского автопроизводителя в России насчитывает 150 компаний, а суммарный объём потребления масел составляет 2,5 тыс. тонн в год. Трёхлетний контракт на первую заливку масел ЛУКОЙЛ также был подписан с узбекской General Motors Powertrain, выпускающей ежегодно 250 тыс. двигателей. Аналогичного успеха Компания

GENESIS в двигатели автомобилей Infiniti, Nissan и Citroen.

В прошлом году ЛЛК продолжила сотрудничество с лидерами металлургической отрасли – год назад был выигран тендер на поставку фирменных смазочных масел ЛУКОЙЛ на ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (предметом сдел-

В 2013 году бюджет сегмента «Переработка и сбыт» увеличится до \$3,7 млрд

добилась и в Казахстане – масла ЛУКОЙЛ для первой заливки в двигатели автомобилей Chance на базе Chevrolet Lanos и сельхозтехники будет закупать АО «АгромашХолдинг» (Алматы) – первое автосборочное предприятие на территории Казахстана. Новым партнёром Компании в Узбекистане стала компания «САМАВТО» – сборочное предприятие автобусов Isuzu, которое будет закупать моторные масла ЛУКОЙЛ для конвейерной заливки. Ещё одно важное достижение Компании – прорыв в сегменте сервисной заливки масел. В прошлом году ЛЛК подписала пятилетнее соглашение о сотрудничестве с ГК «СпецАвтоЦентр», в рамках которого партнёр будет осуществлять сервисную заливку масла LUKOIL

ки стали поставки гидравлического масла ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР и редукторного масла ЛУКОЙЛ СТИЛО). Другому крупному потребителю, столичному ГУП «Мосгортранс», ЛЛК будет поставлять ежегодно моторное масло ЛУКОЙЛ АВАНГАРД-ПРОФЕССИОНАЛ.

Среди прочих достижений в работе с ключевыми клиентами было отмечено начало поставок тепловозного масла для ГУП «Таджикские железные дороги», утверждение первого в истории Компании дилера на территории Монголии и продолжение стабильных поставок масел в мелкой и крупной фасовке в Афганистан (в этом году сотрудничество с Афганистаном будет продолжено – по прогнозам заместителя генерального директора ЛЛК по

коммерческим вопросам Алексея Стрельченко, до конца года объём поставок составит около 1 тыс. тонн). В прошлом году ЛЛК добилась роста объёмов продаж всех видов фасованной продукции: более, чем на 10% выросли продажи масел в крупной фасовке. Вырос также объём продаж в средней и мелкой таре. Рост объёма реализации автохимии приблизился к 15%. Итоги года таковы: ЛЛК сохранила лидерские позиции на внутреннем рынке, реализовав около трети от общего объёма масел, продаваемых в России.

Последние годы продолжается рост производства фирменных масел. Один из самых ярких примеров – опыт Тюменского филиала ЛЛК. На протяжении последних четырех лет компания стабильно увеличивала долю фирменных масел, которая за это время с 29% в 2008 году выросла до 73% в прошлом. Помимо того, в Тюмени увеличены мощности по затариванию масел и пущен в эксплуатацию участок смешения гидравлических масел, что позволило расширить ассортимент производства и увеличить производительность масел с высоким классом чистоты. На базе филиала работает единственный в России испытательный центр, специализирующийся на исследовании смазочных материалов. За период деятельности Центра разработано и реформулировано более 150 масел, большая часть которых производится в цехах самого филиала.

ЛЛК сохранила лидерские позиции на внутреннем рынке, реализовав около трети от общего объёма масел, продаваемых в России

СТИРАЕМ ГРАНИЦЫ

Параллельно расширяется география присутствия Компании на глобальном рынке. По словам генерального директора ООО «ЛЛК-Интернешнл» Максима Дондэ, ЛЛК в отчетном году «продолжила стабильно двигаться к реализации одной из основных целей – вхождению в пятерку мировых лидеров отрасли». Бизнес Компании сегодня охватывает практически все континенты (кроме Австралии), продукция Группы ЛЛК представлена в 102 странах мира.



ПО СЛОВАМ ПЕРВОГО ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТА ОАО «ЛУКОЙЛ» ВЛАДИМИРА НЕКРАСОВА, ИНВЕСТИЦИИ В СЕГМЕНТ «ПЕРЕРАБОТКА И СБЫТ» В 2012 ГОДУ ПРЕВЫСИЛИ \$3 МЛРД

Прошлый год запомнится хорошими результатами дочерних структур ЛЛК, расположенных за пределами России, а также тех, чья деятельность ориентирована на зарубежных потребителей. В сегменте судовых масел стремительно набирал обороты бизнес «ЛЛК Марин». Благодаря выходу на рынки Южной Кореи, Тайваня, Саудовской Аравии, Индии и Бангладеш компания увеличила объем продаж на 76,4% по отношению к 2011 году. Этот рост

даже отмечен в сегменте масел для легкового транспорта, в котором реализация масел серии ЛЮКС за год увеличилась на 85%. В сегменте фирменных фасованных масел для промышленных потребителей также зафиксирован существенный рост объёмов продаж.

По словам директора «ЛЛК-Украина» Ярослава Литвинцева, с прошлого года компания по прямому контракту поставляет на ОАО «Мелитопольский МЗ» масла ЛУКОЙЛ ЛЮКС на первую заливку в силовые агрегаты автомобилей Forza и Sens, выпускаемых Запорожским автозаводом. В сегменте коммерческого транспорта подписано стратегическое соглашение о сотрудничестве с Черниговским центром КАМАЗ, генеральным импортёром техники КАМАЗ на территории Украины. В сегменте промышленных масел заключены договоры и начаты прямые поставки фасованной (в том числе – фирменной) продукции ЛУКОЙЛ украинским металлургам – ООО «Метинвестхолдинг», ОАО «Запорожсталь», ДУЭК, ArcelorMittal.

Параллельно компания продолжила наращивать присутствие в сегменте розничных продаж, осуществляя поставки по прямым контрактам или

через дилеров ряду крупных сетевых розничных магазинов и гипермаркетов. Продолжена работа по развитию дилерской сети, зафиксирован рост объемов продаж у каждого из шести региональных дилеров компании. Прошлый год также примечателен в связи с модернизацией инвестиционной программы по работе с СТО: были расширены линейки поставляемого оборудования, привлечены новые партнёры, осуществлена мощная маркетинговая поддержка, которая привела к 50%-му росту объемов продаж масел через канал СТО.

Долгότεнее сотрудничество с белорусскими коллегами в рамках

тозаводом Dacia-Renault на выпуск моторного масла марки Motrio.

LUKOIL Lubricants Europe Oy (Финляндия) год закончила успешно. В частности, доля масел TEBOIL на финском рынке достигла 30%. Среди успехов в работе с ключевыми клиентами стоит отметить подписание четырехлетнего соглашения на поставку редукторного масла ЛУКОЙЛ СТИЛО одному из мировых лидеров в области производства алюминиевой тары, британской компании REXAM (см. интервью на стр. 10). Кроме того, компания в прошлом году выиграла тендер на поставку масел в адрес ГМК «Норильский никель».

крупнейших в стране по разведке, добыче и переработке нефти, и владеющая сетью из 125 АЗС.

Прошедший год также ознаменовало начало поставок масел семейства LUKOIL GENESIS PREMIUM в адрес сети гипермаркетов METRO, ACTO Mercedes и BMW. Началось также активное развитие продаж через ACTO VW, Renault, MAN, Ford, Nissan, Suzuki, Volvo Truck, Temsa Mitsubishi Bus, Lada, HYUNDAI, FIAT, HONDA. Продолжено сотрудничество с турецкими автопроизводителями – ВМС (городские автобусы, минибусы, грузовые автомобили), TEMSA (автобусы), OTOKAR (автобусы). В этом же году «ЛЛК Евразия» вышла на новые экспортные рынки: в Кувейте была открыта сеть фирменных пунктов замены масел, в Ираке внедрена новая система маркетинговой поддержки продаж, в Нигерии подписано дилерское соглашение с крупной нефтегазовой компанией NIPSCO.

Большие перспективы для ЛЛК открываются в Средней Азии. С целью укрепления позиций «ЛУКОЙЛа» в Казахстане, который является крупнейшим региональным рынком масел, в ноябре прошлого года было принято решение о строительстве завода по производству масел в этой стране. Чуть позже руководство ЛЛК приняло решение о создании ТОО «ЛУКОЙЛ Лубрикантс Центральная Азия». Одной из основных задач новой компании станет увеличение рыночной доли продукции ЛУКОЙЛ в регионе (в самом Казахстане «ЛУКОЙЛ» уверенно лидирует среди поставщиков масел для легкового транспорта, контролируя 30% рынка). Кроме того, «ЛУКОЙЛ Лубрикантс Центральная Азия» предстоит расширить дилерскую сеть, максимизировать прибыль Группы ЛЛК и установить обратную связь между компанией-производителем и крупными потребителями. Потенциал роста довольно велик – согласно прогнозам, в течение ближайших десяти лет объем продаж масел ЛУКОЙЛ на рынках стран региона (Казахстан, Китай, Узбекистан, Туркменистан, Кыргызстан, Таджикистан, Афганистан и Монголия) должен вырасти на 161% по отношению к 2011 году.

ЛЛК в отчетном году продолжила стабильно двигаться к реализации одной из основных целей – вхождению в пятерку мировых лидеров отрасли

СООО «Нафтан» (Новополоцк) в ушедшем году также принесло очередные плоды. Компания быстрыми темпами наращивает выпуск новых присадок и пакетов к ним – если в 2006 году их доля была равна нулю, то в прошлом она составила 54%, а в этом вырастет до 61%. Динамично расширяется и ассортимент продукции – с 14 наименований в 2006 году он вырос до 85 в прошлом. В рамках реализации маркетинговой стратегии общества в 2013 году предусмотрен четырехкратный рост объема реализации присадок и пакетов к ним по сравнению с уровнем производства в 2006 году.

Неплохие результаты показала дочерняя структура ЛЛК, курирующая бизнес Компании в Восточной Европе, LUKOIL Lubricants Eastern Europe (LLEE). По сравнению с предыдущим годом выросли и выручка, и объем продаж. Помимо того, LLEE добилась успехов в продвижении масел ЛУКОЙЛ, которые в прошлом году впервые появились в списке авторитетной немецкой Ассоциации DEKRA, занимающейся инспекцией автотранспорта. В 2012-м LLEE также начала продвигать на европейский рынок восемь новых марок масел ЛУКОЙЛ, включая премиальный бренд моторного масла LUKOIL GENESIS, и подписала контракт с румынским ав-

ЭКСПАНСИЯ В АЗИИ И АФРИКЕ

«ЛЛК Евразия» – еще одно дочернее общество ЛЛК, продемонстрировавшее уверенный рост в ушедшем году. За отчетный период компания, отвечающая за масляный бизнес «ЛУКОЙЛа» в Турции, странах Ближнего Востока, Средней Азии и Африки, троекратно увеличила операционную прибыль, почти на треть вырос и объем продаж фирменных масел. В упомянутых регионах деятельности компания сегодня присутствует в 20 государствах, а в самой Турции её дистрибьюторы покрывают 90% территории страны.

По словам генерального менеджера компании Адама Ахриева, «ЛЛК Евразия» в 2012 году заключила контракт на поставку масел первой заливки открывшемуся в ноябре турецкому заводу по сборке автомобилей ГАЗель. Кроме того, компания выиграла тендеры на поставку смазочных материалов сразу трем крупным транспортным предприятиям – ЖД Турции, производителю локомотивов – компании TULOMSAŞ, и оператору муниципального автобусного транспорта в Измире, компании İZULAŞ. Новым клиентом «ЛЛК Евразия» стала турецкая нефтяная госкомпания Turkish Petroleum Corporation, входящая в тройку



Впервые в России: премиальный продукт из Финляндии

Финская дочерняя структура ООО «ЛЛК-Интернешнл» – Lukoil Lubricants Europe Oy – приступила к производству моторного масла нового поколения LUKOIL GENESIS. Продукт предназначен для российского рынка и пока будет доступен только клиентам авторизованных станций технического обслуживания (СТО). Западные коллеги «ЛУКОЙЛа» называют LUKOIL GENESIS маслом высочайшего класса и убеждены в его востребованности на российском рынке.

НОВЫЙ ВЛАДЕЛЕЦ – НОВЫЕ МАСЛА

Дорога из Хельсинки в Хамину (город, рядом с которым находится производственная площадка ЛЛК) занимает около двух часов. Завод площадью 5,5 га расположен недалеко от Финского залива и от него существенно ближе до сухопутной границы с Россией, чем от столицы Финляндии. Когда-то завод принадлежал компаниям-партнёрам («sister companies») Teboil и Suomen Petrol. В 2005 году «ЛУКОЙЛ» приобрёл их производственные активы. Бренд Teboil, в отличие от Suomen Petrol, благополучно продолжил своё существование, и сегодня широко известен как на рынке Финляндии, так и за его пределами.

Со временем география поставок масел, производимых на заводе, расширялась. Масла Teboil начали экспортироваться в Россию (например, в списке клиентов «ЛУКОЙЛа», использующих масла этой торговой марки, российская нефтяная компания «Сургутнефтегаз»). Кроме того, по словам директора по поставкам Lukoil Lubricants Europe Oy Алексея Москаленко, масла Teboil недавно начали продаваться в гипермаркетах Италии.

Параллельно увеличивался ассортимент масел, выпускаемых финской производственной площадкой. «Вырос научно-исследовательский потенциал, позволяющий заниматься разработкой новых рецеп-

тур и выпуском новых продуктов в масштабах, которые раньше были недостижимы из-за высокой стоимости подобных тестов», – рассказывает менеджер лаборатории Lukoil Lubricants Europe Oy Томми Лухтанен. В научно-исследовательской лаборатории также изучают образцы отработанных масел, поступающих от клиентов. Информация, полученная по результатам исследований, анализируется и используется для дальнейших рекомендаций по применению и адаптации масел к конкретным условиям. Кроме моторных (LUKOIL GENESIS, ЛУКОЙЛ АВАНГАРД УЛЬТРА, ЛУКОЙЛ АВАНГАРД ЭКСТРА) и промышленных масел (ЛУКОЙЛ СТИЛО, ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР) на за-

воде также производятся судовые масла, реализацией которых успешно занимается дочерняя структура «ЛЛК-Марин». Впрочем, есть и другие клиенты: в их числе Castrol Marine и Total Marine.

ЭПОХА GENESIS

25 апреля 2013 года началось производство моторных масел нового поколения LUKOIL GENESIS (об их основных характеристиках см. интервью на стр. 7). «Мы начинаем производство LUKOIL GENESIS A5/B5. Это первоклассный продукт, высокотехнологичный, премиальный. В числе его преимуществ – значительная экономия топлива и снижение выбросов. Уверен, с продажей LUKOIL GENESIS в России не будет

ПО СЛОВАМ ТОММИ ЛУХТАНЕНА, РЕЦЕПТУРА МОТОРНЫХ МАСЕЛ LUKOIL GENESIS
ОСНОВАНА НА ИСПОЛЬЗОВАНИИ САМЫХ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
И ОТВЕЧАЕТ САМЫМ ПОСЛЕДНИМ ТРЕБОВАНИЯМ МИРОВЫХ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ





проблем», – комментирует директор завода Lukoil Lubricants Europe Oy Мика Леппамаки, провожая к конвейеру гостей, приглашённых на церемонию запуска производства масла. На нём чёрный галстук. «Цвет GENESIS, специально для сегодняшнего события», – шутит Мика Леппамаки (чёрный – основной цвет символики бренда).

В числе гостей – менеджер по работе с клиентами компании GREIF Ян Спьют. GREIF является мировым лидером в производстве промышленной упаковки и имеет более 245 площадок в 60 странах мира. Эта компания занималась производством 200-литровых бочек LUKOIL GENESIS. «Премиальный продукт должен быть достойно упакован. Поэтому каждая бочка – это произведение искусства. Вся работа – от разработки дизайна до выпуска образца – заняла около месяца. Это гораздо дольше, чем обычно. Чтобы добиться глубины цвета, его нужно наносить несколькими слоями, что требует дополнительной защиты покрытия. Что же касается изображения лошадей – это вообще эксклюзивный элемент. Не помню, чтобы кто-то из клиентов когда-либо заказывал нечто подобное», – комментирует Ян Спьют.

ТЩАТЕЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА СЫРЬЯ – ОДНА ИЗ КЛЮЧЕВЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ В ПРОИЗВОДСТВЕ МАСЕЛ ЛУКОЙЛ



Важно, что перед тем, как попасть в производственный цех, масло проходит тщательнейшее изучение в лаборатории, расположенной на территории завода. Именно здесь традиционно осуществляется контроль качества абсолютно всех материалов, поступающих на завод: базовых масел, присадок и других химических веществ. Здесь же происходит доскональное исследование полученных образцов.

– В случае выявления даже самого незначительного отклонения от нормы производство не будет запущено. Каждая партия должна строго соответствовать стандартам, – объясняет Томми Лухтанен. На каждую партию оформляется протокол, данные заносятся в электронную систему LIMS (Laboratory Information Management Systems), где указывается её номер, название продукта и прочая важная информация, включая результаты теста.

На территории лаборатории среди прочего можно найти первую пробу масла LUKOIL GENESIS PREMIUM 5W40, которая была сделана в ноябре 2012 года. «Мы работаем в тесном сотрудничестве с отделом науки и исследований под руководством Андрея Стерхова. После утверждения той или иной рецептуры проводится детальный анализ. Если нужны более экзотические исследования, образцы отправляются в другие независимые европейские испытательные лаборатории. О результатах сообщается в штаб-квартиру в Москве – такова обычная процедура взаимодействия в рамках разработки новой рецептуры», – комментирует Томми Лухтанен.

Здесь же хранится образец запущенной в производство рецептуры LUKOIL GENESIS A5/B5. Масло

имеет благородный золотистый оттенок. «Цвет зависит от качества применяемых базовых масел и присадок. Моторные масла для современных легковых автомобилей премиальных марок, как правило, отличаются светлым золотистым цветом, что свидетельствует об использовании в их производстве базовых масел глубокой переработки и высокой степени очистки», – объясняет Томми Лухтанен.

Примечательно, что лаборатория аккредитована FINAS – Аккредитационной службой Финляндии. FINAS – государственное ведомство, которое проводит аккредитацию в соответствии с международными требованиями. Это означает стопроцентный контроль со стороны властей Финляндии. Для клиентов это важно, поскольку является дополнительной гарантией качества и аргументом в пользу того, что продукция завода контролируется на самом высоком уровне.

КУРС НА МОДЕРНИЗАЦИЮ

Сегодня производство масел из готовых компонентов составляет 32 тыс. тонн. И это не предел. «Наши мощности позволяют производить больше. Мы также могли бы обеспечить производство масел ЛУКОЙЛ в мелкой таре – нужно только решить вопрос о закупках канистр», – поясняет Мика Леппамаки, добавляя, что ближайшие заводы по производству канистр расположены в Скандинавии.

– Завод будет развиваться. Наша основная задача – повысить гибкость и скорость производства, обеспечив его качество и надёжность, а также гарантировать достойный клиентский сервис, – комментирует менеджер по производству Йоуко Толванен.

Одна из главных операционных задач сегодня – обеспечение хранения фасованной продукции. Заводской склад сегодня вмещает 9-9,5 тыс. стальных бочек. Учитывая планы «ЛУКОЙЛа» увеличить объём продаж, потребуются дополнительные места для хранения. «На фоне роста продаж потребуются модернизация производства, чтобы улучшить выпуск фасованной продукции. В противном случае придется искать складские помещения в другом месте», – подытожил Мика Леппамаки.

LUKOIL GENESIS: новое моторное масло для клиентов СТО



ПАРТНЁРСТВО

LUKOIL GENESIS – совместный продукт ОАО «ЛУКОЙЛ» и британской компании Infineum, которая является мировым лидером в области производства присадок. О преимуществах LUKOIL GENESIS и целях реформулирования рецептур традиционных масел ЛУКОЙЛ рассказывает глава российского представительства Infineum Валерий Верстелле.

– Какую технологию компания Infineum предложила «ЛУКОЙЛу» для создания серии масел нового поколения LUKOIL GENESIS?

– Предварительные версии первых спецификаций компания Infineum представила «ЛУКОЙЛу» в 2009 году. Отдел науки и исследований ООО «ЛЛК-Интернешнл» приложил большие усилия для того, чтобы создать новое портфолио. Infineum внесла в проект свои передовые разработки. Насколько я понимаю, решение «ЛУКОЙЛа» начать продвижение этого продукта на российском рынке именно сейчас продиктовано наличием спроса на него и общим ростом данного сегмента.

Предлагая рецептуры, компания Infineum ориентируется на самые современные технологии. В качестве примера могу привести методику выбора загустителя на основе уникальных гидрированных стирольных полимеров, которые прекрасно себя зарекомендовали в эксплуатации в различных климатических условиях. Это очень важно именно для России, в которой очень большое число климатических поясов. На деле это означает сохранение давления масла при высоких температурах и его превосходную текучесть при экстремальных холодах.

Не менее важный аспект – повсеместное использование систем очистки и нейтрализации отрабо-

ванных газов в легковых автомобилях. Это требует использования специальных химических компонентов в пакетах присадок в очень малых количествах, позволяющих обеспечить максимальную степень совместимости и улучшенную защиту техники.

Есть ещё один момент, приобретающий все большую значимость в Европе, и который рано или поздно станет актуальным в России – это экономия топлива, которой можно добиться за счет использования уникальных присадок и оптимальной вязкости продукта.

Всеми этими характеристикамиобладают масла продуктовой линейки LUKOIL GENESIS.

– С апреля этого года LUKOIL GENESIS производится на финском заводе и продукт поставляется клиентам российских АСТО. В следующем году масло появится в торговых точках России. Какие тенденции, на ваш взгляд, могут стать характерными для российского рынка масел в будущем?

– Изменение парка автомобилей привело к ужесточению требований к двигателям и, как следствие, увеличился объём потребления синтетических масел. Технология Infineum, используемая в производстве синтетических масел LUKOIL GENESIS, соответствует высочайшим спецификациям ведущих мировых автопроизво-

дителей. В то же время изменился подход потребителя к вопросу обслуживания автомобиля – с каждым годом растёт доля автолюбителей, предпочитающих обслуживать автомобили на АСТО. Развитие сотрудничества с российскими АСТО своевременно и оно будет набирать обороты из

ГЛАВА РОССИЙСКОГО
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА INFINEUM
ВАЛЕРИЙ ВЕРСТЕЛЛЕ





НАЛИЧИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРА В ЛИЦЕ INFINEUM
(НА ФОТО – ШТАБ-КВАРТИРА КОМПАНИИ В МИЛТОН ХИЛЛЕ, ВЕЛИКОБРИТАНИЯ) –
ЗАЛОГ УСТОЙЧИВОГО УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА МАСЕЛ ЛУКОЙЛ,
А ТАКЖЕ РАЗВИТИЯ НА РОССИЙСКОМ И МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ

года в год, становясь все более похожим на взаимоотношения автовладельцев и АСТО на европейском рынке.

– Для проведения оптимизации рецептур моторных масел ЛУКОЙЛ, начавшейся в 2011 году, потребовались крупные инвестиции.

Что конкретно было сделано и с какой целью?

– Завершена программа испытаний моторных масел ЛУКОЙЛ ЛЮКС с увеличенным щелочным числом и разработан уникальный пакет присадок, сделанный нами конкретно под заказ «ЛУКОЙЛа». Эта технология позволила компании получить допуски ряда мировых автопроизводителей, в частности – Renault RN 0700, 0710; Ford WSS-M2C913-C; MB-Approval 229.3; VW 502.00/505.00, а получение одобрений требует больших инвестиций. Подобные программы испытаний масел стоят более \$1 млн. Оценка результатов испытаний – это «ювелирная работа»: износ отработавшего в тестовом режиме двигателя измеряется с точностью до микрона. Необходимо отметить, что новое масло ЛУКОЙЛ ЛЮКС соответствует и всем современным требованиям ACEA.

Другая важная программа разработки касается новейших технологий Infineum для современных тяжелых дизельных двигателей, экс-

МАСЛО LUKOIL GENESIS – СПРАШИВАЙТЕ В АВТОРИЗОВАННЫХ ЦЕНТРАХ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ



В начале 2013 года в структуре ООО «ЛЛК-Интернешнл» был создан Отдел развития продаж в АСТО под руководством Татьяны Мальцевой (на фото в центре). Результаты работы отдела впечатляют: весной был подписан договор с ООО «Торговый Дом Соллерс» (127 дилерских центров) о сотрудничестве сроком на пять лет. Договор предусматривает производство и продажу масел для автомобилей SSANGYONG, причём на выбор клиентам будут предложены масла двух торговых марок – SSANGYONG и GENESIS (обе

торговые марки производятся на заводах ЛУКОЙЛ). Ведётся активная работа по заключению соглашений с другими подразделениями, входящими в группу «Соллерс».

Кроме того, заключён договор с компанией «Рольф», согласно которому предусмотрены поставки масел ЛУКОЙЛ ЛЮКС и LUKOIL GENESIS в дилерские центры Renault в Санкт-Петербурге. В целом, ООО «ЛЛК-Интернешнл» на сегодня заключило около 40 договоров на поставку масел ЛУКОЙЛ ЛЮКС и LUKOIL GENESIS в крупнейшие города и регионы России (Москва и Московская область, Нижний Новгород, Псков, Пермь, Казань, Тюмень, Кемерово, Волгоград, Красноярск, Барнаул и другие).

Начались поставки масел UZAUTOOIL и ЛУКОЙЛ ЛЮКС в адрес всей дилерской сети Uz-Daewoo в России. Примечательно, что согласно маркетинговой стратегии ООО «ЛЛК-Интернешнл» единственным каналом сбыта премиальных масел LUKOIL GENESIS являются авторизованные станции технического обслуживания (АСТО). Иными словами, у клиентов АСТО появится эксклюзивный шанс оценить по достоинству премиальный высокотехнологичный продукт нового поколения.



В РЕЦЕПТУРУ МАСЛА LUKOIL GENESIS
ЛЕГЛИ ПОСЛЕДНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ
РАЗРАБОТКИ СПЕЦИАЛИСТОВ INFINEUM

плуатируемых как на магистральной, так и на внедорожной технике. Для этого мы используем одну из ключевых технологий Infineum на базе салицилатных моющих присадок, хорошо зарекомендовавшую себя в разнообразных условиях по всему миру.

– Существует стереотип, что «российские масла могут использоваться только для обслуживания российских автомобилей». Как доказать потребителю, что масло ЛУКОЙЛ идеально подходит и для автомобилей иностранного производства?

– Главный аргумент – сегодня в Россию пришли практически все ведущие производители автомобилей, у них свои площадки, начиная от отверточной сборки и заканчивая полным циклом производства, как, например у Hyundai, чья модель Solaris скоро полностью будет локализована в России. Сборка Chevrolet и GM происходит в Калининграде, есть еще целый ряд других автопроизводителей, которые работают на территории России. Я знаю, что некоторые из

них используют масла ЛУКОЙЛ для первой заливки в автомобили, произведенные здесь, что подтверждает уверенность в качестве этой продукции. Сомнений быть не должно: столь высокий уровень доверия мировых автопроизводителей и есть лучшее подтверждение качества масел ЛУКОЙЛ.

Масло LUKOIL GENESIS, произведенное на базе технологий Infineum, выпускается в Европе. Существует ли разница в производственных стандартах в Европе и в других странах?

Высокий уровень доверия мировых автопроизводителей и есть лучшее подтверждение качества масел ЛУКОЙЛ

– Для Infineum европейский рынок является весьма важным. Более того, наши технологии зарекомендовали себя на этом рынке с лучшей стороны. В то же время, производственные спецификации и рецептуры, которые мы предлагаем «ЛУКОЙЛу», абсолютно одинаковы вне зависимости от места и страны их производства.

– Какие факторы вы считаете ключевыми для того, чтобы добиться успеха на российском рынке?

– В первую очередь необходимо глубокое понимание этого рынка, знание его потребностей. В частности, нужно разбираться в нюансах режимов эксплуатации автомобилей в России и особенно в таких больших городах как Москва, где двигатель постоянно работает в режиме «старт-стоп», топливо на АЗС отличается высоким содержанием серы, а температура воздуха в зимний период иногда опускается ниже 30 градусов мороза. Важно понимать специфику рынка и, благодаря этому пониманию, точно фор-

мулировать его потребности. На мой взгляд, «ЛУКОЙЛ» – это компания, у которой есть такое четкое понимание рынка. Infineum, в свою очередь, всегда предлагает «ЛУКОЙЛу» свои самые последние технологические разработки.

Полную версию интервью читайте в газете «Московские новости» (выпуск от 18 июня) и «Московские новости. Спецвыпуск к Петербургскому Международному Экономическому Форуму 2013» (20-22 июня)



Масло ЛУКОЙЛ СТИЛО 150 ждут в Индии и Америке

Сотрудничество «ЛУКОЙЛа» с британской компанией REXAM – одним из мировых лидеров по производству упаковки – продолжает расширять границы. Вслед за европейскими и ближневосточными заводами компании редукторное масло СТИЛО 150 будет поставляться в Индию, а полученный недавно допуск ведущего американского производителя оборудования для производства банок Stolle Machinery открывает перспективы выхода на рынок США. За короткий период ЛЛК стала одним из ключевых поставщиков REXAM, а в марте этого года специалисты Компании побывали на 10-й ежегодной церемонии вручения наград поставщикам REXAM. О развитии сотрудничества между партнерами подробно рассказывает менеджер REXAM по реализации упаковки для пищевых продуктов Иван Миятович.

– Вы довольны результатами сотрудничества с компанией «ЛУКОЙЛ»?

– Наше сотрудничество с «ЛУКОЙЛом» началось три года назад с исследования в области применения редукторных масел в зубчатых передачах машин по производству банок. В ходе лабораторных испытаний мы тестировали не только редукторное масло «ЛУКОЙЛа», но и аналогичную продукцию конкурентов – Shell, Castrol, Mobil, OMV. По окончании испытаний масло СТИЛО 150 было признано лучшим по целому ряду параметров, после чего мы рекомендовали его к использованию на российских заводах REXAM.

В течение трех месяцев проводились тестовые испытания, а затем мы начали использовать масло СТИЛО 150 на наших российских заводах. Результаты двухлетней работы нас впечатлили, и мы расширили границы применения СТИЛО 150 – примерно год назад департамент закупок REXAM принял решение выбрать «ЛУКОЙЛ» поставщиком редукторного масла для наших заводов в Египте, Турции, Дании, Швеции, Финляндии и Италии.

Сегодня «ЛУКОЙЛ» удовлетворяет половину спроса REXAM на редукторное масло в Европе. Следующая на очереди Индия – в ближайшее время мы ожидаем начала отгрузок СТИЛО 150 на наш завод в Мумбае.

– Как бы вы охарактеризовали основные преимущества масел СТИЛО 150?

– Прежде всего, этот продукт отличается превосходными антикоррозионными смазывающими свойствами. В результате испытаний мы увидели, что сталь, из которой изготовлены ось и зубцы, а также бронза, используемая в производстве подшипников, не окислились. Кроме того, продукт хорошо себя зарекомендовал во время испытаний его смазочных характеристик, когда мы тестировали его антифрикционные свойства.

В этом контексте хочу упомянуть и два других ключевых параметра СТИЛО 150. Для нас как производителя важно, чтобы толщина сечения стенки банки была неизменной, и измерения, которые мы делали по ходу испытаний, дока-



ИВАН МИЯТОВИЧ, МЕНЕДЖЕР REXAM ПО РЕАЛИЗАЦИИ УПАКОВКИ ДЛЯ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ

зали, что СТИЛО 150 позволяет сохранить её первоначальные параметры. Второй важный момент – это вибрации оси при штамповке банок. В производственном процессе они неизбежны, но благодаря применению СТИЛО 150 вибрации были минимальными. Это позволило нам предельно сократить количество случаев, когда банки перерезались пополам. Повлияла также и конкурентоспособная цена продукта.

– География использования СТИЛО 150 динамично расширяется – се-

годня это масло применяется как на Севере Европы, так и на ближневосточных широтах. Влияет ли на характеристики продукта факт его использования в разных климатических условиях?

– Влияния практически не чувствуется. Речь идет о продукте, который сохраняет свои характеристики в большом температурном диапазоне, колеблющемся от 15 градусов мороза до 50 градусов тепла. Температура в заводских цехах приблизительно одинакова везде, но нельзя забывать, что в некоторых странах, например, в Египте, масла складировать на открытом воздухе. Кроме того, в зависимости от страны назначения, продукция в ходе транспортировки до заводов нередко подвергается экстремально высоким или низким температурам, и устойчивость СТИЛО 150 к перепадам здесь как нельзя кстати.

– Какова репутация смазочных материалов ЛУКОЙЛ на европейском и мировом рынках? И каков экономический эффект их использования?

– Как я уже сказал, масло СТИЛО 150 – это высококачественный продукт с точки зрения технологии производства. При этом, как я уже говорил, у этого продукта более конкурентная цена, что позволяет нам экономить на закупке редукторного масла. Кроме СТИЛО 150 мы используем и некоторые другие масла ЛУКОЙЛ: ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР ST 46, ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР LT 32, Teboil Multipurpose EP, Teboil Universal CLS-1 и Teboil Multipurpose HT. Могу сказать, что «ЛУКОЙЛ» сегодня предлагает полный спектр продукции, которая могла бы использоваться в производстве упаковочных изделий.

– Учитывая положительный опыт использования СТИЛО 150, стоит ли ожидать увеличения объемов потребления на зарубежных рынках?

– Да, такие планы есть. Они связаны, в первую очередь, с потенциальным выводом СТИЛО 150 на рынки Южной и Северной Америки. Благодаря нашим совместным усилиям, масло СТИЛО 150 недавно получило одобрение американской компании Stolle Machinery – автори-

тетного производителя оборудования для производства банок, который до этого, по моей информации, последний раз выдавал аналогичное одобрение 14 лет назад! Про конкретные поставки говорить еще рано, пока идет обсуждение предложений, но это одобрение – очередное доказательство высшего качества масла ЛУКОЙЛ, результат нашего плодотворного сотрудничества, которым мы можем гордиться. Полученное одобрение означает, что СТИЛО 150 можно использовать на любом заводе в любой точке мира, где эксплуатируется оборудование Stolle Machinery.

– Помимо обеспечения высокого уровня качества смазочных материалов, Компания уделяет большое внимание сервису и технической поддержке своих клиентов. Как вы оцениваете качество услуг, оказываемых «ЛУКОЙЛом»?

– В контексте сервиса хотел бы упомянуть главу представительства Lukoil Lubricants Europe Oy (дочерняя структура ООО «ЛЛК-Интернешнл») в Нидерландах Троя Вайнгаарда, который отвечал за этот сегмент в отношении поставок масла ЛУКОЙЛ семи заводам REXAM. Также хочу отметить качественную, своевременную и точную поддержку, которую нам оказывает лаборатория в Хамине (Финляндия) и, в частности, ее менеджер Томми Лухтанен. Техническую поддержку напрямую из Москвы осуществляют Николай Николаев и Георгий Хаштурия, которые всегда оперативно реагируют на наши просьбы. К примеру, они не так давно посетили наш завод в Египте после того, как местные инженеры пожаловались на якобы имевшее место окисление масла и коррозию стальных частей зубчатых передач. Московские коллеги съездили в Египет, чтобы на месте установить факты, после чего замечания были устранены. Разумеется, всегда есть к чему стремиться, и если говорить о каких-то пожеланиях, то, наверное, хотелось бы, чтобы техническая поддержка «ЛУКОЙЛа» в Европе была представлена большим количеством специалистов в тех регионах, где в них нуждаются.



В ПРОШЛОМ ГОДУ «ЛУКОЙЛ» ЗАКЛЮЧИЛ КОНТРАКТ С REXAM НА ПОСТАВКУ РЕДУКТОРНОГО МАСЛА ЛУКОЙЛ СТИЛО 150 НА ЗАВОДЫ БРИТАНСКОЙ КОМПАНИИ В ЕВРОПЕ И АЗИИ



Новые победы на Балканах

LUKOIL LUBRICANTS EAST EUROPE (LLEE) – румынское дочернее подразделение ООО «ЛЛК-Интернешнл» – активно развивает сотрудничество с промышленными потребителями Европы. В числе основных клиентов – компания Căile Ferate Române (CFR, «Железные дороги Румынии»), использующая масла ЛУКОЙЛ АВАНГАРД УЛЬТРА. Кроме того, в марте 2013 года был подписан первый контракт с CFR на утилизацию отработанных масел. Первые 276 тонн уже отгружены, а до конца года (контракт рассчитан до декабря 2013-го) ожидается, что объем поставок составит 400 тонн.

В марте 2013 года моторные масла ЛУКОЙЛ АВАНГАРД УЛЬТРА SAE 10W-40 API CI-4/SL и ЛУКОЙЛ АВАНГАРД УЛЬТРА SAE 15W-40 API CI-4/SL, два года спустя после начала продаж, успешно прошли испытания, проводимые Министерством транспорта Румынии (Autoritatea Feroviara Romana – AFER). Это министерство курирует румынские железные дороги и его высокая оценка, безусловно, оказала большое влияние на успешное развитие бизнеса LLEE в Румынии. По итогам проведенных

испытаний масла линейки ЛУКОЙЛ АВАНГАРД УЛЬТРА получили одобрения AFER для использования в двигателях локомотивов Siemens Desiro и Caterpillar, которые эксплуатируются CFR. Для справки: Siemens Desiro – разновидность пассажирских скоростных мотор-вагонных подвижных составов производства фирмы Siemens AG. Desiro выпускаются как в дизельном, так и в электрическом варианте. Caterpillar – американская корпорация, один из крупнейших в мире производителей дизельных двигателей.

В целом за последние месяцы LLEE выиграла три крупных тендера CFR на поставку смазочных материалов. Подразделению по пассажирским перевозкам (CFR Passenger) компания отгрузит 540 тонн моторных масел, объем поставок для CFR Merchandise (подразделение по грузовым перевозкам) составит 100 тонн. Третий тендер на поставку 10 тонн трансмиссионного масла для CFR Passenger LLEE выиграла, предложив покупателю масло ATF SYNTH HD.

Достижение выглядит еще более значимо, учитывая, что дочерняя структура ООО «ЛЛК-Интернешнл» стала первой в Румынии сертифицированной компанией-поставщиком масел для двигателей упомянутых марок локомотивов. Важно также, что сегодня LLEE – единственная компания в Румынии, получившая одобрение AFER на применение трансмиссионного масла LUKOIL ATF SYNTH HD (используется для двигателей Desiro).

В контексте сотрудничества с румынскими железными дорогами стоит отметить и реализацию соглашения о стратегическом партнерстве с подразделением CFR по пассажирским перевозкам, предметом которого стал мониторинг масел, предназначенных для двигателей Desiro

МИНИСТЕРСТВО РУМЫНИИ УЖЕ ОДОБИЛО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАСЕЛ ЛУКОЙЛ В ДВИГАТЕЛЯХ ЛОКОМОТИВОВ CATERPILLAR (НА ФОТО) И SIEMENS DESIRO





МАСЛО ЛУКОЙЛ АВАНГАРД УЛЬТРА
SAE 15W-40 API CI-4/SL ИСПОЛЬЗУЕТСЯ
В ДВИГАТЕЛЯХ CATERPILLAR

и Caterpillar, в течение двух лет после продаж. В рамках соглашения были созданы две команды специалистов LLEE и AFER, независимо друг от друга проводившие испытания применявшихся масел. Начиная с декабря 2011 года они ежемесячно тестировали по шесть образцов масла после очередных 1000 км пробега двигателя и проводили испытания в своих лабораториях. В этом году тесты были окончены, после чего специально созданный комитет по аудиту, в состав которого вошли эксперты CFR, AFER и LLEE, провел сравнительный анализ полученных результатов. Заключение комитета порадовало – в ходе эксплуатации масла серии ЛУКОЙЛ АВАНГАРД УЛЬТРА проявили себя на высоком уровне, показав по ряду показателей (вязкость при температуре в 100°C, индекс вязкости и температура вспышки) результаты, полностью соответствующие нормам Министерства транспорта Румынии.

Также нужно отметить, что LLEE сегодня является единственной компанией в Румынии, получившей одобрение AFER на использование масла ЛУКОЙЛ АВАНГАРД УЛЬТРА SAE 15W-40 API CI-4/SL, которое используется в двигателях Caterpillar. LLEE выиграла тендер на поставку более чем 45 тонн этой марки масел до конца июня этого года.

Однако перечисленные успехи нельзя рассматривать в отрыве от решения ещё одной важной задачи, которая в наше время становится все

более актуальной. Речь идет об экологической безопасности продукции и защите окружающей среды. Как известно, жизненный цикл масел длиннее, чем, например, жизненный цикл топлива. Поэтому забота об экологии производителей смазочных материалов не ограничивается поставкой продукта на рынок.

Согласно действующему румынскому законодательству, 80% от

Mechel Targoviste, согласно которому продавец обязуется отгрузить LLEE 60 тонн отработанного трансформаторного масла для последующих испытаний и утилизации. Таким образом, контракт LLEE с Mechel – наглядный пример того, как российская компания стремится к завоеванию прочных позиций в сегменте отработанных масел на рынке Европы.

За последние месяцы LUKOIL LUBRICANTS EAST EUROPE выиграла три крупных тендера CFR на поставку смазочных материалов

общего объема масел, находящихся в обращении, подлежат сбору и последующей регенерации. В марте этого года LLEE подписала первое соглашение по утилизации масел и восстановила 500 тонн отработанной продукции. За месяц до этого события дочерняя структура ООО «ЛЛК-Интернешнл» заключила контракт с группой компаний

Отметим, что сегодня LLEE – первый и единственный в Румынии производитель, импортер и трейдер смазочных материалов, у которого есть экологическое одобрение на прямой забор отработанных масел на румынском рынке. Ожидается, что в этом году LLEE напрямую заберет у компаний отработанные масла в количестве более 2000 тонн.

ПРОПИСКА В REACH

ЛЛК назначила LLEE единственным представителем всех перерабатывающих предприятий Группы компаний ЛЛК в процессе оформления регистрации химических веществ, которые выйдут на рынок Евросоюза.

С ноября 2010 года LLEE продолжает работу по регистрации химических веществ. Эта работа ведётся в соответствии с действующим регламентом Евросоюза (Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals – REACH*). В настоящее время закончена вторая стадия регистрации следующей группы веществ в тоннажном диапазоне от 100 до 1000 тонн:

Продукты завода НОРСИ

- остаточное масло (номер 90669-74-2 в реестре Химической реферативной службы – CAS, являющемся всеобъемлющей базой данных по химическим соединениям);
- вазелин (CAS 8009-03-8).

Продукты завода НАФТАН

- сульфат кальция – бензолсульфоновая кислота, C-14-44 разветвленные и линейные алифатические одноатомные радикалы, кальциевые соли, многоосновные (CAS 91696-74-1);
- алкилфенол – додецилфенол, кальциевые соли, многоосновные, осернённые, насыщенные углекислотой (CAS 68784-26-9).

* Регламент Европейского союза, регулирующий с 1 июня 2007 года производство и оборот всех химических веществ, включая их обязательную регистрацию. Начиная с 1 декабря 2008 года, химикаты, которые производятся или импортируются в Евросоюз, подлежат регистрации в Европейском химическом агентстве (ECHA) в Хельсинки.



Редукторное масло ЛУКОЙЛ – для заводов HeidelbergCement на Украине

Список зарубежных потребителей редукторного масла ЛУКОЙЛ будет дополнен еще одним авторитетным промышленным гигантом. «ЛЛК Украина» – дочерняя структура ООО «ЛЛК-Интернешнл» – заключила контракт с украинской группой компаний «ХайдельбергЦемент Украина» (дочернее предприятие известной мультинациональной компании HeidelbergCement Group) на поставку редукторного масла ЛУКОЙЛ СТИЛО 150, 220 и 460. В высоком качестве масел ЛУКОЙЛ СТИЛО покупатель смог лично убедиться в процессе проведения технологических испытаний – они проходили на производственном оборудовании производителя цемента. Полученные результаты тестов зарекомендовали продукт с наилучшей стороны: за весь период эксплуатации не было замечено никаких неисправностей или сбоев в работе агрегатов.

По своим эксплуатационным характеристикам редукторное масло ЛУКОЙЛ СТИЛО полностью соответствует требуемому уровню качества и является полноценной аль-

тернативой редукторным маслам, выпускаемым западными компаниями. Одним из основных конкурентных преимуществ редукторного масла ЛУКОЙЛ СТИЛО является сокращение производственных затрат предприятий в ходе эксплуатации оборудования. Дело в том, что эти масла представляют собой высокоэффективную композицию гидроочищенных минеральных базовых масел с многофункциональным пакетом присадок. Их активные компоненты обеспечивают улучшенные смазывающие, антиокислительные, антикоррозионные, вязкостно-температурные, противоизносные и противозадирные свойства. Это позволяет сохранить высокие эксплуатационные характеристики на протяжении всего срока службы масла, гарантируя тем самым увеличение ресурса промышленного оборудования и снижение затрат на его простой и ремонт.

Кроме того, использование масел ЛУКОЙЛ позволил предприятиям украинской группы уменьшить номенклатуру применяемых редукторных масел. Причина в том, что масла серии ЛУКОЙЛ СТИЛО уни-

фицированы и применяются как для смазывания промышленных трансмиссий различных видов, так и в циркуляционных системах, системах смазывания масляным туманом и разбрызгиванием, а также имеют широкий вязкостный диапазон. Всё это позволяет повысить качество обслуживания техники и удовлетворить практически все потребности предприятия в маслах этого класса. HeidelbergCement, основанная в 1874 году в немецком Хайдельберге, – всемирный лидер в сфере производства заполнителей и один из ведущих мировых производителей цемента, бетона и других строительных материалов. На рынке Украины компания присутствует с 2001 года. Сегодня группа занимается производством цемента (ПАО «ХайдельбергЦемент Украина» принадлежат цементные заводы в Кривом Роге и Днепродзержинске, в поселке Новоамвросиевское Донецкой области и в Енакиеве), товарного бетона (ООО «ХайдельбергБетон Украина», владеющее БСУ в Кривом Роге и Луганске) и гранитного щебня (карьеры в Днепропетровской и Киевской областях).

Предприятия группы производят широкий спектр высококачественного цемента, бетона и песчано-гравийных смесей, и имеют сертификат управления качеством согласно стандарту ISO 9001 и сертификат на систему экологического управления ISO 14001.

– По своим эксплуатационным качествам редукторные масла ЛУКОЙЛ СТИЛО полностью соответствуют уровню качества и являются альтернативным продуктом импортных смазочных материалов типа (CLP DIN51517р.3), – утверждает инженер ремонтной службы ПАО «ХайдельбергЦемент Украина» Пётр Завалий.

КРИВОРОЖСКИЙ ЦЕМЕНТНЫЙ ЗАВОД – ОДИН ИЗ МНОГОЧИСЛЕННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ АКТИВОВ ГРУППЫ HEIDELBERGCEMENT В УКРАИНЕ





Алексей Стрельченко: «У наших базовых масел очень высокая репутация»

«ЛУКОЙЛ» – лидер рынка смазочных материалов России: объём производства базовых масел превышает 1,2 млн т в год. О результатах за прошлый год и дальнейших перспективах развития бизнеса базовых масел рассказывает коммерческий директор ООО «ЛЛК-Интернешнл» Алексей Стрельченко.

– Каковы приоритеты «ЛУКОЙЛа» в вопросах экспортной политики базовых масел?

– Если посмотреть на глобальное распределение производства и потребления базовых масел в мире, то очевидно, что большая часть рынков сегодня профицитна. Прежде всего, это касается Европы – практически во всех странах предложение значительно превышает спрос. Поэтому если до 2008 года базовые масла ЛУКОЙЛ были в большей степени представлены в Европе, то сегодня география поставок этой продукции охватывает Северную и Южную Америку, Африку и Евразию.

– Каков прогноз экспорта базовых масел в 2013 году?

– Экспортные поставки ожидаются в объёме 50-60 тыс. тонн в месяц.

– Как ЛЛК планирует развивать логистические возможности, чтобы продолжить расширение географии поставок базовых масел?

– ООО «ЛЛК-Интернешнл» – единственный российский производитель, осуществляющий поставки базовых масел не только наливом (в танкеры и железнодорожные цистерны), но и во флекси-танках. ЛЛК уже несколько лет заключает долгосрочные контракты на поставку базовых масел I группы с всемирно известными компаниями – Chevron, Afton, Petronas, а также госкомпаниями

стран Ближнего Востока. В этом году мы планируем поставлять базовые масла во флекси-танках в Южную Америку, Мексику, Иорданию, Индию, Ближний Восток, Японию, Великобританию и Скандинавию.

– Со временем потребности в базовых маслах I группы на зарубежных рынках будут сведены к минимуму. Планирует ли ЛЛК продажи этих масел на российском рынке?

– Потребности в базовых маслах I группы действительно уменьшаются. Возможно, скоро себестоимость их производства будет гораздо выше, чем цена реализации. Правда, при этом есть отдельные промышленные потребители, которые по техническим причинам пока не могут отказаться от потребления этих масел. Например, производители судовых двигателей вряд ли смогут быстро переориентироваться на потребление масел других групп.

Сегодня ЛЛК не продает базовые масла на российском рынке. Основной объём масел законтрактован по долгосрочным соглашениям с мейджорами индустрии. У наших базовых масел очень высокая репутация, что связано с жёстким контролем качества продукции и высокой технологичностью производства. Соответствие самым серьёзным требованиям качества и наличие эффективной логистической инфраструктуры позволяет нам обеспечивать отгрузки максимального объёма базовых масел в более, чем 35 стран мира. Что касается российско-



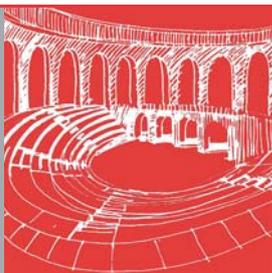
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА
ЛЛК ПО КОММЕРЧЕСКИМ ВОПРОСАМ
АЛЕКСЕЙ СТРЕЛЬЧЕНКО

го рынка, мы нацелены на продажи фирменных готовых масел.

– Объём экспорта зависит от макроэкономической ситуации. Насколько оперативно «ЛУКОЙЛ» может реагировать на изменения конъюнктуры рынка?

– Достаточно оперативно – думаю, в течение месяца. В прошлом году макроэкономическая конъюнктура была крайне неблагоприятной. Котировки на рынке базовых масел отличались высокой степенью волатильности, и темпы реализации нашей продукции выглядели не столь оптимистично, как хотелось бы. Сегодня в рамках долгосрочных контрактов мы реализуем около 70% от общего объёма производства и, несмотря на макроэкономическую ситуацию, выполняем взятые на себя обязательства.

Полную версию интервью читайте
в журнале *Argus Base Oil* 05.07.2013



ChemCamp – сближение науки и бизнеса

С 4 по 7 апреля в МГУ имени М.В. Ломоносова прошел первый Международный студенческий форум ChemCamp. ЛЛК впервые стала официальным партнером мероприятия, в котором приняли участие около 400 студентов-химиков и аспирантов химических факультетов из России и стран ближнего зарубежья. В рамках форума состоялось знакомство с талантливыми, амбициозными, уверенными в себе молодыми специалистами: самые достойные из них получают шанс присоединиться к коллективу ЛЛК.

«Химия – это отрасль, которая подразумевает наибольшее количество самых востребованных специальностей», – заявил, открывая форум, декан химического факультета МГУ, академик Российской Академии наук Валерий Лунин. Однако, к сожалению, сегодня наука развивается в отдельной плоскости от большого бизнеса. Ситуацию, в которой большие инвестиции тратятся на исследования, не имеющие прикладной пользы, необходимо менять, а результаты научных разработок должны быть применимы на практике, востребованы бизнесом и ориентированы на решение современных проблем.

Одним из важнейших шагов на пути достижения этих целей должна стать ориентация молодых специалистов (студентов и аспирантов профильных ВУЗов) на решение актуальных задач индустрии и бизнеса. Поэтому ЛЛК активно развивает партнерскую программу сотрудничества с ведущими ВУЗами России и ближнего зарубежья. В этом году Компания, заручившись поддержкой ОАО «ЛУКОЙЛ», поддержала инициативу МГУ собрать в одном месте химиков разных ВУЗов. Идея оказалась весьма полезной и актуальной: форум ChemCamp предоставил участникам прекрасную возможность показать свои знания в рамках Олимпиады и командного турнира, а также узнать о возможностях развития карьеры в области профессиональной специализации.

– Нефтегазовый рынок трудно предскажем, но достаточно закономерен. Главное в том, что происходит его трансформация: от

сырьевых товаров к торговле сервисными услугами, технологиями, переход к «виртуальному» рынку, где значима интеллектуальная и психологическая роль человеческого фактора, – заявил в своём выступлении генеральный директор ЛЛК Максим Дондэ. В рамках партнёрской программы ЛЛК регулярно знакомит будущих выпускников с современным рынком и его требованиями, ориентируя талантливую молодёжь на развитие своих знаний и реализацию потенциала по выбранной специальности в ТЭК. Более того, химическое образование является одним из самых дорогих, и работа в непрофильных областях обесценивает немалые вложения государства в подготовку будущих специалистов.

Для ЛЛК это было не первое знакомство с химиками МГУ – в поиске талантливых специалистов Компания на протяжении нескольких лет ежегодно устраивает корпоративные презентации в ведущих российских профильных ВУЗах, включая старейший университет страны. Однако в этот раз формат сотрудничества стал принципиально иным.



ДЕКАН ХИМИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА МГУ ВАЛЕРИЙ ЛУНИН (СПРАВА)
И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ЛЛК-ИНТЕРНЭШНЛ»
МАКСИМ ДОНДЭ

– До этого мы сотрудничали с химическим факультетом МГУ, а теперь возвели наше партнёрство в масштаб всего университета, – рассказывает начальник Управления по персоналу и общим вопросам ООО «ЛЛК-Интернешнл» Ольга Прошутинская. – В рамках форума была организована ярмарка вакансий. Из представителей крупнейших компаний, участвовавших в форуме (в числе прочих участников – СИБУР, «Росатом», P&G), студенты и аспиранты узнали о том, что помимо исследовательских или научных работ в области химии, разработки новых рецептур масел, существуют также должности технических специалистов, работающих с ведущими автопроизводителями или крупными промышленными компаниями. – Для нас это было, в первую очередь, имиджевое мероприятие, – отмечает старший менеджер Отдела по работе с персоналом ЛЛК Ева Шекунова. – Дополнительный плюс в том, что в работе форума принимали участие не только студенты МГУ, но и их колле-

ги из Санкт-Петербурга, Самары, Новосибирска, Екатеринбурга, а также Минска, что позволило нам выйти за рамки ведущих ВУЗов России. Кроме того, форум стал дополнительной возможностью знакомства с потенциальными кандидатами для участия в корпоративном проекте «Стажер»: несколько ребят, вызвавших интерес к себе благодаря результатам, показанным на Олимпиаде, были приглашены на собеседование в ЛЛК. – В рамках ChemCamp нам были интересны не просто сильные специалисты-химики, а кандидаты с широким кругозором и глубокой эрудицией в других областях, – говорит Ева Шекунова. – Отдельный пункт – лидерские качества. Мы набираем людей, которые обладают задатками руководителей, чтобы впоследствии можно было бы доверить им руководство проектами, в том числе международными. Тем более, что зарубежный бизнес ЛЛК активно развивается, и каждый год у Компании появляются новые зарубежные рынки сбыта и новые активы.



КОНФЕРЕНЦИЯ SAE В ДЕТРОЙТЕ: С ПРИЦЕЛОМ НА БУДУЩЕЕ



С 16 по 18 апреля в Детройте (штат Мичиган) прошла конференция Общества автомобильных инженеров (Society of Automotive Engineers, SAE). Эта конференция – одно из крупнейших мероприятий мирового масштаба, которое ежегодно собирает инженеров, руководителей, препода-

вателей и студентов из 97 стран мира. Конференция SAE по праву считается источником технической информации и опыта, используемого в разработке, производстве, обслуживании и управлении транспортных средств. В рамках мероприятия были представлены доклады о тенденциях развития автомобильной индустрии и связанные с этим изменения требований к смазочным материалам. ООО «ЛЛК-Интернешнл» впервые приняло участие в конференции. Компанию на форуме представляли менеджеры Отдела взаимодействия с производителями оборудования (ОЕМ) Юрий Галкин и Иван Дрокин, ставшие участниками сессий, посвящённых вопросам применения смазочных материалов в современных автомобилях. Одновременно с конференцией была проведена выставка, в которой автопроизводители и крупнейшие поставщики автокомпонентов продемонстрировали свои ведущие разработки.



WTCC: премьера LUKOIL GENESIS в России

В рамках российского этапа гонок FIA WTCC-2013 лидер российского рынка смазочных материалов – компания ООО «ЛЛК-Интернешнл» – впервые публично презентовала в России новую марку премиального моторного масла LUKOIL GENESIS. По прогнозам гостей ЛЛК – представителей крупнейших российских станций технического обслуживания (СТО) – LUKOIL GENESIS может стать одним из ключевых инструментов в реализации программы совместного сотрудничества.

Чемпионат мира по шоссейно-кольцевым гонкам среди легковых автомобилей (WTCC) без преувеличения можно назвать одним из самых важных событий в мире автоспорта. Возможность наблюдать воочию за мастерством пилотов, выступающих в этом классе, получили и россияне – 9 июня на подмосковном автодроме Moscow Raceway прошел очередной, шестой этап чем-

пионата WTCC-2013, в котором приняло участие 11 команд (всего 23 гонщика), включая LUKOIL Racing Team – единственную российскую команду в туре. Вслед за прошлогодней гонкой в Макао (Китай) и мартовским этапом WTCC в Монце (Италия), который открывал нынешний сезон, московский автодром стал очередным местом встречи ЛЛК со своими деловыми партнёрами.

В этот раз были приглашены представители крупных сетевых станций технического обслуживания (СТО), которые являются одним из основных каналов продвижения продукции. Кроме того, здесь были представители крупных зарубежных автопроизводителей, таких как VW, Renault-Nissan, GM, UZ Daewoo и другие.

Такой выбор высоких гостей не был случайным – в свете изменений в структуре потребления масел, ЛЛК нацелена на развитие прямых взаимоотношений с крупными мультибрендовыми авторизованными СТО.

– Эта тенденция смещает акценты в коммерческой и маркетинговой политике Компании, стимулируя её более активное присутствие в этом сегменте, – отмечает бренд-менеджер ЛЛК Игорь Володин.

В компании разработана уникальная Программа поддержки СТО, в рамках которой предлагается не только новый высококачественный продукт – синтетическое масло нового поколения LUKOIL GENESIS, но и целый набор услуг и маркетинговых инициатив, которые не имеют аналогов на отечественном рынке масел.



ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОЛНОГО КОМФОРТА VIP-ГОСТЕЙ РЯДОМ С ТРАССОЙ БЫЛ УСТАНОВЛЕН СПЕЦИАЛЬНЫЙ ШАТЁР

– В рамках московского этапа WTCC мы презентовали нашим гостям масло LUKOIL GENESIS – высокотехнологичный премиальный продукт, который уже завоевал сердца потребителей ряда европейских стран. К слову, это была первая публичная презентация этой марки масла в России, – объясняет Игорь Володин.

Один из гостей мероприятия – Сергей Дюшко, директор по маркетингу Группы компаний Block Motors (компания является официальным дилером автомобилей Hyundai, Mitsubishi, Opel, Chevrolet, Renault, Volvo, Ford, Nissan) – положительно оценил перспективы масел марки LUKOIL GENESIS на российском рынке. «У "ЛУКОЙЛа" все полу-

будущее, которое, впрочем, зависит от правильного позиционирования этого продукта на рынке и его восприятия российскими представителями зарубежных автопроизводителей.

– Заявленные характеристики масел GENESIS соответствуют высоким стандартам качества, и его можно использовать в автомобилях премиального ценового сегмента или в топовых моделях среднего ценового сегмента после того, как закончился срок действия основной гарантии, – сказал Юрий Мошуров.

– Завоевание доверия потребителя – процесс длительный, это приходит с опытом эксплуатации. Когда автовладельцы начнут ис-

Пока продукт доступен лишь в сетевых авторизованных станциях технического обслуживания ряда крупнейших зарубежных автопроизводителей

пользуется, в первую очередь, благодаря очень хорошему соотношению цены и качества. По отзывам ряда дилеров, с которыми мы общались, это, действительно, качественный продукт. Я думаю, что в ближайшее время мы начнем предлагать масло ЛУКОЙЛ нашим клиентам», – говорит Сергей Дюшко.

Управляющий директор Автоцентра Сити Каширка (официальный дилер Volkswagen) Юрий Мошуров также считает, что у линейки масел LUKOIL GENESIS прекрасное

пользовать новое масло и поймут, что оно достойное, то круг потребителей будет расширяться. Масло GENESIS имеет допуски ведущих мировых производителей, но гораздо важнее цифр и сухих фактов то, как масло себя поведет в реальных условиях – как будет работать двигатель, какой будет угар, как будет проходить запуск холодного двигателя, – прокомментировал Виталий Ключников, руководитель сервис-бюро «АвтоСпецЦентр Nissan».

ПОСЕТИТЕЛИ VIP-ЗОНЫ ПОЛУЧИЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ СФОТОГРАФИРОВАТЬСЯ С ПИЛОТАМИ





БРЕНД-МЕНЕДЖЕР ЛЛК ИГОРЬ ВОЛОДИН
(СПРАВА, В КОМПАНИИ ПИЛОТА
ВЛАДИМИРА ШЕШЕНИНА)
ПРИЕХАЛ ПОДДЕРЖАТЬ
LUKOIL RACING TEAM

Пока продукт доступен лишь в сетевых авторизованных станциях технического обслуживания ряда крупнейших зарубежных автопроизводителей.

торое транслировалось более чем в 100 странах мира, телезрители наверняка заметили эффектные билборды с рекламой масла GENESIS, расположенные как на

Технические характеристики масла LUKOIL GENESIS превосходят требования, установленные международными классификациями

Являясь спонсором российского этапа WTCC, «ЛУКОЙЛ» получил возможность представить новый бренд практически всему миру. В рамках мероприятия, ко-

стартовой «решётке», так и на самой трассе.

Кроме того, специально установленный шатёр в VIP-зоне также был брендирован под GENESIS,

а его посетители имели возможность сфотографироваться с пилотами, получить памятные сувениры и принять участие в интерактивных мероприятиях. Учитывая развлекательный характер мероприятия, формальную техническую презентацию было решено не проводить. Проявивших интерес к новому продукту гостей на месте консультировали технические специалисты ЛЛК.

– LUKOIL GENESIS уже прошел тесты на наших болидах LUKOIL Racing Team. Это достаточно говорит о качестве и уровне свойств масла GENESIS, поскольку гоночный автомобиль – это вершина эволюции двигателя, – говорит Игорь Володин.

Допуск к использованию GENESIS в рамках WTCC – лучшее свидетельство высокого качества рецептурных разработок ЛЛК. В Компании следят за новейшими мировыми трендами в двигателестроении, включая повышение рабочей температуры двигателя и уменьшение его объёма. Технические характеристики GENESIS превосходят требования, установленные международными классификациями, и этот запас прочности – и есть то преимущество, которое мы предлагаем российским и зарубежным автолюбителям.

Ознакомившись с преимуществами нового моторного масла ЛУКОЙЛ, гости ЛЛК переместились на трибуны. Проведённый этап стал более чем удачным для «ЛУКОЙЛа»: Иван Мюллер завоевал одну победу и одно второе место и в чемпионате имеет 246 очков против 133 у своего главного соперника Габриэле Тарквини. Выступавший за команду «Лада Спорт ЛУКОЙЛ» Джеймс Томпсон сумел показать наилучший результат в чемпионате мира для своей команды финишировав пятым в первой гонке.



ПОКЛОННИЦА ДЖЕЙМСА ТОМПСОНА
ПОЛУЧАЕТ АВТОГРАФ БРИТАНСКОГО
ПИЛОТА

«ЛУКОЙЛ» начал производство масел UZAUTOOIL для Uz-Daewoo



ПАРТНЕРСТВО

23-24 мая в рамках ежегодной дилерской конференции Uz-Daewoo были подведены первые итоги сотрудничества с ЛЛК по производству моторного масла UZAUTOOIL. Исполнительный директор представительства Uz-Daewoo в России Игорь Давыдов прокомментировал основные аспекты взаимодействия партнеров.

– Как вы пришли к идее производства оригинальных масел?

– У всех ведущих автопроизводителей есть своя марка моторного масла. Завод GM Uzbekistan в Асаке производит девять моделей автомобилей, три из которых поставляются в Россию под маркой Uz-Daewoo:



ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА UZ-DAEWOO
В РОССИИ ИГОРЬ ДАВЫДОВ

Nexia, Matiz, Gentra. С учетом объемов продаж автомобилей Uz-Daewoo на рынке СНГ, а также динамики и общего объема производства на GM Uzbekistan, появление моторного масла под маркой UZAUTOOIL – абсолютно оправданный шаг. Если же принять во внимание величину дилерской сети Uz-Daewoo в СНГ, а это 128 дилеров с 243 точками продаж, у новой марки масла UZAUTOOIL есть возможность стать коммерчески успешным товаром.

– По каким критериям вы выбирали партнера?

– Партнера выбирали по нескольким критериям. В первую очередь, учитывали качество производимого продукта. Оно уже проверено временем, поскольку моторное масло ЛУКОЙЛ является маслом первой заливки в двигатели автомобилей, производимых на GM Uzbekistan. Второе – статус и репутация партнера. Третий критерий – возможность выстраивания долгосрочных отношений. В итоге после ряда переговоров остановились на компании ЛЛК, как в полной мере отвечающей параметрам стратегического партнерства.

– Что можете сказать о сотрудничестве с ЛЛК?

– Отмечу, что уже на стадии согласования определились общие подходы партнеров к созданию, производству и дальнейшему продвижению нового продукта.



РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРОЕКТА ПРОИЗВОДСТВА
МАСЕЛ UZAUTOOIL ОТ ЛЛК РУКОВОДИТ
НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖ
НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ
ДМИТРИЙ ЛЕОНОВ

Большинство вопросов: технологических, организационных, – были решены мобильно и конструктивно. Мы не просто нашли точки соприкосновения, мы полностью сформировали единое видение новой марки моторного масла – UZAUTOOIL.

UZ-DAEWOO

СП GM-Uzbekistan (до марта 2008 года – Uz-Daewoo Auto Co) производит автомобили Nexia и Matiz под маркой Uz-Daewoo на заводе в Асаке, с 1996 и 2001 года соответственно. В 2013 году линейка марки пополнилась седаном С-класса Gentra (Джентра). Локализация производства – более 60%. По данным Комитета автопроизводителей АЕБ, марка традиционно входит в десятку лидеров среди иномарок, продаваемых в России. Matiz в течение многих лет – победитель рейтингов продаж в своем классе. В 2012 году в СНГ продано 112 тыс. автомобилей Uz-Daewoo, из них в России – 88 232 шт. По данным АА Автостат, дилерская сеть Uz-Daewoo является одной из крупнейших, её объем в странах СНГ, включая Россию, – почти 250 торгово-сервисных центров. На территории России марка представлена 156 автосалонами почти в 100 городах: от «миллионников» до райцентров.



СТИМУЛ ДЛЯ ЛОЯЛЬНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

С 1 июня по 31 августа 2013 года ООО «ЛЛК-Интернешнл» проводит федеральную программу лояльности в розничных торговых точках. Программа под названием «Корона российской торговли» направлена на стиму-



лирование и увеличение объёмов продаж моторных масел ЛУКОЙЛ в торговых точках дилерской сети категории HiPo (High Potential) и визуального доминирования продукции на полках. Программа охватывает следующие марки масел: ЛУКОЙЛ ЛЮКС синтетическое 5W-40 API SN/CF; ЛУКОЙЛ ЛЮКС полусинтетическое, 10W-40 API SL/CF, ЛУКОЙЛ трансмиссионное, ТМ-4, 75W-90, 80W-90, ЛУКОЙЛ трансмиссионное, ТМ-5, 75W-90, 80W-90, ЛУКОЙЛ ATF объёмом 1 и 4/5 л.

ФУТБОЛЬНЫЙ УСПЕХ

2 июня 2013 года в Москве на стадионе Академии «Спартак» по футболу им. Ф.Ф. Черенкова состоялся турнир по мини-футболу среди команд организаций ОАО «ЛУКОЙЛ» Московского региона, посвященный 15-летию Спортивного клуба «ЛУКОЙЛ». В соревнованиях принимали участие 12 команд, в том числе и сборная команда ООО «ЛЛК-Интернешнл». В этом году в коллектив ЛЛК пришли новые сотрудники, принявшие активное участие в футбольных состязаниях. Павел Громов, Владислав Смирнов, Алексей Пунинский и Андрей Паращак присоединились к уже давно играющим сотрудникам команды: Александру Останину, Егору Болдыреву, Дмитрию Анохину и Сергею Комолову. Сплав молодости и мастерства под бдительным руководством капитана Сергея Новосёлова позволил добиться одного из лучших результатов в этом турнире за последние несколько лет. Выиграв три матча (с командами «РИТЭК» 3:0, «ЛУКОЙЛ-Транс» 1:0 и «ЛУКОЙЛ-Энергосервис» 2:0), ЛЛК уступила только призерам чемпионата. «Благодарим болельщиков за поддержку и организаторов – Спортивный клуб «ЛУКОЙЛ» – за возможность сразиться на спортивной площадке, что, безусловно, способ-



ствовало формированию и развитию корпоративной культуры и сплочению трудового коллектива», – прокомментировал Сергей Новосёлов.

ЛЛК ПОСТАВИТ МАСЛА ООО «РОЛЬФ ЭСТЕЙТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

ООО «ЛЛК-Интернешнл» начинает поставки моторных масел LUKOIL GENESIS A5/B5 5W-30, LUKOIL GENESIS 5W-40, ЛУКОЙЛ ЛЮКС синтетическое 5W-30 и ЛУКОЙЛ ЛЮКС синтетическое 5W-40 на авторизованные станции технического обслуживания (АСТО) ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург». Масла будут отгружаться в адрес восьми филиалов петербургской компании, говорится в пресс-релизе ЛЛК от 20 мая.

Группа компаний «РОЛЬФ» – лидер российского автомобильного рынка, крупнейший в России импортёр и продавец автомобилей иностранных марок, владеет логистическим бизнесом и дистрибуцией запасных частей. Розничная сеть «РОЛЬФ» в Санкт-Петербурге представляет автомобильные бренды, среди которых – как массовые, так и премиальные марки (SKODA, Jaguar, Land Rover, Ford, Mitsubishi, Hyundai, Mazda, Renault).

СУРГУТСКИЕ НЕФТЯНИКИ ЗАЛЬЮТ МАСЛО ЛУКОЙЛ

ООО «ЛЛК-Интернешнл» победило в тендере на поставку моторных, трансмиссионных, гидравлических и промышленных масел, а также смазок торговой марки Teboil (входит в Группу «ЛУКОЙЛ») в адрес ОАО «Сургутнефтегаз». Общий объём поставок – 1,4 млн л.

Сроки поставок – 2 и 3 кварталы 2013 года и 1 квартал 2014 года. Масла и смазки торговой марки Teboil изготавливаются на производственной площадке «ЛУКОЙЛ» в Финляндии (г. Хамина). Продукция под брендами «ЛУКОЙЛ» и Teboil реализуется более, чем в 40 странах мира. «ЛЛК-Интернешнл» входит в десятку ведущих мировых производителей масел.

«МОСГОРТРАНС» ВЫБИРАЕТ ЛУКОЙЛ ATF

ООО «ЛЛК-Интернешнл» выиграло тендер на поставку трансмиссионных масел ЛУКОЙЛ ATF в адрес ГУП «Мосгортранс». Годовой объём – 120 тонн, срок окончания поставок – май 2014 года. Продукт будет использоваться на большинстве автобусов парка ГУП «Мосгортранс» в АКПП немецкого концерна Voith, которые установлены в автобусах ЛИАЗ 6212, ЛИАЗ 5256, а также на всех модификациях автобусов МАЗ. Автопарк ГУП «Мосгортранс» является крупнейшим в Европе и насчитывает около 6 тыс. автобусов. Поставки будет осуществлять официальный дилер «ЛЛК-Интернешнл» – ООО «Лубрикантс». ЛУКОЙЛ ATF – всесезонное универсальное масло для автоматических коробок переключения передач легковых, грузовых автомобилей, а также автобусов и спецтехники. Масло обладает



стабильными антифрикционными свойствами, отличается улучшенными антикоррозионными свойствами, великолепно защищает детали от износа. Высокая антиокислительная стабильность масла предотвращает его деструкцию. Трансмиссионное масло ЛУКОЙЛ ATF разработано с учетом требований ведущих мировых производителей к смазочным материалам для АКПП и предназначено для использования в автоматических трансмиссиях грузовых, легковых автомобилей, а также автобусов и спецтехники где требуется официальное одобрение Voith и соответствие требованиям спецификации DEXRON III G.

LUKOIL GENESIS БУДЕТ ПРОДАВАТЬСЯ В СЕРБИИ

ООО «ЛЛК-Интернешнл» объявляет о начале продаж моторных масел линейки LUKOIL GENESIS в Сербии. Масло будет продаваться в розничных торговых точках, в том числе на фирменных АЗС



«ЛУКОЙЛа». Презентация продукта прошла в рамках международной автомобильной выставки в Белграде в марте 2013 года. В отношении продавцов действует акция: за каждую проданную канистру LUKOIL GENESIS предусмотрен подарок – нескользящий коврик GЕСКО для мобильного телефона (используется в автомобиле).

LUKOIL MARINE LUBRICANTS УВЕЛИЧИЛА ДОХОДЫ ДО \$200 МЛН

Компания LUKOIL Marine Lubricants Ltd., специализирующаяся в производстве судовых масел, увеличила на 74% доходы от продаж своей продукции в финан-



совом 2012 году, выручив примерно \$200 млн. Об этом в конце марта журналистам в Гамбурге сообщил генеральный директор компании Виктор Журавский. LUKOIL Marine Lubricants Ltd. была основана в 2008 году и является дочерней компанией НК «ЛУКОЙЛ». Ее последние успехи являются следствием корпоративной стратегии, нацеленной на долгосрочный рост бизнеса.

– Благодаря всеобъемлющей поддержке головной компании нам удалось построить поистине эффективный бизнес в мировом масштабе, и сегодня LUKOIL Marine Lubricants Ltd. является самой быстрорастущей компанией в отрасли. У нас открыты офисы в России, Германии, ОАЭ, Сингапуре и США, тогда как большое число специалистов с огромным опытом работы в этой области трудятся на нас по всему миру – в Греции, Великобритании, Италии, Норвегии, Нидерландах, Индии, Китае, Гонконге, Южной Корее, Японии, Тайване, Австралии и Южной Африке. У нас есть все, что необходимо, и я уверен, что мы продолжим развивать свой бизнес на долгосрочной основе, – сказал Журавский. – В отличие от наших конкурентов, мы постоянно расширяем свою сеть в мировом масштабе. Наши смазочные материалы сегодня более доступны во многих портах мира, нежели те, что предлагают другие поставщики. К тому же стоит добавить, что мы на ранней стадии сконцентрировали свои усилия на развитии новых, высококачественных масел для судовых двигателей, которые позволят сократить потребление топлива, и износ самих двигателей, – сказал Штефан Клауссен, технический директор и директор по маркетингу гамбургского офиса LUKOIL Marine Lubricants Ltd.

ТУРЕЦКИЕ ДИЛЕРЫ ПОСЕТИЛИ МОСКВУ И ПЕРМЬ

С 15 по 17 мая состоялась выездная конференция, организованная ООО «ЛЛК Евразия» для 35 дилерских компаний в целях развития дистрибуции на территории Турции, стран Ближнего Востока и Африки. Участники конференции подвели итоги работы за 2012 год и ознакомились с программой интенсивного развития бизнеса на 2013-2014 годы. В рамках мероприятия состоялась встреча с генеральным директором ООО «ЛЛК-Интернешнл» Максимом Дондэ, который уделил особое внимание созданию системы качественной дистрибуции на обозначенной территории, подчеркнув, что ключевым звеном в данной системе являются именно дилерские компании. В рамках конференции участники также посетили крупнейший НПЗ «ЛУКОЙЛа» – «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез»: была организована экскурсия в цеха смешения, розлива и фасовки смазочных материалов, лабораторию и на склад завода. Дилеры по достоинству оценили высокотехнологичное производство и степень контроля качества на всех этапах производства, начиная от отбора проб базового масла до выходного анализа партий готовой продукции. В целом дилеры высоко оценили предоставленную возможность познакомиться с процессом про-



изводства смазочных материалов «ЛУКОЙЛа».

– Особенно важным было посещение завода ЛУКОЙЛ, что продемонстрировало масштабность, прочность структуры и весомую роль «ЛУКОЙЛа» на российском рынке. На нас ложится большая ответственность для достижения амбициозных целей, мы должны приложить много усилий, чтобы расширить долю «ЛУКОЙЛа» на рынке Турции и добиться самого высокого роста объёмов продаж. Впечатления от поездки самые положительные, путешествие было приятным и полным гостеприимства, – поделился впечатлениями представитель компании CAN-TEK LTD. STI Исмаил Селикан.

– Я очень признательна, что стала участником конференции в России. Во время поездки была возможность познакомиться с крупнейшим заводом «ЛУКОЙЛа», поделиться опытом и информацией с другими дистрибьюторами, что, безусловно, пойдет на пользу всем нам в нашей дальнейшей работе. Благодарю всех, кто внёс свой вклад в орга-

низацию мероприятия, – добавила Мелис Чагlayan, «Чагlayan Метал» (Измир).

– Хочу поблагодарить за гостеприимство, оказанное во время поездки. Мы смогли познакомиться с мощнейшим производством в Перми, технологией производства, что очень впечатлило меня, – подытожил Митхат Гюзель (фирма «МАКЯГСАН»).

ПРАЗДНИК ДЛЯ САМЫХ МАЛЕНЬКИХ

По сложившейся традиции в начале июня прошёл очередной День открытых дверей для детей работников московского офиса ООО



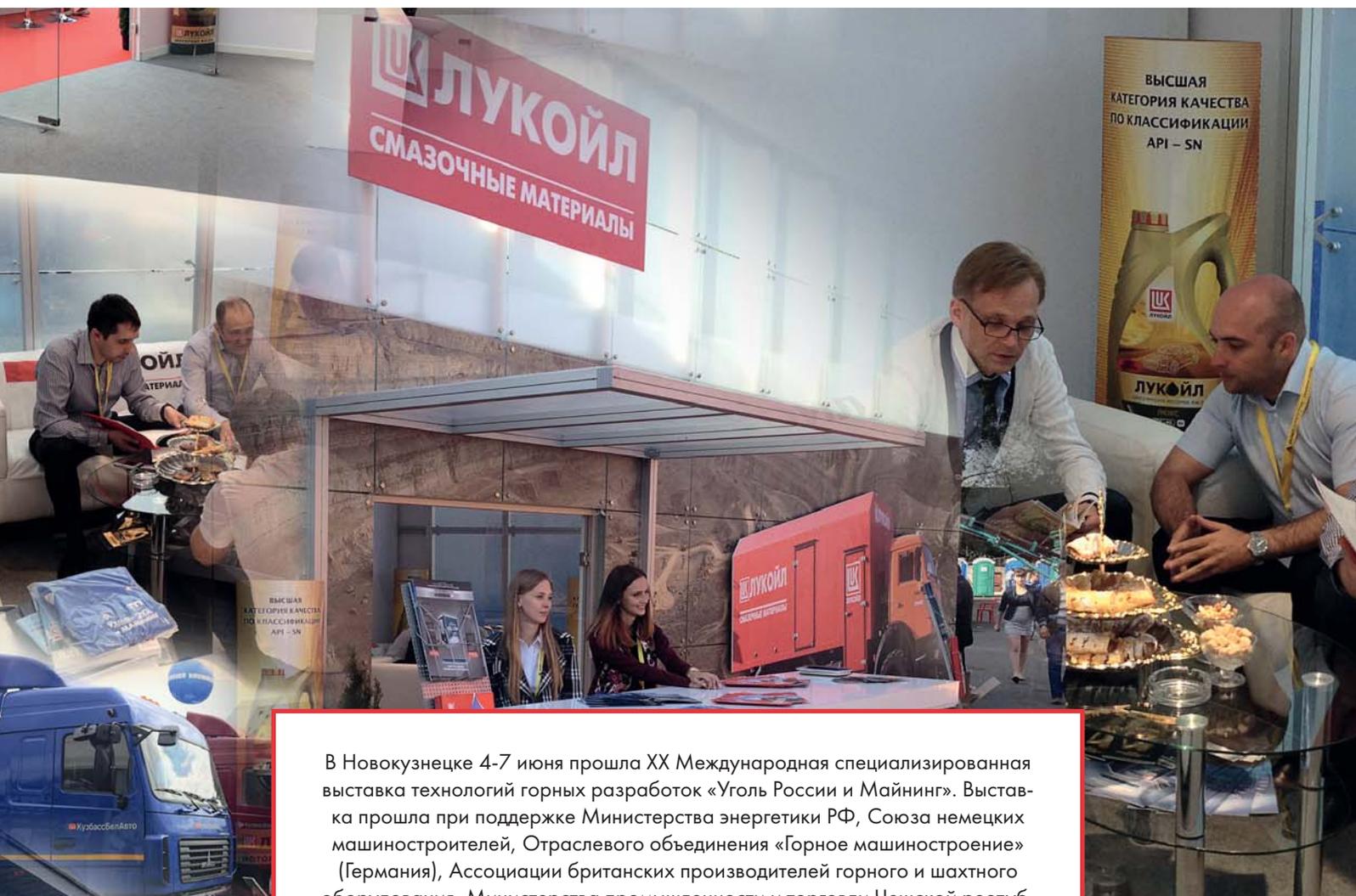
«ЛЛК-Интернешнл». После увлекательной программы дети были приглашены на совещание с генеральным директором ЛЛК Максимом Дондэ. По итогам совещания юные гости получили подарки и сувениры и переместились в большую переговорную, где их ждали аниматоры, праздничная музыка и угощения.



24-26 АПРЕЛЯ 2013 ГОДА
ООО «ЛЛК-ИНТЕРНЕШНЛ»
ПРИНЯЛО УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКЕ
АВТОКОМПОНЕНТОВ
И СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ
В ПЕКИНЕ (КИТАЙ).



ЛЛК – УЧАСТНИК XX МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКИ ТЕХНОЛОГИЙ ГОРНЫХ РАЗРАБОТОК «УГОЛЬ РОССИИ И МАЙНИНГ»



В Новокузнецке 4-7 июня прошла XX Международная специализированная выставка технологий горных разработок «Уголь России и Майнинг». Выставка прошла при поддержке Министерства энергетики РФ, Союза немецких машиностроителей, Отраслевого объединения «Горное машиностроение» (Германия), Ассоциации британских производителей горного и шахтного оборудования, Министерства промышленности и торговли Чешской республики, Администрации Кемеровской области, Администрации города Новокузнецка, а также Сибирского Государственного индустриального университета. ООО «ЛЛК-Интернешнл» приняло участие в выставке.





ЛУКОЙЛ

LUKOIL GENESIS. ДЛЯ ПОРОДИСТЫХ ЛОШАДЕЙ!



МОТОРНОЕ МАСЛО

Синтетическое моторное масло **LUKOIL GENESIS** разработано международной командой ученых и инженеров только с одной целью – соответствовать самым высоким требованиям мировых автопроизводителей и взыскательных автовладельцев.

УТОЧНЯЙТЕ В АВТОРИЗОВАННЫХ СТАНЦИЯХ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ