

# МАСЛА @ ЛУКОЙЛ

№ 35 Сентябрь 2013

Издание ООО «ЛУКОЙЛ-Интернешнл»



## С ДНЕМ НЕФТЯНИКА!

Сердечно поздравляем Вас с нашим профессиональным праздником – Днём работников нефтяной, газовой и топливной промышленности! Сегодня нефть и газ это не только сырьё и источник энергии. Это жизненная сила нашей экономики, новые возможности для страны, гарантия благосостояния и достойной жизни миллионов россиян.

Президент ОАО «ЛУКОЙЛ» Вагит Алекперов  
Председатель Совета МООП ОАО «ЛУКОЙЛ» Георгий Кирадиев



## 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](http://www.lukoil-masla.ru)

## СОДЕРЖАНИЕ

### 2 ЖИЗНЬ КОМПАНИИ

Вступительное слово генерального директора  
ООО «ЛЛК-Интернешнл»

### 4 ПАРТНЁРСТВО

Смазочные материалы ЛУКОЙЛ начнут производить в Австрии

### 6 ПАРТНЁРСТВО

Северный завод

### 8 ПАРТНЁРСТВО

Масла ЛУКОЙЛ  
для ключевых клиентов Румынии и Македонии

### 10 ПАРТНЁРСТВО

Продукт, которым можно гордиться

### 12 ПАРТНЁРСТВО

«Вопросов по качеству нет!»

### 14 ПАРТНЁРСТВО

«Это только первый этап нашего  
долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества»

### 16 ПРОДУКТ

Усовершенствованный ЛУКОЙЛ ЛЮКС:  
спрашивайте на прилавках

### 18 ЖИЗНЬ КОМПАНИИ

Встречи на воде

### 20 ПРОДУКТ

«ЛУКОЙЛ» представит свои масла в Венгрии

### 22 ПРОДУКТ

Турбинное масло ЛУКОЙЛ ТОРНАДО T:  
востребованный продукт для энергетиков

### 24 НОВОСТИ

4



16



18



20



«МАСЛА@ЛУКОЙЛ»  
№ 35 Сентябрь 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@lukoil.com  
Тираж: 2 000 экз.

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

## КОМПАНИЯ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ООО «ЛЛК-ИНТЕРНESHНЛ»



**МАКСИМ ДОНДЭ,**  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
ООО «ЛЛК-ИНТЕРНESHНЛ»

### Уважаемые коллеги!

**В** первое осеннее воскресенье наша страна по традиции празднует День нефтяной, газовой и топливной промышленности. Этот праздник объединяет миллионы людей самых разных профессий. Являясь частью команды российской национальной нефтяной компании «ЛУКОЙЛ», руководство и сотрудники ООО «ЛЛК-Интернешнл» несут ответственность за развитие важного направления бизнеса, создавая из продуктов нефтепереработки высокотехнологичные смазочные материалы.

В этом году дата нашего профессионального праздника совпадает с Днём знаний. Именно знания, передаваемые из поколения в поколение, а также преданность общему делу и постоянное движение вперёд позволили создать продукт, который сегодня является неотъемлемой частью современного общества. Кто поверит, что ещё в середине XIX века нефтяные масла можно было использовать только для смазывания примитивных механизмов?

Опыт создания и производства масел в России уникален, и мы по праву можем им гордиться. Уже к концу XIX века нашим соотечественникам удалось разрушить монополию США на поставку смазочных материалов – причём не только в Россию, но и в Европу. За короткий срок наши минеральные масла по качеству превзошли американские, что позволило России заключить первые договоры о поставках сначала с Французским морским ведомством, затем с Английскими железными дорогами.

По итогам международных выставок в Париже, Брюсселе, Риме, Ницце, Ливерпуле и Антверпене российские масла были удостоены высших наград. С 1877 года начался систематический и возрастающий экспорт масел из России. В результате все торговцы объявили, что они торгуют только минеральными маслами, а американцы прибавили к своим маслам «like Russian oil» (аналог российского масла). Очевидно, что успех стал возможным благодаря научным изысканиям и новаторским методам для усовершенствования промышленного производства.

История ставит нам в пример опыт наших предшественников и мы стараемся соответствовать заданным высоким стандартам. Следуя традициям прошлого, «ЛУКОЙЛ» прочно удерживает лидерские позиции на отечественном рынке смазочных материалов и уверенно развивается за рубежом. И хотя этот год стал для нас непростым – прежде всего, в вопросах реализации продукции – мы с уверенностью смотрим в будущее, продолжая работу над усовершенствованием наших масел и разрабатывая новые конкурентоспособные продукты.

– Без любви к делу нельзя его делать, на продолжение нужна энергия, – писал в своих трудах создатель русских минеральных масел Виктор Иванович Рогозин. Для дальнейшего развития нашего бизнеса нам нужны новые идеи – как опытных профессионалов, так и начинающих специалистов. Желаю всем нам вдохновения, сил и удачи для реализации самых сложных и амбициозных задач.

**С ПРАЗДНИКОМ, ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!**



**АЛЕКСЕЙ ВОЛОДИН,**  
УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР  
SSANGYONG, РОССИЯ

## Уважаемые сотрудники компании «ЛУКОЙЛ»!

Ваш труд невозможно переоценить, он требует полной отдачи сил и времени. Но именно благодаря вам, вашим стараниям наша страна занимает одно из первых мест в мире по добыче нефти и газа. Именно вы, в первую очередь, способствуете росту благосостояния наших граждан, повышению качества жизни и уверенности в будущем. Искренне поздравляю вас с Днем нефтяной и газовой промышленности. Большое вам спасибо за ваш тяжелый труд! Желаю удачи, здоровья, любви и процветания!

**С НАИЛУЧШИМИ ПОЖЕЛАНИЯМИ!**

## Дорогие друзья, коллеги, партнеры!



Коллектив Банка «Петрокоммерц» поздравляет работников нефтяной, газовой и топливной промышленности с профессиональным праздником!

Российский топливно-энергетический комплекс – это основа роста отечественной и мировой экономики, базис благополучной и комфортной жизни современного общества. День работников нефтяной, газовой и топливной промышленности – это праздник сильных и отважных людей, посвятивших свою жизнь труд-

ному и исключительно важному делу. Буровики, геологи, геофизики, строители, технологи, механики – сотни тысяч профессионалов самых разных специальностей заняты на предприятиях топливно-энергетического комплекса. Ваша работа – тяжелый труд, зачастую сопряженный с риском, который по праву заслуживает почёт и уважение миллионов людей по всему миру. Поздравляем вас с профессиональным праздником и искренне благодарим за самоотверженность и героизм.

Банк «Петрокоммерц» в течение многих лет является стратегическим партнёром нефтяной компании «ЛУКОЙЛ». Для нас День нефтяника – это хороший повод поздравить наших партнёров. Ваш вклад в развитие отрасли и благосостояние страны трудно переоценить.

Сотрудники банка «Петрокоммерц» от всей души желают всем вам, вашим родным и близким крепкого здоровья, счастья, благополучия и процветания!

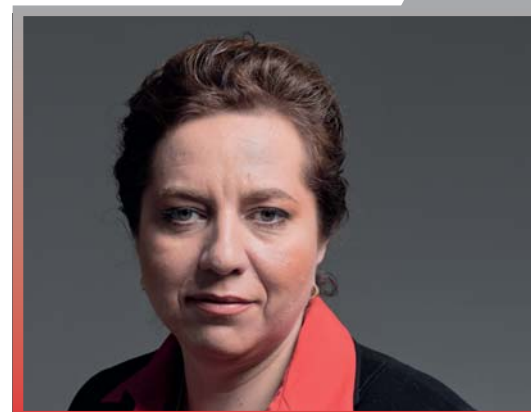
**ВАШ, БАНК «ПЕТРОКОММЕРЦ»**

## Уважаемые сотрудники компании «ЛУКОЙЛ»!

От лица компании «РОЛЬФ» поздравляю вас с наступающим Днем нефтяника! Благодаря вашей самоотверженности, зачастую ценой своего здоровья вы помогаете другим людям стать счастливее, кому-то выжить, а многим стать ближе друг к другу – ведь без нефти и ее производных автомобили, самолеты, теплотходы и поезда так и ездили на паровом ходу. Вклад вашего труда в развитие современной цивилизации не оценим и мы, компания «РОЛЬФ», рады, что являемся партнерами компании «ЛУКОЙЛ». Многие наши клиенты по достоинству оценили качество вашей продукции. Мы будем продолжать развивать наше, без преувеличения, взаимовыгодное сотрудничество.

**ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС С ПРАЗДНИКОМ  
И ЖЕЛАЮ УСПЕХОВ!**

**ТАТЬЯНА ЛУКОВЕЦКАЯ,**  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «РОЛЬФ»





## Смазочные материалы ЛУКОЙЛ начнут производить в Австрии

В конце июня 2013 года ОАО «ЛУКОЙЛ» и австрийская компания OMV Refining & Marketing GmbH подписали соглашение, согласно которому ООО «ЛЛК-Интернешнл» (100%-я дочерняя компания ОАО «ЛУКОЙЛ») приобрела расположенный в пригородах Вены завод OMV по смешению масел мощностью 35 тыс. тонн в год. Эта сделка полностью соответствует стратегии компании, предусматривающей дальнейшее продвижение бизнеса смазочных материалов «ЛУКОЙЛа» на мировом рынке.

**З**авод OMV, расположенный в одном из пригородных районов Вены (основан в 1996 году), специализируется на производстве смазочных материалов: промышленных, а также моторных масел под брендом VIXXOL. Продукция завода реализуется не только в Европе, но и в некоторых азиатских странах (в их числе Пакистан, Иордания, Таиланд). Теперь на этой производственной площадке начнут выпу-

В OMV БОЛЬШОЕ ВНИМАНИЕ УДЕЛЯЕТСЯ КОНТРОЛЮ КАЧЕСТВА ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ

скать и современные премиальные продукты под брендом ЛУКОЙЛ, которые будут доступны потребителям в Европе.

– Выгодное географическое положение по отношению к зарубежным автопроизводителям и промышленным предприятиям, отлаженная система дистрибуции в Европе, современные производственные мощности, уникальные научные разработки и большой профессиональный опыт сотрудников компании – важнейшие факторы, которые повлияли на наше решение [о приобретении этого актива], – заявил в официальном пресс-

релизе «ЛУКОЙЛа» Президент компании Вагит Алекперов.

«ЛУКОЙЛ» несколько лет находился в поисках подходящего актива в Западной Европе, чтобы в рамках принятой стратегии развития бизнеса смазочных материалов усилить свои позиции в этом регионе. «Мы взвешенно и осторожно относимся к вопросам инвестирования. После изучения нескольких вариантов мы нашли действительно лучший и уникальный производственный актив с налаженной системой дистрибуции готовой продукции в Европе», – комментирует генеральный ди-



ректор ООО «ЛЛК-Интернешнл» Максим Дондэ. Соответствующие подразделения OMV находятся в Австрии, Болгарии, Венгрии, Германии, Румынии, Словении, Словакии, Чехии и Сербии.

Сделка позволит «ЛУКОЙЛу» выполнить три важнейшие задачи. Во-первых, будет достигнут синергетический эффект с заводами по производству смазочных материалов ООО «ЛЛК-Интернешнл» в Румынии и Финляндии, во-вторых, оптимизируется логистика поставок продукции стратегическим партнёрам компании и, наконец, в-третьих, будет усилен научно-технический потенциал «ЛУКОЙЛа» в области разработки новых рецептов масел (сегодня на австрийском заводе производится 1,4 тыс. наименований продукции).

– Для компании OMV, в свою очередь, эта сделка – очередной шаг на пути к оптимизации стратегии компании, которая подразумевает рациональное использование наших перерабатывающих и маркетинговых активов, – пояснил член совета директоров OMV, контролирующий вопросы переработки и маркетинга, Манфред Лайтнер.

Но не менее важный актив – это человеческие ресурсы. «Мы высоко ценим профессионализм сотрудников, рассчитываем на их знания и опыт. Совместными усилиями мы сможем оптимизировать бизнес смазочных материалов «ЛУКОЙЛа» в Западной Европе», – комментирует Максим Дондэ. Сразу после официального объявления о том, что между OMV и «ЛУКОЙЛом» достигнута договорённость о продаже завода, делегация в составе руководства ЛЛК посетила офис австрийской компании в Вене. В рамках визита австрийским коллегам была представлена корпоративная презентация по социальной ответственности «ЛУКОЙЛа», а также стратегия развития бизнеса смазочных материалов.

– Персонал и менеджмент OMV единодушно оценил презентацию топ-менеджеров ЛЛК, отметив не только её профессиональную подготовку и манеру подачи, но и признав программу социальной ответственности, позицию компании по этому вопросу и само содержание программы очень убедительными, –



МОТОРНОЕ МАСЛО VIHXOL – ШИРОКО ИЗВЕСТНЫЙ БРЕНД НА РЫНКЕ МАСЕЛ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЕВРОПЫ И БАЛКАНСКОГО ПОЛУОСТРОВА

рассказывает главный менеджер по коммуникациям OMV Refining & Marketing Филипп Штротмер.

По вполне понятным причинам сотрудников австрийской компании больше всего интересовал вопрос их трудовых перспектив и сохранения рабочих мест в это непростое для европейской экономики время.

– То, что ключевые решения, касающиеся жизни компании, порождают вопросы, вполне естественно, –

объясняет Филипп Штротмер. – Все стороны, вовлеченные в процесс, пытались не только найти справедливые решения в отношении персонала, но и общаться открыто, прозрачно, на ранней стадии решения этого вопроса. Презентация топ-менеджеров ЛЛК в значительной степени дала возможность с уверенностью смотреть в будущее как всего бизнеса компании, так и самих её сотрудников.

## РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЛИДЕР

OMV – компания № 1 в Центральной Европе. Акционерный капитал распределён следующим образом: 24% принадлежит International Petroleum Investment Company (Abu Dhabi), 31,5% – компании Österreichische Luftverkehrs AG (Austroflug), остальные 43,6% на-



ходятся в свободном обращении. В числе компаний, находящихся на балансе OMV, – подразделение по разведке и добыче (2/3 проектов по добыче нефти и газа сосредоточены в Австрии и Румынии), по переработке и маркетингу (к концу прошлого года общее число автозаправочных станций компании достигло 4,4 тыс.), а также компании Gas & Power GmbH (является оператором трубопровода, по которому транспортируется около трети от общего объёма экспорта российского газа в Западную Европу) и OMV Deutschland (стопроцентное владение этой компанией позволило OMV стать лидером рынка в южной части Германии). Кроме того, компании принадлежит 97% акций Petrol Ofisi (лидер турецкого рынка по производству горюче-смазочных материалов; компании принадлежит завод, мощностью около 55 тыс. тонн смазочных материалов в год), 36% акций Borealis (второй в Европе по величине производитель полипропилена и полиэтилена) и контрольный пакет акций компании Petrom (крупнейшая нефтяная компания Румынии).



## Северный завод

В этом году «ЛУКОЙЛ» начал поставки моторных и трансмиссионных масел в сервисные центры крупнейшего шведского дилера грузовиков Scania.

**В**изитной карточкой бизнеса смазочных материалов ЛУКОЙЛ сегодня является не только высококачественная продукция, но и растущий уровень широкого спектра услуг, оказываемых клиентам компании. С этого года «ЛУКОЙЛ» поставляет моторные и трансмиссионные масла одному из крупнейших авторизованных дилеров грузовиков Scania. Завоевать доверие клиентов на весьма конкурентном скандинавском рынке нелегко, особенно если учесть, что ведущие мейджоры в Швеции присутствуют давно. Однако благодаря комплексному подходу к поставкам продукции, опирающемуся на систему мониторинга уровня масел в резервуарах (Tank Monitoring System, TMS), стокгольмский офис LUKOIL Lubricants Europe (LLE) сумел наладить сотрудничество с Lecab Lastbilar – дилерской организацией Scania, которая является крупнейшим партнером именитого производителя грузового автотранспорта в регионе (лене)

### СКАНДИНАВСКИЕ КЛИЕНТЫ «ЛУКОЙЛА», НА ЧЬИХ ОБЪЕКТАХ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ СИСТЕМА TMS

- Lecab Lastbilar AB (Швеция)
- Lecab Bil AB (Швеция)
- Rexam (Швеция)
- Rexam (Дания)
- Truckcenter A/S (Дания)
- Biljouren (Швеция)
- Orust Motor AB (Швеция)

Вермланд, расположенном в центральной части Швеции.

Суть проекта заключается в обеспечении бесперебойных поставок масла благодаря современной технологии онлайн-мониторинга запасов масла в резервуарах-накопителях. В отличие от классической схемы взаимодействия «заказчик – поставщик», при которой первый сам оформляет заявку на поставку масел, а последний отгружает продукт с завода, система TMS позволяет поставщику в режиме реального времени контролировать весь процесс самостоятельно, не вовлекая при этом в него заказчика. Работает система довольно просто: специально установленные на резервуарах датчики фиксируют фактическое состояние запасов масла. Данные автоматически передаются в координационный центр в офис LLE в Стокгольме, где специалисты по логистике формируют заказы, исходя из потребностей того или иного сервисного центра. Последний этап цепочки – доставка продукта клиентам с финского завода «ЛУКОЙЛа» в Хамине. По словам заместителя директора LUKOIL Lubricants Europe Алексея Москаленко, такой сервис для клиентов «ЛУКОЙЛа» быстро нашел отклик среди шведских потребителей масел.

– Наливные продукты достаточно популярны в Швеции, – рассказывает Алексей Москаленко. – Более того, такая модель взаимодействия избавляет клиента от необходимости следить за остатками масла в резервуарах, эту задачу мы берем на себя.

По словам менеджера по логистике и исполнению заказов LLE в



САННА НИЛЬССОН,  
МЕНЕДЖЕР ПО ЛОГИСТИКЕ  
И ИСПОЛНЕНИЮ ЗАКАЗОВ LLE  
В СТОКГОЛЬМЕ

Стокгольме Санны Нильссон, максимальная вместимость резервуаров в сервисных центрах – 3000 л, тогда как отсеки для перевозки масла в грузовиках вмещают по 10 000 л. При этом каждый отсек предназначен для перевозки конкретного типа масла – в одном, к примеру, перевозят моторное масло, в другом – трансмиссионное. Разница в ёмкостях позволяет оптимально компоновать доставки одного типа масла сразу нескольким получателям.

– Это очень удобно, поскольку несколько более мелких партий одного и того же масла можно сгруппировать и доставить клиентам одним грузовиком. Отсюда и название проекта – Small Drops («доставки малых объемов» – англ.), – объясняет Санна Нильссон, добавляя, что объединение нескольких заказов в одной поставке позволяет минимизировать потенциальный недобор масла в случае промежуточного роста потребления в отдельных центрах. Такое мо-



жет произойти поскольку с момента размещения логистами LLE заказа на заводе в Хамине до загрузки продукта и его доставки в сервисный центр клиента проходит примерно 10 дней. Преимущества системы TMS для заказчика очевидны.

– Клиенту никогда не приходится беспокоиться о том, заказали ли мы масло, поскольку постоянно мониторим запасы в резервуарах и доставляем продукт в нужное время. В результате весь процесс протекает гладко, – говорит Санна Нильссон. – Клиент может уделить свое драгоценное время решению других вопросов и быть еще более эффективным, тогда как мы можем повысить свою эффективность с точки зрения расходов. При таком подходе выигрывают обе стороны.

Сотрудничество «ЛУКОЙЛ» с шведским партнером началось в 2011 году с отгрузок моторного масла для легковых автомобилей в сервисные центры Lecab Bil AB, сестринской компании Lecab Lastbilar, занимающейся обслуживанием «легковушек» ведущих мировых автопроизводителей – Audi, Volkswagen, SEAT, Skoda и других. По словам главного исполнительного директора Lecab Lastbilar Оскара Сведлунда, компания прилагает большие усилия, чтобы стать лучшим дилером Scania на территории Швеции и выбор поставщика масляной продукции в этом контексте весьма важен.

– И по легковому, и по грузовому транспорту у нас есть четкие рекомендации Scania и других производителей на предмет того, какие действия должны проводиться в определенных сервисных интервалах и каковым должно быть качество используемых смазочных материалов, – рассказывает Оскар Сведлунд. – Именно эти требования и привели к тому, что теперь мы используем исключительно продукцию «ЛУКОЙЛ». Мы остановили свой выбор на «ЛУКОЙЛе», поскольку эта компания стабильно обеспечивает высокое качество продукции. Наши клиенты и партнеры требуют масла высокого уровня качества и продукция «ЛУКОЙЛ» вполне соответствует этим требованиям.

В качестве еще одного положительного фактора Оскар Сведлунд отметил близость дилеров «ЛУКОЙЛ».

## LECAB LASTBILAR AB

Один из крупнейших дилеров грузовиков Scania на территории Швеции. Lecab Lastbilar AB владеет сервисными центрами в Арвике, Карлстаде, Кристинехамне и Сунне, в которых оказывает комплексные услуги по продажам, обслуживанию и ремонту грузовиков Scania. Вместе с Lecab Bil AB входит в группу Lecab, в составе которой трудятся 170 человек. Годовой оборот группы – 700 млн шведских крон (80,7 млн евро).

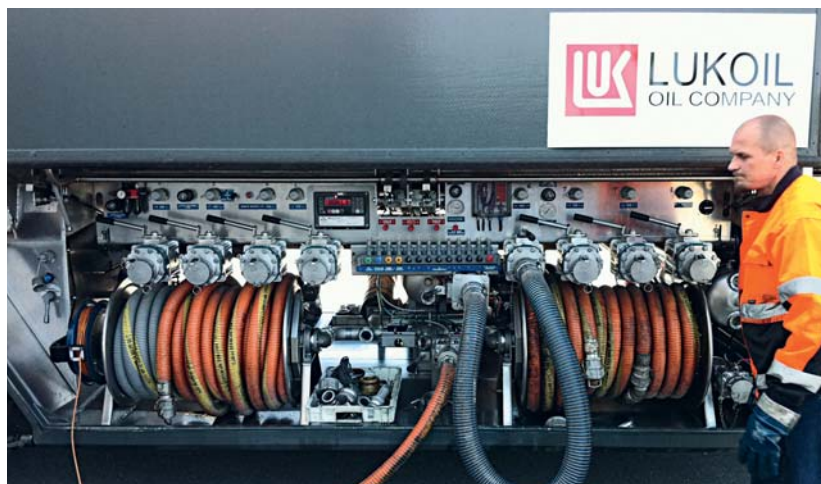
«Они всегда находятся рядом, и мы можем обратиться к ним в случае необходимости», – говорит руководитель.

– Когда клиент, чей сервисный центр находится на севере Швеции, звонит и говорит, что ему нужно 6000 л масла, а вслед за ним второй, уже с юга страны, просит поставить 3000 л, то невольно думаешь – как скомбинировать эти поставки, – говорит Санна Нильссон. – И после того, как продукция загружена и грузовик уехал, поступает звонок уже от третьего клиента. Такая система никогда не может быть экономически эффективной, поскольку вы никогда не знаете, когда с очередным заказом к вам обратиться тот или иной клиент. Преимущество же TMS заключается в том, что мы осуществляем полный контроль за объемами, оформляем заказы тогда, когда сами считаем нужным, и комонуем заказы различных клиентов в один грузовик, что в свою очередь позволяет нам сокращать затраты на перевозку.

Более того, в ситуациях, когда в грузовике остаётся, к примеру, пара сотен литров масла уже после того, как все заказы доставлены, эти остатки можно привезти в один из

сервисных центров, оборудованных системой TMS, поскольку, по условиям соглашения с Lecab Lastbilar, «ЛУКОЙЛ» сам определяет куда и какое количество продукта поставлять. Единственное же требование – чтобы резервуары заказчика никогда не были пустыми!

На сегодня «ЛУКОЙЛ» в Скандинавии поставляет масло наливом по системе TMS в 26 точек, расположенных в Швеции и Дании. В недалеком будущем их число может существенно увеличиться – уже начаты тестовые поставки масла в бочках в адрес компании KEOLIS, крупнейшего оператора общественного автобусного транспорта в Швеции. «У KEOLIS также имеются свои сервисные центры, и мы надеемся, что за тестовыми поставками последуют поставки моторного и трансмиссионного масла наливом на грузовиках, – объясняет Санна Нильссон. – С точки зрения потенциального делового сотрудничества в 2013 и 2014 годах также весьма перспективны поставки гидравлического масла горнодобывающим и деревообрабатывающим компаниям на севере Швеции. Мы еще не подписали контракты, но это очень перспективное направление для нас».





## Масла ЛУКОЙЛ для ключевых клиентов Румынии и Македонии

Летом 2013 года компания «ЛУКОЙЛ» выиграла тендеры на поставку смазочных материалов в адрес ряда ключевых предприятий Румынии: теперь в числе партнёров «ЛУКОЙЛа» государственная компания ROMGAZ (монополист в области разведки и добычи газа на территории Румынии), национальная энергетическая компания Complexul Energetic Hunedoara, авиационная компания AEROSERV и Министерство обороны Румынии. Есть достижения и в Македонии: с июля начались поставки масел ЛУКОЙЛ в адрес предприятий служб спасения и водоснабжения, а также муниципалитета столицы республики – города Скопье.

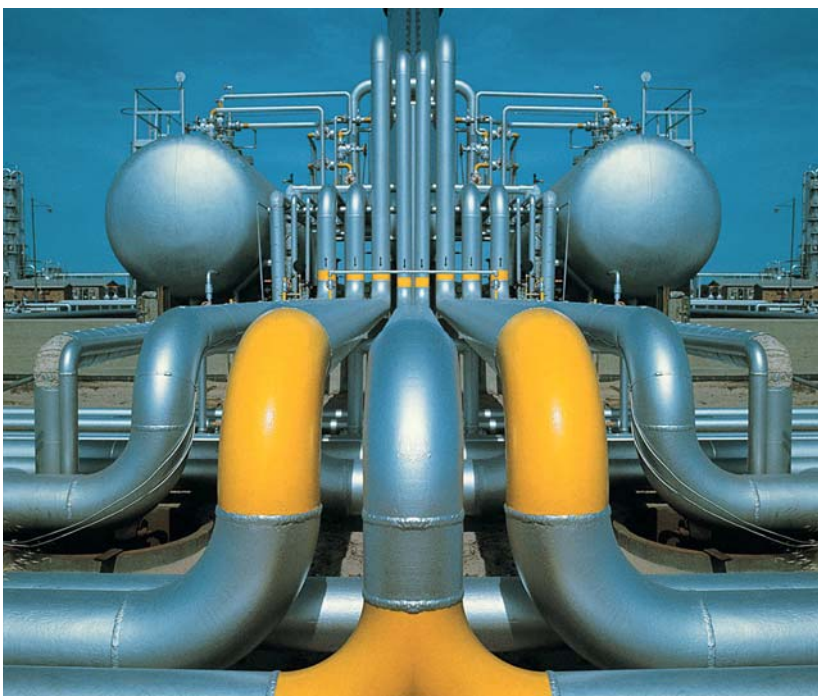
«ЛУКОЙЛ» работает на территории Румынии с 1998 года и является крупнейшей российской топливно-энергетической компанией на румынском рынке. Общий размер отчислений предприятий Группы «ЛУКОЙЛ» составляет около 4% от суммарного дохода бюджета страны. Предприятия компании обеспечивают более 4 тыс. рабочих мест.

Производство смазочных материалов на базе НПЗ S.C. PETROTEL-LUKOIL S.A. находится под управлением S.C. LUKOIL LUBRICANTS EAST EUROPE S.R.L. (LLEE) – лидера среди дочерних компаний ООО «ЛЛК-Интернешнл» (100%-ой дочерней компании ОАО «ЛУКОЙЛ», отвечающей за развитие бизнеса смазочных материалов в России и за рубежом) с точки зрения ассортимента произ-

водимой продукции. Причём большую долю занимают современные полностью синтетические смазочные материалы.

Высокая степень доверия качеству продукции компании «ЛУКОЙЛ» способствует активному развитию LLEE на рынке Румынии. По словам директора LLEE по продажам и маркетингу Виктора Титова, более 80% объемов смазочных материалов, реализованных посредством тендерных процедур в летние месяцы 2013 года, были выиграны «ЛУКОЙЛом». Важнейшим успехом LLEE без преувеличения можно назвать начало поставок моторных масел LUKOIL GENESIS Premium 5W40, LUKOIL AVANTGARDE PROFESSIONAL LS 10W40 и LUKOIL ATF Dexron III в адрес ROMGAZ. Примечательно, что эта компания уже является партнёром «ЛУКОЙЛа» в проекте разведки и разработки двух блоков в румынском секторе Черного моря (Эст Рапсодия и Трайдент).

– Победа в тендере очень важна для нас: последние пять лет ключевым поставщиком смазочных ма-



В ЭТОМ ГОДУ «ЛУКОЙЛ» СТАЛ ОСНОВНЫМ ПОСТАВЩИКОМ МАСЕЛ В АДРЕС ГК ROMGAZ, ОТТЕСНИВ НА ВТОРУЮ ПОЗИЦИЮ ВЕНГЕРСКУЮ MOL



териалов в адрес ROMGAZ была венгерская MOL, которая обеспечивала более 90% потребности предприятия в смазочных материалах. Однако мы смогли преломить эту ситуацию: в этом году доля продукции ЛУКОЙЛ превысила 60%, что позволило маслам ЛУКОЙЛ занять доминирующее положение», – комментирует Виктор Титов.

По его словам, объём поставок смазочных материалов составит 85 тонн в год. Первая партия продукции уже отгружена и получила положительные отзывы потребителя.

Не менее значимой победой на румынском рынке можно считать поставку 70% от общего объёма

ЕЩЕ ОДИН УСПЕХ «ЛУКОЙЛА» – КОНТРАКТ НА ПОСТАВКУ МАСЛА ЛУКОЙЛ MC-20 В АДРЕС АЭРОПОРТА В ТУЛЧЕ ДЛЯ ЗАЛИВКИ В ДВИГАТЕЛИ САМОЛЕТОВ CESSNA-172

возможным благодаря победе в тендере авиационной компании AEROSERV (специализируется на предоставлении авиауслуг для туристической и сельскохозяйственной сфер, а также на проведении метеорологических исследований). И, наконец, с этого года «ЛУКОЙЛ» является официальным поставщиком смазочных материалов в адрес Министерства обороны Румынии.

Сегодня мощности завода в Румынии позволяют производить смазочные материалы, которые поставляются далеко за пределы этой страны (объём производства



ПО СЛОВАМ ДИРЕКТОРА ЦЕЕ ПО ПРОДАЖАМ И МАРКЕТИНГУ ВИКТОРА ТИТОВА, «ЛУКОЙЛ» ВЫИГРАЛ БОЛЕЕ 80% ОБЪЕМОВ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ, РЕАЛИЗОВАННЫХ ПОСРЕДСТВОМ ТЕНДЕРНЫХ ПРОЦЕДУР В ЛЕТНИЕ МЕСЯЦЫ

С лета 2013 года ЛУКОЙЛ также является партнёром ряда предприятий Республики Македония

наименований потребляемых масел в адрес национальной энергетической компании Complexul Energetic Hunedoara. Предприятию будут поставлены продукты в объёме около 30 тонн (гидравлические масла уровня свойств HLP, смазки и моторные масла). В числе клиентов «ЛУКОЙЛа» также международный аэропорт в городе Тулче – масла ЛУКОЙЛ MC-20 будут использоваться в двигателях винтовых самолетов Cessna-172 и Ан-2. Проект стал

масел из готовых компонентов на производственной площадке в Румынии по итогам 2012 года составил 17 тыс. т). Канистры румынского производства можно найти на полках фирменных АЗС LUKOIL в Центральной и Восточной Европе.

С лета 2013 года ЛУКОЙЛ также является партнёром ряда предприятий Республики Македония. По итогам побед в тендерах моторное масло LUKOIL GENESIS Premium 5W40 и трансмиссион-

ное масло LUKOIL ATF будут отгружены на предприятия службы спасения, а также муниципалитета столицы Македонии – Скопье. Масла для дизельных двигателей LUKOIL AVANTGARDE и LUKOIL AVANTGARDE ULTRA, а также гидравлическое масло LUKOIL GEYSER ST 46 зальют в свою технику сотрудники службы водоснабжения города.



## Продукт, которым можно гордиться

В конце июля – начале августа 2013 года делегация в составе действующих и потенциальных партнёров ООО «ЛЛК-Интернешнл» посетила одну из самых современных площадок по производству смазочных материалов в Европе – завод «ЛУКОЙЛа» в Хамине (Финляндия). По итогам поездки гости ЛЛК единогласно сошлись во мнении: масла ЛУКОЙЛ – качественный и высокотехнологичный продукт, а организацию производственного процесса можно ставить в пример зарубежным компаниям.

Дорога в Хамину лежала через Хельсинки – в столицу «страны тысячи озёр» делегация из России под руководством начальника Управления продаж на внутреннем рынке Дмитрия Леонова и начальника Отдела развития продаж в СТО Татьяны Мальцевой прибыла 31 июля, откуда на следующий день отправилась к конечному пункту назначения. Завод в городке на юге Финляндии с населением чуть больше 20 тыс. человек широко известен своим высокотехнологичным производством, а не так давно здесь начали выпускать премиальное моторное масло нового поколения – LUKOIL GENESIS (с мая этого года продаётся на российских СТО).

– У этой поездки было несколько целей, – рассказывает Павел Громов, руководитель проекта Отдела развития продаж в

СТО ООО «ЛЛК-Интернешнл». – Первая – познакомить наших гостей с технологиями на заводе, ведь производство в Хамине – одно из лучших в Европе, и было очень полезно показать его людям, принимающим решения о сотрудничестве. Вторая цель – познакомиться с людьми поближе. Ведь неформальное общение существенно расширяет возможности для последующего выстраивания совместного бизнеса.

Среди 17 представителей приглашенных организаций были сотрудники компаний, уже сотрудничающих с «ЛУКОЙЛом» (автопроизводители Uz-Daewoo и SsangYong и крупнейший дилерский холдинг «РОЛЬФ»), а также потенциальные партнёры в лице представителей автодилеров ГК «Модус» и «Автомир».

Впечатлений было много, но одним из ярчайших, несомненно, стал высокий уровень автоматизации производства. «В России существует мнение, что у нас масло мешают вёслом в бочке, а потом по этим же бочкам разливают и продают, – говорит старший менеджер Отдела развития продаж в СТО Сергей Новосёлов. – Но когда коллеги уви-

в ходе визита гости из России получили возможность ознакомиться с премиальным продуктом «ЛУКОЙЛа» – моторным маслом LUKOIL GENESIS



ПАВЕЛ ГРОМОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА ОТДЕЛА РАЗВИТИЯ ПРОДАЖ В СТО ООО «ЛЛК-ИНТЕРНЕТНЛ».

дели полностью автоматизированную линию и завод на территории в 7 га, на котором работает 49 человек, это, конечно, произвело колоссальное впечатление! К примеру, в цехах смешения и затаривания масел занят всего один человек, который наблюдает за работой оборудования в автоматическом режиме». Подлинный интерес посетителей также вызвала линейка масел, выпускаемых на заводе. Мало того, что речь идет о широком ассортименте продукции под брендом ЛУКОЙЛ – с конвейеров в Хамине сходят масла целого ряда отраслевых мейджоров.



– Первое сильное впечатление – высокий уровень качества производства: на этом заводе выпускаются масла крупнейших мировых брендов, таких как Elf, Total, Castrol, – говорит директор Департамента послепродажного обслуживания автомобилей SsangYong Михаил Федорчук, для которого эта поездка на завод по производству масел стала первой в его практике. – Второе – масштаб: «ЛУКОЙЛу» принадлежит одно из крупнейших производств масел в мире – для меня это действительно стало неожиданностью. Эти два факта прекрасно характеризуют уровень выпускаемой продукции.

С коллегой согласен менеджер проектов компании «РОЛЬФ» Алексей Лепёхин, также впервые посетивший завод по производству смазочных материалов. «Самым главным сюрпризом для меня стал тот факт, что базовые масла “ЛУКОЙЛа” на финском заводе используются в производстве моторных масел ведущих мировых брендов», – рассказывает он. По его словам, это свидетельствует о том, что российский продукт ничуть не уступает по качеству любому другому западному аналогу. «Благодаря подобным визитам у “ЛУКОЙЛа” есть возможность доказать, что дела обстоят именно так», – добавляет Алексей Лепёхин.

Руководитель направления запасных частей и аксессуаров ГК «Модус» Сергей Авдеев уже имел опыт посещения завода по производству смазочных материалов в Финляндии – по приглашению компании Shell. «Принципиальное отличие – более высокие технологии, которые применяются на заводе “ЛУКОЙЛа” в Хамине. Такую лабораторию, как у них, я увидел впервые, – говорит Сергей Авдеев. – Самое сильное впечатление произвело лабораторное оборудование, включающее установку для спектрального анализа масла. Таким оборудованием на самом деле может похвастаться мало кто среди производителей масел. Место хранения готовой продукции – я даже не могу подобрать слово – склад, который нужно видеть своими глазами, это неописуемо!».



ПОСЕТИВ ЗАВОД В ХАМИНЕ, ДЕЙСТВУЮЩИЕ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЁРЫ ЛЛК СМОГЛИ ЛИЧНО УБЕДИТЬСЯ В ВЫСОКОМ УРОВНЕ ТЕХНОЛОГИЧНОСТИ МАСЕЛ ЛУКОЙЛ

Директору по логистике и снабжению ГК «Автомир» Денису Позднякову ранее также доводилось посещать заводы по производству масел. В настоящее время его компания изучает вопрос сотрудничества с «ЛУКОЙЛом», и визит в Хамину стал для руководителя прекрасным шансом узнать из первых уст всю интересующую его информацию о премиальном продукте «ЛУКОЙЛа» – моторном масле LUKOIL GENESIS.

– Я получил возможность ознакомиться с новым продуктом, который на российском рынке пока еще широко не известен, – отмечает Денис Поздняков. – Посмотреть действительно было на что – вопросы о качестве продукции после этой поездки целиком отпали.

Его точку зрения разделяет представитель ГК «Модус», по мнению которого продукция ЛУКОЙЛ сегодня не уступает импортным аналогам. «В результате поездки появилась уверенность в приобретаемом продукте, – говорит Сергей Авдеев. – Это действительно качественный продукт, все образцы и партии проходят испытания, все пробы, которые разливались по емкостям, хранятся в лаборатории в течение года. Все это говорит о том, что компания уделяет большое внимание качеству продукции – важнейшему показателю!».

Представитель SsangYong надеется, что подобные визиты станут традиционными, поскольку они

способствуют искоренению предубеждений в отношении продукции, выпускаемой российскими компаниями. «Это отличная инициатива, и хотелось бы, чтобы она сохранилась, – говорит Михаил Федорчук. – После визита в Хамину я получил возможность самостоятельной оценки продукта, считаю, что ЛУКОЙЛ – серьезный бренд, продукция которого соответствует всем мировым стандартам».

У этой истории будет продолжение, полагают в ЛЛК. По словам Павла Громова, на очереди поездка на пермский завод «ЛУКОЙЛа», которая пройдет, скорее всего, в следующем году. «Подобные поездки – общепринятая практика. Мы будем устраивать подобные экскурсии регулярно – у “ЛУКОЙЛа” есть несколько заводов по производству смазочных материалов и в Европе, и в России. Надеемся, что количество участников делегации будет расти», – сказал Павел Громов.

Поездка в Пермь может произвести настоящий фурор, считает Сергей Новосёлов, поскольку местный завод оснащен по последнему слову техники и входит в число лучших в Европе. «Там, к примеру, есть весы, отмеряющие присадку с точностью до 100 г на 40-тонный резервуар! – говорит Сергей Новосёлов. – Уверен, с чисто эстетической точки зрения новый цех затаривания масел в Перми станет приятным сюрпризом для наших клиентов».



## «Вопросов по качеству нет!»

ООО «ЛЛК-Интернешнл» начало производство фирменного моторного масла SsangYong, которое было разработано специалистами «ЛУКОЙЛа». О перспективах сотрудничества с корейским автопроизводителем, динамично наращивающим свое присутствие на российском рынке, в интервью журналу «Масла@ЛУКОЙЛ» рассказал управляющий директор SsangYong в России Алексей Володин.

**Масла@ЛУКОЙЛ | С этого года ООО «ЛЛК-Интернешнл» является официальным партнёром компании SsangYong (SY) в области производства и поставок смазочных материалов. Что повлияло на ваше решение при выборе партнёра?**

Алексей Володин | На наше решение повлияли, прежде всего, новаторство идеи и эффективность предложенной нам модели. Раньше мы работали по стандартной схеме: компания-производитель поставляла нам готовый продукт, масло заливалось в наши новые автомобили, а экономическая выгода от этого сегмента бизнеса была минимальна. Мы договорились, что «ЛУКОЙЛ»

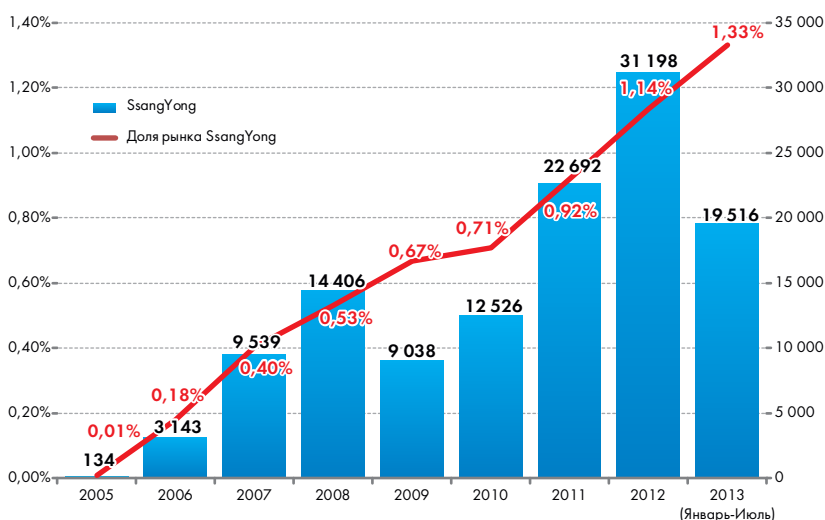
будет производить масло под нашим брендом. Мы, в свою очередь, будем активно продвигать его в дилерскую сеть. Предложение оказалось настолько разумным и своевременным, а профессионализм коллег из «ЛУКОЙЛа» – высоким, что во время широкого обсуждения проекта в рамках дилерской конференции в мае этого года ни у одного из дилеров не возникло ни одного вопроса.

**Масла@ЛУКОЙЛ | Сейчас в рамках действующего соглашения «ЛУКОЙЛ» производит два вида моторного масла – SsangYong Motor Oil 5W30 и SsangYong Motor Oil 5W40. Планируете ли вы расширять ассортимент?**



«ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ МАСЕЛ ЛУКОЙЛА В ПЕРМИ – ОДНА ИЗ КРУПНЕЙШИХ И САМЫХ СОВРЕМЕННЫХ ПЛОЩАДОК В ЕВРОПЕ», – ГОВОРIT УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР SSANGYONG В РОССИИ АЛЕКСЕЙ ВОЛОДИН

ДИНАМИКА ПРОДАЖ И ДОЛЯ БРЕНДА SSANGYONG В СЕГМЕНТЕ НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ (2005–2013)



А.В. | Да, мы планируем с помощью «ЛУКОЙЛа» производить полный ассортимент моторных масел и технических жидкостей, исключив тем самым целесообразность бизнес-коммуникации наших дилеров с другими поставщиками смазочных материалов. Наша цель – полностью закрыть нужды потребителей в этом сегменте, для чего нам потребуется около 10 наименований продукции.

**Масла@ЛУКОЙЛ | Что вам известно о качестве моторных масел ЛУКОЙЛ?**

А.В. | Мне известно, что вопросу качества продукции «ЛУКОЙЛ» уделяет пристальное внима-



В ЯНВАРЕ-ИЮЛЕ ЭТОГО ГОДА БЫЛО ПРОДАНО 19 516 ВНЕДОРОЖНИКОВ SSANGYONG, ЧТО НА 11,2% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В ТОТ ЖЕ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА

ние. Завод, на котором производятся масла SsangYong Motor Oil – НПЗ ООО «ЛУКОЙЛ-Пермьнефтеоргсинтез», – это одна из крупнейших и самых современных площадок в Европе. Мои коллеги также были на заводе «ЛУКОЙЛа» в Финляндии. Для меня было неожиданно узнать, что на этом заводе размещают свои заказы все именитые бренды – а этот факт говорит о многом. Компания проводит тщательный аудит выпускаемой продукции: каждая смешанная партия подвергается химическому анализу, так что брак просто невозможен. Лично я видел большое количество сертификатов и одобрений мировых автопроизводителей, подтверждающих высокое качество продукции. Поэтому никаких вопросов на этот счёт у меня не возникает.

**Масла@ЛУКОЙЛ | Расскажите, пожалуйста, об истории бренда SY – как давно компания работает на рынке России, насколько популярны ваши автомобили у российских клиентов?**

А.В. | Бренд SsangYong впервые появился на российском рынке в 2003 году. С 2005 года эксклюзивным дистрибьютором автомобилей SsangYong является компания Sollers. За восемь лет наша

доля рынка выросла с нуля до 1,3% от общего объёма продаж новых легковых автомобилей в России. Посмотрим на статистику: на фоне общего снижения объёмов продаж новых легковых автомобилей в России – только в июле этот показатель снизился на 8,2% по сравнению с июлем 2012 года – мы продолжаем уверенно и стабильно расти. По данным Ассоциации европейского бизнеса, по объёму продаж SsangYong сейчас уверенно занимает 18-е место, продавая больше, чем многие именитые бренды. В январе-июле этого года было продано 19 516 корейских внедорожников SsangYong, что на 11,2% больше, чем в январе-июле прошлого года. По динамике продаж за июль мы опередили даже популярные в России немецкие премиальные марки. Только за июль прирост составил 37% к июлю прошлого года. После обновления модельного ряда SsangYong эта динамика будет ещё позитивнее.

**Масла@ЛУКОЙЛ | Как вы планируете развивать бренд масел SY в России?**

А.В. | Мы можем рекомендовать и аргументированно доказывать, почему масла SsangYong – это достойный продукт. Для этого нужен

комплекс совместных мероприятий, включающий информационную открытость, гибкую ценовую политику, работу с каналами сбыта, маркетинговую коммуникацию. Основной фокус планируем сосредоточить на дилерах: надо, чтобы они нам поверили.

**Масла@ЛУКОЙЛ | Что вы ждёте от сотрудничества с «ЛУКОЙЛом»?**

А.В. | Наша цель – через два года завоевать доверие 80% наших дилеров и, как я уже сказал, на 100% обеспечивать потребности наших клиентов в моторных маслах.

ВДОБАВОК К ДВУМ ВИДАМ БРЕНДИРОВАННОГО МОТОРНОГО МАСЛА, SSANGYONG ПЛАНИРУЕТ С ПОМОЩЬЮ «ЛУКОЙЛА» ПРОИЗВОДИТЬ ПОЛНЫЙ АССОРТИМЕНТ МОТОРНЫХ МАСЕЛ И ТЕХНИЧЕСКИХ ЖИДКОСТЕЙ





## «Это только первый этап нашего долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества»

Директор по развитию бизнеса «РОЛЬФ» Владимир Мирошников в интервью журналу «Масла@ЛУКОЙЛ» рассказал о том, как один из крупнейших автодилеров в России собирается развивать сотрудничество с «ЛУКОЙЛом».

**Масла@ЛУКОЙЛ |** Расскажите, пожалуйста, об истории вашей компании – как давно она на рынке, каковы основные регионы её присутствия?

Владимир Мирошников | Группа Компаний «РОЛЬФ» – один из пионеров российского авторитейла – была основана в 1991 году Сергеем Петровым. Первоначально компания занималась прокатом и обслуживанием Mitsubishi, однако, с 1992 года стала официальным дилером легендарного японского бренда. В августе «РОЛЬФ» исполнилось 22 года.

Мы работаем только в двух городах – Москве и Санкт-Петербурге. Сейчас у нас в портфеле 14 брендов (Audi, Chrysler, Ford, Jeep,

Jaguar, Hyundai, Land Rover, Lexus, Mazda, Mercedes-Benz, Mitsubishi, Renault, Skoda, Toyota) в более чем 30 шоу-румах. Кроме того, что мы продаём и проводим техническое обслуживание автомобилей, у нас есть подразделение «РОЛЬФ Финанс», которое занимается кредитованием и страхованием, а также подразделение по продаже автомобилей с пробегом BlueFish.

**Масла@ЛУКОЙЛ |** Мы рады, что вы выбрали своим партнёром компанию «ЛУКОЙЛ». Что повлияло на ваше решение?

В.М. | Прорабатывать детали сотрудничества мы начали осенью 2012 года, а летом текущего года



ОДНИМ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ ПРИ ВЫБОРЕ ПАРТНЁРА ДЛЯ «РОЛЬФ» СТАЛА ГОТОВНОСТЬ «ЛУКОЙЛА» РАЗВИВАТЬ СОВМЕСТНЫЕ КЛИЕНТСКИЕ ПРОГРАММЫ, ОТМЕЧАЕТ ВЛАДИМИР МИРОШНИКОВ

### Летом дешевле!

Только до конца июля в **РОЛЬФ** выгода на а/м Renault до **300 000 руб.!**  
Все автомобили в наличии!



**РОЛЬФ ЛАХТА**  
тел. 8-911-281-39-80

**РОЛЬФ ПОЛЮСТРОВО**  
тел. 8-911-740-20-00

www.rolf-renault.ru  
vk.com/rolf\_renault



РОЛЬФ рекомендует моторное масло **ЛУКОЙЛ**



приступили к совместной работе. Как я уже отметил, «ЛУКОЙЛ» – одна из крупнейших частных нефтяных компаний России, продукция которой, в частности, бензин и масла, пользуются хорошим спросом у клиентов. Масла ЛУКОЙЛ сертифицированы автопроизводителями и имеют все необходимые допуски. Дополнительным фактором, который повлиял на наш выбор, стал широкий ассортимент продукции, которую выпускает «ЛУКОЙЛ».

---

**Масла@ЛУКОЙЛ | Какие дополнительные предложения заинтересовали вас при выборе компании «ЛУКОЙЛ» в качестве партнера?**

В.М. | Готовность развивать совместные клиентские программы.

---

**Масла@ЛУКОЙЛ | Расскажите, пожалуйста, о проводимых совместных акциях и картах лояльности?**

В.М. | На первоначальном этапе мы запустили несколько совместных программ с нашими дилерскими центрами Renault в Санкт-Петербурге. Так, в наших дилерских центрах распространяем топливные карты ЛУКОЙЛ, а при замене масла дарим сувенирную продукцию.

---

**Масла@ЛУКОЙЛ | Технические и маркетинговые семинары и тренинги – насколько важны эти мероприятия, кто участвует в них, какой производят эффект?**

В.М. | Да, у нас уже проходили технические семинары. Как я уже говорил ранее, «ЛУКОЙЛ» имеет широкий ассортимент смазочных материалов. Для того, чтобы правильно продвигать продукцию ЛУКОЙЛ, технические специалисты вашей компании рассказали о всех преимуществах масел ЛУКОЙЛ сотрудникам наших сервисных центров.

---

**Масла@ЛУКОЙЛ | Как вы оцениваете перспективы сотрудничества с «ЛУКОЙЛом»? Каковы ваши ожидания?**



## ПОКУПАТЕЛЯМ RENAULT ПРЕДЛОЖИЛИ ЛУКОЙЛ ЛЮКС

**КИРИЛЛ ТУКАЛЛО,**  
директор дилерского центра «РОЛЬФ  
Лахта Renault» (Санкт-Петербург)

Решение предложить моторное масло ЛУКОЙЛ владельцам автомобилей Renault мы приняли недавно, после того, как узнали, что «ЛУКОЙЛ» получил допуски французского автопроизводителя, разрешающие использовать это масло при сервисной заливке в автомобиле, находящиеся на гарантийном обслуживании. До этого у нас в ассортименте имелись только масла Elf, но поскольку мы всегда заинтересованы в предоставлении потребителям выбора, то в середине июля добавили в ассортимент наших дилерских центров продукцию «ЛУКОЙЛа» – крупной, известной компании с очень хорошей репутацией. По времени это совпало с проведением нашей акции по предоставлению скидок покупателям новых автомобилей Renault, и результаты последних недель свидетельствуют, что в большинстве случаев клиенты выбирают именно масло ЛУКОЙЛ (речь идет о синтетическом масле ЛУКОЙЛ ЛЮКС API SL/CF 5W-30 и API SN/CF 5W-40).

Согласно требованиям Renault, плановое техобслуживание автомобиля проводится после каждых 15 000 км пробега или через год, в зависимости от того, что наступит ранее. Изначально у нас были некоторые опасения, что в силу выработавшейся привычки заливать масло Elf клиенты с трудом будут переходить на продукцию «ЛУКОЙЛа». Однако, первые результаты удивили: автовладельцы в большом количестве стали выбирать ЛУКОЙЛ, в результате чего продажи масел Elf значительно снизились. У нас есть совместный маркетинговый план, согласно которому «ЛУКОЙЛ» любезно предоставил нам возможность использовать свои point-of-sale материалы, которые расположены на АЗС компании. Это, очевидно, принесло успех: у нас как раз проходила рекламная кампания по продаже автомобилей Renault со скидкой, и мы использовали эти площадки для коммуникации с целевой аудиторией.

Чем объяснить такой выбор автовладельцев? Есть два основных момента: во-первых, «ЛУКОЙЛ» известен клиентам как крупная, технологически развитая, инновационная компания, и этот бренд пользуется их доверием. Во-вторых, это высокий уровень технологичности производства масел. Я сам недавно имел возможность посетить финский завод по производству масел ЛУКОЙЛ, где нам продемонстрировали всю технологическую цепочку, показали цеха смешивания и затаривания масел, современную, великолепно оснащенную лабораторию... Увидев все это, я убедился в том, что производственный процесс «ЛУКОЙЛа» с точки зрения технологичности ничем не уступает аналогичным процессам ведущих западных компаний.

В.М. | Мы очень рады существующему сотрудничеству с «ЛУКОЙЛом» и планируем расширять границы нашего парт-

нерства. Я уверен, что это только первый этап нашего долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества.



## Усовершенствованный ЛУКОЙЛ ЛЮКС: спрашивайте на прилавках

ООО «ЛЛК-Интернешнл» активно развивает свой научный блок. Параллельно с выводом на рынок новых продуктов компания продолжает совершенствовать рецептуры известных на рынке масел. Этот год не стал исключением и уже богат событиями в научной среде компании: подходят к концу испытания масел серии ЛУКОЙЛ ЛЮКС (SAE 5W-30, 5W-40 и 10W-40) по обновленной рецептуре.

**Н**апомним, в прошлом году Европейская ассоциация производителей автомобилей ACEA выпустила новую версию спецификации ACEA Sequence 2012. В новый выпуск вошли дополнительные тесты, а лимиты по отдельным показателям подверглись ужесточению.

Несмотря на то, что эта спецификация была официально опубликована относительно недавно, новые масла серии ЛУКОЙЛ ЛЮКС уже имеют качественный профиль, полностью соответствующий ACEA Sequence 2012. Это стало возможным путем тщательного подбора

высококачественных базовых масел, стабильного к разрушению загустителя и многофункционального пакета присадок, обеспечивающего высокие эксплуатационные показатели.

Изучая техническое описание продукта, в которое включены значения таких показателей как вязкость, температура вспышки, щелочное число и т.д., не стоит, однако, считать, что это единственный набор показателей, который оценивается при разработке масла. Измерения этих базовых лабораторных параметров являются лишь первым шагом. Далее следуют испытания на стендах, которые имитируют реальные условия эксплуатации масла, среди которых можно отметить тест на измерение износа и коэффициента трения на машине SRV.

Впрочем, даже самые совершенные имитационные стенды не могут заменить тестирования на реальном оборудовании, и в спецификации ACEA таких тестов достаточно число. Одним из самых показательных моторных тестов является тест на двигателе Mercedes Benz OM646LA, который оценива-



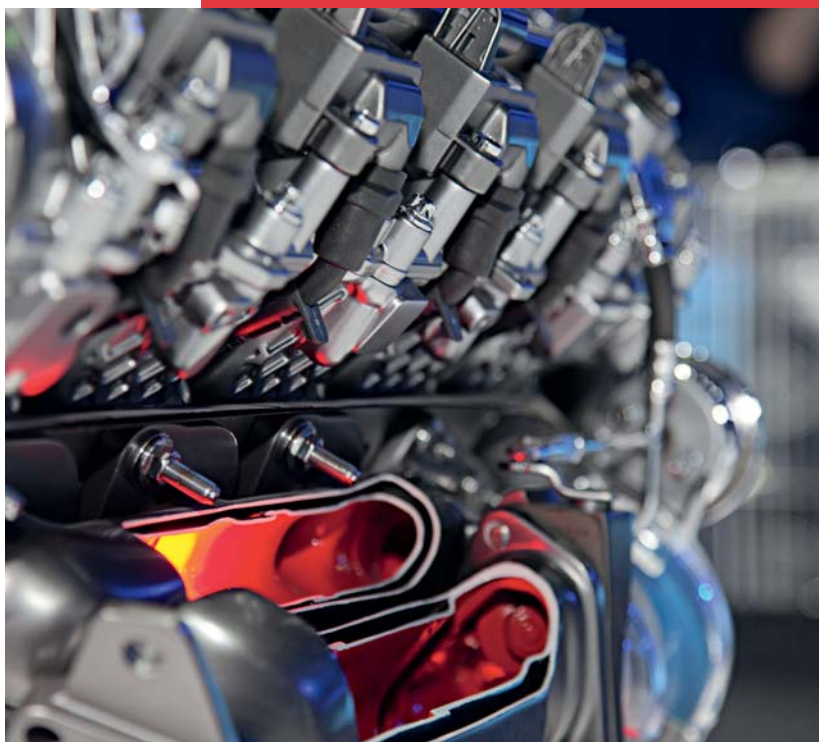

---

ПО СЛОВАМ СТАРШЕГО МЕНЕДЖЕРА ОТДЕЛА НАУКИ, ТЕХНОЛОГИЙ И СТАНДАРТИЗАЦИИ ООО «ЛЛК-ИНТЕРНЕТШНЛ» МАРИИ ЯГОДЫ, КАЧЕСТВЕННЫЙ ПРОФИЛЬ НОВЫХ МАСЕЛ СЕРИИ ЛУКОЙЛ ЛЮКС УЖЕ ПОЛНОСТЬЮ СООТВЕТСТВУЕТ ACEA SEQUENCE 2012

ет противоизносные свойства масла, а также чистоту поршня и нагарообразование.

Чтобы лучше понять, как проходит тестирование, представьте себе реальный двигатель (4 цилиндра, 16 клапанов, максимальная мощность 110 кВт при 4200 об/мин), который испытательные лаборатории закупают непосредственно у компании Daimler. Двигатель устанавливается в отдельной комнате. Он имеет специальную систему подачи топлива и вывода отработанных газов, а также множество датчиков, которые постоянно снимают основные показатели работы и выводят их на монитор для контроля оператором-лаборантом. В двигатель заливают испытуемое масло и запускают.

После испытания двигатель разбирают и подвергают тщательной инспекции. На наличие износа исследуются кулачки, толкатели и цилиндр, который также оценивается и на наличие или отсутствие полировки хонингованной поверхности, призванной удерживать масло в зоне трения. Дополнительными критериями также служат чистота поршня и наличие нагара, которые характеризуют моюще-диспергирующие свойства масла. Для



УСПЕШНОЕ ПРОХОЖДЕНИЕ МОТОРНОГО ТЕСТА ДЛИТЕЛЬНОСТЬЮ 300 ЧАСОВ СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О ТОМ, ЧТО МАСЛО ОБЕСПЕЧИВАЕТ НАДЕЖНУЮ ЗАЩИТУ ДВИГАТЕЛЯ ОТ ИЗНОСА И НАГАРА В ТЕЧЕНИЕ ВСЕГО СРОКА СЛУЖБЫ

что масло обеспечивает надёжную защиту двигателя от износа и нагара в течение всего срока службы. Но, несмотря на успешное прохождение всех тестов специфици-

масла серии ЛУКОЙЛ ЛЮКС, которые не только соответствуют требованиям Европейской ассоциации ACEA, но и полностью одобрены крупными мировыми автопроизводителями.

**Проверку на прочность масло ЛУКОЙЛ ЛЮКС прошло успешно, были проведены тесты на получение одобрений Mercedes-Benz, Volkswagen и Ford**

О преимуществах новых масел ЛУКОЙЛ ЛЮКС читайте в сентябрьском номере бортового журнала «Аэрофлот»

каждого показателя установлены жесткие лимиты, каждое испытуемое масло сравнивается также и с эталонным. А определённые в лаборатории значения показателей нередко проверяются специалистами самой компании Daimler!

Продолжительность работы двигателя в данном тесте составляет 300 часов, что при средней скорости в 60 км/час составляет 18 000 км. Для Европы 15 000 – 18 000 км – средний пробег автомобиля до смены масла, для России более характерны более короткие интервалы смены – 10 000 – 15 000 км, а при тяжелых условиях даже ниже – до 7000 км. Успешное прохождение моторного теста длительностью 300 часов свидетельствует о том,

какие ACEA-2012, специалисты «ЛУКОЙЛа» решили не останавливаться на достигнутом. Как известно, спецификации отдельных производителей оборудования устанавливают дополнительные тесты к тем, которые указаны в спецификации ACEA (как правило, это моторные тесты на двигателях собственного производства), а по некоторым показателям устанавливают более жесткие лимиты. Проверку на прочность масло ЛУКОЙЛ ЛЮКС прошло успешно, были проведены тесты на получение одобрений Mercedes-Benz, Volkswagen, Ford. Сейчас ведутся работы лишь по документальному оформлению, и уже совсем скоро на полках появятся обновленные

## УРОВЕНЬ СВОЙСТВ МАСЕЛ СЕРИИ ЛУКОЙЛ ЛЮКС

- ЛУКОЙЛ ЛЮКС SM/CF SAE 5W-40: API SM/CF, ACEA A3/B4-2012;
- ЛУКОЙЛ ЛЮКС SL/CF SAE 5W-30: API SL/CF, ACEA A5/B5-2012;
- ЛУКОЙЛ ЛЮКС SM/CF SAE 10W-40: API SM/CF, ACEA A3/B4-2012

# Встречи

В июле 2013 года состоялись командообразующие мероприятия ООО «ЛЛК-Интернешнл» сразу в двух местах – Подмоскovie и Пермском крае. 5 июля коллектив московского офиса, а также региональные представители из Новосибирска, Екатеринбурга, Волгограда, Санкт-Петербурга, Перми, Краснодара, Уфы, Нижнего Новгорода и Самары отчалили на теплоходе «Порт Артур» от Речного вокзала и прибыли в яхт-клуб «Водник», где их ждали увлекательные, интеллектуальные, спортивные и азартные состязания в рамках игры «Форт Байар», а также другие летние развлечения. Участникам (162 человека) было предложено разделиться на 10 ко-

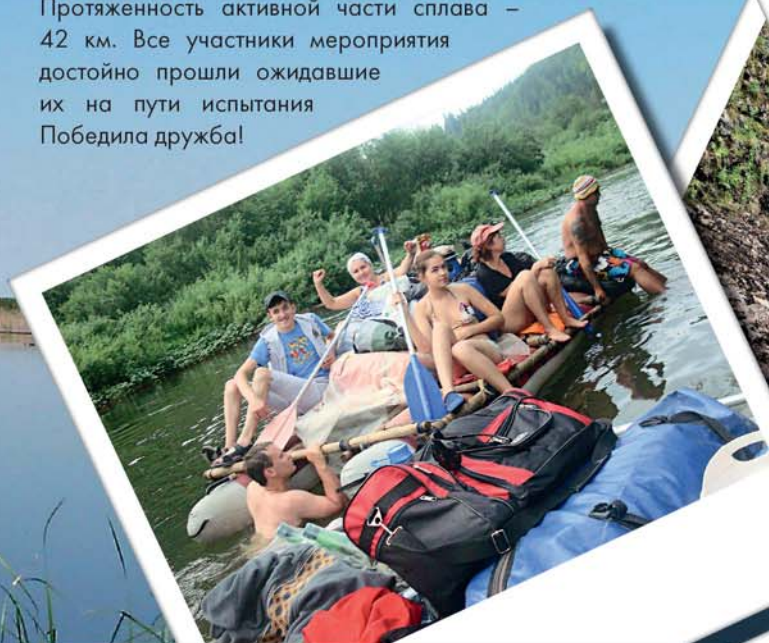
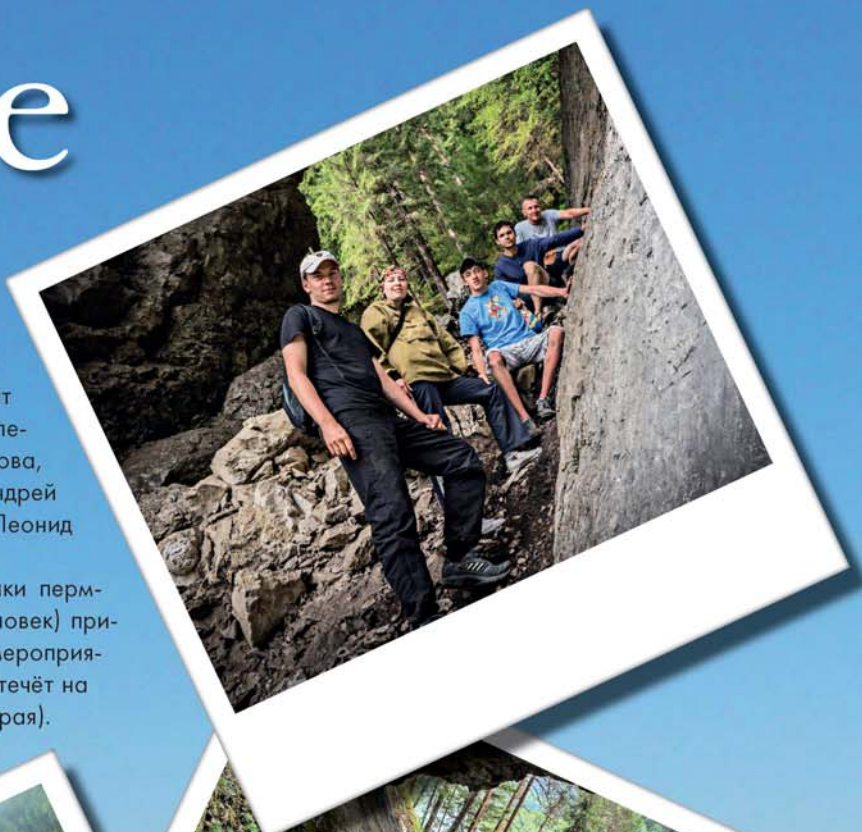


# на воде

манд, все состязания требовали сплочённости, оперативности и, конечно же, весёлого настроения. Победила команда «Фрегат Удачи» (капитан – Ольга Малышева и члены команды: Максим Дондэ, Мария Федорова, Ринат Калмантаев, Дмитрий Панфилов, Андрей Стерхов, Галина Вовк, Денис Первушин, Леонид Гуцин и Марат Заставниченко).

Через неделю, с 11 по 13 июля, сотрудники пермского офиса с коллегами из Москвы (46 человек) приняли участие в не менее увлекательном мероприятии – туристическом сплаве по реке Койве (течёт на Среднем Урале, на территории Пермского края).

Протяженность активной части сплава – 42 км. Все участники мероприятия достойно прошли ожидавшие их на пути испытания. Победила дружба!





## «ЛУКОЙЛ» представит свои масла в Венгрии

Последние достижения в области производства и логистики базовых масел компания продемонстрирует на одном из крупнейших профильных отраслевых форумов в Будапеште в сентябре этого года.

С 18 по 19 сентября 2013 года в столице Венгрии состоится «Европейский саммит по базовым маслам и смазочным материалам-2013». Накануне будапештского форума, 17 сентября, ООО «ЛЛК-Интернешнл» организует семинар для аудитории в составе 20 человек (принять участие смогут все желающие, заранее зарегистрировавшиеся у организаторов мероприятия). Участники будут разделены на три группы по трём ключевым темам: коммерческие вопросы, операционная деятельность и логистика. В рамках семинара каждый участник сможет принять участие во всех трёх тематических сессиях. Ведущие семинара – начальник Управления взаимодействия с OEM и технической поддержки Андрей Ясновский, заместитель генерального директора по коммерческим вопросам Алексей Стрельченко и начальник отдела продаж базовых масел и сырьевых нефтепродуктов Всеволод Ширинкин. Для ООО «ЛЛК-Интернешнл» это мероприятие – отличная возможность презентовать продукцию «ЛУКОЙЛа».

По словам Всеволода Ширинкина, «ЛУКОЙЛ» производит и экспортирует базовые масла более чем в 35 стран мира (в их числе Аргентина, Эквадор, Куба, Китай, США, Корея, Вьетнам, Сингапур, Индия, ОАЭ и др.). По прогнозам, в 2013 году экспортные поставки базовых масел в среднем составят около 50 тыс. тонн ежемесячно. Сегодня компания «ЛУКОЙЛ» производит широкий спектр базовых масел Группы I, который включает та-

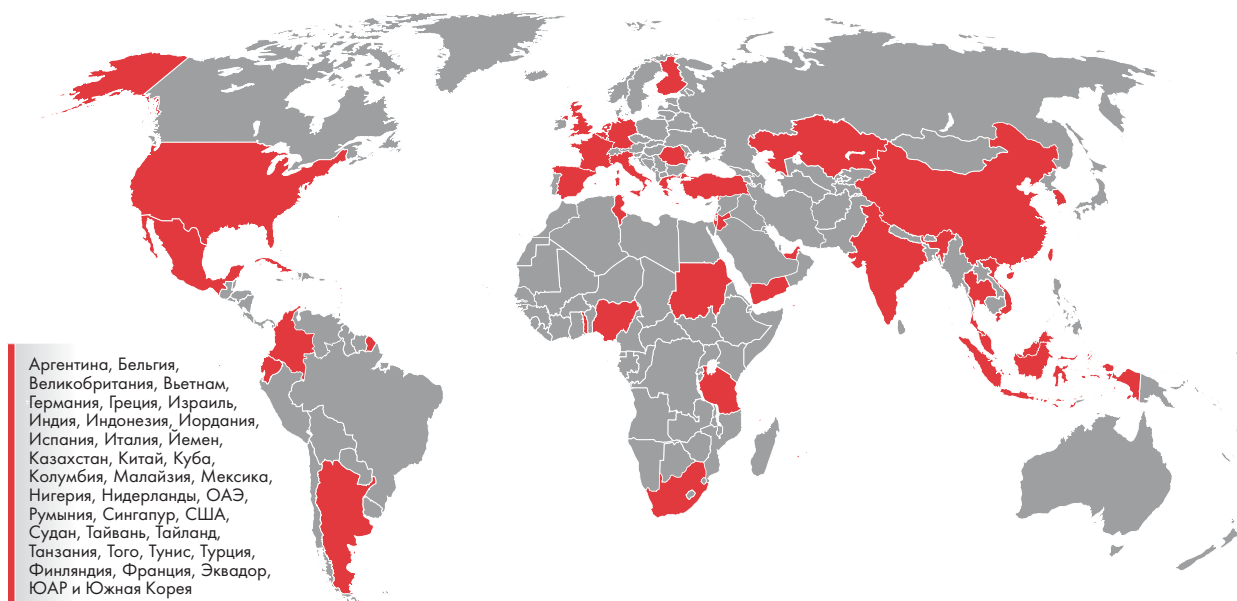


ЭКСПОРТНЫЕ ПОСТАВКИ ПРОДУКЦИИ ВО ФЛЕКСИ-ТАНКАХ РАСШИРЯЮТ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ «ЛУКОЙЛА», СЧИТАЕТ НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ БАЗОВЫХ МАСЕЛ И СЫРЬЕВЫХ НЕФТЕПРОДУКТОВ ВСЕВОЛОД ШИРИНКИН

кие грейды как SN150/350/500/600/650/800/900/2500. Кроме того, компания производит базовое масло Группы III. Таким образом, «ЛУКОЙЛ» сегодня в состоянии обеспечить практически любые потребности клиентов.

Впрочем, широкий ассортимент продукции – не единственное преимущество партнёрства с «ЛУКОЙЛом». Сегодня компания обладает хорошо развитой логистической инфраструктурой. Перевозка базовых масел осуществляется водным и железнодорожным транспортом, а также во флекси-танках. В зависимости от уникальных условий конкретной сделки определяется наиболее оптимальный метод доставки базовых масел, что в свою очередь позволяет минимизировать транспортные затраты и обеспечить поставку масел практически в любую точку планеты. ООО «ЛЛК-Интернешнл» успешно осуществляет постав-

ки базовых масел наливом через порты на Балтийском море (порт Калининград) и Черном море (порт Феодосия), откуда отгружаются грузы в соответствии с географическим положением региона доставки. При этом компания стремится к увеличению доли поставок на базисе CIF/CFR, что в свою очередь дает возможность организации комплексных поставок (то есть, на одном танкере осуществляется доставка базовых масел для разных потребителей). Это особенно актуально для отгрузок из порта Калининград, откуда базовые масла, в основном, доставляются в адрес потребителей в Европе. Кроме танкерных поставок, осуществляется традиционная отгрузка наливом. Однако перевозка только наливом ограничила бы экспортные возможности «ЛУКОЙЛа». Например, при транспортировке продукции по железной дороге из-за различий железнодорожной колеи в СНГ и за пределами России требуется замена колёсных пар или перевалка на границе. Танкерные отгрузки также имеют свои ограничения. Именно поэтому в рамках развития логистических возможностей компания «ЛУКОЙЛ» выбрала дополнительный способ доставки базовых масел – экспортные поставки во флекси-танках. Сегодня перевалка во флекси-танки позволяет осуществлять доставку про-



дукта практически в любой контейнерный порт мира (надо признать, что количество контейнерных портов значительно больше наливных терминалов, что дает дополнительное преимущество в жёсткой конкурентной среде на мировом рынке базового масла). Кроме этого, перевалка осуществляется без использования промежуточного ре-

СЕГОДНЯ ПЕРЕВАЛКА ВО ФЛЕКСИ-ТАНКИ ПОЗВОЛЯЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ДОСТАВКУ ПРОДУКТА ПРАКТИЧЕСКИ В ЛЮБОЙ КОНТЕЙНЕРНЫЙ ПОРТ МИРА

зервуарного парка. Тем самым сокращаются операционные затраты. По словам Всеволода Ширинкина, вопрос качества базовых масел «ЛУКОЙЛа» не вызывает сомнений у потребителей. О высокой репутации продукции свидетельствует наличие контрактов с крупнейшими компаниями – Chevron, Afton, Petronas Caltex и др. Для некоторых компаний ООО «ЛЛК-Интернешнл» стало одним из основных глобальных поставщиков базовых масел Группы I. Например, для компании PETRONAS постав-

ки осуществляются на производственные площадки в Бельгию и Аргентину, а для компании Chevron – в Бельгию, Голландию, ОАЭ и Сингапур. Примечательно, что «ЛУКОЙЛу» уже не в первый раз присваивается рейтинг А (не менее 96 баллов/% из 100) среди поставщиков компании Chevron (своеобразная оценка, которая основывается на ряде ключевых параметров, таких как качество базового масла, оперативность и организация доставки, контрактная работа и др).





## Турбинное масло ЛУКОЙЛ ТОРНАДО Т: востребованный продукт для энергетиков

«ЛУКОЙЛ» – единственная российская компания, которая предлагает полный ассортимент энергетических масел как для производителей оборудования для энергетической отрасли, так и для предприятий, специализирующихся на передаче электроэнергии по сетям. Кроме того, в этом году компания выводит на российский рынок новое турбинное масло ЛУКОЙЛ ТОРНАДО Т, которое позволит увеличить долю присутствия «ЛУКОЙЛа» в этом важном и перспективном промышленном сегменте. Партнёрами компании кроме дочерних структур самого «ЛУКОЙЛа», как ожидается, станут крупнейшие потребители масел в энергетической отрасли – ОАО «Силовые машины» и ОАО «Авиадвигатель».

«ЛУКОЙЛ» сегодня – единственная российская компания, которая производит полный ассортимент энергетических масел. Клиентам, в частности, предлагаются турбинные

ПО СЛОВАМ ВЛАДИСЛАВА СМИРНОВА, ТУРБИННОЕ МАСЛО ЛУКОЙЛ ТОРНАДО Т УЖЕ ИМЕЕТ ОДОБРЕНИЯ МИРОВЫХ ЛИДЕРОВ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ТУРБИН – КОМПАНИЙ SIEMENS И MAN

масла (Тп-22С по ТУ 38.101821-2013), Тп-30 по ГОСТ и Тп-46 по ГОСТ, трансформаторные масла ЛУКОЙЛ ВГ, а также масла для газопоршневых двигателей ЛУКОЙЛ Эффорсе 4004.

Одно из самых традиционных турбинных масел «ЛУКОЙЛа» – масло Тп-22С, которое занимает лидирующие позиции по объёму внутреннего рынка (порядка 32 тыс. тонн). Основные объекты по-



НОВОЕ СИНТЕТИЧЕСКОЕ ТУРБИННОЕ МАСЛО ЛУКОЙЛ ТОРНАДО Т ПРЕДНАЗНАЧЕНО ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАК В ПАРО-ГАЗОВЫХ УСТАНОВКАХ, ТАК И В ГИДРОТУРБИНАХ



ребления – АЭС, ТЭЦ, ГЭС, ГРЭС, ГАЭС таких крупных производителей энергии как Территориальные генерирующие компании (ТГК), Оптовые генерирующие компании (ОГК), ОАО «Концерн Росэнергоатом». Сейчас планируется доработка рецептуры этого масла по противоположным, противозносным и антиокислительным характеристикам.

Занимаясь усовершенствованием существующих рецептур, «ЛУКОЙЛ» продолжает работу над созданием инновационной продукции. В 2013 году «ЛУКОЙЛ» выводит на рынок новое синтетическое турбин-



ное масло ЛУКОЙЛ ТОРНАДО Т, предназначенное для использования как в паро-газовых установках, так и в гидротурбинах. Сейчас идёт активная работа по доработке его рецептуры. Цель – соответствие последним требованиям производителей по стабильности к окислению при повышенных температурах. Основное конкурентное преимущество этого масла в том, что ни у одного российского производителя на сегодняшний день не существует аналога этой продукции. «При эксплуатации энергетических масел должна быть обеспечена надежная работа технологических систем маслonaполненного оборудования при сохранении его эксплуатационных свойств. ЛУКОЙЛ ТОРНАДО Т полностью отвечает этим требованиям. Продукт уже имеет одобрения мировых лидеров по производству турбин – компаний Siemens и MAN. Мы работаем над получением соответствующих документов от компаний ЛМЗ, General Electric и Alstom», – поясняет руководитель отдела продаж в энергетический сектор ООО «ЛЛК-Интернешнл» Владислав Смирнов.

По его словам, ЛУКОЙЛ ТОРНАДО Т – востребованный на рынке продукт. В числе гарантированных потребителей – дочерние структуры «ЛУКОЙЛа» (в их числе «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» и ЛУКОЙЛ ПНОС). В 2013 году параллельно идут две программы испытаний масла ЛУКОЙЛ. В итоге у «ЛУКОЙЛа» могут появиться два новых партнёра – ОАО «Силовые машины» (крупнейший производитель оборудования, насчитывающий более 300 тыс. МВт установленной мощности) и ОАО «Авиадвигатель» (занимает-

---

**«ЛУКОЙЛ» сегодня – единственная российская компания, которая производит полный ассортимент энергетических масел.**

---

ся созданием промышленных газотурбинных установок на базе авиационных двигателей). Трансформаторные масла ЛУКОЙЛ – не менее востребованный продукт, причем его доля рынка су-

щественно выше, чем у турбинных масел – 54 тыс. тонн. В числе основных потребителей ОАО «ФСК ЕЭС», Межрегиональные распределительные сетевые компании (МРСК), а также ОАО «Концерн

Росэнергоатом», ТГК, ОГК и ОАО «РусГидро».

В числе приоритетных задач «ЛУКОЙЛа» – успешное завершение полевых испытаний и получение допусков для дальнейшего вне-

сения в карту смазки и продажи масла предприятиям-закупщикам оборудования, работа с дилерами и предприятиями-потребителями турбинных масел, а также активное участие в электронных торгах и тендерах по всей линейке масел ЛУКОЙЛ для предприятий энергетики. Примечательно, что на сегодняшний день «ЛУКОЙЛ» – единственная российская компания, которая участвует в электронных торгах напрямую, без посредников.

О преимуществах масел ЛУКОЙЛ читайте также в октябрьском номере журнала «Энергетика и промышленность России»



## РАЗВИВАЮЩАЯСЯ ЭНЕРГЕТИКА – ЗАЛОГ РОСТА БИЗНЕСА МАСЕЛ

Развитие партнёрских отношений с энергетиками для «ЛУКОЙЛа» своевременно и перспективно. По данным Минэнерго, доля добавленной стоимости энергетики в ВВП России сегодня составляет 2% (для сравнения: доля нефтяного комплекса – 17,7%, угольной промышленности – 0,6%). Энергетическая отрасль России продолжает развиваться: объём производства электроэнергии в 2012 году увеличился на 1,3% по сравнению с 2011 годом, ввод объектов генерации вырос на 8%, объектов сетевой инфраструктуры – на 21%. Причём темпы развития будут постепенно расти. В числе приоритетных проектов федерального значения – энергообеспечение объектов Олимпиады в Сочи, завершение строительства Богучанской ГЭС, подготовка к энергообеспечению объектов чемпионата мира по футболу-2018, а также развитие энергетики Дальнего Востока и Байкальского региона. Очевидно, что новые энергетические объекты – гарантированный рынок сбыта смазочных материалов.



## МАСЛА ЛУКОЙЛ ДЛЯ УКРАИНСКИХ АВТОВАЛАДЕЛЬЦЕВ

ООО «ЛУКОЙЛ ЛУБРИКАНТС Украина» начало поставки в адрес крупнейшей сети пунктов по замене масел Украины RITLINE, насчитывающей более 100 представительств на территории страны. «ЛУКОЙЛ ЛУБРИКАНТС Украина» установила на сервисных станциях слесарное оборудование, позволившее повысить эффективность работы и объемы реализации смазочных материалов, в ряду которых продукция торговой марки «ЛУКОЙЛ» с первых дней работы занимает основную долю объема реализации.



С целью повышения лояльности работников сети к бренду «ЛУКОЙЛ» и повышения их уровня знаний о продукции регулярно проводятся семинары. Достигнута договоренность о брендировании нескольких сервисных станций по всей территории Украины, с июля в сети запущена программа стимуляции продаж высококачественных синтетических масел ЛУКОЙЛ.

## НАШ КОЛЛЕГА – ЛУЧШИЙ РАБОТНИК ГРУППЫ «ЛУКОЙЛ»

Старший менеджер Отдела развития промышленных продаж Управления продаж на внутреннем рынке ООО «ЛЛК-Интернешнл» Игорь Парфёнов признан лучшим работником Группы «ЛУКОЙЛ».



В ООО «ЛЛК-Интернешнл» Игорь работает с первых дней. В январе 2006 года он был приглашен на должность старшего менеджера в Отдел координации дилерской сети Управления дилерской сети, а в период становления новой компании внес личный вклад в организацию прямых продаж в Ленинградской области, создание дилерской сети Северо-Западного региона. В 2012 году при его непосредственном участии по итогам переговоров были подписаны контракты и начаты первые поставки масел на ГОК «Олений ручей», ГУП «Пассажиравтотранс», первая заливка масла ТОРНАДО на турбину Сименс ООО «Корунд»; контракты на поставку масел ЛУКОЙЛ с агрофирмой Республики Мордовия, Министерством сельского хозяйства Республики Башкирия, Сельхоз-Холдинг «Устюмолоко»; Тверской завод пожарной техники, Тверской экскаваторный завод и другие.

## «ЛУКОЙЛ» ЗАПУСТИЛ ПРОЕКТ НА AUTO.RU

– Сделайте правильный выбор – доверьтесь лидеру, – гласит рекламный слоган «ЛУКОЙЛ», размещенный в рамках проекта auto.ru. По словам бренд-менеджера ООО «ЛЛК-Интернешнл» Игоря Володина, основная идея проекта – донести до аудитории самого по-

пулярного в России автомобильного сайта информацию о преимуществах моторных масел ЛУКОЙЛ и предложить воспользоваться интерактивным модулем подбора масел в зависимости от марки автомобиля. Для этого на сайте создан раздел, в котором подробно рассказывается о последних достижениях «ЛУКОЙЛа» в производстве моторных масел, их основных свойствах и характеристиках. Здесь же размещен вход в интерактивный модуль, который предлагает автомобилисту наиболее подходящее масло (моторное и трансмиссионное), а также технические жидкости в зависимости от параметров автомобиля. При подборе учитываются марка и модель автомобиля, год выпуска, а также действующие одобрения смазочных материалов от автопроизводителя. Для привлечения внимания к разделу на ключевых страницах сайта размещены тизерные рекламные баннеры.

## ВЫПУСКНИКИ ПРЕСТИЖНЫХ ВУЗОВ ВНОВЬ ПОПОЛНИЛИ РЯДЫ ЛЛК

ООО «ЛЛК-Интернешнл» продолжает реализацию проекта «Стажёр». В июне 2013 года в штат сотрудников компании было принято восемь молодых специалистов – пятеро выпускников РГУ Нефти и газа им. Губкина и трое – МГУ им. М. В. Ломоносова.

Азамат Муратов и Антон Силин работают в Управлении взаимодействия с OEM и технической поддержки, Валерий Кузнецов и Вероника Морозова – в Управлении экономики и планирования, Данил Зарезин и Софья Есмагамбетова – в Управлении продаж на внутреннем рынке, Виталия Парфёненкова и Андрей Савин – в Управлении продаж на экспорт. Желаем молодым коллегам профессиональных успехов!



# ЛЛК НА ВЫСТАВКЕ COMTRANS



С 11 по 14 сентября 2013 года ООО «ЛЛК-Интернешнл» примет участие в международной выставке COMTRANS, которая пройдёт в «КРОКУС ЭКСПО» (65-66 км МКАД), **стенд С 241, зал № 15**. COMTRANS – самая большая в России, странах СНГ и Восточной Европы выставка коммерческого автотранспорта. С 2011 года выставка проводится только по нечетным годам, и на ней будут представлены новейшие образцы современной грузовой автомобильной техники, автобусов, прицепов и комплектующих. Для ЛЛК COMTRANS является перспективной деловой площадкой для встречи с производителями и поставщиками коммерческого транспорта – важнейшего сегмента в области потребления смазочных материалов и технических жидкостей. В числе заявленных участников около 300 компаний.





# 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