

МАСЛА @ ЛУКОЙЛ

№ 30 Август 2012

Издание ООО «ЛЛК-Интернешнл»



СТР. 8

Цитата номера:

Китай с его динамично растущим потреблением является самым перспективным рынком.

Читайте в этом номере журнала:

ЛУКОЙЛ АДВАНТО и ЛУКОЙЛ
МОТО: для большой и малой техники



Мы производим продукты,
востребованные в Европе



Масла «ЛУКОЙЛ» на рынке Китая



МОТОРНОЕ МАСЛО ЛУКОЙЛ АВАНГАРД



ЛУКОЙЛ
МОТОРНЫЕ МАСЛА



Дорогие коллеги!

Позвольте поздравить вас с профессиональным праздником – Днем работников нефтяной и газовой промышленности!

«ЛЛК-Интернешнл» - это часть российской национальной нефтяной компании «ЛУКОЙЛ». От нашей совместной работы во многом зависит восприятие бренда «ЛУКОЙЛ» в обществе, а также вопрос доверия к качеству продукции Компании. С упаковки масел начинается знакомство конечного потребителя с брендом. И это налагает на коллектив «ЛЛК-Интернешнл» большую ответственность.

Семь лет работы «ЛЛК-Интернешнл» демонстрируют ряд профессиональных успехов и достижений. Наши научные разработки и производственный потенциал подтверждают, что мы движемся в правильном направлении. Мы продолжаем расширять географию поставок и увеличивать ассортимент современных и востребованных продуктов, завоёвывая авторитет как в России, так и за рубежом. Уверен, что немало поводов для гордости нас ждет и в будущем.

Но главная движущая сила всех наших прошлых побед и залог будущих - это вы, мои дорогие коллеги, ваш высокий профессионализм, неиссякаемая энергия и настойчивость в достижении поставленных целей.

От имени руководства «ЛЛК-Интернешнл» примите искренние поздравления с профессиональным праздником, пожелания успехов, реализации задуманного, интересных идей, здоровья и счастья вам, вашим родным и близким.

*Генеральный директор
ООО «ЛЛК-Интернешнл»
Максим Дондэ*



СОДЕРЖАНИЕ

3 ПРОДУКТ

Новые масла ЛУКОЙЛ АДВАНТО и ЛУКОЙЛ МОТО:
Для большой и малой техники

3



6 ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Майкл Вайс:
«Мы производим и реализуем продукты,
востребованные в Европе»

6



8 СТРАТЕГИЯ

Масла «ЛУКОЙЛ» на рынке Китая: развиваемся вместе

8



12 РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

Итоги системного развития бизнеса в Узбекистане –
удвоение объемов продаж и стратегические контракты

17 ЖИЗНЬ КОМПАНИИ

Новый корпоративный сайт «ЛЛК-Интернешнл» –
новая страница в истории взаимодействия
с потребителями

17



18 ЖИЗНЬ КОМПАНИИ

Назначения

20 НОВОСТИ

«МАСЛА@ЛУКОЙЛ»
№30 Август 2012 г.
Учредитель: ООО «ЛЛК-Интернешнл»
Издатель: RPI
Адрес редакции: ООО «ЛЛК-Интернешнл»,
119180 Москва, ул. Малая Якиманка д.б.
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



Новые масла ЛУКОЙЛ АДВАНТО и ЛУКОЙЛ МОТО: Для большой и малой техники

Разрабатывая новые смазочные материалы, «ЛЛК-Интернешнл» стремится охватить максимально широкий круг потребителей, предоставляя им продукт, соответствующий самым современным требованиям. К таким продуктам, безусловно, относятся масла ЛУКОЙЛ АДВАНТО и ЛУКОЙЛ МОТО. Первые предназначены для больших бумагоделательных машин, используемых в целлюлозно-бумажной промышленности, вторые – для малых моторов легкой техники.

По данным «ЛЛК-Интернешнл», в настоящее время объем потребления смазочных материалов «ЛУКОЙЛ» предприятиями целлюлозно-бумажной промышленности составляет чуть более 1% от общего объема производства. Планы Компании предусматривают увеличение доли присутствия в этом сегменте, поэтому акцент сделан на производстве новой линейки масел для высокопроизводительных бумагоделательных машин – ЛУКОЙЛ АДВАНТО.

Масла, используемые в бумагоделательных машинах, на первый взгляд, нельзя отнести к самым сложным. Они работают в циркуляционных системах смазывания и постоянно прокачиваются из емкости через подшипники, таким образом смазывая их. В то же время использование смазочных материалов в бумагоделательных машинах имеет свою специфику, т.к. в производственном процессе используется очень много воды и пара. Такой производственный процесс нельзя назвать чистым. Кроме того, на последней стадии высушивания бумаги преобладают высокие температуры рабочих поверхностей. Эти особенности налагают повышенные

требования на используемые масла, которые должны обладать высокой термоокислительной стабильностью, отделять воду, и при этом не сильно загрязняться.

Современным требованиям в полной мере отвечают масла ЛУКОЙЛ

АДВАНТО 150 и 220, разработанные специалистами «ЛЛК-Интернешнл» для смазывания подшипников качения и скольжения, а также зубчатых передач бумагоделательных машин. В основе данной продукции - высокоочищенные



НИКОЛАЙ НИКОЛАЕВ, СТАРШИЙ
МЕНЕДЖЕР «ЛЛК-ИНТЕРНЕТНЛ» ПО РАБОТЕ
С ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ И ОЕМ

ФИЗИКО-ХИМИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛУКОЙЛ АДВАНТО*

Класс вязкости по ISO	150	220
Вязкость кинематическая при 40°C, мм²/с	158,6	222,4
Температура вспышки, °C	230	235
Температура застывания, °C	-12	-12
Коррозия на медных пластинках, 3 ч при 100°C	1b	1b
Время расслоения эмульсии, при 82°C, мин	6	3
Показатель износа, 1 ч, 392 Н, 20°C, мм	0,34	0,36

* Показатели физико-химических свойств являются типичными и могут изменяться в соответствии с требованиями СТО «ЛЛК-Интернешнл».

минеральные базовые масла и высокоэффективный пакет присадок. Подобранный рецептура обеспечивает отличные эксплуатационные свойства масла: высокие противозносные и противозадирные особенности, длительную и надежную эксплуатацию узлов бумагоделательных машин в условиях высоких нагрузок, температур и скоростей в присутствии воды и пара, отличную термоокислительную стабильность и фильтруемость, эффективную защиту от ржавления и коррозии, быстрое и эффективное отделение воды. К преимуществам использования масел ЛУКОЙЛ АДВАНТО 150 и 220 также можно отнести возможность снижения расходов на техническое обслуживание за счет увеличения интервалов смены мас-

МАСЛА ЛУКОЙЛ АДВАНТО
СООТВЕТСТВУЮТ ТРЕБОВАНИЯМ ВЕДУЩИХ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ БУМАГОДЕЛАТЕЛЬНЫХ
МАШИН

ла и срока службы оборудования. Продукция соответствует требованиям ведущих производителей подшипников и бумагоделательных машин: DIN 51517 р.3 (CLP), Voith VN 108, SKF Emcor (Roller test), FAG FE8, FAG Step 4, FAG PMO, Metso RAU4L00659/04 Wet end, Metso RAU4L00659/04 dry end.

ХОРОШЕЕ НАЧАЛО

Первый тендер на поставку масел ЛУКОЙЛ АДВАНТО «ЛЛК-Интернешнл» выиграла в конце прошлого года. Согласно условиям на предприятия Группы ИЛИМ - лидера российской целлюлозно-бумажной промышленности по объемам выпуска продукции – осуществлены поставки 200 тонн масла ЛУКОЙЛ АДВАНТО 220. В этом году успешно завершены испытания масла ЛУКОЙЛ АДВАНТО 150 на ОАО «Селенгинский целлюлозно-картонный комбинат». Этот положительный опыт открывает перед Компанией

широкие возможности по реализации масла ЛУКОЙЛ АДВАНТО другим предприятиям целлюлозно-бумажной промышленности. Механики крупных предприятий отрасли регулярно обсуждают аспекты применения смазочных материалов, делятся впечатлениями. И позитивный отзыв о работе масла положительно влияет на возможность заключения новых контрактов.

Использование масел ЛУКОЙЛ АДВАНТО потенциально интересно всем предприятиям, эксплуатирующим бумагоделательные машины Metso и Voith. Новый продукт разрабатывался как аналог импортных смазочных материалов и переход на ЛУКОЙЛ АДВАНТО позволяет сократить затраты на обслуживание этого оборудования.

«Поставки смазочных материалов для бумагоделательных машин весьма привлекательны, т.к. при нормальном использовании этого оборудования уровень потребления масла достаточно высок из-за значительных потерь в циркуляционных системах. При развитии бизнеса в этом направлении можно занять значительную долю рынка, – комментирует перспективы Компании Николай Николаев, старший менеджер «ЛЛК-Интернешнл» по работе с промышленностью и OEM. – Полученный опыт, когда мы, поставляя коммерческие партии ЛУКОЙЛ АДВАНТО практически только одному потребителю, смогли меньше чем за год реализовать более 200 тонн продукции, подтверждает перспективы этого рынка. С учетом того, что в России и на территории других стран бывшего СССР целлюлозно-бумажных производств не так уж и мало, здесь имеется большой потенциал для роста наших продаж».



НЕБОЛЬШИЕ, НО НУЖНЫЕ

Новые масла линейки ЛУКОЙЛ МОТО, к производству которых ЛЛК приступает в текущем году, предназначены для малых двигателей. Ими, как правило, оснащается некрупная техника, жизнь без которой для современного человека сегодня уже трудно представить. Речь идёт, в частности, о мотоциклах, мотороллерах, скутерах, а также садовой технике, бензопилах и технике, используемой для активного отдыха (снегоходах, лодочных моторах).

До настоящего времени в портфеле Компании существовал только один универсальный продукт для данной области применения – ЛУКОЙЛ МОТО 2Т. Он предназначался для использования в двухтактных двигателях различной легкой техники.

В то же время, современные тенденции развития двигателей, их конструктивные особенности, а также широкое многообразие техники на базе двух- и четырехтактных двигателей вкуче с условиями ее эксплуатации инициировали создание узкоспециализированных продуктов. В рамках программы развития ассортимента «ЛЛК-Интернешнл» готовит к производству на румынской площадке Группы - нефтеперерабатывающем заводе «Петротел-ЛУКОЙЛ» – сразу несколько продуктов для малых двух- и четырехтактных двигателей.

Новые масла ЛУКОЙЛ МОТО 2Т Garden и ЛУКОЙЛ МОТО 4Т Garden рекомендуются к применению в современных двигателях садовой техники – газонокосилках, мотокультиваторах, мотоблоках и т.д.

Условия эксплуатации подобной техники предъявляют к используемым маслам особые требования. Двигатели садовой техники, как правило, работают в двух режимах - холостой ход или полный газ (максимальные обороты) - поэтому масла должны обеспечивать надежную смазку двигателя при постоянных высоких нагрузках. Эти моторы имеют воздушное охлаждение, поэтому масло должно быть устойчиво к работе при высоких температурах и защищать двигатель от теплового удара. Масла



для двухтактных двигателей садовой техники имеют существенные ограничения по показателям сульфатной зольности, бездымности, и, кроме того, должны соответствовать жёстким требованиям по экологической безопасности (для предотвращения загрязнения газона, почвы). Все эти характеристики масел жестко регламентируются ведущими производителями техники и моторов.

Для обеспечения соответствующего качества рецептуры ЛУКОЙЛ МОТО 2Т Garden и ЛУКОЙЛ МОТО 4Т были разработаны специалистами ЛЛК совместно со специалистами компании TEBOIL (продукция которой уже очень хорошо зарекомендовала себя на рынке Европы) на основе высококачественных базовых масел и импортных пакетов присадок. Продукты данной линейки соответствуют требованиям последних спецификаций, предъявляемых в этом сегменте - JASO FD, API TC, ISO L-EGD, Husquarna (Moto Garden 2T).

Для мотоциклов, включая гоночные и кроссовые (в том числе с турбонаддувом), мотороллеров, снегоходов и скутеров, оснащённых современными четырехтактными высоко- и среднефорсированными

двигателями, разработан продукт ЛУКОЙЛ МОТО 4Т API 10W-30. Данный продукт также может использоваться для смазывания трансмиссий и сцеплений современной мототехники, которой необходима смазка моторными маслами. Масло обладает отличными моющими и антиокислительными свойствами, улучшенными противоизносными, антикоррозионными и антипенными свойствами, а также демонстрирует выдающиеся результаты при эксплуатации в условиях низких температур и высокие фрикционные показатели. Все эти факторы гарантируют превосходную работу сцепления при любых нагрузках. Продукт имеет лицензию JASO MA2, предъявляющую более высокие требования к коэффициенту трения, что определяет пригодность использования нового масла в спортивных мотоциклах с мокрым сцеплением.

Новые масла серии ЛУКОЙЛ МОТО Garden и ЛУКОЙЛ МОТО 4Т API 10W-30 продаются на территории европейских стран с августа 2012 г.

Третья группа новых продуктов «ЛУКОЙЛ» для легкой техники представлена маслами специального назначения для подвесных лодочных моторов – ЛУКОЙЛ МОТО Outboard 2Т и ЛУКОЙЛ МОТО Outboard 4Т. К основному отличию этих продуктов от масел для мотоциклетной техники следует отнести практически нулевую зольность, которая достигается применением масляной основы особо тонкой очистки и специальных беззольных присадок. Увеличение моторесурса при этом составляет 5-10%. Но главной особенностью является уменьшение отложений нагара на электродах свечей зажигания, что снижает вероятность отказа мотора по этой причине.

Линейка ЛУКОЙЛ МОТО Outboard рекомендуется к применению в современных высокофорсированных подвесных моторах (с водяным или воздушным охлаждением) катеров, яхт, водных мотоциклов и моторных лодок, а также во всех двигателях, для которых рекомендованы масла по спецификациям NMMA FC-W (4T) и TC-W3 (2T).



Майкл Вайс: «Мы производим и реализуем продукты, востребованные на рынке Европы»

ЛУКОЙЛ продолжает усиливать свои позиции на европейском рынке смазочных материалов. О новой продуктовой линейке моторных масел «Генезис» в целом и планах по реализации «ЛУКОЙЛ Генезис Премиум» в частности рассказывает Генеральный Директор LUK LUBRICANTS Eastern Europe Майкл Вайс.



Майкл Вайс – успешный топ-менеджер с большим опытом работы в различных странах мира в области нефтепереработки. Одна из его специализаций – проведение реструктуризации бизнеса. Майкл был приглашён на должность Генерального Директора LUK LUBRICANTS Eastern Europe в январе 2012 года. В его обязанности входит продвижение бренда «ЛУКОЙЛ» и реализация планов увеличения доли Компании в Восточной Европе наряду с выходом на новые рынки сбыта. Ранее Майкл работал Главным Менеджером по продажам компании BP/Castrol (BPLubricants, Германия), Генеральным Менеджером и Главой Представительства компании BP Lubricants, Румыния, Молдова, Болгария и BP Lubricants Словения, Хорватия и Сербия. Майкл имеет учёную степень MBA (Университет Экономики, Вена).

Масла@ЛУКОЙЛ | Какова основная причина, по которой «ЛУК-Интернешнл» решила приступить к производству продуктовой линейки масел Генезис?

Майкл Вайс | Для того, чтобы иметь авторитет и быть успешной компанией в Европе, необходимо постоянно доказывать технологические преимущества. Мы начали производить продукт, который имеет одобрения ведущих мировых OEM, включая лидера рынка Западной Европы – концерна Volkswagen.

Масла@ЛУКОЙЛ | Какова стадия производства масла Генезис сегодня? Вы собираетесь производить полную продуктовую линейку или начнёте с какого-то конкретного продукта?

Майкл Вайс | Существует широкая продуктовая линейка масел Генезис. Мы решили начать с производства и реализации востребованных на европейском рынке масел Генезис Премиум 5W40 и 5W30. За последние годы мы инвестировали средства в основном в наши производственные мощности. В прошлом году объём инвестиций составил \$3,5 млн., до конца этого года мы планируем инвестировать ещё \$2,5 млн. Модернизация нашего завода будет завершена в конце 2012 года или в начале 2013 года. После этого мы сможем приступить к производству всей продуктовой линейки.

ЛУКОЙЛ ГЕНЕЗИС ПРЕМИУМ –
ПРОДУКТЫ ЛЛК,
ВОСТРЕБОВАННЫЕ
НА ЕВРОПЕЙСКОМ РЫНКЕ

Масла@ЛУКОЙЛ | О какой модернизации производства идёт речь?

Майкл Вайс | Мы инвестируем в установку по смешению масел для того, чтобы сделать её полностью автоматизированной, вкладываем деньги в оборудование по затариванию, а также в модернизацию хранилища. Фактически мы создаём современный завод европейского уровня.

Масла@ЛУКОЙЛ | Как Вы прокомментарируете основные преимущества производства масел Генезис?

Майкл Вайс | Мы известны на Европейском рынке. Однако существует миф о том, что у российских компаний отсутствуют передовые технологии. Это совсем не так и мы хотим с помощью производства масел «Генезис» продемонстрировать нашим клиентам, что «ЛУКОЙЛ» – современная компания с высокотехнологичным производством европейского уровня. Качественная продукция, которую мы предлагаем, в будущем будет укреплять имидж Компании и способствовать развитию бренда «ЛУКОЙЛа» на европейском рынке.

Масла@ЛУКОЙЛ | Каково Ваше собственное отношение к данному продукту? Есть ли у Вас какие-то замечания или претензии?

Майкл Вайс | Я работаю в Компании с января 2012 года. За эти полгода моё личное восприятие российской продукции изменилось. Я был приятно удивлён высокой технологичностью производственных процессов Компании. И я крайне оптимистичен в отношении нового продукта. Я вижу реальную возможность завоевать доверие новых клиентов, помочь им осознать высокое качество и ценность продуктов, производимых ЛЛК. Моя задача – убедить как можно больше новых клиентов приобрести и попробовать наш новый продукт."



«ЛУКОЙЛ Генезис» – продуктовая линейка высококачественных синтетических моторных масел последнего поколения. «ЛУКОЙЛ Генезис Премиум» создан для использования в легковых автомобилях и соответствует маслам уровня SAPs с пониженным содержанием серы, фосфора и золы, что помогает предотвратить образования вредных отложений в двигателе, которые приводят к засорению сажевых фильтров и снижают сроки службы компонентов в современных выпускных системах. «ЛУКОЙЛ Генезис Премиум» рекомендован для всесезонного использования в высокотехнологичных бензиновых двигателях, а также дизельных двигателях с прямым впрыском топлива, используемых в жёстких условиях, с увеличенным интервалом сервисного обслуживания (согласно рекомендациям автопроизводителей). «ЛУКОЙЛ Генезис Премиум» способствует сокращению вредных выбросов, не наносит ущерба двигателю и продлевает срок его эксплуатации.

ПОДПИСАНИЕ СОГЛАШЕНИЕ С АВТОКОНЦЕРНОМ DACIA. СЛЕВА НАПРАВО ПАТРИК ЛЕКЛЕРК (ДИРЕКТОР ПО ЗАКУПКАМ DACIA, РУМЫНИЯ), ЖЕРОМ ОЛИВ (ПРЕЗИДЕНТ DACIA), МАЙКЛ ВАЙС (ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР LLK LUBRICANTS EASTERN EUROPE), ЛУМИНИТА ПАНАЙТ (ДИРЕКТОР ПО ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА LLK LUBRICANTS ROMANIA), КАЛИН КОМЭН (ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И ПРОДАЖАМ LLK LUBRICANTS ROMANIA).





Масла «ЛУКОЙЛ» на рынке Китая: развиваемся вместе

Стратегия развития глобального бизнеса смазочных материалов ОАО «ЛУКОЙЛ» ориентирована на быстроразвивающиеся рынки Азии. Ключевым из азиатских рынков является Китай - номер один в мире по производству и продажам автомобилей, а также по объему потребления масел. В последние полгода бизнес Компании в этой стране успешно развивается. Сегодня у ЛЛК в Китае есть официальный дилер, масла «ЛУКОЙЛ» получили аккредитацию на участие в крупнейших выставках Китая, а с сентября в Поднебесную начнутся регулярные коммерческие поставки смазочных материалов.

До недавнего времени Китай оставался одной из двух граничащих с Россией стран, в которую стабильные поставки готовых фасованных масел «ЛУКОЙЛ» не осуществлялись (вторая страна –

КНДР). Стратегия выхода на этот рынок прорабатывалась в Компании не один год. Однако первостепенное внимание традиционно уделялось внутреннему рынку России, а также рынкам стран СНГ и Европы.

На фоне того, что потребление смазочных материалов в Европе оставалось на прежнем уровне, а на других традиционных рынках даже несколько сокращалось, рынок Китая выглядел крайне привлекательным. Поэтому в прошлом году в рамках реализации долгосрочной программы развития «ЛЛК-Интернешнл» как

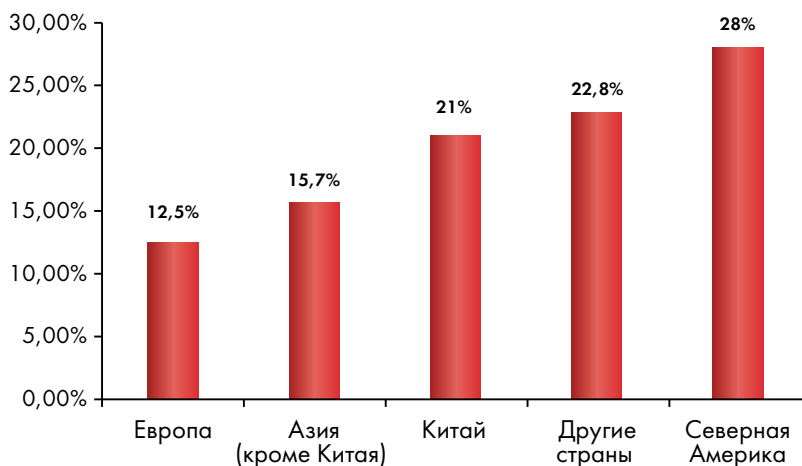
РАЗМЕЩЕНИЕ ВИДЕОРОЛИКОВ «ЛУКОЙЛ» НА КРУПНОФОРМАТНОМ СТЕНДЕ СТАЛО ОДНИМ ИЗ ЗРЕЛИЩНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ВЫСТАВКИ



международной компании Китай был признан одним из ключевых направлений зарубежной экспансии смазочных материалов «ЛУКОЙЛ». «Логика развития современной крупной компании предполагает постоянный рост не только количественных показателей на традиционных рынках, но и расширение географии присутствия, - говорит Виктор Титов, старший менеджер отдела продаж готовых масел Управления продаж на экспорт «ЛЛК-Интернешнл». – Для нашей Компании сегодня настало время новых свершений, новых завоеваний. И Китай с его динамично растущим потреблением является самым перспективным рынком».

Без преувеличения можно сказать, что сегодня рынок смазочных материалов Китая действительно является крупнейшим в мире, обеспечивая 21% от общего объёма мирового спроса. В прошлом году потребление смазочных материалов этой в стране составило 8,43 млн. т, что почти на четверть превышает показатели 2010 года. Причём большая часть спроса приходится на моторные масла, что объясняется постоянным увеличением автопарка. По статистике в Китае эксплуатируется более 100 млн. автомобилей и только в прошлом году здесь продано 18,5

ДОЛИ РЕГИОНОВ ПОТРЕБЛЕНИЯ МАСЕЛ



млн. новых транспортных средств. Спрос китайских потребителей на масла непрерывно растет на протяжении последних 11 лет. Сегодня помимо крупнейших национальных производителей – компаний Sinorec и Petrochina – в этой стране уже представлены три мировых лидера по производству масел: Shell, Mobil и Castrol. Конкуренция на рынке весьма жесткая - крупнейшие участники рынка к настоящему времени имеют собственные заводы на территории КНР (Shell построила 4 завода,

Mobil – 2, Castrol – 3). Очевидно, что для того, чтобы занять достойную нишу, нужно хорошо потрудиться.

STEP BY STEP

Чтобы подготовиться к выходу на китайский рынок, было необходимо построить эффективную схему работы с партнерами, сформировать дилерскую сеть, проработать вопросы логистики и оптимизировать производство для поставок в Китай. Стратегическим партнером «ЛЛК-Интернешнл» по реализации готовых

ПРИСВОЕНИЕ FUJIAN NANAN EXPORT&IMPORT СТАТУСА ОФИЦИАЛЬНОГО ДИЛЕРА ЯВЛЯЕТСЯ ЗНАЧИМЫМ СОБЫТИЕМ ДЛЯ ВСЕЙ ОТРАСЛИ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ





ИГОРЬ ВОЛОДИН, БРЕНД-МЕНЕДЖЕР
«ЛУК-ИНТЕРНЕШНЛ»

масел в Китае была выбрана компания с государственным капиталом FUJIAN NANAN Export&Import. Это предприятие основано в 1963 году, имеет большой опыт производства пластичных смазок и долгое время являлось клиентом ЛЛК по базовым маслам. Основываясь на имеющемся позитивном опыте совместной работы, партнеры решили расширить сотрудничество и начать реализацию готовых масел «ЛУКОЙЛ» через разветвленную сбытовую сеть FUJIAN NANAN Export&Import в 24 провинциях Китая.

«Новый старый» партнер с самого начала продемонстрировал серьезность своих намерений, предприняв решительные шаги для вывода масел «ЛУКОЙЛ» на рынок. В апреле этого года компания собственными силами представила смазочные ма-

териалы «ЛУКОЙЛ» на двух крупнейших специализированных выставках Китая – Zhengzhou Lubricant Exhibition и Xi`An Lubricant Exhibition. Участие масел «ЛУКОЙЛ» в выставках предусматривало не только установку выставочных стендов и использование стандартного набора рекламных инструментов – печатной и сувенирной продукции, размещение наружной рекламы, но и эксклюзивное размещение рекламных роликов ОАО «ЛУКОЙЛ» на центральном крупноформатном экране высотой более 20 метров на одной из выставок. Таким образом, у посетителей выставок была возможность ознакомиться с историей и деятельностью компании «ЛУКОЙЛ», а также представленной продукцией для потребительского и индустриального сегментов. В ходе выставки сотрудники FUJIAN NANAN Export&Import демонстри-

ровали основные отличия оригинальной продукции от подделок (вид канистры, двухкомпонентную крышку, вплавляемую этикетку и т.д.). «Участием в выставках мы заявили, что Компания уже вышла на рынок Китая с высококачественным предложением, – комментирует Игорь

Володин, бренд-менеджер ЛЛК. – Результаты «разведки боем» показали, что продукция Компании интересна потребителям и воспринята весьма позитивно как специалистами различных отраслей промышленности, так и конечными потребителями. Мы увидели огромный потенциал замещения премиальной продукции мировых грандов – Shell, Mobil и Castrol, а искренний интерес потребителей позволяет смотреть с оптимизмом на этот рынок. Несмотря на отсутствие в Китае привычной поддержки бренду – автозаправочных станций ЛУКОЙЛ – имидж Компании как мирового гранда в области добычи, переработки и научно-технических разработок сформировал благоприятную почву для развития продаж готовых масел. Таким образом, ЛУКОЙЛ сегодня если не единственная, то, по крайней мере, одна из немно-

ЛУКОЙЛ - ОДНА ИЗ НЕМНОГИХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ, ЭКСПОРТИРУЮЩАЯ В КИТАЙ НЕ ТОЛЬКО СЫРЬЕВЫЕ ТОВАРЫ, НО И ВЫСОКОМАРЖИНАЛЬНУЮ ГОТОВУЮ ПРОДУКЦИЮ

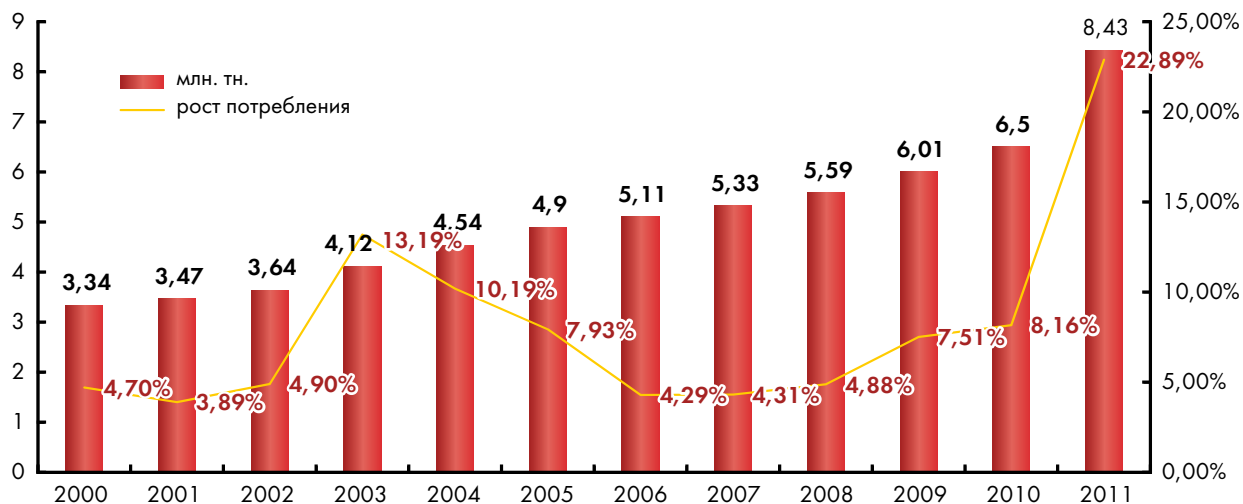
гих российских компаний, экспортирующая в Китай не только сырьевые товары, но и высокомаржинальную готовую продукцию».

Одним из показателей высокой оценки бренда «ЛУКОЙЛ», как это ни парадоксально, является наличие на рынке Китая смазочных материалов, маскирующихся под продукцию ЛУКОЙЛ. Обнаружив контрафакт, Компания, естественно, осуществляет все процедуры по пресечению его производства. Тем не менее, сам факт подделки свидетельствует, что рынок Китая уже готов принимать продукцию «ЛУКОЙЛ». Ведь подделывают, как правило, самые лучшие образцы – то, что действительно пользуется спросом покупателей.

В АПРЕЛЕ МАСЛА «ЛУКОЙЛ» БЫЛИ
ПРЕДСТАВЛЕНЫ НА ДВУХ КРУПНЕЙШИХ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ВЫСТАВКАХ
КИТАЯ – ZHENGZHOU LUBRICANT
EXHIBITION И XI`AN LUBRICANT EXHIBITION



ДИНАМИКА РЫНКА МАСЕЛ КИТАЯ



ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ИТОГИ

Плодотворное сотрудничество с FUJIAN NANAN Export&Import в мае текущего года получило закономерное продолжение – партнеру был присвоен статус официального дилера «ЛЛК-Интернешнл». Данная компания стала первым официальным дилером ЛЛК на территории Китая, что является значимым событием не только для Компании, но и для отрасли в целом. До настоящего времени российская смазочная индустрия не была представлена в Поднебесной официальными дилерами по готовой продукции; на полках магазинов в наиболее развитых провинциях Китая российских масел не было.

Помимо формирования дилерской сети и оценки рынка с момента принятия стратегического решения о начале активной деятельности в Китае Компания провела еще ряд мероприятий в сфере организации продаж и продвижения продукции «ЛУКОЙЛ». Были, в частности, разработаны этикетки масел на китайском языке, произведены все необходимые POS-материалы, спланированы схемы отгрузки продукции. Имея опыт работы на глобальном уровне, Компания по ряду продуктов привлекает к поставкам в Китай не только российские, но и свои зарубежные заводы, в частности, в Румынии и Турции.

Как ожидается, до конца лета будут решены все вопросы с требованиями по упаковке масел для китайского рынка и с первого сентября начнутся регулярные поставки в больших объемах. А осенью компанией FUJIAN NANAN Export&Import будет организовано участие еще в двух крупнейших китайских выставках запчастей и масел для автомобилей на южном побережье Китая и на северо-западе страны.

НА ОДНОЙ ВОЛНЕ

Следующие шаги по освоению рынка Китая предусматривают совместную с дилером работу по завоеванию розницы - открытие фирменных магазинов, брендрование станций технического обслуживания и небольших пунктов замены масел, очень распространенных в Китае. Используя эти традиционные инструменты, Компания планирует закрепиться на рынке

B2C (конечные потребители в сегменте масел для легковых автомобилей и пассажирского транспорта) в среднем и средневысоком ценовых сегментах, существенно увеличить объемы реализации. С 2013 года планируется начать активную работу с промышленными предприятиями.

Со временем, по мере накопления опыта работы в стране, изучения рынка и снижения рисков, возможны и более серьезные шаги. «Для нашей Компании Китай это первый глобальный опыт по развитию продаж готовых масел в Азии и масштаб развития этой страны нас очень впечатлил, – рассказывает Виктор Титов. – Здесь потрясающие дороги, мощный промышленный потенциал. Китай движется семимильными шагами, прогрессируя год от года. И для ЛЛК сегодня важно подхватить эту волну, чтобы развиваться вместе».



СОВМЕСТНО С ПАРТНЕРОМ КОМПАНИЯ ПЛАНИРУЕТ УЧАСТИЕ МАСЕЛ «ЛУКОЙЛ» ЕЩЕ В ДВУХ КРУПНЕЙШИХ ВЫСТАВКАХ ЗАПЧАСТЕЙ И МАСЕЛ ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ



Итоги системного развития бизнеса в Узбекистане – удвоение объёмов продаж и стратегические контракты

Узбекистан – единственная страна, приезжая в которую, знакомишься с маслами «ЛУКОЙЛ» уже в аэропорту – здесь на мониторах транслируется корпоративная реклама Компании. В этом государстве началась и история ЛЛК в качестве поставщика масел первой заливки для автомобилей иностранного производства. Работать на узбекском рынке непросто, но совместно с квалифицированным партнером – ООО «Trans Oil Line» - «ЛУКОЙЛу» удастся не только развивать здесь продажи, но и закладывать основы для успеха в других регионах.

Прошлый и текущий годы в «ЛУКОЙЛе» определены годами развития масляного бизнеса в Центральной Азии. Ключевая роль в планах ООО

«ЛЛК-Интернешнл» при этом отводится Узбекистану. В этой стране один из самых емких региональных рынков смазочных материалов и, кроме того, здесь построены заво-

ды по сборке автомобилей и двигателей GM.

Для развития бизнеса Узбекистан очень непростой рынок. В республике представлено более 30 брендов смазочных материалов, поэтому конкуренция в сег-

ФИРМЕННЫЕ ПЗМ ВЫГОДНО ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ КОНКУРЕНТОВ НЕОБЫЧНЫМ ДИЗАЙНОМ И ВЫСОКИМ УРОВНЕМ СЕРВИСА



менте масел для легкового автотранспорта очень высокая.

При развитии продаж приходится учитывать и особенности подхода к выбору масел конечных потребителей. «Большинство из них не имеет должного понимания соотношения «цена-качество» и отдает предпочтение наиболее дешевым продуктам вне зависимости от их потребительских качеств. Работу в сегменте масс-премиум - одной из самых высоких ценовых категорий – дополнительно затрудняет стереотип конечного потребителя «российское масло – для российских автомобилей», – рассказывает коммерческий директор ООО «Trans Oil Line» Бахром Карималиев. - В частном секторе, кроме того, ввиду отсутствия технических знаний и культуры потребления, конечные потребители сильно зависят от мнения мастера пункта замены масла (ПЗМ). В этом случае фактически не потребитель выбирает продукт, а мастер ПЗМ».

Тем не менее, совместно с официальным дилером ООО «Trans Oil Line» ЛЛК удается преодолевать имеющиеся трудности и успешно развивать бизнес. ООО «Trans Oil Line» наладил качественную дистрибуцию продукции «ЛУКОЙЛ» не только в столице, но и в других ключевых городах страны. Масла ЛУКОЙЛ представлены в 307 розничных торговых точках в Ташкенте и более чем в 250 в регионах. Проводится активная работа по дальнейшему развитию сети дистрибуции, мерчендайзингу, оформлению розничных точек контрагентов в корпоративном стиле «ЛУКОЙЛ» по всем регионам Республики Узбекистан.

ФИРМЕННЫЕ ТОЧКИ ДЛЯ ФИРМЕННЫХ МАСЕЛ

Дилер целенаправленно продвигает смазочные материалы марки «ЛУКОЙЛ» как в B2C, так и в B2B сегментах. К наиболее значимым достижениям дилера за время сотрудничества с ЛЛК следует отнести строительство в Ташкенте пяти фирменных точек по розничной реализации масел, обозначенных товарным знаком ОАО «ЛУКОЙЛ» – два пункта замены масла и три розничных магазина.





ТОРЖЕСТВЕННОЕ ОТКРЫТИЕ ФИРМЕННЫХ ПЗМ И РОЗНИЧНЫХ МАГАЗИНОВ ЛУКОЙЛ В ТАШКЕНТЕ СОСТОЯЛОСЬ В ФЕВРАЛЕ ТЕКУЩЕГО ГОДА

Говоря о ПЗМ, следует отметить, что по сравнению с российским рынком в Узбекистане они получили значительно более широкое распространение. Замена масла для личного легкового транспорта, к примеру, здесь в 95% случаев осуществляется через ПЗМ и только в 5% - через СТО. Данные пункты, по сути, представляют собой узкоспециализированные мини-СТО, которые осуществляют только замену масла (моторного, трансмиссионного), спецжидкостей (антифриз, тормозная) и сопутствующих фильтров. В отличие от торговой точки в ПЗМ помимо продукта (масло, фильтры) продается также и услуга (работы по демонтажу/монтажу, замене и обслуживанию). Соответственно, помимо «торговой» и «рабочей» зон, на хорошем ПЗМ должна быть «клиентская зона», где потребитель может в комфортных условиях дожидаться окончания работ.

Этим требованиям полностью отвечают открытые дилером фирменные пункты замены масла Катартал (ул. Катартал) и УзБУМ (ул. Фаргона йули). Они выгодно отличаются от конкурентов необычным дизайном и высоким уровнем сервиса. Оформленные в корпоративном стиле ООО «ЛЛК-Интернешнл» и ОАО «ЛУКОЙЛ» ПЗМ ежемесячно увеличивают продажи.

Фирменные розничные магазины ЛУКОЙЛ находятся на территории крупнейших рынков автозапчастей Ташкента – Фархадском и Сергелийском рынках. От обычных розничных точек они отличаются тем, что торгуют продукцией только одного бренда производителя и оформлены в корпоративном стиле ЛУКОЙЛ. Продавцы фирменных магазинов проводят консультации, помогая в выборе оптимального продукта «ЛУКОЙЛ».

Фирменные пункты замены масла и розничные магазины в испытательном режиме были запущены осенью прошлого, а их официальное торжественное открытие состоялось в феврале текущего года. Открытие фирменных точек, без преувеличения, является знаковым шагом в продвижении моторных масел «ЛУКОЙЛ» на узбекском рынке. Фирменная розничная сеть заметно повышает узнаваемость бренда и увеличивает доверие к продукту у конечных потребителей. Первые результаты полностью подтверждают правильность выбранного курса – после официального открытия точек обеспечен более чем трехкратный прирост клиентской базы. Фирменных ПЗМ в ближайшее время станет гораздо больше. Разработанная система франчайзинга подразумевает внешнее оформление и интерьер в корпоративном стиле, предоставление дилером униформы, полок, стеллажей, стоек, ручных насосов, а владелец, соответственно, обязуется продавать масла только под брендом «ЛУКОЙЛ».

Хотя в СТО узбекские автоводители проходят, как правило, только гарантийное обслуживание, эти каналы реализации масел также не оставлены без внимания. На сегодняшний день дилером обслуживаются преимущественно СТО по автомобилям Daewoo-GM, как доминирующего в республике автомобильного бренда. Успешно ведется сотрудничество с СТО, обслуживающими автомобили ГАЗ и ВАЗ, а также налаживается работа с СТО ISUZU и СТО MAN.

С АКЦЕНТОМ НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Не менее активно ООО «Trans Oil Line» продвигает смазочные материалы «ЛУКОЙЛ» в индустрии. Сегодня с дилером сотрудничают более 55 корпоративных клиентов, в т.ч. такие крупные предприятия и организации, как ОАО «Алмалыкский ГМК», СП ООО «GISSARNEFTGAZ», ОАО «Махам-Чирчик», ОАО «НАВОИАЗОТ», ООО «Neftegazmontaj», ОАО «Узбекуголь», СП ООО «Камаз-Автопром», ООО «Самаркандский Автомобильный Завод», «ТРАНСЙУЛКУРИЛИШ» и многие другие.

Особое внимание при этом уделяется реализации масел «ЛУКОЙЛ», которые замещают импортные смазочные материалы других производителей. В частности, на Алмалыкском ГМК уже проведена официальная программа мониторинга масла ЛУКОЙЛ Авангард Ультра SAE 15w40 API CI-4 ACEA E7 в карьерных грузовиках БЕЛАЗ и TEREK; прорабатывается вопрос о назначении увеличенного срока между заменами масла, после чего начнутся переговоры о централизованной поставке.

Моторные и индустриальные масла большой номенклатуры поставляются в СП ООО «GISSARNEFTGAZ», «ТРАНСЙУЛКУРИЛИШ», ООО «Neftgazmontaj» и другим крупным предприятиям Узбекистана (замещены масла BP-Castrol/Mannol/TOTAL/Addinol/KIXX).

Однако одним из самых важных достижений в секторе В2В Узбекистана является заключение ЛЛК при поддержке дилера контракта с GM Power Train Uzbekistan о первой (конвейерной) заливке моторных масел «ЛУКОЙЛ» в двигатели GM, производимые в Узбекистане. Данный контракт имеет стратегическое значение для дальнейшего развития бизнеса смазочных материалов «ЛУКОЙЛ» как в Узбекистане, так и за его пределами (см. Масла@ЛУКОЙЛ

№29). В настоящее время прорабатывается вопрос о конвейерной заливке масел «ЛУКОЙЛ» на заводе ООО «СамАВТО», что в случае успеха позволит использовать их в грузовиках и автобусах ISUZU.

РАСТИ И РАЗВИВАТЬСЯ

Главным результатом усилий ООО «Trans Oil Line» по продвижению масел «ЛУКОЙЛ» на рынке Узбекистана стал равномерный рост объемов продаж. За год приросла и клиентская база. В лучшую сторону удалось изменить также отношение к бренду «ЛУКОЙЛ», повысилась его узнаваемость и лояльность со стороны контрагентов и конечных потребителей. Бахром Карималиев в достигнутых успехах большую роль отводит системным мерам - продвижению систематической дистрибуции с зональным принципом и системному изучению спроса – а также обращает внимание на уникальность позиционирования на рынке.

Компания является одним из немногих дилеров, которые за счет собственных средств финансируют маркетинговую составляющую и участвуют в профильных выставках.

«Наш холдинг практически единственный на рынке, кто занимается построением фирменной розничной сети, включающим спецподготовку персонала и бренд-оформление торговых точек. Никто из других дистрибьюторов собственного ритейла с бренд-оформлением не имеет, – добавляет Карималиев. – Мы сознательно вкладываем собственные средства в фирменную розничную сеть, продвигающую бренд «ЛУКОЙЛ» и повышающую его узнаваемость».

Планы «Trans Oil Line» предусматривают дальнейшее «завоевание» корпоративного сегмента, развитие взаимоотношений с партнерами и прямой фирменной дистрибуции с основным упором на регионы. Планируется, в частности, открытие фирменных ПЗМ в Самарканде и Фергане, уже ведутся работы по франчайзинговому оформлению СТО по грузовым автомобилям в Самарканде. Бахром Карималиев квинтэссенцию задач своей компании на ближайшее будущее формулирует так: «Расти, развиваться, выполнять поставленные задачи, укрепляя позитивную репутацию бренда «ЛУКОЙЛ».

ОДНИМ ИЗ САМЫХ ВАЖНЫХ ДОСТИЖЕНИЙ ЯВЛЯЕТСЯ ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОНТРАКТА С GM POWER TRAIN UZBEKISTAN О ПЕРВОЙ ЗАЛИВКЕ МОТОРНЫХ МАСЕЛ «ЛУКОЙЛ» В ДВИГАТЕЛИ GM, ПРОИЗВОДИМЫЕ В УЗБЕКИСТАНЕ



НОВЫЕ УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ВСЕСЕЗОННЫЕ

ТРАКТОРНЫЕ МАСЛА

ЛУКОЙЛ ВЕРСО МОТОР **КЛАССА STOU**

ЛУКОЙЛ ВЕРСО **КЛАССА UTTO**



СООТВЕТСТВУЮ ТРЕБОВАНИЯМ
И ОДОБРЕНЫ К ПРИМЕНЕНИЮ
ВЕДУЩИМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ:
MASSEY FERGUSON
NEW HOLLAND, FORD
ALLISON, CATERPILLAR
JOHN DEERE, CASE, ZF

Техническая поддержка:
8 (495) 980-31-15, www.lukoil-masla.ru

ЛУКОЙЛ
МОТОРНЫЕ МАСЛА

Новый корпоративный сайт «ЛЛК-Интернешнл» - новая страница в истории взаимодействия с потребителями



ЖИЗНЬ КОМПАНИИ

В сентябре этого года заработает новое интернет-представительство ООО «ЛЛК-Интернешнл». Корпоративный сайт не только станет удобнее в пользовании, но и позволит эффективнее доносить до потребителей ключевую информацию о деятельности Компании.

Периодическое обновление дизайна корпоративного сайта – распространенное явление в мировой практике. У компаний с большим стажем работы на рынке принято раз в три-пять лет модернизировать свои интернет-представительства. В противном случае сказывается эффект привыкания – пользователи перестают воспринимать сайт как что-то интересное с точки зрения внешнего оформления и набора информации.

Помимо этого со временем сайты устаревают технологически и уже не способны в полной мере выполнять возложенные на них задачи. Структура старой версии корпоративного сайта ЛЛК, в частности, уже не позволяла донести до потребителя весь объем необходимой информации.

Эти две причины побудили Компанию в прошлом году начать разработку нового дизайна интернет-сайта. К настоящему времени данная работа практически завершена, концепция и основное содержание утверждены и в доработке находятся лишь отдельные элементы – страницы второго, третьего и четвертого уровня.

ПО ПОСЛЕДНЕМУ СЛОВУ ТЕХНИКИ

Новый интернет-портал выполнен в корпоративных цветах Компании и разработан с использованием самых передовых дизайнерских решений. При его создании использованы более интересные элементы раскрытия инфор-

мации – интерактивные баннеры, гиперссылки и другие новшества. Основное отличие нового сайта состоит в том, что главная страница теперь является проводником ко всем ключевым информационным разделам сайта.

Благодаря новому формату подачи информации и навигации



пользоваться сайтом будет удобнее – он стал более информативным, интересным и дружелюбным к посетителям. Кроме того, новая структура и дизайн существенно расширяют возможности Компании по эффективному донесению до потребителя важной информации.

В прошлой версии значимые сведения о продукции Компании (например, одобрения мировых производителей оборудования, ключевые достижения в области научно-технического развития и т.д.) были заперты глубоко в недрах сайта, и найти их было непросто. Расширенный функционал главной страницы нового портала и использование современных технических решений позволит потребителям

оперативно найти искомую информацию, а Компании – оперативно ознакомить гостей сайта с последними новостями, значимой информацией о своей деятельности, успехах, возможностях и качестве продукции.

«Любой сайт со временем превращается в хранилище самой разнообразной информации во многих случаях мешающей как посетителям, так и работе поисковых машин. Кроме того, предыдущая версия главной страницы нашего сайта была малоинформативна, а сам потребитель редко углублялся в поиски в других разделах. В результате восприятие продукции ОАО «ЛУКОЙЛ» часто строилось не на действительных фактах, а на основе данных, получаемых из других, не всегда заслуживающих доверия, источников. Созданием нового сайта мы решили исправить эту ситуацию, – рассказывает Игорь Володин, бренд-менеджер «ЛЛК-Интернешнл». – Мы предложили новые, более удобные системы управления, при этом минимизировали «вес» сайта и оптимизировали его визуально. Уверен, что все эти нововведения положительно повлияют на лояльность посетителей. Мы надеемся, что теперь потребители нашей продукции предпочтут работать с первоисточником информации. Нам действительно есть, что рассказать, и мы рассчитываем, что новый сайт позволит существенно улучшить восприятие смазочных материалов ОАО «ЛУКОЙЛ».



АЛЕКСЕЙ ФИЛИППОВ назначен генеральным директором ООО «ЛУКОЙЛ-Югнефтепродукт»

А.В. Филиппов в 2000 г. окончил Московский Государственный Университет Путей Сообщения (МИИТ) по специальности «Организация Перевозок и Управление на Транспорте». После окончания института до 2001 года работал начальником отдела снабжения и сбыта ЗАО «Промышленные катализаторы» (группа компаний «ТНК-ВР»), г. Рязань. С 2001 по 2004 год – Генеральный Директор ОАО «Рязнефтехимпродукт» (группа компаний «ТНК-ВР»). В 2004 году был назначен Генеральным директором ОАО «Нефтемаслозавод» (группа компаний «ТНК-ВР»), г. Оренбург. В августе 2005 года А.В. Филиппов перешел на ра-

боту в ОАО «ЛУКОЙЛ» на должность Начальника отдела Департамента производства и продаж масел. С января 2006 года – Начальник Управления продаж ООО «ЛЛК-Интернешнл».

В июле 2008 года назначен Заместителем Генерального директора ООО «ЛЛК-Интернешнл» по производству, науке и технологиям. С 2011 года работал в должности Первого Заместителя Генерального Директора ООО «ЛЛК-Интернешнл».

ООО «ЛУКОЙЛ-Югнефтепродукт» - дочерняя компания ОАО «ЛУКОЙЛ». На балансе компании - 8 нефтебаз и 150 автозаправочных комплексов.

ВЛАДИМИР ДАВИДОВИЧ назначен на должность начальника управления производства ООО «ЛЛК-Интернешнл»

В. А. Давидович в 2004 г. окончил Российский государственный университет нефти и газа им. И.М. Губкина по специальности «Химическая технология природных энергоносителей и углеродных материалов». После окончания университета до 2008 года работал в коммерческих структурах по реализации нефтепродуктов. В феврале 2008 года перешел на работу в ООО «ЛЛК-Интернешнл» в Управление продаж на экспорт. С августа 2008 года – руководитель рабочей группы по коммерциализации попутной продукции производства масел.



ВАЛЕНТИН НЕМЕЦ признан Правлением ОАО «ЛУКОЙЛ» лучшим работником организаций Группы «ЛУКОЙЛ». В.Л. Немец закончил с отличием Московский институт нефтехимической и газовой промышленности им. И.М. Губкина по специальности «Химическая технология переработки нефти и газа», являлся доцентом кафедры «Химии и технологии смазочных материалов и химмотологии» Государственной академии нефти и газа им. И.М. Губкина. Имеет учёную степень кандидата технических наук. В 2002 году был принят на работу в Отдел смазок, масел и присадок ОАО «ЛУКОЙЛ». В 2006 году переведен на должность менеджера Отдела сертификации и исследований во вновь созданное ООО «ЛЛК-Интернешнл». С 2008 года назна-

чен начальником Отдела науки, технологий и стандартизации Управления научно-технического развития ООО «ЛЛК-Интернешнл». За высокое профессиональное мастерство, добросовестный труд и личный вклад в развитие ООО «ЛЛК-Интернешнл» в 2009 году В.Л. Немец награжден Почетной грамотой ООО «ЛЛК-Интернешнл», за добросовестный многолетний труд, большой вклад в развитие ТЭК в 2010 году ему объявлена Благодарность Министерства энергетики РФ. Валентин Немец пользуется большим уважением коллектива. Как профессиональный преподаватель и специалист по маслам он является наставником молодежи.



«ЛЛК-ИНТЕРНESHНЛ» ПРИНЯЛА УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКЕ ИННОПРОМ 2012

«ЛЛК-Интернешнл» приняла участие в Уральской международной выставке и форуме промышленности и инноваций ИННОПРОМ, которая состоялась в Екатеринбурге с 12 по 15 июля 2012 года. В выставке приняли участие около 500 экспонентов, в том числе около 50 международных компаний США, Германии, Франции, Германии, Италии, Турции, Чехии, Беларуси и других стран. За 4 дня на выставке побывали 57 000 посетителей, включая председателя правительства России Дмитрия Медведева. На стенде ОАО «ЛУКОЙЛ» были представлены три компании: ООО «Пермнефтепродукт», «Ликард» и ООО «ЛЛК-Интернешнл». Таким образом, у посетителей выставки была возможность одновременно получить информацию о процедуре заправки с помощью мобильного телефона, ознакомиться с каталогом смазочных материалов ОАО «ЛУКОЙЛ» и узнать о принципах работы системы Ликард. «Считаем, что участие в подобных мероприятиях широкого круга представителей предприятий Группы «ЛУКОЙЛ» даёт положительный синергетический эффект и позволяет наиболее полно осветить масштаб деятельности Компании в целом», - говорится в благодарственном письме Генерального директора «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» Владимира Дмитриева в адрес Генерального директора ООО «ЛЛК-Интернешнл» Максима Дондэ.



«ЛУКОЙЛ» ВЫИГРАЛ ТЕНДЕР НА ПОСТАВКУ МАСЕЛ ДЛЯ ТЯГАЧЕЙ MAN ОАО «МАГНИТ»

«ЛУКОЙЛ» выиграл тендер на поставку смазочных материалов для ЗАО «Тандер» (розничная сеть ОАО «Магнит»). Автопарк компании состоит из 3922 новых тягачей MAN (возраст 1-2 года), что соответствует половине российского парка грузовых автомобилей MAN данной категории. Сеть магазинов «Магнит» является одной из ведущих розничных сетей по торговле продуктами питания в России.

С третьего квартала 2012 года «ЛУКОЙЛ» будет осуществлять поставку масел ЛУКОЙЛ Авангард Профессионал 10w40, ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР ЛТ 22, а также антифриза «ЛУКОЙЛ» G12 Ультра. ЛУКОЙЛ Авангард Профессионал 10w40 – синтетическое моторное масло, предназначенное для тяжело нагруженных дизельных двигателей. Продукция производится с использованием тщательно сбалансированного высокоэффективного пакета присадок зарубежного производства. Всесезонное гидравлическое масло ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР ЛТ обладает улучшенными низкотемпературными, противозносными, антиокислительными и антикоррозийными свойствами.

Антифриз «ЛУКОЙЛ» - высококачественная жидкость для систем охлаждения грузовых и легковых автомобилей.

НОВЫЕ АКЦИИ «МОМЕНТАЛЬНЫЙ БОНУС» И «ДВОЙНЫЕ БАЛЛЫ»

С 1 сентября 2012 года стартует акция для продавцов розничных торговых точек в РФ. Принять участие в акции очень просто: необходимо зарегистрироваться через торгового представителя дилера, снять верхний слой с промо-стикера проданной канистры (фасовка 4 и 5 литров), отправить SMS сообщение с уникальным кодом и денежные средства будут моментально зачислены на счёт мобильного телефона продавца. За наилучшие показатели продаж предусмотрено также дополнительное премирование продавцов. Акция охватывает около 4 тысяч торговых точек России и рассчитана на 3 месяца. **Информацию о дополнительном премировании участников, а также подробные правила акции смотрите на сайте: www.lukoil-masla-promo.ru.**

Кроме того, с 1 сентября по 30 ноября на фирменных АЗС «ЛУКОЙЛа» начнется акция «Двойные баллы». Участники акции – все покупатели АЗС, держатели Карт программы поощрения клиентов ЛУКОЙЛ, а также банковских ко-бренд карт "ЛУКОЙЛ-Петрокоммерц-MasterCard". Приобретая масла ЛУКОЙЛ, покупатель получает двойные баллы на карту программы поощрения клиентов Компании, а при покупке 5-ти литровой канистры синтетического масла ЛУКОЙЛ ЛЮКС - тройные. 1 балл предоставляется

за каждые 50 рублей, потраченные покупателем на приобретение масла ЛУКОЙЛ на АЗС и равен 1 руб. с НДС. **Бесплатная горячая линия программы: 8-800-100-09-11.**

«ЛЛК-ИНТЕРНЕШНЛ» ПРИМЕТ УЧАСТИЕ В МОСКОВСКОМ АВТОМОБИЛЬНОМ САЛОНЕ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКЕ КОММЕРЧЕСКОГО АВТОТРАНСПОРТА В ГАННОВЕРЕ

Московский Международный Автомобильный Салон пройдет в Московском Выставочном Центре «Крокус Экспо» в период с 31 августа по 9 сентября. Данное мероприятие наряду с крупнейшими автосалонами мира проходит под эгидой Международной организации автопроизводителей OICA. Как ожидается, автосалон станет крупнейшим за всю историю проекта в России: его площадь превысит 100 000 кв. м, участниками станут более 100 компаний, а количество посетителей обещает превысить 1 000 000 человек. **Стенд ОАО «ЛУКОЙЛ» №D 240 (пав. 3 зал 15).**

А с 20 по 27 сентября ЛЛК впервые примет участие в 64-ой ежегодной специализированной международной выставке коммерческого автотранспорта, которая пройдет в Ганновере (Германия). Свою продукцию и оборудование представят крупнейшие мировые компании и лидеры отрасли по производству легковых автомобилей, коммерческого грузового транспорта различной грузоподъемности, трейлеров, автобусов и микроавтобусов, а также специальных транспортных средств. Впервые выставка автомобилей была организована в Германии более 100 лет назад.

АКЦИЯ «ДВОЙНЫЕ БАЛЛЫ»

С 1 СЕНТЯБРЯ ПО 30 НОЯБРЯ 2012 г.

ПРИБРЕТАЯ МАСЛА ЛУКОЙЛ, ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ
ДВОЙНЫЕ БАЛЛЫ НА КАРТУ ПРОГРАММЫ
ПОощРЕНИЯ КЛИЕНТОВ ЛУКОЙЛ!

ПРИ ПОКУПКЕ ЛУКОЙЛ ЛЮКС СИНТЕТИЧЕСКОЕ –
ТРОЙНЫЕ БАЛЛЫ!



**В РАМКАХ АКЦИИ ТАКЖЕ ПРОЙДЕТ
ПРЕМИРОВАНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМИ БАЛЛАМИ
НА КАРТУ ПРОГРАММЫ:**

- КАЖДЫЙ 100-Й ПОКУПАТЕЛЬ ПОЛУЧАЕТ **500 БАЛЛОВ;**
- КАЖДЫЙ 300-Й ПОКУПАТЕЛЬ – **1000 БАЛЛОВ;**
- КАЖДЫЙ 600-Й ПОКУПАТЕЛЬ – **1500 БАЛЛОВ;**
- КАЖДЫЙ 1000-Й ПОКУПАТЕЛЬ – **3000 БАЛЛОВ**

**КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ ДЛЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО
ПРЕМИРОВАНИЯ СОСТАВЛЯЕТ: 1 000 000 БАЛЛОВ**

Зачисление дополнительных баллов будет производиться до 10 числа месяца, следующего за месяцем совершения покупки на основании отчетов о продажах акционных товаров на АЗС «ЛУКОЙЛ» участвующих в акции.

В акции участвуют следующие группы продуктов ЛУКОЙЛ в канистрах 4 и 5 л.:

ЛУКОЙЛ ЛЮКС синтетическое 5W-40 SN/CF, 5W-30 SL/CF; ЛУКОЙЛ ЛЮКС полусинтетическое 5W-40 SL/CF, 10W-40 SL/CF; ЛУКОЙЛ ЛЮКС ТУРБО ДИЗЕЛЬ полусинтетическое 10W-40 CF; ЛУКОЙЛ АВАНГАРД 15W-40 CF-4/SG, 10W-40 CF-4/SG, 20W-50 CF-4/SG; ЛУКОЙЛ АВАНГАРД ЭКСТРА 15W-40 CH-4/CG-4/SJ, 10W-40 CH-4/CG-4/SJ ЛУКОЙЛ АВАНГАРД УЛЬТРА 5W-40 CI-4/SL, 10W-40 CI-4/SL, 15W-40 CI-4/SL; ЛУКОЙЛ МОТО 2Т; ЛУКОЙЛ ТРАНСМИССИОННОЕ ТМ-4 80W85 GL-4, 75W90 GL-4, 80W90 GL-4; ЛУКОЙЛ ТРАНСМИССИОННОЕ ТМ-5 75W90 GL-5, 80W90 GL-5, 85W90 GL-5, ЛУКОЙЛ ATF, ЛУКОЙЛ ПРОМЫВОЧНОЕ

ЛУКОЙЛ

МОТОРНЫЕ МАСЛА

БЕСПЛАТНАЯ ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ ПРОГРАММЫ: 8-800-100-09-11. ОРГАНИЗАТОР АКЦИИ: ОАО «ЛУКОЙЛ-ИНТЕР-КАРД»
КОЛИЧЕСТВО ТОВАРА ОГРАНИЧЕНО. ПОДРОБНОСТИ НА САЙТАХ: WWW.LUKOIL-MASLA.RU; WWW.CLUB-LUKOIL.RU



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