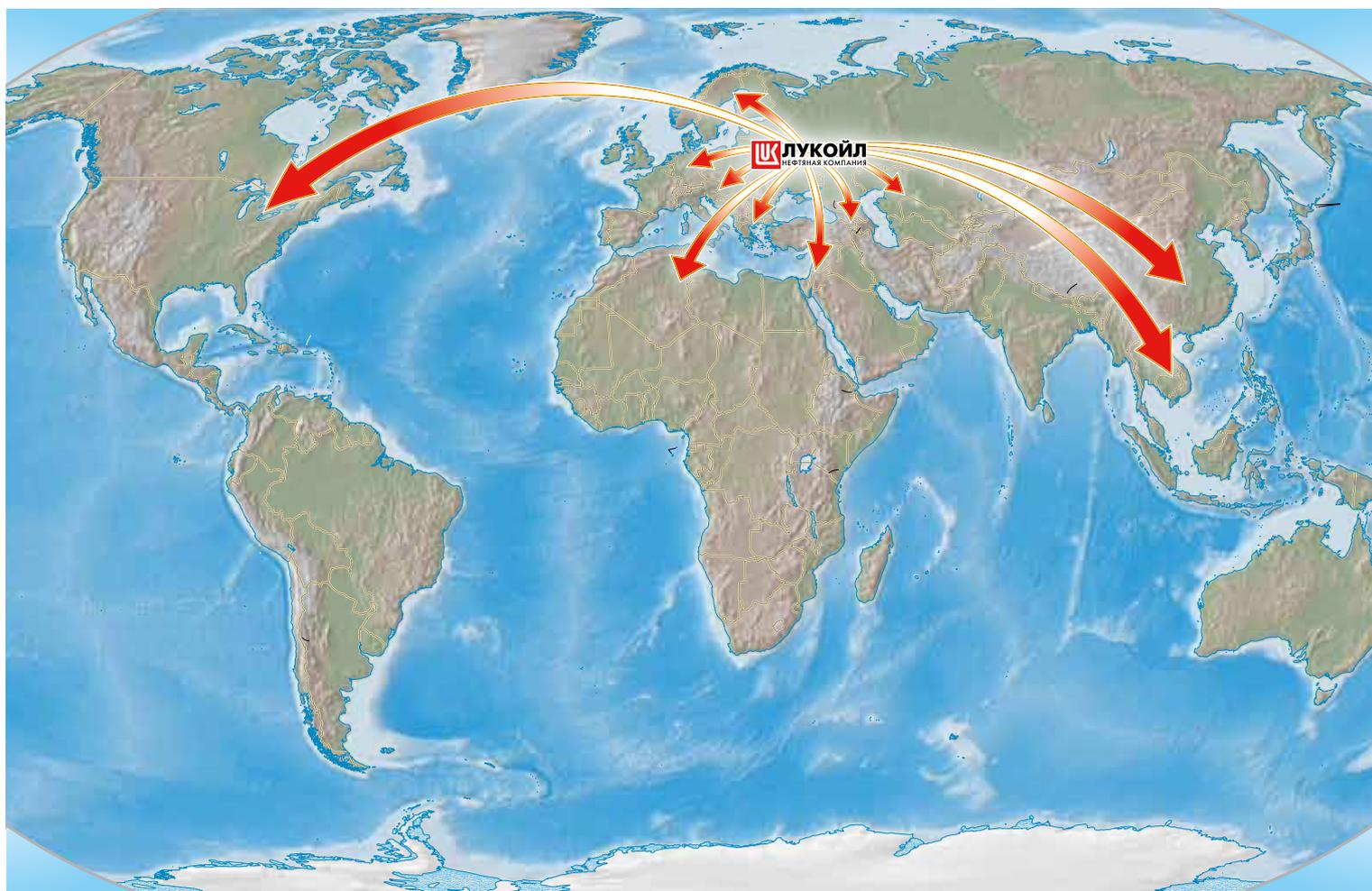


# МАСЛА @ ЛУКОЙЛ

№ 29 Июнь 2012

Издание ООО «ЛЛК-Интернешнл»



СТР. 2

## Цитата номера:

Масштабное развитие бизнеса на глобальном уровне позволило Компании «ЛУКОЙЛ» встать в один ряд с международными гигантами масляной индустрии – как по качеству компонентов масел, так и по товарным смазочным материалам.

### Читайте в этом номере журнала:

Масла «ЛУКОЙЛ» везде:  
на земле, в воздухе и на воде



Мы – стратегические партнёры  
мировых OEM



Первая заливка для General  
Motors: Узбекистан, далее везде





ЛУКОЙЛ



**СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ВСЕХ ОТРАСЛЕЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ, СТРОИТЕЛЬСТВА И ТРАНСПОРТА**



## СОДЕРЖАНИЕ

### 2 СТРАТЕГИЯ

Глобализация бизнеса –  
условие сохранения лидерских позиций

### 4 РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

Масла «ЛУКОЙЛ» везде: на земле, в воздухе и на воде

### 9 ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Армин Больш:  
«Мы – стратегические партнёры мировых OEM»

### 12 ПАРТНЕРСТВО

Инженеры индустрии – о маслах «ЛУКОЙЛ»

### 14 ПАРТНЕРСТВО

Первая заливка для General Motors:  
Узбекистан, далее везде

### 16 КОМПАНИЯ И ДИЛЕРЫ

Ближе к потребителю

### 18 НАШИ СОТРУДНИКИ

Ольга Прошутинская:  
«Мы растим лучших специалистов для группы «ЛУКОЙЛ»

### 23 НОВОСТИ

4



12



14

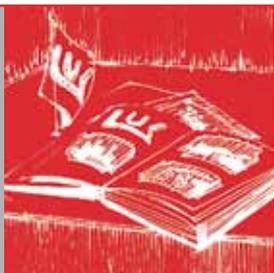


18



«МАСЛА@ЛУКОЙЛ»  
№29 Июнь 2012 г.  
Учредитель: ООО «ЛЛК-Интернешнл»  
Издатель: РПИ  
Адрес редакции: ООО «ЛЛК-Интернешнл»,  
119180 Москва, ул. Малая Якиманка д.6.  
Телефон: +7 (495) 980 39 12  
e-mail: RybalchenkoA@lucoil.com  
Тираж: 2 000 экз.

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



## Глобализация бизнеса – условие сохранения лидерских позиций

Последние достижения в бизнесе ООО «ЛЛК-Интернешнл» тесно связаны с международным развитием. Именно на зарубежных рынках обеспечивается основной рост объёма продаж, от них зависят и перспективы увеличения реализации масел «ЛУКОЙЛ». Изменение расстановки сил на мировом рынке смазочных материалов стимулирует ЛЛК к выходу за пределы своих нынешних границ и увеличению глобального присутствия.

### НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И ПОДДЕРЖКА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Успешное развитие международного бизнеса масел «ЛУКОЙЛ» невозможно без активного развития научно-технического потенциала Компании. На самых ранних этапах деятельности «ЛЛК-Интернешнл» было создано подразделение по науке и новым технологиям, а в 2009 году – экспертно-аналитический центр и подразделение по технической поддержке продаж. Благодаря работе этих служб удалось значительно расширить ассортимент конкурентоспособных на международном рынке масел, а также получить одобрения на использование продукции «ЛУКОЙЛ» от ведущих зарубежных производителей техники.

Лучшей демонстрацией успехов в этом направлении является начало сотрудничества с крупнейшими производителями машин и технологического оборудования по по-



ставкам масел для первой заливки. В этом году заключены соответствующие соглашения о поставках на завод по производству двигателей General Motors Powertrain Uzbekistan (Ташкент), а также на первую заливку в России и сервисную заливку в Румынии для компании Renault-Nissan. До конца года на базе Волгоградского НПЗ зара-

нес по производству и реализации судовых масел. За три с небольшим года с момента организации «ЛЛК Марин», ЛУКОЙЛ стал одним из шести глобальных игроков на рынке судовых масел и самым быстро развивающимся брендом. К настоящему моменту Компания занимает 2% мирового рынка, поставки осуществляются с 23 заво-

---

**Масштабное развитие бизнеса «ЛЛК-Интернешнл» на глобальном уровне позволило Компании встать в один ряд с международными гигантами масляной индустрии.**

---

ботает крупнейшее в России производство пластичных смазок. Этот уникальный проект, реализуемый в рамках совместного предприятия с ОАО «Российские Железные Дороги», позволит производить практически любые смазки, востребованные как на российском, так и на зарубежных рынках, что обеспечит более половины потребностей России в современных качественных смазках и позволит существенно снизить зависимость от импорта этой продукции.

Особое место в развитии зарубежной деятельности «ЛЛК-Интернешнл» занимает биз-

---

АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА ОБУСЛОВЛЕНО СТРЕМИТЕЛЬНЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ УСЛОВИЙ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

дов по производству масел, из которых только три входят в Группу «ЛУКОЙЛ».

Значительный технологический прогресс достигнут и в развитии собственного производства присадок. На базе совместного предприятия «ЛЛК-Нафтан» разработаны и поставлены на производство новые присадки, ставшие частью рецептур ряда флагманских смазочных материалов «ЛУКОЙЛ», не уступающих по качеству зарубежным аналогам, а по цене значительно более привлекательных. Получив допуск на применение у ведущего производителя судовых дизелей MAN B&W, в этом году СП стало 5-м в клубе из четырех мировых лидеров по выпуску присадок для современных судовых масел. В 2012 году также заключено согла-

шение о стратегическом сотрудничестве с одним из ведущих мировых производителей присадок – компанией Infineum. Данное партнерство позволяет ЛЛК иметь доступ к современным технологиям производства присадок и инвестировать в развитие собственного научно-технического потенциала.

Немаловажная роль в продвижении масел «ЛУКОЙЛ» за рубежом отведена технической поддержке потребителей. К настоящему времени в общей сложности 14 стран ближнего и дальнего зарубежья и более 40 городов в России стали площадками для проведения технических семинаров, охвативших только за последний год более 700 человек. Ежегодно обрабатывается свыше 4 тысяч запросов, поступающих на сайт технической поддержки Компании, свыше 650 протоколов испытаний смазочных материалов проходит через технические службы.

### ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ – КЛЮЧ К УСПЕХУ

Активное развитие международного бизнеса обусловлено, прежде всего, тем, что условия глобальной конкуренции стремительно меняются. Последние пятнадцать лет для мировой индустрии смазочных материалов стали временем активной консолидации. В результате многочисленных сделок по слияниям и поглощениям, а также банкротств, количество участников мирового рынка сократилось более чем в три раза. Укрупнению подверглась и индустрия производителей присадок. Это связано в первую очередь с возрастающими требованиями к ведению бизнеса смазочных материалов. Производители техники создают альянсы, и их бизнес приобретает мировой масштаб. Поэтому сегодня они отдают предпочтение поставщикам, способным удовлетворять их потребности в необходимой продукции по всему миру. Параллельно вводятся обязательные дорогостоящие сертификации и программы испытаний. Условием окупаемости инвестиций становится рост объемов продаж на различных рынках.

Очевидно, что успешный бизнес невозможен без привлечения профессионалов. Поэтому вопросам фор-



мирования кадрового потенциала ЛЛК уделяет повышенное внимание. Во-первых, компания сотрудничает с вузами по подбору лучших выпускников – в прошлом году конкурс составил более 16 человек на место. Такой подход позволяет подбирать не только прекрасного подготовленного специалиста в области химмотологии, владеющих иностранными языками, но и, самое главное, людей, стремящихся получить новые знания и применить их на практике (см. стр. 18-22). Во-вторых, Компания привлекает признанных профессионалов международной индустрии с большим опытом работы. В этом году в Компанию был приглашен Армин Больш, бывший директор направления смазочных материалов концерна Daimler AG. Сегодня он отвечает за развитие бизнеса ЛЛК и курирует работу с мировыми автопроизводителями (см. стр. 9-10). Другой пример – команда «ЛЛК Марин», суммарный опыт коллективной экспертизы в судовых маслах которой превышает 300 лет.

### КУРС НА ГЛОБАЛИЗАЦИЮ

Масштабное развитие бизнеса «ЛЛК-Интернешнл» на глобальном уровне позволило Компании встать в один ряд с международными гигантами масляной индустрии – как по качеству компонентов масел, так и по товарным смазочным материалам. Несмотря на слияния и поглощения в глобальной индустрии, интенсивность конкуренции продолжает набирать обороты.

НА РЫНКЕ СУДОВЫХ МАСЕЛ ЛУКОЙЛ УЖЕ  
СТАЛ ОДНИМ ИЗ ШЕСТИ ГЛОБАЛЬНЫХ  
ИГРОКОВ

Сильные игроки активно ищут пути для роста производства, а также увеличения объемов прибыли, и в качестве своей главной мишени всё чаще рассматривают страны BRIC и, в частности, Россию. Очевидно, что выживать и развиваться в таких условиях смогут лишь крупные компании. Поэтому если бизнес смазочных материалов «ЛУКОЙЛ» не будет выходить за пределы своих нынешних географических границ, он станет более уязвимым.

Огромный производственный потенциал Группы «ЛУКОЙЛ» в России предоставляет все необходимые условия для глобального развития. При производстве готовых масел в объеме 600 тыс. т и поставках 140 тыс. т базовых масел дочерним зарубежным обществам нереализованным остается сырьевой потенциал – свыше 450 тыс. тонн базовых масел, которые возможно превратить в высокодоходные готовые масла. Благодаря заслуженному авторитету и высокой репутации бренда готовые масла «ЛУКОЙЛ» призваны стать основным компонентом международного бизнеса ЛЛК. В Компании убеждены, что реализация намеченных планов позволит и в дальнейшем поступательно развиваться как глобальному игроку, удерживая лидерские позиции на традиционных рынках.



## Масла «ЛУКОЙЛ» везде: на земле, в воздухе и на воде

ООО «ЛЛК-Интернешнл» продолжает активную экспансию на мировом рынке смазочных материалов. Сегодня базовые и судовые масла Компании поставляются на все континенты, а география присутствия на рынке готовых масел расширяется год от года. Компания не скрывает своих амбиций: через семь лет объем продаж готовых масел «ЛУКОЙЛ» должен вырасти в пять раз, увеличив доли рынка в странах Европы, Ближнего Востока, Центральной и Средней Азии. К этому же сроку Компания рассчитывает занять пятое место в мировом рейтинге производителей смазочных материалов. Успешная реализация этих задач во многом зависит от профессионализма дилеров Компании. И тут нет никаких опасений.

### РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

Развивая бизнес по продаже готовых масел «ЛУКОЙЛ», производимых в России, Компания первоочередное внимание традиционно уделяет наиболее ёмким рынкам сопредель-

ных стран – Украине, Республике Беларусь, а также Казахстану. В 2011 году география расширилась

за счёт поставок в Афганистан и Монголию. Примечательно, что разработка стратегии развития в каж-

---

ПРИОБРЕТЕНИЕ ЗАВОДА АКРЕТ ПОЗВОЛЯЕТ ПРОДВИГАТЬ СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ «ЛУКОЙЛ» НЕ ТОЛЬКО В ТУРЦИИ, НО И В СТРАНАХ БЛИЖНЕГО ВОСТОКА



дой новой стране присутствия базируется на глубочайшем анализе рынка и индивидуальном подходе. «Мы стараемся учитывать все региональные особенности: экономические, культурные, религиозные, законодательные. Иначе успешный бизнес не построить», – рассказывает заместитель генерального директора «ЛЛК-Интернешнл» Алексей Стрельченко. Именно такой детальный подход помог Компании добиться исторически максимальных объёмов продаж готовых масел – за 2011 год этот показатель вырос почти на 50% по сравнению с предыдущим годом.

Рост объёма продаж во многом обеспечен в связи с расширением клиентского портфеля. По словам начальника Управления экспортных продаж «ЛЛК-Интернешнл» Романа Милаша, в прошлом году Компания заключила соглашение о поставках тепловозных масел для локомотивов General Electric Казахстанских железных дорог, заменив серьёзного и сильного конкурента – компанию Shell. Компания также является поставщиком авиационного масла в Узбекистан и Туркмению. В числе прочих достижений – открытие первого в Средней Азии монобрендового магазина в Бишкеке (см. Масло@ЛУКОЙЛ №28), а также успешное сотрудничество с казахскими гипермаркетами и станциями технического обслуживания (СТО). Доказавшие свою эффективность в Казахстане, программы работы с СТО сегодня инициированы в Киргизии и Армении.

В этом году к списку основных достижений добавлены контракты на первую заливку масел с заводом по производству автомобильных двигателей General Motors Power Train Uzbekistan в Ташкенте и сборочным предприятием автомобилей Chance АО «АгромашХолдинг» в Кустанае (Казахстан). Успешные испытания на предприятиях АО ТНК «Казхром» Группы компаний ENRC (ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР и ЛУКОЙЛ АВАНГАРД) и ТОО «Иволга-Холдинг» (ЛУКОЙЛ АВАНГАРД УЛЬТРА и ЛУКОЙЛ ВЕРСО) в текущем году завершились контрактами на поставку продукции «ЛУКОЙЛ», заместившей смазочные материалы Shell и Fuchs.



УСПЕХ КОНТРАКТА НА ПОСТАВКУ ТЕПЛОВОЗНЫХ МАСЕЛ «ЛУКОЙЛ» ТАДЖИКИМ ЖЕЛЕЗНЫМ ДОРОГАМ СТАЛ ВОЗМОЖЕН ВО МНОГОМ БЛАГОДАРЯ ПРОДЕЛАННОЙ В ПРЕДЫДУЩИЕ ГОДЫ РАБОТЕ ПО ПОЛУЧЕНИЮ ОДОБРЕНИЙ И ПРОВЕДЕНИЮ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ ИСПЫТАНИЙ НА ТЕПЛОВОЗАХ GENERAL ELECTRIC В КАЗАХСТАНЕ.

Пробные поставки масел осуществляются на крупнейшее предприятие горно-металлургического сектора Казахстана – АО «Арселор Миттал Темиртау», а также нефтедобывающей компании Buzachi Operating Ltd. «Заслуженный у крупных промышленных предприятий региона авторитет даёт Компании возможности не только расширять сотрудничество с действующими контрагентами. Крепкие позиции «ЛЛК-Интернешнл» на рынке усиливают конкурентные преимущества при проведении переговоров с потенциальными клиентами, экс-

ской стороной у казахстанского СП General Electric – АО «Локомотив құрастыру зауыты». Успех контракта на поставку тепловозных масел «ЛУКОЙЛ» стал возможен во многом благодаря проделанной в предыдущие годы работе по получению одобрений и проведению эксплуатационных испытаний на тепловозах General Electric в Казахстане.

### С ЗАРУБЕЖНЫХ ПЛАЦДАРМОВ

Развитие продаж готовых масел, произведенных за рубежом, сегодня управляется из трёх основных

На сегодняшний день сеть снабжения «ЛЛК Марин» покрывает около 600 портов в 62 странах мира. Масла ЛУКОЙЛ-НАВИГО являются продуктом премиального сегмента и позиционированы в одном ценовом диапазоне с мировыми лидерами.

платирующими аналогичное оборудование», – говорит начальник отдела продаж готовых масел Роберт Сагателов. Один из примеров такой синергии – поставка масел для тепловозов ТЭ33А серии Evolution в адрес ГУП «Рохи охани Тоҷикистон» (Таджикская железная дорога). Эти локомотивы закупаются таджик-

производственно-коммерческих центров Компании – Финляндии, Румынии и Турции. Приобретённый в рамках покупки компании TEBOil завод по смешению масел в Финляндии является центром снабжения Скандинавии и Северной Европы. Поставки некоторых видов масел с этого завода осуществля-

ются также в Россию и Казахстан. Производство готовых масел Компании на румынском заводе «Петротел» ориентировано на Восточную Европу. Основные потребители смазочных материалов этого завода расположены в Чехии, Венгрии, Сербии, Черногории,

фасовке моторных масел Akret – производство на данном предприятии увеличено более чем в три раза, экспорт – в два, а поставки на внутренний рынок – в четыре раза! Турция с населением свыше 73 миллионов человек и географически близкая к источникам сырья

щиком масел; начаты также поставки турецкому производителю локомотивов – компании Tulumtaş. Приобретение завода по смешению масел в Турции позволяет продвигать смазочные материалы «ЛУКОЙЛ» не только на турецком рынке, но и в ряде стран Ближнего Востока и северной Африки. Более чем 30-миллионное население Республики Ирак, граничащей с Турцией, является вторым в списке приоритетных рынков сбыта в данном регионе. Продукция Компании впервые появилась здесь в 2009 году, а в 2012 году планируется занять 4% в общей доле рынка.

---

Через семь лет объем продаж готовых масел «ЛУКОЙЛ» вырастет в пять раз, увеличив доли рынка в странах Европы, Ближнего Востока, Центральной и Средней Азии. К этому же сроку Компания рассчитывает занять пятое место в мировом рейтинге производителей смазочных материалов.

---

Греции, Болгарии, Молдавии, Украины, Боснии и Герцеговине. Запуск в 2011 году нового производства по смешению масел позволяет в соответствии с тенденциями рынка развивать продажи высокомаржинальных продуктов, постепенно меняя историческую направленность бизнеса на большие объемы низкомаржинальных продуктов.

Однако наиболее значимых успехов добилось турецкое подразделение Компании – «ЛЛК-Евразия». С 2009 года – после того, как «ЛЛК-Интернешнл» взяла под свой контроль завод по производству и

Группы «ЛУКОЙЛ» является одним из самых приоритетных зарубежных рынков. По образу и подобию системы построения бизнеса в России, Компания и здесь комбинирует прямые продажи крупным конечным потребителям с продажами через дилерские сети. К настоящему времени выиграны тендеры и уже начались прямые поставки смазочных материалов «ЛУКОЙЛ» на предприятия приоритетных отраслей промышленности. В транспортном секторе это iZULAS (муниципальный метрополитен) и TCDD (железные дороги), в угольной промышленности и добыче – компании Tki Çli, CSR, Eldemir, Bektaşlar Gubrecilik, в энергетике – ilken Enerji. Для железных дорог Турции «ЛЛК-Евразия» является фактически эксклюзивным постав-

Объемы продаж уверенно растут и по другим направлениям. Очередное расширение географии поставок произошло в апреле этого года, когда Компания приступила к активному освоению рынка смазочных материалов Народной Республики Бангладеш.

Не менее масштабно в последние три года расширялась география поставок судовых масел «ЛУКОЙЛ». На сегодняшний день сеть снабжения «ЛЛК Марин» покрывает около 600 портов в 62 странах мира. Следует отметить, что масла ЛУКОЙЛ-НАВИГО являются продуктом премиального сегмента и позиционированы в одном ценовом диапазоне с мировыми лидерами. Одним из основных показателей премиальности бренда служит количество первых заливок

---

В АПРЕЛЕ ЭТОГО ГОДА КОМПАНИЯ ПРИСТУПИЛА К АКТИВНОМУ ОСВОЕНИЮ РЫНКА СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ БАНГЛАДЕШ



на наиболее сложные и крупные строящиеся суда. В течение только 2011 года «ЛЛК Марин» выиграло право первой заливки на 71 крупнотоннажное судно на судостроительных верфях в Китае, Корее, Турции, Румынии, России, Японии, Германии и Украине. За 1 квартал 2012 года выиграны тендеры на заливку ещё 36 судов.

Что касается базовых масел – если до 2008 года они были в большей степени представлены только в Европе, то сегодня география поставок этой продукции охватывает Северную и Южную Америку, Африку, Евразию, в общей сложности 35 стран (в их числе – Аргентина, Эквадор, Колумбия, Куба, Китай, США, Корея, Вьетнам, Сингапур, Тайланд, Индия, Судан, Израиль и другие). Примечательно, что «ЛЛК-Интернешнл» является единственным российским производителем, осуществляющим поставки базовых масел не только наливом (в танкеры и железнодорожные цистерны), но и во флекси-танках. Изначально этот проект предназначался для обеспечения нужд Группы «ЛУКОЙЛ» по производству судовых масел, но со временем он вырос в отдельный бизнес (см. Масла@ЛУКОЙЛ №24). Отгрузка идёт через три терминала: порт Светлый (Калининград, Балтийское море), порт Феодосия (Украина, Чёрное море), порт Новороссийск (РФ, Черное море). «ЛЛК-Интернешнл» уже несколько лет заключает долгосрочные контракты на поставку базовых масел со всемирно известными компаниями, в числе которых Chevron, Afton, Petronas и другие (в том числе государственные компании стран Ближнего Востока).

### В ОСНОВЕ УСПЕХА – КАЧЕСТВО И СЕРВИС

Важно, что рост глобального присутствия Компании происходит не только по количественным показателям, но и на качественном уровне. Как утверждает начальник отдела продаж базовых масел и сырьевых нефтепродуктов Всеволод Ширинкин, в этом году по международной классификации компании Chevron компании «ЛЛК-Интернешнл» был присвоен рейтинг поставщика базовых

«ЛЛК-ИНТЕРНЕТШНЛ» ЯВЛЯЕТСЯ ЕДИНСТВЕННЫМ РОССИЙСКИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИМ ПОСТАВКИ БАЗОВЫХ МАСЕЛ НЕ ТОЛЬКО НАЛИВОМ, НО И ВО ФЛЕКСИ-ТАНКАХ



масел – статус «А». Одним из примеров успеха Компании в роли поставщика высококачественных базовых масел также можно считать официальное приглашение агентства Argus Media представителей «ЛЛК-Интернешнл» поучаствовать в качестве экспертов в тематической конференции, которая состоялась в Хьюстоне в мае этого года. Алексей Стрельченко в докладе рассказал о своём видении перспектив производства базовых масел в России, а также поделился достижениями Компании в области логисти-

ки. «Особое внимание было уделено вопросам качества, поскольку по этому показателю базовые масла «ЛУКОЙЛ» значительно превосходят продукцию других российских производителей», – отметил он. Одним из секретов успеха Компании также является качественный и глобальный сервис. В частности, реализация премиальных продуктов поддерживается высоким качеством услуг и большим профессионализмом работы дистрибьюторской сети. «Сегодня дистрибуция «ЛЛК-Интернешнл» на

КИТАЙСКИЙ РЫНОК ЯВЛЯЕТСЯ ПРИОРИТЕТНЫМ ДЛЯ «ЛЛК-ИНТЕРНЕТШНЛ»





В 2012 ГОДУ СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ «ЛУКОЙЛ» ВПЕРВЫЕ БЫЛИ ПРЕДСТАВЛЕНЫ НА КРУПНЫХ ПРОФИЛЬНЫХ ВЫСТАВКАХ КИТАЯ

территории Казахстана, Украины, Республики Беларусь, стран Средней Азии и Закавказья является одной из самых конкурентоспособных по сравнению с другими российскими компаниями. Мы полностью удовлетворены качеством работы наших дилеров. Они действительно вкладывают силы и средства в построение долгосрочного бизнеса, строительство новых современных торговых точек, станций технического обслуживания и пунктов замены масла, оформленных в корпоративном стиле «ЛУКОЙЛ», – утверждает Роман Милаш.

Новый этап продвижения масел «ЛУКОЙЛ» в странах Средней Азии основан на планах проведения совместных с дилерами маркетинговых мероприятий по развитию в сегментах «B2B» и «B2C». Для каждой страны в начале года был утверждён индивидуальный план.

Однако в совместной работе сделан один общий акцент – серьезная рекламная поддержка продажи премиальных масел групп масел ЛУКОЙЛ АВАНГАРД и ЛУКОЙЛ ЛЮКС.

### С ПРИЦЕЛОМ НА КИТАЙ

Стратегия развития зарубежной деятельности «ЛЛК-Интернешнл» предполагает повышение уровня дистрибуции и дальнейшее наращивание присутствия на традиционных рынках – в странах Европы, Ближнего Востока, Центральной и Средней Азии. Следующими направлениями расширения присутствия готовых масел Компании станут быстроразвивающиеся страны Юго-Восточной Азии, ключевой из которых является Китай.

Согласно официальной статистике сегодня Китай импортирует 2,7 млн тонн базовых масел в год (в прошлом году из России было импортировано 150 тыс. тонн, что на 30 тыс. тонн больше, чем в 2010 году). При этом в самом Китае производится 8,3 млн тонн смазочных материалов. За последнее десятилетие потребность китайского рынка

в смазочных материалах выросла на 7%. В прошлом году объём потребления смазочных материалов составил 7,1 млн т против 6,8 млн т в 2010 году, что во многом объясняется стремительными темпами развития автомобильной промышленности. Количество автомобилей превышает 100 млн, и мировые автопроизводители (в их числе VW и Ford) продолжают строить новые заводы по производству автомобилей по всей стране. Именно поэтому китайский рынок является приоритетным для «ЛЛК-Интернешнл». Первая партия масел «ЛУКОЙЛ» отгружена китайским потребителям в начале мая текущего года, а в конце месяца на дилерской комиссии утверждены официальные дистрибуторы «ЛЛК-Интернешнл» в Китае, а также в соседней Монголии.

«Китай – это сложный рынок, характеризующийся высокой степенью конкуренции, – отмечает Алексей Стрельченко. – Но нас это не пугает. Опыт системного построения зарубежного бизнеса масел «ЛУКОЙЛ» вселяет уверенность в том, что решение поставленных задач нам по силам».



## Армин Больш: «Мы – стратегические партнёры мировых OEM»

**Заместитель генерального директора по развитию бизнеса «ЛЛК-Интернешнл» Армин Больш рассказал об основах сотрудничества с производителями машин и оборудования (ОЕМ) мирового масштаба, а также о своём видении перспектив развития бизнеса смазочных материалов Группы «ЛУКОЙЛ».**

**А**рмин Больш работает в «ЛЛК-Интернешнл» с января 2012 года. До этого он работал в компании Daimler AG. В его профессиональные обязанности входило развитие бизнеса смазочных материалов Mercedes-Benz.

того, каковы самые последние достижения в развитии отрасли. Наша цель – создать стратегическое партнёрство с определенными OEM мирового масштаба. Это чрезвычайно выгодно для развития бизнеса «ЛЛК-Интернешнл» в целом.

Стандарты наших клиентов должны стать нашими стандартами. Нам необходимо научиться быть гибкими и

---

АРМИН БОЛЬШ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ  
ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО РАЗВИТИЮ  
БИЗНЕСА «ЛЛК-ИНТЕРНЕШНЛ»

**Масла@ЛУКОЙЛ | В чём заключается специфика сотрудничества «ЛЛК-Интернешнл» с OEM мирового масштаба?**

Армин Больш | Сотрудничество с OEM – долгосрочная инвестиция, которая требует времени и внимания. Для успешного развития совместного бизнеса ЛЛК с OEM необходимо найти со стороны потенциальных клиентов свою «группу влияния» и сформулировать для них предложения. Информация должна быть правильно подана, должны быть учтены интересы клиента, и в то же время необходимо правильно донести интересы ЛЛК до клиентов. Результатом этой работы, а также конечной целью является подписание контракта. Но этот процесс может затянуться на долгие месяцы, пока обе стороны не придут к абсолютному согласию по поводу всех пунктов, упомянутых в контракте. Речь идёт не только о коммерческом сотрудничестве. Чрезвычайно важно, что OEM выгодны технические наработки компании-поставщика, её опыт, основанный на практических знаниях. В свою очередь, OEM дают производителю смазочных материалов понимание



адаптироваться к нуждам клиента. За годы работы в DaimlerAG я стал свидетелем меняющихся требований клиентов и их отношений с деловыми партнёрами.

**Масла@ЛУКОЙЛ | Как конкретно менялись требования к компании-поставщику смазочных материалов? И с чем это связано?**

Армин Больш | Есть одна основная задача, которая стоит перед всеми мировыми OEM – это снижение выбросов углекислого газа. Для того, чтобы добиться соблюдения жёстких государственных регламентов и избежать больших штрафов, необходимо уменьшить потребление топлива, что является кардинальной сменой приоритетов. Ещё два года назад целью номер один для OEM было сохранение рабочих свойств смазочных материалов на период использования. Сегодня на первое место выходит топливная экономичность, при этом срок службы масел уходит на второй план.

Но снижение потребления топлива зависит не только от соответствующих видов масел. Инженеры компаний-автопроизводителей совершенствуют аэродинамические свойства автомобилей, внедряют эко-системы старт/стоп и, наконец, уменьшают размер двигателя при увеличении мощности. Последний

фактор повышает требования к качеству масел в условиях эксплуатации при повышенных температурных режимах. И сегодня мы имеем широкий ассортимент высококачественной продукции, соответствующей требованиям наших клиентов, и в будущем он будет расширяться. Наши масла отвечают всем требованиям международных стандартов API, ACEA, а также спецификациям глобальных OEM.

Для создания «правильного» масла необходимо принимать во внимание сотни разнообразных требований. Некоторые из них я уже упомянул. Но позвольте мне отметить ещё несколько: нормы выбросов, налог на потребление топлива, налоговые льготы для владельцев малолитражных автомобилей, совместимость смазочных материалов с различными видами топлива. Это, в свою очередь, связано с тенденцией использования одного двигателя в различных моделях – особенно если принять во внимание растущее количество альянсов OEM (например, Peugeot&GM).

Думаю, вы заметили, насколько сложным стал этот бизнес. И это позволяет мне сделать следующий вывод: смазочные материалы не должны больше восприниматься как продукт потребления. Смазочные материалы следует считать одним из компонентов двигателя.

**Масла@ЛУКОЙЛ | В чём специфика российского рынка потребительской смазочных материалов?**

Армин Больш | Российский рынок смазочных материалов имеет огромный потенциал. Количество автомобилей иностранного производства на российских дорогах очень быстро растёт, что увеличивает потребность в высококачественных смазочных материалах. Наша основная цель – изменить сложившийся стереотип и недоверчивое отношение к бренду масла «ЛУКОЙЛ». Вся продукция, которую мы производим, действительно отличного качества. Мы достойная компания, которой можно доверять! Иностранные компании-производители автомобилей премиум-класса никогда не будут работать с компанией, которая производит продукцию низкого качества. Это наша возможность проявить себя и доказать скептически настроенным клиентам, что у нас высокотехнологичная продукция.

Более того, посмотрите на карту мира. Россия по занимаемой территории является самой большой страной, где наблюдается большое многообразие климатических поясов. Именно такие условия являются оптимальными для тестирования качества и стабильности





## АНДРЕЙ ЯСНОВСКИЙ

Руководитель службы технической поддержки  
«ЛЛК-Интернешнл»

ООО «ЛЛК-Интернешнл» растет агрессивно и планомерно. Всегда важно знать, куда ты плывешь, иначе ни один ветер попутным не будет. Компании семь лет и каждый год реализуются новые проекты: сегодня у нас есть производственные мощности в Финляндии, Румынии, Турции, совместное предприятие «ЛЛК-Нафтан» в Республике Беларусь, представительства в странах Европы. Доля потребления продуктов стандарта ГОСТ планомерно снижается – и особенно это касается легкомоторной линейки смазочных материалов. В то же время доля фирменных продуктов, имеющих международные одобрения и спецификации, наоборот, увеличивается. Поэтому каждый год у нас происходит системное обновление ассортимента – производимый нами продукт должен соответствовать современным международным нормам и спецификациям. Ведь в противном случае производитель рискует остаться вне рынка.

ООО «ЛЛК-Интернешнл» делает последовательные шаги на пути развития своего международного бизнеса по всем направлениям. Мы – единственная российская компания, которая является членом ATIEL (Association Technique de l'Industrie Europeenne Des Lubrifiants). Членами ATIEL также являются все крупнейшие международные производители смазочных материалов: BP Castrol, Cepsa Lubricantes, Chevron, ENI, ExxonMobil, Fuchs, Kuwait Petroleum, Lotos Oil, PETRONAS, REPSOL, Shell, Statoil Lubricants, Total и другие. В этом году к нам присоединились наши европейские коллеги – Армин Больш (см. интервью на этой странице) и Кристиан Баслер. Они имеют большой опыт работы в Daimler AG, и теперь смогут поделиться с нами своими практическими навыками и знаниями об организации бизнес-процессов мировых автопроизводителей.

Стоит отметить, что бизнес автопроизводителей тоже стремительно развивается, в том числе и в России. За последнее время построены большие автомобильные кластеры под Санкт-Петербургом в районе Шушар (где представлены практически все корейские и японские производители, а также General Motors), в Калужской области (Volkswagen, Mitsubishi, Peugeot, грузовики Volvo и Renault), а также в Москве (легковые автомобили Renault). И вполне естественно, что в ближайшем будущем автопроизводители будут собирать в России и сами двигатели. Это значит, что первая заливка также будет происходить на территории России. Конечно, участие в первой заливке не даёт гарантий сотрудничества на постоянной основе, но, тем не менее, это приносит определённую прибыль, а также положительно влияет на имидж. К тому же если ты участвуешь в первой заливке, то у тебя есть приоритетное право предложить клиенту сервисное обслуживание. Мировые гиганты смазочной отрасли и индустрии сейчас активно строят свои брендинги и производства в России. И нам особенно важно вовремя занять эту нишу.

Чтобы повысить эффективность сотрудничества с автопроизводителями, в этом году мы выходим на принципиально новый уровень взаимодействия. Теперь у каждого из наших партнёров свой специализированный менеджер. Автопроизводители очень ценят избирательный узкоспециализированный подход, и они должны по достоинству оценить нашу инициативу.

В числе наших преимуществ то, что мы владеем огромным количеством знаний и ноу-хау и всегда стараемся предугадать, что конкретно и когда нужно нашим клиентам. Мы всегда стремимся выполнять обозначенные требования – касается ли это вопросов экономии топлива или производства масел, обладающих низкотемпературными свойствами. Возможно, именно поэтому General Motors в качестве первой заливки на заводах в Калининграде и Узбекистане предпочел продукты именно нашей Компании.

свойств смазочных материалов по всему миру. То, что работает в России – работает везде.

**Масла@ЛУКОЙЛ | ЛЛК – динамично развивающаяся компания. Каким Вы видите бизнес компании через 5-10 лет?**

Армин Больш | Мировые вертикально-интегрированные компании делают акцент на глобализации своего бизнеса. Это касается всей производственной цепочки – добычи, переработки, реализации. Сегодня «ЛУКОЙЛ» является крупным игроком мирового масштаба и

в будущем позиции Компании будут укрепляться. Мы будем придавать большое значение зарубежным рынкам, но о российском рынке тоже позаботимся. Я вижу огромный потенциал с прекрасными людьми на борту – давайте вместе отправимся в дорогу!



## Инженеры индустрии – о маслах «ЛУКОЙЛ»



### СЕРГЕЙ РЕЗНИКОВ,

**главный инженер ООО «Rexam  
Beverage Can Naro-Fominsk»:**

Сегодня в нашей работе мы используем масла ЛУКОЙЛ СТИЛО 150 и ЛУКОЙЛ СТИЛО 220, которые нам заменили импортную продукцию. Эти продукты более привлекательны по цене и нисколько не уступают импортным по качественным ха-

рактеристикам. При нашем технологическом процессе плохое качество масла сразу заметно по внешнему виду станков и по износу деталей. Регулярный осмотр вращающихся деталей, включающий слив масла, показал как отсутствие износа, так и осадка в картере, образующегося при работе на плохом масле. Кроме того, сами станки оказываются чище внутри, что, по-видимому, связано с наличием дополнительных присадок. Очень хорошо характеризует качество масла давление, за которым можно следить прямо на мониторе – оно высокое и постоянно держится, не падает. Хорошие результаты показало и тестирование масел «ЛУКОЙЛ» в нашей британской лаборатории.

Помимо цены и технических характеристик в качестве выгод сотрудничества с «ЛЛК-Интернешнл» необходимо отметить работу службы технической поддержки. При возникновении проблем или недопонимания по любым вопросам работы масла специалисты ЛЛК всегда нас поддерживают, консультируют как по телефону, так и при личных визитах. Кроме того, они мониторят работу масел, приезжают к нам, расспрашивают о работе оборудования.

Сотрудничать с ЛЛК действительно выгодно и очень удобно, т.к. она не просто продает нам масла, а берет на себя решение задач обеспечения смазочными материалами в комплексе. Компания самостоятельно доставляет контейнеры, разгружает, вывозит пустые. И все это делается при строгом выполнении наших достаточно жестких требований к проведению работ и охране труда.

Мы планируем расширять применение масел «ЛУКОЙЛ». В частности ведутся переговоры о том, чтобы найти какой-то аналог импортному гидравлическому маслу. Нам также нужны специальные высокотемпературные и пластичные смазочные материалы. Уверен, что с ЛЛК мы договоримся. Это лишь вопрос времени. И тогда мы, возможно, и в этом сегменте заменим импортные масла. В будущем планируем использовать ЛУКОЙЛ АВАНГАРД 10W-40, ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР СТ 32 (VG 32), ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР СТ 46 (VG 46), ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР СТ 32 и ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР СТ 46.





## ВИКТОР СОКОЛОВ,

главный инженер автотракторного управления ОАО «Лебединский ГОК»:

Наше предприятие имеет опыт использования масла ЛУКОЙЛ ЛЮКС СИНТЕТИЧЕСКОЕ 5W-40 SM/CF, а в ближайшее время перейдет на ЛУКОЙЛ ЛЮКС СИНТЕТИЧЕСКОЕ 5W-40 SN/CF. По двигателям Cummins мы используем масла

ЛУКОЙЛ АВАНГАРД УЛЬТРА 15W-40 CI-4/SI для двигателей КТА 50, КТА 38 и КТА 9. Обе марки заменили импортную продукцию.

К маслам «ЛУКОЙЛ» никаких замечаний нет, они работоспособны и соответствует заявленным параметрам. Это подтверждено актами испытаний независимой лаборатории. Нет замечаний и по графику поставок. Система взаимодействия с «ЛЛК-Интернешнл» нас полностью устраивает. Все возникающие вопросы решаются в рабочем порядке.



## ВАЛЕРИЙ ЛОБАНОВ,

главный инженер ООО «Пи Энд Си» (Вязьма):

Мы используем масло ЛУКОЙЛ ГЕЙЗЕР 68, которое обходится дешевле импортных аналогов. Кроме того, рабочие характеристики этого продукта позволили нам увеличить интервал замены масла термопластавтоматов с одного года до полутора. Т.е. экономия около 50% в год. В дальнейшем, я думаю, мы сможем увеличить срок работы ТПА и до двух лет. Сейчас мы проводим соответствующие анализы масла.

Дополнительными преимуществами сотрудничества с ЛЛК является возможность проведения анализов и получения рекомендаций о необходимости замены масла в машине или возможности дальнейшей эксплуатации без замены. В случае возникновения каких-то вопросов по техническим характеристикам масла, мы связываемся с представителями ЛЛК и получаем исчерпывающие консультации.



## ЮРИЙ ЛЯХОВ,

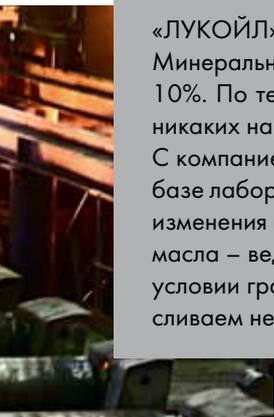
начальник отдела ГСМ СПб ГУП «Пассажиравтотранс»

В прошлом году мы закупили минеральное масло ЛУКОЙЛ АВАНГАРД УЛЬТРА 15W-40, используя его, прежде всего, в двигателях Cummins на автобусах НефАЗ 5299. В этом году мы перешли на использование в этих двигателях, а также в моторах с турбонаддувом Renault, КАМАЗ и ЯМЗ, масла ЛУКОЙЛ АВАНГАРД УЛЬТРА 10W-40, в будущем году также планируем его применение. Таким образом, мы полностью отказались от некоторых импортных масел, рекомендованных производителями автобусов. До конца года мы планируем израсходовать 25 тонн масла

«ЛУКОЙЛ», как, впрочем, и в следующем году.

Минеральное масло «ЛУКОЙЛ» примерно на 16% дешевле импортного аналога, а синтетическое – на 10%. По техническим характеристикам масло «ЛУКОЙЛ» почти равноценно импортным аналогам. Пока никаких нареканий к качественным характеристикам у нас нет.

С компанией «ЛУКОЙЛ» у нас хорошо налажен эксплуатационный контроль качества моторных масел на базе лабораторий этой компании. В определённый срок эксплуатации мы берём пробы и смотрим динамику изменения физико-химических показателей. Это нужно для того, чтобы обосновать периодичность замены масла – ведь зачастую мы перестраховываемся и меняем масло, когда его ресурс ещё не выработан. При условии грамотной эксплуатации двигателя ресурс масла вырабатывается всего на 20%. В этом случае мы сливаем не масло, а деньги.





## Первая заливка для General Motors: Узбекистан, далее везде

Весной текущего года в жизни «ЛЛК-Интернешнл» произошло знаковое событие. Компания получила право поставок моторных масел на первую заливку в двигатели компании General Motors Powertrain Uzbekistan. Признание со стороны одного из лидеров мирового автомобилестроения в очередной раз подтвердило высокий уровень качества смазочных материалов «ЛУКОЙЛ» и открыло новые возможности для развития бизнеса.

**С**оглашение о поставках смазочных материалов «ЛУКОЙЛ» на завод по производству двигателей General Motors Powertrain Uzbekistan в Ташкенте заключено в марте текущего года. «ЛЛК-Интернешнл» будет обеспечивать 100% потребностей в моторных маслах для заправки собираемых двигателей этого нового современного предприятия, способного производить 225 тысяч моторов в год. В соответствии с соглашением, Компания в течение трех лет обеспечит поставки масла ЛУКОЙЛ GENESIS FE 5W-20<sup>1</sup> для первой заливки в двигатели объемом 1,2 и 1,5 литра.

Заключение соглашения с General Motors Powertrain Uzbekistan – исто-

ВИКТОР ТИТОВ, СТАРШИЙ МЕНЕДЖЕР  
ОТДЕЛА ПРОДАЖ ГОТОВЫХ МАСЕЛ  
УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖ НА ЭКСПОРТ  
«ЛЛК-ИНТЕРНЕШНЛ»



рический шаг для «ЛЛК-Интернешнл». Компания стала первым российским производителем смазочных материалов, осуществляющим поставки моторных масел для первой заливки на зарубежный сборочный конвейер. Таким образом, был опровергнут сложившийся стереотип, согласно которому отечественные смазочные материалы годны только для российских автомобилей, а в зарубежные двигатели необходимо заливать импортное масло. Это право выиграно в жесткой конкурентной борьбе с мировыми масляными гигантами, имеющими многолетний опыт поставок на первую заливку. Компания смогла предложить наилучшее качество логистики, гибкие условия поставки и, конечно, высокое качество продукта, благодаря чему и была выбрана в качестве поставщика. «Я рад, что мне, как молодому сотруднику «ЛЛК-Интернешнл», удалось принять непосредственное участие в историческом успехе Компании – первой заливке на предприятии одного из мэйджоров мирового автопроизводства. Надеюсь, что это не последняя наша совместная победа», – комментирует событие куратор проекта Виктор Титов, старший менеджер отдела продаж готовых масел Управления продаж на экспорт «ЛЛК-Интернешнл».

### ПОЛНОЕ СООТВЕТСТВИЕ КАЧЕСТВА

Участию ЛЛК в тендере на первую заливку предшествовало проведение полного цикла эксплуатационных испытаний продуктов премиальной линейки масел ЛУКОЙЛ GENESIS на соответствие стандартам dexos1 и dexos2, разработанных компанией General Motors. Наличие данных лицензий является обязательным требованием GM на получение права первой заливки. Dexos1 представляет собой спецификацию для первой заливки бензиновых двигателей по всему миру и для сервисной заливки за пределами Европы. Dexos2 – спецификация для первой заливки дизельных двигателей и для сервисной заливки бензиновых и дизельных двигателей в Европе.

В ходе моторных испытаний, включавших тесты на соответствие спецификациям ACEA и API, а также более жестким требованиям GM, было подтверждено соответствие масел ЛУКОЙЛ GENESIS FE 5W-20 и ЛУКОЙЛ GENESIS FE 5W-30 стандарту dexos1, а также ЛУКОЙЛ GENESIS PREMIUM 5W-30 и ЛУКОЙЛ GENESIS PREMIUM 5W-40 – спецификации dexos2. «Таким образом, наша продукция сегодня может удовлетворить все требования компании General

<sup>1</sup> Синтетические масла для легковых автомобилей семейства Генезис созданы для современных легковых автомобилей последнего поколения. Производство осуществляется на заводе Компании в Финляндии (г. Хамина)

Motors как на первую, так и на сервисную заливку, – отмечает начальник Управления научно-технического развития «ЛЛК-Интернешнл» Андрей Стерхов – При этом сегодня ЛУКОЙЛ является единственной российской нефтяной компанией, продукция которой сертифицирована по стандарту dexos™».

## КЛЮЧ К РЫНКАМ

Начало сотрудничества с General Motors открывает перед «ЛЛК-Интернешнл» новые возможности по расширению продаж моторных масел как в Узбекистане, так и за его пределами. Прежде всего, это касается повторных заливок масла в гарантийный и постгарантийный период для автомобилей с двигателями производства General Motors Powertrain Uzbekistan (модели Spark, Lacetti). Моторы будут поставляться не только на автозавод GM в Узбекистане, но и на автосборочные предприятия других стран, в том числе Россию и Корею. «Первая заливка предполагает указание в технических книжках, технических картах соответствующей спецификации и при должной работе дилеров и коммерческой службы «ЛЛК-Интернешнл»

на местах, автовладелец при очередной смене масла будет отдавать предпочтение именно маслу «ЛУКОЙЛ», – отмечает начальник Управления продаж на экспорт ООО «ЛЛК-Интернешнл» Роман Милаш.

ляют около 70% автопарка страны (марки Daewoo и Chevrolet). После подтверждения соответствия продукции «ЛУКОЙЛ» самым высоким современным требованиям со стороны General Motors этот огромный рынок сбыта смазочных материа-

---

Заклучение соглашения с General Motors Powertrain Uzbekistan – исторический шаг для «ЛЛК-Интернешнл». Компания стала первым российским производителем смазочных материалов, осуществляющим поставки моторных масел для первой заливки на зарубежный сборочный конвейер.

---

Кроме того, выбор ЛЛК в качестве партнера на первую заливку со стороны автопроизводителя мирового уровня дает Компании дополнительные преимущества при продвижении моторных масел для сервисного обслуживания и ранее выпущенных в Узбекистане автомашин. По имеющимся оценкам, автомобили производства GM-Uzbekistan – крупнейшего автопроизводителя Средней Азии – состав-

лов стал более доступным для ЛЛК. Подписание контракта с General Motors Powertrain Uzbekistan важно также и с точки зрения заключения новых соглашений с другими мировыми автопроизводителями. «Наличие опыта первой заливки всегда позитивно оценивается представителями OEM-производителей при рассмотрении перспектив сотрудничества», – заключает Андрей Стерхов.

---

СОГЛАШЕНИЕ О ПОСТАВКАХ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ «ЛУКОЙЛ» НА ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ ДВИГАТЕЛЕЙ GENERAL MOTORS POWERTRAIN UZBEKISTAN ПОДПИСАНО 29 МАРТА ТЕКУЩЕГО ГОДА





## Ближе к потребителю

Проведение технических семинаров для дилеров и потребителей относится к одной из важнейших функций Управления технической поддержки «ЛЛК-Интернешнл». В текущем году для повышения их эффективности и качества технической поддержки в рамках Управления начато формирование нового подразделения, которое будет укомплектовано техническими представителями в Москве и регионах присутствия Компании.

**О**бщеизвестно, что по сравнению с другими маркетинговыми коммуникациями обучающие семинары требуют меньших финансовых затрат. При этом они характеризуются весьма высокой эффективностью, т.к. направлены на специализированные аудитории.

Технические семинары, проводимые на протяжении последних семи лет специалистами Управления технической поддержки «ЛЛК-Интернешнл» по заявкам дилеров и потребителей, уже доказали свою результативность. Дилеры Компании научились продавать фирменные масла «ЛУКОЙЛ» и уже не боятся вступать в конкуренцию с именитыми брендами, что естественным образом отражается на поступательной динамике продаж.



В текущем году Компания переходит к проведению данных мероприятий на системной основе, разворачивая в крупнейших региональных центрах присутствия – Екатеринбурге, Новосибирске, Санкт-Петербурге,

Нижем Новгороде и Самаре – сеть технических представителей.

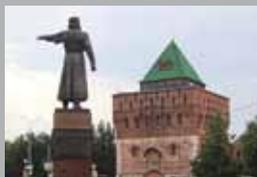
### ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИСУТСТВИЯ

Создание сети в регионах позволит большему числу клиентов получить возможность общения с техническим специалистом, существенно сократит логистические издержки, а также избавит московский офис от необходимости работать в авральном режиме при возникновении непредвиденных событий. При наличии обученных технических представителей обеспечивается их взаимозаменяемость.

Наличие технических специалистов на местах крайне важно и для продвижения масел «ЛУКОЙЛ» на рынке, т.к. коммерческие представители зачастую не обладают углубленными техническими зна-

### ДМИТРИЙ КАБАКИН,

**заместитель генерального  
директора ЗАО «Промэкспорт»  
(дилер на территории  
Нижегородской области):**



Технические семинары с работниками «Промэкспорта» мы проводим примерно раз в месяц, а на предприятиях – три раза в месяц, а бывает и чаще. Семинары и совместные выезды технических специалистов ЛЛК на конкретные предприятия очень помогают в нашей деятельности по реализации смазочных материалов «ЛУКОЙЛ». Они придают сил и уверенности, позволяют продемонстрировать клиентам серьезное отношение к делу.

ниями. В одиночку им трудно ответить на все вопросы потребителей. Это затрудняет продажи. Особенно это касается продукции премиального и индустриального сегментов. Кроме того, с помощью технических представителей можно в режиме реального времени получать информацию о том, где и как работает тот или иной дилер, каких продуктов или сервиса не хватает в конкретном регионе и т.д. При проведении тестов и испытаний в регионах технический специалист может выступать гарантом объективности полученных результатов. Возглавляет Отдел Региональной Технической поддержки Алексей Довыденков – один из самых опытных и заслуженных профессионалов ЛЛК, что еще раз подтверждает пристальное внимание менеджмента к данному направлению.

### **НА НИЗКОМ СТАРТЕ**

По словам главы службы технической поддержки «ЛЛК-Интернешнл» Андрея Ясновского, к настоящему времени уже пройдена большая часть пути формирования группы технических представителей. Кадровый состав нового структурного подразделения сформирован на 70%, запущены программы по передаче новым сотрудникам технических знаний, разрабатываются курсы по развитию коммуникационных навыков, ораторских способностей, работе с возражениями, искусству продаж. Уровень подготовки некоторых специалистов, например, в Нижнем Новгороде и Санкт-Петербурге, позволяет им уже сегодня участвовать в проведении технических семинаров. Полностью формирование высококлассных специалистов завершится к концу года. «В отечественной индустрии смазочных материалов подобной системной структуры еще никто не внедрял. Мы здесь являемся первопроходцами. Никто кроме ЛЛК не вкладывает столько сил и средств в обучение и развитие технических специалистов и региональных сотрудников, – отмечает Андрей Ясновский. – То, что конкуренты зачастую пытаются переманить наших работников, дает нам все основания гордиться качеством подготовки наших специалистов».

## **ЕВГЕНИЙ ТАРАСОВ,**

**начальник отдела продаж  
ООО «МАГНАТ-РД»  
(дилер по реализации продукции  
индустриального направления  
в Красноярском крае):**



Технические семинары очень помогают нам как в налаживании деловых отношений с потребителями, так и в повышении собственного профессионального уровня. Они позволяют узнать много полезного, это живое общение с техническими специалистами, и, конечно, поддержка в продвижении продукции «ЛУКОЙЛ». В телефонном режиме мы начали общаться с новым техническим представителем ЛЛК в Новосибирске, он уже высылает нам необходимую информацию. Мы надеемся, что теперь, когда технический специалист территориально расположен ближе, будет легче и быстрее разрешать возникающие вопросы, проще организовывать совместные выезды к потребителям.

## **СЕРГЕЙ БАЛАГАНСКИЙ,**

**заместитель генерального  
директора ООО «ЮНИТЭК»  
(дилер на территории Кемеровской области):**



Проводимые технические семинары для дилеров очень познавательны и интересны, они позволяют еще больше убедиться в качестве продукции «ЛУКОЙЛ» и с большей уверенностью продвигать и продавать данный продукт. Положительный эффект продемонстрировали и семинары для конечных потребителей (B2C и B2B), на которых технические представители ЛЛК дают полные, внятные и конкретные ответы. Сегодня наши потребители уже заранее интересуются предстоящими семинарами и готовы принять в них участие. Мы приветствуем появление технических представителей ЛЛК на местах, т.к. это повысит оперативность выезда и получения технических консультаций.

## **АЛЕКСЕЙ ФОМИН,**

**директор ООО «Карат»  
(дилер на территории  
Ленинградской области):**



Технические семинары и служба технической поддержки ЛЛК очень помогают в продажах продукции «ЛУКОЙЛ». Мы ежеквартально проводим семинары в Новгороде, Пскове, Мурманске, Архангельске, Санкт-Петербурге и чувствуем живой интерес со стороны контрагентов. Мы лично убедились в высоком уровне подготовки сотрудников технической поддержки при общении с предприятиями, которые ставят во главу угла импортные масла. Технические специалисты ЛЛК готовы дать ответы на любые каверзные вопросы. Полезно более подробное объяснение по новым продуктам и для нашего персонала. Можно определенно утверждать, что уровень технической поддержки ЛЛК повышает результаты наших продаж, увеличивает отгрузки. Растет число предприятий, с которыми мы стали работать.



## Ольга Прошутинская: «Мы растим лучших специалистов для группы «ЛУКОЙЛ»

Производство смазочных материалов – сложный и высокотехнологичный процесс, требующий профессионального подхода по всем направлениям: от обеспечения производственного процесса до маркетинга готовой продукции. И высокая квалификация персонала в этой отрасли имеет особое значение. Дефицит специалистов на рынке стал стимулом для развития программы подбора и последующего профессионального обучения дипломированных специалистов из профильных ВУЗов. О практической работе с молодыми специалистами и её результатах рассказывает Начальник управления по персоналу и общим вопросам ООО «ЛЛК-Интернешнл» Ольга Прошутинская.



**Масла@ЛУКОЙЛ | Прежде всего, скажите: зачем Компании рисковать, принимая к себе студентов, не имеющих практического опыта?**

Ольга Прошутинская | Здесь нет никакого риска. Основная цель нашей программы – найти уникальных и талантливых специалистов с хорошей базовой подготовкой и свободным знанием английского языка. Наш проект под названием «Стажёр» стартовал в 2010 году и продолжает активно развиваться. На сегодняшний день у нас заключены соглашения о сотрудничестве с крупнейшими профильными ВУЗами России и Республики Беларусь – РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина, Тюменским техническим университетом, Уфимским государственным нефтяным техническим университетом, Полоцким государственным университетом. Мы также работаем с химическими факультетами МГУ им. М. В. Ломоносова и Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева. На базе пере-

---

ОЛЬГА ПРОШУТИНСКАЯ. НАЧАЛЬНИК  
УПРАВЛЕНИЯ ПО ПЕРСОНАЛУ И ОБЩИМ  
ВОПРОСАМ ООО «ЛЛК-ИНТЕРНЕСНЛ»

численных ВУЗов мы сотрудничаем непосредственно с кафедрами, где отслеживаем подготовку наиболее перспективных студентов со средним баллом не ниже 4,5. Наши специалисты принимают участие в рецензировании дипломных проектов студентов. Ежегодно мы проводим «Дни компании» – встречи с профессорско-преподавательским составом и студентами, участвуем в награждении победителей научно-технических конкурсов, организуем производственные практики на нефтеперерабатывающих заводах Группы «ЛУКОЙЛ», дни открытых дверей в офисе «ЛЛК-Интернешнл». Мы выбираем лучших из лучших и растим их в Группе «ЛУКОЙЛ» и для Группы «ЛУКОЙЛ».

**Масла@ЛУКОЙЛ | Можно ли говорить о конкретных практических результатах программы?**

Ольга Прошутинская | Молодые специалисты, в которых мы сегодня вкладываем силы, время и средства – это наши будущие технологи, главные инженеры, руководители производств как в России, так и за её пределами. И мы готовы привлекать ещё больше ребят.

Уже год в Компании работают участники первого этапа проекта «Стажер» – Мария Ягода, Юрий Галкин и Иван Дрокин. И вот что думает про работу их непосредственный руководитель:

## АНДРЕЙ ЯСНОВСКИЙ,

**Начальник управления технической поддержки «ЛЛК-Интернешнл»**

Мы считаем, что каждый из них уже принес большую пользу в работе Компании. Например, Мария Ягода практически полностью взяла на себя курирование нашей работы с ATIEL, системно и планомерно наладив работу с ассоциацией, а также успешно включилась в ряд новых и перспективных проектов Компании. Юрий Галкин отвечает за проведение тренингов для дилеров и клиентов, участвует в обучении наших новых региональных сотрудников. Кроме того, он курирует большую часть проектов с российскими автопредприятиями. В будущем мы ждем роста от этого сегмента. Ну, а Иван Дрокин сыграл ключевую роль в нескольких важных проектах, одним из которых является начало сотрудничества с General Motors в Узбекистане – весьма ёмкий процесс с точки зрения ресурсов и научного потенциала. Эти факты позволяют понять, что проект «Стажер» можно считать успешным.

«ЛУКОЙЛ» – компания большая, и нашим заводам нужны высококвалифицированные специалисты. И если год назад мы стартовали с пилотным проектом, то теперь, убе-

дившись в его успешности, мы планируем расширяться. В прошлом году мы предложили работу трём выпускникам. В этом году из 115 претендентов на участие в проекте

ВАЖНЫМ СОБЫТИЕМ ДЛЯ СТУДЕНТОВ РГУ НЕФТИ И ГАЗА ИМ. И. М. ГУБКИНА СТАЛ ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ КОМПАНИИ «ЛЛК-ИНТЕРНЕТНЛ»





## ЕВА ШЕКУНОВА,

**Старший менеджер отдела по работе с персоналом:**

Проект «Стажёр» – это серьёзный и кропотливый труд. Для начала мы определились с ВУЗами и наладили контакты с руководителями кафедр. Я отвечала за организацию встреч руководства «ЛЛК-Интернешнл» с профессорско-преподавательским составом и студентами. Во время этих встреч было проведено анкетирование студентов, результаты которого обработаны и консолидированы в единую базу данных. Параллельно я представляла Компанию на ярмарках вакансий в Уфе – это позволило объективно оценить рынок труда для молодых специалистов по отрасли и пополнить базу данных потенциальных кандидатов. На первом этапе отбора в проект я разослала приглашения на тестирование всем студентам, заявившим о своём желании поучаствовать в конкурсе, и вместе с Андреем Ясновским мы провели тестирование в ВУЗах, а со студентами, набравшими наибольшее количество баллов, – устное собеседование на английском языке. Итоговым этапом отбора стали собеседования в офисе «ЛЛК-Интернешнл» в Москве, где каждый финалист прошел не менее десяти интервью с руководителями и специалистами. Приглашение в ЛЛК получили единицы – самые достойные и талантливые студенты, которые не только обладали необходимыми знаниями, но и смогли продемонстрировать незаурядные коммуникативные способности.

в результате многоэтапного отбора в финал вышли 12 ребят – все они были приглашены в Москву, где прошли интервью с руководством и профильными специалистами Компании. В итоге стать частью команды «ЛЛК-Интернешнл» было предложено десятиерым. Такое количество претендентов говорит о высоком качестве первичного отбора. И тут не могу не сказать слова благодарности Еве Шекуновой, старшему менеджеру Отдела по работе с персоналом, на плечи которой легла большая часть реализации проекта. Задача участников проекта – в максимально короткие сроки освоить на практике производство масел и присадок на предприятиях и в научных центрах Группы «ЛУКОЙЛ» и компаний-партнёров в России и за рубежом и эффективно использовать полученные знания и навыки в работе. Результаты в виде многочисленных благодарностей от наших коллег и партнёров, которые получают молодые специалисты спустя всего год работы в компании, говорят сами за себя.

В РАМКАХ СОТРУДНИЧЕСТВА С РГУ НЕФТИ И ГАЗА ИМ. ГУБКИНА РУКОВОДСТВО ЛЛК ПРЕДСТАВИЛО КОМПАНИЮ ПЕРЕД ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКИМ СОСТАВОМ И СТУДЕНТАМИ УНИВЕРСИТЕТА



В конце июня ребята получают дипломы и мы подпишем с ними трудовой договор и соглашение о стажировке сроком на один год – как на российских производственных площадках Группы «ЛУКОЙЛ», так и на зарубежных. Для каждого молодого

специалиста будет сформирован индивидуальный план развития. Одним словом, уже в июле ребята станут нашими полноправными сотрудниками – с заработной платой и всеми социальными гарантиями и выплатами.

Масла@ЛУКОЙЛ | Нет ли у Вас опасений, что ребята получают опыт, знания и покинут компанию?

Ольга Прошутинская | Конечно, определённые опасения есть. И попытки переманить ребят, участие



## ИВАН ДРОКИН

Очень важным событием для меня был день открытых дверей компании «ЛЛК-Интернешнл» у нас в университете. Это была большая встреча между руководством университета, руководством «ЛЛК-Интернешнл» и студентами. Компания провела очень хорошую презентацию, после которой желающих попасть на работу в ЛЛК было огромное количество.

А вообще без помощи коллег сама реализация данного проекта была бы невозможна. Потому что, к сожалению, сейчас российское образование не даёт высокого уровня практической подготовки и каких-то технических знаний мне месяц-два не хватало. Стажировки на производственных площадках ЛУКОЙЛа помогли кардинально исправить ситуацию. После двух-трёх производственных командировок у нас уже появилось представление о процессе производства смазочных материалов.

динально исправить ситуацию. После двух-трёх производственных командировок у нас уже появилось представление о процессе производства смазочных материалов.



## ЮРИЙ ГАЛКИН

Моя работа сейчас связана с проведением большого числа тренингов, семинаров в первую очередь для наших технических специалистов в регионах, для дилеров, для продавцов розничной сети, в ходе которых я стараюсь максимально донести информацию, которую я получил в течение данных стажировок. Рассказывая про нашу продукцию, я могу с помощью наглядных примеров на доступном уровне объяснить продавцам, которые непосредственно взаимодействуют с конечными потребителями, что наши смазочные материалы ничем не уступают импортным аналогам, а во многих случаях даже превосходят. Я отработал в ЛЛК практически год и, думая о том, чего я достиг, уверен, что данная программа стажировки, которая была мне предложена, это лучшее, что может получить студент после окончания университета.

Я учился на кафедре химии и технологии смазочных материалов и химмотологии. И моя работа на данный момент полностью соответствует направлению моего обучения. Часто люди в наше время учатся по одной специальности, идут работать в совершенно другой сфере. Я не хотел так. Я хотел заниматься именно тем, что мне нравится, что мне доставляет удовольствие. На данный момент я работаю по специальности в крупнейшей и лучшей компании России по производству смазочных материалов, лидере отечественного производства. Зарубежные командировки позволили мне понять, что нашу Компанию знают и за границей. Плюс наши масла пользуются спросом. В принципе, перспективы у нас довольно неплохие.



## МАРИЯ ЯГОДА

Мне кажется, что основное конкурентное преимущество нашей компании – это незашоренность. Когда ты работаешь как в западной компании уже 100-120 лет, у тебя есть некая модель, которой ты следуешь уже десятки лет. И все привыкли к такому, может быть, немного консервативному ведению бизнеса. Реальную возможность оказаться среди сотрудников Компании я получила по итогам участия в конкурсе «Стажёр». Большим плюсом для меня явилось позитивное отношение руководства к моему желанию продолжить обучение в аспирантуре РГУНГ. Тема моей диссертации – разработка жидкостей для автоматических коробок передач. Я рада, что «ЛЛК-Интернешнл» позволяет мне реализовать моё стремление к новому знанию и опыту. Итогом будет, я уверена, моя результативная работа в направлении достижения стратегических целей Компании.

Итогом будет, я уверена, моя результативная работа в направлении достижения стратегических целей Компании.



## ДМИТРИЙ СУМИШЕВСКИЙ,

**менеджер отдела продаж базовых масел и сырьевых нефтепродуктов**

Я всегда мечтал работать в успешной и динамично развивающейся компании. Первые месяцы работы в «ЛЛК-Интернешнл» дали возможность убедиться в том, что меня окружают настоящие профессионалы. Я занимаюсь экспортом парафино-восковой продукции. Люблю свою работу за то, что она даёт мне возможность общаться с представителями разных культур, встречаться с клиентами крупнейших компаний-потребителей разных стран. Особенно хотелось бы отметить программы мотивации для молодых специалистов – это тимбилдинги, стажировки, командировки. За год работы мне лично удалось заключить три контракта на экспорт продукции. Я рад, что Компания уделяет большое внимание новым сотрудникам и даёт им возможность реализовать себя.



## ДИАНА ГАЛЕЕВА,

**менеджер отдела планирования, координации и развития производства**

Когда я впервые оказалась в офисе «ЛЛК-Интернешнл», я поняла, почему Компания добилась такой высокой позиции на рынке. Дело в персонале – его профессионализме, стремлении к достижению единой для всех сотрудников цели, сплочённости коллектива. Всё это убедило меня в том, что это именно та компания, в которой я хочу работать. Позднее в ЛЛК прошла презентация моего дипломного проекта. Результатом явилось предложение о работе.

вавших в первом этапе программы, уже были. Но мы стремимся удержать нашу молодёжь. Ребята

тельного срока – чему конкретно он должен обучиться. Эта программа помогает новичку понять, како-

---

На сегодняшний день заключены соглашения о сотрудничестве с крупнейшими профильными ВУЗами России и Республики Беларусь – РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина, Тюменским техническим университетом, Уфимским государственным нефтяным техническим университетом, Полоцким государственным университетом. Мы также работаем с химическими факультетами МГУ им. М. В. Ломоносова и Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева.

---

активно вовлечены в программу адаптации новых сотрудников. Для каждого новичка устанавливается перечень задач на период испытательного

срока – чему конкретно он должен обучиться. Эта программа помогает новичку понять, како-

испытательного срока. И это касается не только тех, кто принят на работу в рамках проекта «Стажёр». Кроме того, у нас есть программа наставничества. За каждым молодым специалистом закреплен куратор из смежного подразделения. Мы в данном случае следуем принципу синергии между технологами, маркетологами, коммерсантами, чтобы возникало понимание работы смежных подразделений. Таким образом, стимулируем желание узнать, вникнуть, осознать и найти точки соприкосновения, вовлекая новых сотрудников в бизнес-процессы Компании.

Стоит отметить, что большое значение мы уделяем корпоративной этике и корпоративной культуре. Каждый новый сотрудник начинает свою деятельность со знакомства с историей Компании, её ценностями, принципами, достижениями, перспективами, структурой и географией нашего бизнеса. Действующий в компании Совет молодых специалистов (СМС) также способствует вовлечению молодёжи в корпоративную жизнь с помощью командообразующих мероприятий – например, тимбилдингов и спортивных турниров. Все это позволяет молодым специалистам в минимальные сроки адаптироваться в компании, почувствовать себя частью единой команды профессионалов, заряжает положительной энергией, вселяет чувство гордости.

---

**Масла@ЛУКОЙЛ | Что бы Вы хотели пожелать молодым специалистам, которым посчастливилось стать частью Группы «ЛУКОЙЛ»?**

Ольга Прошутинская | Чётко следовать выбранному пути, развиваться, набираться опыта, совершенствоваться, никогда не останавливаться на достигнутом и смотреть в будущее с оптимизмом. Жёсткий конкурсный отбор – это своего рода индикатор, демонстрирующий, что в нашей Компании работают только настоящие профессионалы. И мы часто слышим от наших молодых специалистов слова благодарности. Ребята гордятся тем, что они стали частью команды ЛУКОЙЛа.



### «ЛУКОЙЛ» ВЫИГРАЛ ТЕНДЕР ММК НА ПОСТАВКУ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Компания «ЛЛК-Интернешнл» выиграла тендер Магнитогорского металлургического комбината (ММК) на поставку смазочных материалов. Предполагаемый объем поставок – 1,3 тыс. тонн фирменных масел в



год. Спрос на высокоэффективные масла в промышленном сегменте растет. Прежде всего, речь идет о производстве масел в рамках программы импортозамещения, реализация которой уже давно приобрела государственный характер. «ЛУКОЙЛ» имеет стратегические соглашения с такими промышленными гигантами как «Северсталь», «Кузбассразрезуголь», «Карельский Окатыш», где «ЛУКОЙЛ» – практически единственный поставщик смазочных материалов. ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» входит в число крупнейших мировых производителей стали и занимает лидирующие позиции среди предприятий черной металлургии России. ММК производит широкий ассортимент металлопродукции с преобладающей долей продукции с высокой добавленной стоимостью. В 2011 г. Группой ММК произведено 12,2 млн тонн стали и 11,2 млн тонн товарной металлопродукции.

### МАСЛА «ЛУКОЙЛ» ПРЕЗЕНТОВАНЫ НА ВЫСТАВКАХ В КИТАЕ

В апреле этого года в рамках стратегии по развитию бизнеса в Китае смазочные материалы «ЛУКОЙЛ» были презентованы на двух крупнейших региональных выставках страны – Zhengzhou Lubricant exhibition (15-17 апреля) и Xi`An Lubricant exhibition (22-24 апреля).

Партнер «ЛЛК-Интернешнл» в Китае – компания FUJIAN NANAN Export&Import организовала участие в выставках на высоком уровне, обеспечив не только размещение выставочных стендов, но и эксклюзивное размещение рекламных роликов «ЛУКОЙЛ» на единственном крупноформатном экране, высотой с выставочный комплекс. Фирменная продукция «ЛУКОЙЛ» вызвала большой интерес как у специалистов различных отраслей экономики страны, так и конечных потребителей, посетивших выставки.

В мае текущего года FUJIAN NANAN Export&Import присвоен статус официального дилера «ЛЛК-Интернешнл». Данная компания стала первым официальным дилером на территории Китая в истории ЛЛК.



### «ЛУКОЙЛ» РАСШИРЯЕТ ПРИСУТВИЕ НА МАСЛЯНОМ РЫНКЕ БАНГЛАДЕШ

«ЛУКОЙЛ» расширяет свое присутствие на масляном рынке Народной Республики Бангладеш (Южная Азия). В начале апреля 2012 года в столице страны Дакке прошла торжественная презентация масляного бренда «ЛУКОЙЛ», в которой принял участие посол Российской Федерации в Бангладеш Александр Николаев, а также руководители ведущих компаний и ассоциаций бангладешского бизнеса.

К настоящему времени на рынке страны уже доступны такие продукты «ЛУКОЙЛ», как ЛУКОЙЛ СУПЕР, ЛУКОЙЛ ЛЮКС, ЛУКОЙЛ АВАНГАРД УЛЬТРА и ЛУКОЙЛ АВАНГАРД ЭКСТРА. Первая поставка моторных масел «ЛУКОЙЛ» в Бангладеш была осуществлена в 2011 году. Объем масляного рынка страны оценивается в 100 тыс. тонн смазочных материалов в год.

### МАСЛА «ЛУКОЙЛ» ПОЛУЧИЛИ НОВЫЕ ОДОБРЕНИЯ

Автомобильный концерн VOLVO одобрил применение трансмиссионного масла LUKOIL ATF SYNTH HD для использования в автоматических коробках переключения передач грузовых автомобилей. Данное одобрение распространяется на масла сервисной заливки в АКПП грузовиков, автопогрузчиков серии F, а также автомобилей специального назначения (строительство, работа в сельском, лесном и коммунальном хозяйствах). LUKOIL ATF SYNTH HD имеет широкое применение в АКПП таких марок автомобилей как BMW,

Hyundai, Kia, Mitsubishi, Mazda, Nissan, Toyota, VW, VOLVO и других. Масло также подходит для применения в гидроусилителях рулевого управления.

Универсальное всесезонное тракторное масло ЛУКОЙЛ ВЕРСО МОТОР 15W-40 получило одобрение компании Massey Ferguson CMS M1145 для агрегатов трансмиссии, гидравлических систем и двигателей, соответствующее требованиям класса Super Tractor Oil Universal (STOU). Компания Massey Ferguson® образована в 1953 году при слиянии производителей тракторов Massey Harris и Ferguson tractor company и является одним из лидирующих в мире брендов, выпускающих наиболее полный модельный ряд техники, начиная от сельскохозяйственных тракторов и харвестеров и заканчивая компактными садовыми тракторами для специального применения.

Синтетические моторные масла ЛУКОЙЛ ЛЮКС API SL SAE 5W-30 и ЛУКОЙЛ ЛЮКС API SN SAE 5W-40 получили одобрение АвтоВАЗ. Масла успешно прошли все моторные стендовые испытания автопроизводителя, продемонстрировав отличные результаты, после чего были одобрены АвтоВАЗом и допущены к применению на всех автомобилях, выпускаемых автоконцерном. ОАО «АВТОВАЗ» является крупнейшим производителем автомобилей в России и Восточной Европе.

#### **НАЧАТА ПЕРВАЯ ЗАЛИВКА МАСЕЛ «ЛУКОЙЛ» В ДВИГАТЕЛИ ПРОИЗВОДСТВА КОМПАНИИ «АВТОДИЗЕЛЬ»**

ООО «ЛЛК-Интернешнл» выиграло тендер на первую заливку в двигатели, производимые ОАО «Автодизель». Первая партия масел ЛУКОЙЛ АВАНГАРД УЛЬТРА 15W40 CI-4 была отгружена в начале февраля 2012 года в рамках программы импортозамещения. Моторное масло «ЛУКОЙЛ» будет использоваться в двигателях семейства средних рядных 4-цилиндровых и 6-цилиндровых дизельных двигателей ЯМЗ-530 Евро 4 мощностью 120-312 л.с.

ОАО «Автодизель» (ранее – Ярославский моторный завод) входит в Группу ГАЗ. Основные потребители продукции предприятия – ОАО «Автомобильный завод «Урал», ОАО «МАЗ», ООО «ЛиАЗ», ХК «АвтоКрАЗ», ОАО «БелАЗ». Двигатели ЯМЗ широко применяются на специализированной технике Министерства обороны РФ.

#### **В ЯРОСЛАВЛЕ ПОЯВИЛИСЬ ТАКСОМОТОРЫ, БРЕНДИРОВАННЫЕ ЛОГОТИПОМ «ЛУКОЙЛ»**

В Ярославле на улицах города появились таксомоторы, брендированные моторным маслом «ЛУКОЙЛ».



В двигатели автомобилей Renault Logan залито синтетическое масло ЛУКОЙЛ ЛЮКС SAE 5W-40 API SN/CF. Соответствующая информация размещена на кузовах машин и на визитных карточках местной таксомоторной компании. В настоящее время парк компании насчитывает 30 автомобилей Renault Logan. До конца 2012 года их количество может существенно увеличиться. По мнению руководства компании, использование масел ЛУКОЙЛ означает существенную экономию средств без потери качества. Это уже третья таксомоторная компания Ярославля, перешедшая на использование моторного масла «ЛУКОЙЛ». Автотранспортные предприятия, использующие автомобили марки «Волга» и Daewoo Nexia, также используют в рабо-

те визитные карточки, на которых размещена информация о залитом в двигатели масле «ЛУКОЙЛ».

В скором времени ожидается и брендирование автомобильного транспорта лучшего в Ярославле хлебозавода, также использующего для заливки в двигатели моторные масла «ЛУКОЙЛ».

#### **МАСЛА «ЛУКОЙЛ» ПОУЧАСТВОВАЛИ В ДНЕ СЕМЬИ КОМПАНИИ GENERAL MOTORS POWERTRAIN UZBEKISTAN**

Смазочные материалы «ЛУКОЙЛ» стали участниками Дня семьи производителя двигателей General Motors Powertrain Uzbekistan, ко-

торому в текущем году начаты поставки моторных масел для первой заливки. Организация стендов с маслами «ЛУКОЙЛ» и развлекательных PR-акций на территории завода была осуществлена официальным дилером «ЛЛК-Интернешнл» в Узбекистане – компанией ООО «TRANS OIL LINE». Мероприятие посетили более 400 сотрудников и их родных, а также приглашенные гости.

Программа Дня семьи включала в себя экскурсию по заводу, праздничный фуршет, развлекательную часть для детей и семейные фотосессии. Таким образом, семьи сотрудников смогли узнать много интересных фактов о GMPT, познакомиться с деятельностью завода и компаний-партнеров, в т.ч. «ЛЛК-Интернешнл».

# МОТОРНОЕ МАСЛО ЛУКОЙЛ АВАНГАРД



**ЛУКОЙЛ**  
МОТОРНЫЕ МАСЛА

**ВЫСШАЯ КАТЕГОРИЯ КАЧЕСТВА  
ПО КЛАССИФИКАЦИИ  
АМЕРИКАНСКОГО ИНСТИТУТА НЕФТИ**

**API SN**



**ЛУКОЙЛ ЛЮКС СИНТЕТИЧЕСКОЕ  
5W-40 API SN/CF**

Новейшая разработка международной группы инженеров соответствует высшей категории качества по классификации API. Обеспечивает максимальную защиту двигателя в жестких условиях эксплуатации, экономию топлива и снижение уровня шума.

**ЛУКОЙЛ**

**МОТОРНЫЕ МАСЛА**

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