

МАСЛА @ ЛУКОЙЛ

№ 24 Сентябрь 2010

Издание ООО «ЛЛК-Интернешнл»

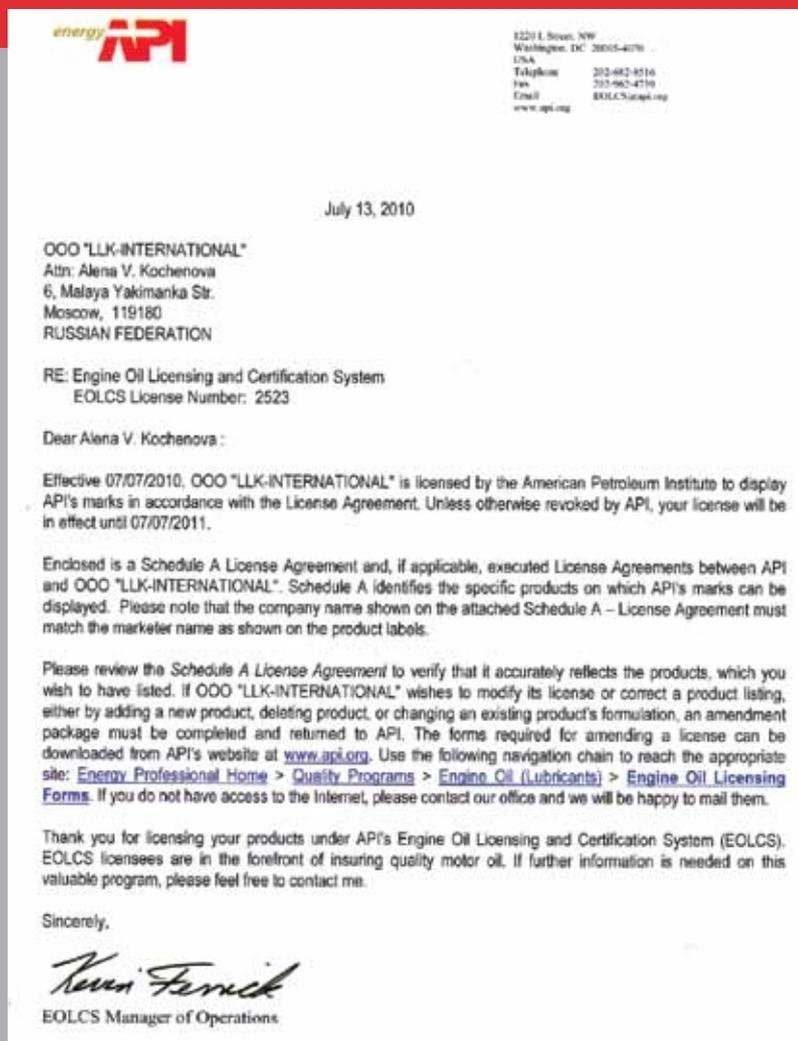


«ЛЛК-Интернешнл» обеспечит предприятия горнорудной промышленности качественной продукцией мирового уровня и комплексным сервисным обслуживанием. стр.10

1 сентября 2010 г. - 60-летие
Вагита Юсуфовича Алекперова



Снова первые! Моторные масла «ЛУКОЙЛ» официально лицензированы API



В настоящее время в мире насчитывается огромное количество брендов смазочных материалов, почти все производители указывают на упаковке соответствие своих продуктов требованиям API. Но реальные лицензии Американского института нефти имеют лишь часть из них, поскольку процесс лицензирования весьма трудоемок и заключается в физико-химическом исследовании не только готового продукта, но и компонентов каждого моторного масла, а также моторных испытаниях на двигателях различных мировых производителей в соответствии с программой.

При этом уникальной особенностью для российского рынка смазочных материалов является то, что в состав ряда лицензированных моторных масел торговой марки «ЛУКОЙЛ» входят базовые масла собственного производства, также прошедшие полный цикл испытаний.

Стоит отметить, что наряду с ООО «ЛЛК-Интернешнл» всего лишь несколько российских компаний-производителей имеют лицензированные API продукты, перечень которых, как правило, невелик. Лицензия API позволяет ООО «ЛЛК-Интернешнл» наносить на канистры и этикетки лицензированных моторных масел под брендом «ЛУКОЙЛ» фирменный графический круглый знак API Service Symbol "Donut" с указанием сервисной категории масел, а также API Certification Mark "Starburst" для продуктов, выполняющих требования ILSAC GF-4. Эти символы (от английского слова обычно именуемые «донаты») хорошо знакомы покупателям масел во всем мире и позволят им безошибочно определить масла «ЛУКОЙЛ», как соответствующие высоким международным требованиям к качеству и подходящие для использования в самых современных автомобилях мировых производителей.

Моторные масла «ЛУКОЙЛ» успешно прошли испытания на соответствие требованиям и официально лицензированы Американским Институтом нефти (API). Согласно заключению американских экспертов масла, выпускаемые ООО «ЛЛК-Интернешнл», соответствуют требованиям самых востребованных сервисных категорий API, включая новейшие SL, SM, CI-4, CI-4 Plus и CJ-4. Также ряд продуктов получил официальное подтверждение соответствия требованиям спецификации ILSAC GF-4 для бензиновых двигателей легковых автомобилей.

Среди лицензированных продуктов – хорошо зарекомендовавшие себя масла ЛУКОЙЛ АВАНГАРД ЭКСТРА, линейки ЛУКОЙЛ ЛЮКС и ЛУКОЙЛ ЛЮКС СИНТЕТИЧЕСКОЕ, а также семь новых перспективных продуктов. С полным перечнем лицензированных масел можно ознакомиться на официальном сайте API (<http://eolcs.api.org/>)





Уважаемый Вагит Юсупов!

В день Вашего 60-летия примите самые искренние и сердечные поздравления от всего коллектива ООО «ЛЛК-Интернешнл»!

Ваш профессиональный путь – наглядный пример того, как призвание становится делом всей жизни. Без преувеличения можно сказать, что Ваш опыт – одна из ярчайших страниц современной истории советской и российской нефтяной промышленности. Это эпоха открытия и освоения месторождений Западной Сибири, рождения новых городов, формирования основ сегодняшней добывающей промышленности, реформирования отрасли и создания первых нефтяных компаний.

Достижения компании «ЛУКОЙЛ» за почти двадцать лет, прошедших с момента ее создания, не имеют аналогов в истории российской нефтяной промышленности. Благодаря Вашей энергии, мудрости, профессиональной интуиции и уникальному опыту, сегодня ЛУКОЙЛ эффективно ведет бизнес во многих странах мира. Этот успех – заслуга большой профессиональной команды единомышленников, созданной и работающей под Вашим руководством.

Без сомнения, благодаря Вам будет написано еще много страниц успешной истории нефтяной отрасли. Желаем Вам удачи во всех Ваших начинаниях, пусть все, что задумано, будет реализовано.

СОДЕРЖАНИЕ

4 СТРАТЕГИЯ

«РЖД» и «ЛЛК-Интернешнл»:

1 миллиард инвестиций в новые технологии

4



7 НОВОСТИ

8 ПАРТНЕРСТВО

Масло TEBOil на российском рынке:
теперь и в автомобилях Ford

8



10 ГЛАВНАЯ ТЕМА

Масла «ЛУКОЙЛ» для угольной
отрасли: всерьез и надолго

12 ТЕХНОЛОГИЯ

Дотянуться до каждого
потребителя базовых масел

14 НОВИНКА

Если одной канистры мало,
а бочки много...

16 НАШИ СОТРУДНИКИ

Расставаться не хочется!

10



18 КОНКУРС

Поздравляем победителей

20 ГРУППА «ЛУКОЙЛ»:

Опыт сотрудничества будет использован
в других регионах

16



«МАСЛА@ЛУКОЙЛ»
№24 Сентябрь 2010 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: Andrey.Perevezentsev@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



Дорогие коллеги!

Поздравляю вас с Днем работников нефтяной, газовой и топливной промышленности!

Для нас, сотрудников индустрии по производству смазочных материалов, это не просто профессиональный праздник, а значимое событие, позволяющее почувствовать себя частью ведущей отрасли российской экономики. Являясь одним из крупнейших в мире, нефтегазовый комплекс играет ключевую роль в экономической жизни страны, а плоды его работы пользуется, так или иначе, каждый россиянин.

Этот праздник – еще один повод отметить, что успешное развитие как отрасли в целом, так и нашей Компании и Общества в частности, зависит от каждого работника, его преданности делу. Именно благодаря усилиям наших профессиональных команд «МК-Интернешнл» занимает лидирующие позиции на российском рынке смазочных материалов, активно теснит международных гигантов на рынках Центральной и Юго-Восточной Европы, завоевывает признание во многих других странах на всех континентах.

Бренд масел «ЛУКОЙЛ» устойчиво ассоциируется с высоким качеством и широким ассортиментом продукции, чутким отношением к нуждам потребителя, динамичным развитием продуктовых линеек и строим выполнением взятых обязательств. Именно благодаря вам, дорогие коллеги, вашему высокому профессионализму и желанию трудиться, в ближайшем будущем, безусловно, будет выполнена и наша следующая приоритетная задача – стать одним из лидеров смазочной индустрии в мировом масштабе.

В этот замечательный день от имени всего руководства «МК-Интернешнл» хочу искренне пожелать Вам здоровья, счастья, упорства и мудрости, успехов в достижении поставленных целей, новых профессиональных и личных удач!

В этот замечательный день от имени всего руководства «МК-Интернешнл» хочу искренне пожелать Вам здоровья, счастья, упорства и мудрости, успехов в достижении поставленных целей, новых профессиональных и личных удач!

С глубоким уважением,

Генеральный директор ООО «МК-Интернешнл»

Максим Дондэ



«РЖД» и «ЛУКОЙЛ»: 1 миллиард инвестиций в новые технологии

Планомерное освоение всех прибыльных сегментов рынка и вхождение в пятерку мировых лидеров масляной отрасли предусмотрено стратегией ОАО «ЛУКОЙЛ» по развитию бизнеса смазочных материалов. Одним из перспективных видов продукции, производство которого является неотъемлемой частью бизнеса международных компаний, являются пластичные смазки. Для развития этого сегмента ЛУКОЙЛ объединил усилия с ОАО «РЖД» – давним партнером компании и одним из самых крупных железнодорожных перевозчиков в мире. Сотрудничество по проекту производства пластичных смазок началось в 2007 г., с подписания соглашения о намерениях. С учреждением в марте текущего года совместного предприятия – ООО «Ин-тесмо» – проект перешел в инвестиционную стадию.

ВЫЗОВЫ ВРЕМЕНИ

ЛУКОЙЛ стал первой крупной компанией РФ, обратившей внимание на сегмент пластичных смазок и предпринявшей практические шаги по развитию этого направления. Российские поставщики данной продукции – а это несколько десятков небольших заводов с многолетней историей – оснащены старым, изношенным оборудованием и ограничены в возможностях инвестиций в модернизацию. В то же время, обновление парка техники потребителей смазок в последние годы происходит преимущественно за счет импортного оборудования, что влечет за собой увеличение поставок современных смазочных материалов из-за рубежа.

Для выявления перспектив производства современных пластичных смазок в РФ и возможностей импортозамещения в течение 2007-2009 гг. было проведено целенаправленное исследование, позволившее вплотную подойти к принятию инвестиционных решений. В силу специфических свойств продукции, изучение рынка включало, помимо прочего, производство опытных партий смазок под брендом «ЛУКОЙЛ» на мощностях сторонних организаций и их реализацию через собственную дилерскую сеть.

В последнее время реорганизация системы производства и снабжения пластичными смазками становилась все более актуальной и для традиционного партнера ЛУКОЙЛа – ОАО «Российские железные дороги». Вследствие постоянного обновления парка оборудования монополии, особенно за счет импортной техники, собственное про-

изводство смазочных материалов на Кусковском заводе консистентных смазок уже не способно было в полной мере обеспечивать потребности РЖД по ассортименту продукции. Кроме того, расположение данного предприятия в черте города Москвы и соответствующие экологические риски требовали от монополии инициатив по переносу производственных мощностей на другую территорию.

В качестве комплексного и взаимовыгодного решения задач по развитию бизнеса ЛУКОЙЛа в сфере производства пластичных смазок и обеспечению ОАО «РЖД» необходимыми смазочными материалами партнеры определили создание нового предприятия, оснащенного современным высокотехнологичным оборудованием для производства смазок нового поколения.

СИНЕРГИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Наиболее оптимальным признано предложение ЛУКОЙЛа о размещении нового производства на площадке ООО «ЛУКОЙЛ-Волгограднефтепереработка».



Снизить капитальные и эксплуатационные затраты позволят инфраструктура ООО «ЛУКОЙЛ-Волгограднефтепереработка» и немногочисленный, но профессиональный персонал.

За счет использования имеющейся на территории этого завода инфраструктуры и обученного персонала участники проекта получают возможность значительно снизить уровень капитальных и эксплуатационных затрат.

Общая инфраструктура, а также высокая автоматизация процессов позволяют, помимо прочего, обойтись кратно меньшим числом сотрудников. Штат совместного предприятия составит менее 50 сотрудников, в то время как на аналогичных производствах он превышает 150 человек.

Кроме того, расположение нового производства выгодно как с точки зрения близости к источнику сырья – производству базовых масел на маслблоке Волгоградского завода, так и с точки зрения логистики поставок готовой продукции – близости к потребителям в европейской части России, Украине, Казахстане и Закавказье.

В ЛИДЕРЫ – ЗА ДВА ГОДА

Бизнес-планом совместного предприятия предусмотрено, что общий объем инвестиций партнеров в проект составит до одного миллиарда рублей, а промышленное производство продукции начнется в течение ближайших двух лет. За этот период завершатся проектные работы, предусматривающие, в т.ч., сопряжение нового производства с имеющейся инфраструктурой, будет изготовлено «под заказ» высокотехнологичное оборудование, проведены строительные-монтажные и пуско-наладочные работы. По завершении строительства производительность совместного предприятия составит 20 тыс. т современных пластичных смазок в год с возможным последующим увеличе-



Председатель Наблюдательного совета ООО «Ин-тесмо», Заместитель начальника Управления планирования и нормирования материально-технических ресурсов ОАО «РЖД» Евгений Школьников: «Качество и гарантия стабильных поставок смазочных материалов на долгосрочную перспективу имеют особую значимость для обеспечения надежного и безопасного функционирования железнодорожного транспорта.

Создание современного высокотехнологичного предприятия позволит ОАО «РЖД» принимать непосредственное участие в разработке и производстве пластичных смазок нового поколения для железнодорожного транспорта. Ключевыми преимуществами ООО «ЛЛК-Интернешнл», определившими наш выбор стратегического партнера, стали длительное сотрудничество по поставкам смазочных материалов, многолетний опыт инвестирования, управления и модернизации современного производства, обеспеченность сырьевыми компонентами, постоянная совместная работа с профильными проектными и научными организациями и поставщиками специального оборудования, наличие широкой сбытовой сети в РФ и за ее пределами».

нием до 30 тыс. т в год. Выход на полную мощность позволит «Ин-тесмо» стать крупнейшим игроком российского рынка с долей около 60%. Ассортимент выпускаемой продукции будет включать 60-70 самых востребованных наименований и охватит практически все – более 90% – типы реализуемых

в РФ смазок. Параллельно с реализацией инвестиционной фазы основного проекта будет осуществляться и предварительная отработка технологий на специальной лабораторно-опытной установке. Совместные испытания наработанных смазок позволят к началу промышленного произ-



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ООО «ИНТЕСМО» ОЛЕГ ПАРАМОНОВ

водства подтвердить соответствие продукции необходимым стандартам и будут проходить в сотрудничестве с потребителями – РЖД в лице его научного подразделения ОАО «ВНИИЖТ», ОАО «АВТОВАЗ» и другими потенциальными покупателями.

Генеральный директор ООО «Интесмо» Олег Парамонов обращает особое внимание на уникальную для России опытно-промышленную лабораторию, строительство которой предусмотрено проектом.

«Помимо контрольного замера параметров сырья и готовой продукции лаборатория обеспечит тестирование опытных партий новых смазок и образцов продукции других производителей, – отмечает он. – Используя самое современное оборудование, мы сможем эффективно сопровождать разработку новых видов смазок, сертифицировать и паспортизировать их не только по российским, но и по европейским и американским стандартам, что открывает новые экспортные возможности для продукции «ЛУКОЙЛ».

Высокая автоматизация процессов позволит выпускать до 30 тыс. тонн современных пластичных смазок в год.

ГЛАВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СБЫТА
Более 2/3 от общего объема производства нового СП будут закупаться для нужд РЖД, что позволит в полном объеме на стабильных и рыночных условиях обеспечить потребности железнодорожной монополии в современных типах пластичных смазок. Ожидается также, что покупателями данной продукции станут и другие железные дороги СНГ, инфраструктурно связанные с российскими и использующие аналогичное оборудование (в частности, перевозчики Украины, Беларуси, Азербайджана, Казахстана и т.д.).

Ввод мощностей по производству пластичных смазок открывает уникальные возможности развития бизнеса и выхода на новых потребителей для российских и зарубежных дилеров ООО «ЛЛК-Интернешнл». Они получат высококачественный продукт, который отвечает всем требованиям современного рынка и представлен во всем разнообразии фасовки – от цистерны до тубика.

Третьим важным направлением сбыта продукции нового СП являются крупнейшие российские производители автотехники – ОАО «АВТОВАЗ» и ОАО «КАМАЗ», а также компании металлургического сектора.

ПРЕИМУЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ

Главным конкурентным преимуществом нового СП будет возможность поставить практически любую современную смазку, необходимую потребителю любой отрасли как в России, так и за рубежом. Оптимальная организация производства обеспечит экономически привлекательную себестоимость продукции, что, помимо прочего, открывает широкие возможности для замещения импортных материалов.

ООО «Интесмо» выгодно отличается от других российских участников рынка пластических смазок еще и тем, что входит в состав единой производственной цепочки крупной вертикально-интегрированной нефтяной компании. Принадлежность к Группе «ЛУКОЙЛ», производящей в на-

«Интесмо» будет производить современные пластичные смазки для любых отраслей и поставлять их потребителям как в России, так и за рубежом», – отмечает генеральный директор совместного предприятия Олег Парамонов, более десяти лет работающий на руководящих должностях в отрасли смазочных материалов.

стоящее время более 40% масел в РФ, гарантирует потребителям стабильность как объемов, так и качества поставок, которую, как показывает практика, не всегда способны обеспечить многие другие российские производители смазок.

«Начало производства принципиально нового вида продукции как нельзя лучше отвечает стратегии Группы «ЛУКОЙЛ» по выходу на максимально полное удовлетворение спроса по всему спектру смазочных материалов и связанных с ними сервисных услуг.

В ближайшем будущем потребитель сможет приобрести у нас как у единого и надежного поставщика не только широкий ассортимент высококачественных масел, но и современные пластичные смазки, а в перспективе и другие смазочно-охлаждающие жидкости, – резюмирует Алексей Филиппов, заместитель генерального директора ООО «ЛЛК-Интернешнл» по производству, науке и технологиям. Успешный опыт применения новой формы взаимодействия с крупной государственной компанией – такой как РЖД – создает, кроме того, хорошие предпосылки для расширения сотрудничества с другими государственными потребителями – например, по обеспечению современными смазочными материалами предприятий авиационной и космической отраслей. Производство ООО «Интесмо» будет способно оперативно и эффективно исполнять практически любые малотоннажные заказы».



www.lukoil-masla.ru

ОДОБРЕНИЕ И ДОПУСКИ ФИРМЕННЫХ ПРОДУКТОВ

Управление научно-технического развития ООО «ЛЛК-Интернешнл» информирует о получении новых официальных одобрений от ведущих мировых производителей техники, оборудования, легкового и коммерческого автотранспорта: **Моторное масло «ЛУКОЙЛ ЛЮКС Синтетическое»** получило одобрения Mercedes Benz, Renault, Porsche, лицензировано Американским институтом нефти.

Эти допуски значительно расширяют применение всесезонного моторного масла ЛУКОЙЛ ЛЮКС Синтетическое SAE 5W-40 (API SM/CF):

- согласно новейшей спецификации **MB 229.5** – для бензиновых двигателей серий M 156, M 275, M 285 (Maybach), AMG (кроме M 155 SLR), M 132, M 122, M 272, M 273, M 266, M 271, M 271 EVO, для дизельных двигателей без сажевых фильтров серий OM 660, 640, 642, 646, 651, а также OM 611, 612, 646, 647, 651 (Vito, Sprinter);
- **Renault RN 0700** – для безнаддувных бензиновых двигателей, а **Renault RN 0710** – для бензиновых двигателей, оборудованных турбонаддувом и дизельных двигателей без сажевых фильтров;
- **Porsche A40** – для всех автомобилей Porsche выпуска после 1994 года, за исключением Cayenne V6 и Cayenne Diesel.

Срок действия соответствующих писем-допусков Daimler AG и Renault S.A. - 2015 г., Porsche GmbH – 2013 г. Кроме того, по классификации моторных масел Американского института нефти ЛУКОЙЛ ЛЮКС Синтетическое SAE 5W-40 получило наивысшую категорию качества для бензиновых двигателей – SM (официальная лицензия EOLCS №2523 от 07.07.2010).

ПАРТНЕРСТВО И РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

«ЛЛК ЛУБРИКАНТС РУМЫНИЯ»
ОПТИМИЗИРУЕТ
СБЫТОВУЮ СЕТЬ

«ЛЛК Лубрикантс Румыния» 1 сентября 2010 г. приступает к прямым продажам в обновленную дилерскую сеть на территории Румынии. Данный подход позволит:

- Сформировать и осуществить запуск новой системы мотивации Дилеров;
- Обеспечить запланированный уровень качественной и количественной дистрибуции фирменных масел;
- Расширить каналы сбыта фасованной продукции фирменных смазочных материалов;
- Внедрить современный уровень технической и сервисной поддержки клиентам;
- Начать системную работу в части обучения персонала Дилерских компаний;
- Интегрировать Дилерские Компании, работающие на рынке Румынии, в единую информационную сеть ООО «ЛЛК-Интернешнл»;

Такое решение было принято на совещании проведенном Вице-президентом ОАО «ЛУКОЙЛ» Вадимом Воробьевым, которое прошло в Бухаресте в середине августа. «ЛЛК Лубрикантс Румыния» производит и поставляет масла под брендом «ЛУКОЙЛ» в страны Центральной Европы, Балтии, на Балканы, в Бельгию, Украину и Молдову. С момента своего создания компания завоевала право стать основным поставщиком смазочных материалов для железных дорог Румынии и в соответствии с требованиями местного законодательства ежегодно получала от ведомства сертификаты качества на свою продукцию. В августе 2010 г. очередной документ выдан сроком на 5 лет.

НОВАЯ СИСТЕМА МОТИВАЦИИ
ДИЛЕРОВ ПРЕДСТАВЛЕНА
В КАЗАХСТАНЕ

В начале августа в г. Алматы состоялось расширенное совещание с руководителями и топ-менеджерами дилерской сети Республики Казахстан. Дистрибьютору и дилерам была представлена новая система мотивации, направленная на развитие продаж фирменных масел «ЛУКОЙЛ». Она будет аналогична действующей для дилеров РФ и предусматривает выплату ретро-бонусов по итогам продаж целевых групп продуктов. Начало работы в рамках новой бизнес-схемы запланировано на 1 октября 2010 г. Дилерская сеть в Республике Казахстан представлена 8 компаниями (список – на сайте www.lukoil-masla.ru).

В КИЕВЕ НАЧИНАЕТ РАБОТАТЬ
«ЛЛК УКРАИНА»

С 1 августа 2010 г. начало свою деятельность наше дочернее предприятие «ЛЛК Украина». Для динамичного развития бизнеса смазочных материалов Группы «ЛУКОЙЛ» создана команда профессионалов во главе с Ярославом Литвинцевым. По словам генерального директора, успеху компании будут способствовать опора на дилеров, работающих в Республике, и прямые продажи крупнейшим потребителям.



СОВЕЩАНИЕ В БУХАРЕСТЕ ПРОВОДИТ
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ОАО «ЛУКОЙЛ» ВАДИМ ВОРОБЬЕВ



Масло ТЕВОИЛ на российском рынке: теперь и в автомобилях Ford

Постоянное расширение продуктовой линейки за счет новых современных смазочных материалов позволяет «ЛЛК-Интернешнл» поступательно увеличивать применение масел «ЛУКОЙЛ» в автомобилях иностранного производства. К настоящему времени в перечне одобренных продукции Компании представлены практически все мировые автомобилестроительные гранды, уверенно расширяется сбыт в европейских странах. Российский рынок, однако, более «трудный». Здесь играет роль психология потребителя, относящегося к продукции отечественных компаний как к заведомо менее качественной. Но и в России «ЛЛК-Интернешнл» планомерно расширяет сбыт смазочных материалов. В 2009 году начаты продажи масел под брендом «ЛУКОЙЛ» в дилерскую сеть Mercedes-Benz, а текущий год ознаменован началом поставок масел ТЕВОИЛ в дилерские станции Ford Trucks.

ПЛЕЧОМ К ПЛЕЧУ

Начало сотрудничества с Ford в России было положено в декабре 2009 года подписанием протокола о намерениях между ООО «ЛЛК-Интернешнл» и «Форд Тракс Россия» – подразделением ЗАО «Форд Мотор Компани», реализующим на российском рынке грузовые автомобили. Практическая реализация достигнутых договоренностей предусматривала детальное ознакомление персонала станций технического обслуживания (СТО) со всем ассортиментом смазочных материалов ТЕВОИЛ, организацию поставок и совместную работу по информированию как официальных дилеров, так и их клиентов об одобрении масел ТЕВОИЛ для всех типов грузовиков Ford.

«При этом высокое качество этого продукта не зависит от того, произведен он на заводе в Финляндии (г. Хамина) или в Тюменском филиале «ЛЛК-Интернешнл», который по оснащению современным оборудованием соответствует самым

лучшим западным образцам», – поясняет куратор проекта, старший менеджер Управления развития бизнеса «ЛЛК-Интернешнл» Борис Горбунов.

ВЗАИМНЫЕ ВЫГОДЫ

В тесном сотрудничестве с автопроизводителем осуществлен ряд

маркетинговых инициатив по продвижению масел «ЛУКОЙЛ» для автомобилей Ford, включающих, в том числе, добавление в официальные каталоги «Форд Карго» информации о смазочных материалах ТЕВОИЛ, а в рекламные материалы автопроизводителя – слогана «Ford Trucks рекомендует





СТАРШИЙ МЕНЕДЖЕР
УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА
«ЛЛК-ИНТЕРНЕТНЛ», К.Т.Н.,
ДОЦЕНТ МАДИ (ГТУ) БОРИС ГОРБУНОВ

материалы автопроизводителя – слогана «Ford Trucks рекомендует масло ТЕВОИЛ». Мощным стимулом к переходу на масла производства Группы «ЛУКОЙЛ» станут также совместные с Ford программы по снижению стоимости владения автомобилем. При выборе масла ТЕВОИЛ эти программы предполагают предоставление дополнительных преимуществ как СТО, осуществляющим

Масла ТЕВОИЛ - одни из немногих известных еще во времена СССР и хорошо себя зарекомендовавших. Соответствуют самым высоким мировым стандартам качества и одобрены многими производителями импортной техники и оборудования. В настоящее время финский завод в г. Хамина входит в Группу «ЛУКОЙЛ» и управляется ООО «ЛЛК-Интернешнл».

техническое обслуживание грузовиков, так и владельцам автомашин. Дополнительным фактором, повышающим заинтересованность СТО в использовании продукции «ЛУКОЙЛ» для технического обслуживания автомобилей, являются уникальные условия поставки масел. Обязательства «ЛЛК-Интернешнл» предусматривают единую цену для всех дилеров независимо от региона. Кроме того, логистическая служба «ЛЛК-Интернешнл» гарантирует сверхоперативную поставку продукции – два дня в Центральный

регион России и четыре-пять дней в другие регионы РФ.

В НАЧАЛЕ ПУТИ

Следует отметить, что сотрудничество по крупнотоннажным автомобилям «Форд Карго» весом более 18 тонн является лишь первым шагом в направлении расширения применения масел Группы «ЛУКОЙЛ» на автомобилях Ford. Налаживание взаимовыгодного сотрудничества и хороших коммуникаций по одному сегменту бизнеса обеспечивает благоприятные условия для развития сотрудничества в других.



НА ВЫСТАВКЕ «КОМТРАНС-2010». (СЛЕВА НАПРАВО) АЛЕКСАНДР БАЖЕНОВ, СЕРГЕЙ СУХАРЕВ, СЕРГЕЙ БОГДАНОВ (ЗАО «ФОРД МОТОР КОМПАНИ», ДЕПАРТАМЕНТ ГРУЗОВЫЕ АВТОМОБИЛИ ФОРД) И РУКОВОДИТЕЛИ ООО «ЛЛК-ИНТЕРНЕТНЛ» МАКСИМ ДОНДЭ И АЛЕКСАНДР ТЕРЛЕЦКИЙ НА ВЫСТАВКЕ «КОМТРАНС-2010»



Масла «ЛУКОЙЛ» для угольной отрасли: всерьез и надолго

Текущий год ознаменовался еще одним из масштабных успехов «ЛЛК-Интернешнл» в деле расширения потребителей масляной продукции «ЛУКОЙЛ»: с января компания стала единственным поставщиком смазочных материалов для одного из крупнейших угледобывающих предприятий России – ОАО «УК «Кузбассразрезуголь». Помимо роста объема продаж масел это открывает уникальные возможности для расширения сотрудничества с другими горнодобывающими предприятиями.

ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ ИСПЫТАНИЯ КАРЬЕРОМ

В России Кузбасс по праву считается реперным рынком смазочных материалов. Опыт показывает, что компании, достигшие здесь положительных результатов, успешно продолжают свою деятельность и в других горнодобывающих регионах страны. В настоящее время в

Кузбассе работают несколько крупнейших промышленных предприятий – прежде всего, угольной отрасли, – которые и определяют «погоду» на местном рынке. Его годовая емкость в сегменте высокоэффективных масел оценивается в 10 тыс. тонн. Значительный объем потребления масел приходится на «Кузбассразрезуголь», что объясняется открытым спо-

собом добычи, и, следовательно, использованием порядка тысячи тяжелых карьерных самосвалов марки «БелАЗ».

Право обеспечивать «Кузбассразрезуголь» смазочными материалами компания «ЛЛК-Интернешнл» получила по результатам открытого тендера, которому предшествовало проведение серьезной программы

«КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ» ЭКСПЛУАТИРУЕТ ПОРЯДКА ТЫСЯЧИ ТЯЖЕЛЫХ КАРЬЕРНЫХ САМОСВАЛОВ «БЕЛАЗ».



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНЫ ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ОАО «УК «КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ»

эксплуатационных испытаний продукции «ЛУКОЙЛ». Тестирование, проведенное в 2009 г. на Бачатском угольном разрезе, позволило получить исчерпывающую информацию о поведении масел в различных климатических условиях и убедиться в его соответствии самым жестким требованиям эксплуатации горнодобывающей техники.

НЕ ТОЛЬКО ПОСТАВЩИК

Как и Группа «ЛУКОЙЛ» в целом, компания «ЛЛК-Интернешнл» переходит от примитивных отношений «продавец – покупатель» на качественно иной уровень, предусматривающий оказание партнерам полного набора сервисных услуг. По сути, наша компания стала первым отечественным производителем смазочных материалов, обратившим серьезное внимание на сервисное обслуживание горнодобывающих предприятий.

Уникальная схема снабжения, предусматривающая не только поставку продуктов, приспособленных для использования в конкретных видах техники, но и обслуживание замены масла, стала в дополнение к качественным характеристикам важным конкурентным преимуществом «ЛЛК-Интернешнл».

В рамках масштабной инвестиционной программы, реализация которой начинается на разрезах «Кузбассразрезугля», «ЛЛК-Интернешнл» за свой счёт закупит за рубежом и поставит добывающей компании современный маслосменный передвижной комплекс. Технические специалисты двух компаний в течение трех месяцев 2010 г. проведут совместный мониторинг его работы в условиях одного из разрезов и при необходимости оптимизируют под потребности «Кузбассразрезугля». Согласно анализу специалистов добывающей компании, ввод в промышленную эксплуатацию

«ЛЛК-Интернешнл» обеспечивает предприятия горнорудной промышленности качественной продукцией мирового уровня и комплексным сервисным обслуживанием.



ПОГРУЗКА ГОРНОЙ МАССЫ НА БАЧАТСКОМ УГОЛЬНОМ РАЗРЕЗЕ.

маслосменного комплекса позволит выдать дополнительно достаточно существенный объём годовой добычи угля. Прирост производственных показателей будет обеспечиваться за счет ускорения процесса технического обслуживания карьерной техники. Например, если при стандартной схеме обслуживания самосвал должен покидать карьер и выключаться из производственного процесса, то при наличии передвижного комплекса этого не происходит: маслосменный комплекс сам отправится в карьер и там проведёт замену масла и сопутствующие операции. В таком случае весь процесс техобслуживания занимает около двух часов вместо целой производственной смены.

Вторая составляющая сервисной программы – логистическая. Специально под потребности Кузбасса в Кемерово компания «ЛЛК-Интернешнл» создала региональный склад смазочных материалов с полуторамесячным запасом готовой продукции. Это позволяет нам наиболее оперативно и гибко удовлетворять потребности заказчиков, а горнякам даёт уверенность, что простой техники из-за несвоевременной поставки масел исключен.

Ещё одна важная составляющая послепродажного сервиса – это обучающие программы. В ближайшее время для технических специалистов «Кузбассразрезугля» бу-

дут проводиться семинары, которые позволят им дополнить свой богатый практический опыт информацией из первых рук о современных смазочных материалах и нюансах их эксплуатации.

Эффективный комплексный подход, используемый для обеспечения смазочными материалами ОАО «УК «Кузбассразрезуголь», будет предложен и другим потенциальным региональным партнерам Компании, что, как ожидается, позволит уже к концу 2010 г. довести долю на рынке высокоэффективных смазочных материалов Кузбасса до 100 %.

ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» – крупнейшая в России компания по добыче высококачественного угля открытым способом. Предприятие имеет 11 филиалов и добывает около 25 процентов угля, получаемого в Кузнецком бассейне. Запасы каменного угля на балансе компании составляют 2,3 млрд. тонн, что гарантирует работу компании в течение как минимум ближайших 50 лет. «Кузбассразрезуголь» разрабатывает 17 месторождений (110 пластов). В 2009 году предприятие добыло 46,1 млн. тонн угля. Общее число сотрудников – более 20 тыс. человек.



Дотянуться до каждого потребителя базовых масел

В отличие от готовых смазочных материалов, виды упаковки которых постоянно совершенствуются и дополняются, тара для транспортировки базовых масел «ЛЛК-Интернешнл» до последнего времени оставалась относительно неизменной – на заводе масло разливалось в железнодорожные цистерны, а в портах перегружалось в резервуары танкеров. В 2010 г. Компания первой среди российских производителей масел начала использовать флекситанки – малотоннажную тару, которая открывает принципиально новые возможности сбыта базовых масел.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Главным преимуществом транспортировки масел во флекситанках по сравнению с наливом является уменьшение минимальной партии до 60 тонн. Такой объем позволяет осуществлять поставки не только крупным покупателям, но и небольшим блендинговым заводам, потребности которых исчисляются 500 – 1 000 тонн в год. «Большое количество таких предприятий – потенциальных партнеров – работают в Азии (в т.ч. Индии, Китае) и Америке, но осуществлять отгрузки в их адрес до последнего времени было невыгодно. Связано это с тем, что при традиционной транспортировке масел наливом экономическая эффективность поставок,

например, до Сингапура, достигается лишь при использовании танкеров, способных перевозить минимум 7-8 тыс. тонн, – говорит заместитель генерального директора «ЛЛК-Интернешнл» по коммерческим вопросам Алексей Стрельченко. – Если же покупателю была необходима меньшая по объему партия масел, приходилось искать попутные объемы грузов, способные заполнить танкер по максимуму». Загрузка и выгрузка «стороннего» груза, в свою очередь, требовала захода в другие порты, что увеличивало расходы на оплату сборов, срок транспортировки и, соответственно, стоимость фрахта. При этом формирование пула блендеров, способных одновременно и в одном порту приобрести

7-8 тыс. тонн масла, является очень трудоемким процессом.

Новая тара дает возможность преодолеть эти трудности, так как широко развитая международная система контейнерных перевозок способна доставить флекситанки практически в любую точку мира.

ПЕРВЫЕ ШАГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

«Схема поставки предполагает транспортировку с Волгоградского НПЗ по железной дороге в Новороссийск, где на терминале масло переваливается во флекситанки, а затем доставляется в порт и загружается на контейнеровоз, – рассказывает руководитель проекта Всеволод Ширинкин. – В настоящее время «ЛЛК-Интернешнл» формирует устойчивый пул потребителей. Прямой

ПРЕИМУЩЕСТВОМ ФЛЕКСИТАНКОВ ЯВЛЯЕТСЯ УМЕНЬШЕНИЕ МИНИМАЛЬНОЙ ПАРТИИ ДО ОБЪЕМА ВАГОН-ЦИСТЕРНЫ (60 ТОНН).





ФЛЕКСИТАНКИ ХАРАКТЕРИЗУЮТСЯ ВЫСОКИМ УРОВНЕМ БЕЗОПАСНОСТИ, ОБЕСПЕЧИВАЕМЫМ ПЯТИСЛОЙНЫМ ИСПОЛНЕНИЕМ МЕШКА.

выход на таких покупателей позволит, как минимум, оптимизировать логистические цепочки и эффективно торговать в портах по всей Азии – от Ближнего Востока до Сингапура, Малайзии, Индонезии, Вьетнама и Китая, а также в портах Центральной и Южной Америки. По оценкам специалистов Компании, поставки масел с использованием флекситанков будут наиболее востребованы именно в этих регионах».

В ближайшем будущем Компания планирует расширить количество портов, через которые будут отправляться базовые масла «ЛУКОЙЛ». Перевалка с помощью флекситанков, в частности, позволит разрешить проблему отсутствия технических возможностей в порту Феодосии и значительно расширить нынешний ассортимент поставки (SN-150, SN-

500), дополнив его базовыми маслами SN-350, SN-650, SN-900 и SN-2500. Кроме того, рассматривается вопрос о заключении контракта с экспедитором, работающим с портами на Балтийском море, в том числе Санкт-Петербургом: товарный поток из этого региона будет через Атлантику направляться в Северную и Южную Америку.

В более отдаленной перспективе, по мере роста поставок флекситанками до уровня 5-6 тыс. тонн в месяц, перевалка базовых масел в новую тару станет экономически эффективной непосредственно на НПЗ.

В настоящее время базовые масла во флекситанках регулярно поставляются дочерней компании «ЛЛК-Евразия», что позволяет обеспечить сырьем производство готовых масел на нашем заводе Akpet в ту-

реком городе Измир. За последние два месяца только в Малайзию поставлено около 1 тыс. тонн. В сентябре список стран дополнится - запланированы отгрузки в Израиль, Индонезию, Эквадор и Мексику.

БЕЗОПАСНОСТЬ И ЭКОЛОГИЧНОСТЬ

Флекситанк относится к современным видам упаковки наливных грузов и представляет собой объемный пластиковый мешок, размещенный в стандартном двадцатифутовом контейнере. Принцип использования подобной тары схож с коробками для перевозки жидкостей. В контейнер мешок помещается в сложенном виде, а при закачке жидкости, например масла из цистерны, мешок постепенно разворачивается. Вместимость флекситанка составляет 20-21 тонн в зависимости от плотности транспортируемого масла.

Несмотря на гибкую основу, флекситанки характеризуются очень высоким уровнем безопасности, обеспечиваемым пятислойным исполнением мешка. Испытания на столкновение и падение показали, что даже при весьма маловероятном разрыве сразу четырех слоев масло не попадает во внешнюю среду, а может быть собрано и использовано. Кроме того, за счет этих преимуществ сводятся к минимуму как количественные, так и качественные потери масел. Для дополнительной гарантии сохранности груза риски происшествий с флекситанками страхуются при перевозке.



МЕЖДУНАРОДНАЯ СИСТЕМА КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК СПОСОБНА ДОСТАВИТЬ ФЛЕКСИТАНК В ЛЮБУЮ ТОЧКУ МИРА.



Если одной канистры мало, а бочки много...

Стремясь облегчить потребителю хранение, транспортировку и использование наших масел, мы регулярно запускаем в производство новые виды упаковки. В этом году такой новацией стал жестяной бидон. Теперь потребитель получает дополнительную возможность при выборе необходимого объема смазочных материалов, а специальный дизайн в фирменном стиле «ЛУКОЙЛ» гарантирует узнаваемость бренда.

Масла в металлической таре всегда были особенно популярны в, что называется, жарких странах, например в Турции, Иране, Азербайджане, государствах Африки. Главная причина – высокая прочность тары, ведь пластиковая упаковка некоторых производителей часто не выдерживала жары, канистры теряли форму, лопались, текли. В России же применение жестяных бидонов в качестве тары для смазочных материалов до последнего времени было ограниченным. В них разливались только отдельные виды масел для авиационных двигателей и

ЗАМЕСТИТЕЛЬ НАЧАЛЬНИКА
УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА
ООО «ЛУК-ИНТЕРНЭШНЛ»
МАРИНА ЦАПЛИНА



гидросистем, холодильных установок, а также для нужд Министерства обороны.

Компания "ЛУК-Интернешнл" стала первым и пока единственным в нашей стране производителем масел, начавшим реализацию продукции в подобной таре широкому кругу потребителей. В июне на ООО «ЛУКОЙЛ-Волгограднефтепереработка» заработала новая линия, где впервые в бидоны было расфасовано всесезонное гидравлическое масло (ВМГЗ). «До конца года ассортимент продукции в бидонах будет расширен за счет линеек «ЛУКОЙЛ АВАНГАРД», «ЛУКОЙЛ СТАНДАРТ», «ЛУКОЙЛ СУПЕР» и некоторых масел серии ГОСТ, – рассказывает Алексей Филиппов, заместитель генерального директора ООО «ЛУК-Интернешнл» по науке, производству и технологиям. – Общая мощность линии составит 36 тыс. тонн в год. Тендер на проектирование и поставку выиграл наш немецкий партнер «Файге Филлинг», один из мировых лидеров в производстве линий налива. В следующем году мы предполагаем вывести линию фасовки на плановую производительность».

Оборудование было поставлено и смонтировано в феврале-апреле этого года. Следующим этапом стала отладка технологических режимов для обеспечения максимальной эффективности с первых же дней эксплуатации. «Обслуживает но-

Немецкая компания «Файге Филлинг» – один из мировых лидеров в производстве линий налива продуктов различного агрегатного состояния – как жидких, так и пастообразных. Тарой могут служить канистры, бочки, контейнеры, ведра, кубы. Сейчас в мире действует порядка 3 тысяч линий и агрегатов, созданных «Файге Филлинг». Компания располагает собственным конструкторским подразделением, в котором трудится около тридцати человек.

вую линию персонал, прежде работавший на фасовке продукции в мелкую пластиковую тару, – говорит начальник участка по затариванию в бидоны масляного и нефтехимического производства ООО «ЛУКОЙЛ-Волгограднефтепереработка» Владислав Яцук. – Это квалифицированные, опытные люди, умеющие обслуживать автоматические линии. Половина коллектива имеет профильное высшее образование по специальности «Автоматизированные системы управления».



ФОТО В. АРЬКОВА

ОБЩАЯ МОЩНОСТЬ НОВОЙ ЛИНИИ СОСТАВИТ 36 ТЫС. ТОНН В ГОД

И тем не менее всем пришлось детально изучить руководство по эксплуатации, новое программное обеспечение, пройти обучение у специалистов фирмы «Файге Филлинг», которые доступно объясняли все детали эксплуатации. Меня особенно радует, что люди с удовольствием работают на новом высокотехнологичном оборудовании. Это позволяет надеяться на то, что мы добьемся хороших результатов». В чем еще достоинства новой тары? Эта упаковка имеет компактную прямоугольную форму без выступающих элементов, а значит, ее весьма удобно как транспортировать, так и складировать, что, согласитесь, весьма немаловажно. Кстати, основную работу по установке бидонов на поддоны и их упаковку возьмет на себя многофункциональный робот-манипулятор.

«ЛЛК-Евразия» использует бидоны при упаковке смазочных материалов на заводе Акрет в г. Измир (Турция)

Бидон выгодно отличается необычным внешним видом, который позволит продукции не затеряться на полках торговых точек. Вся информация о продукте наносится не на бумагу, а непосредственно на металл способом литографии, что является такой же уникальной характеристикой, какой в свое время стали вплавляемые этикетки у новой лукойловской канистры. Это практически исключает возможность её переклейки. Ну и, наконец, высокая прочность бидона позволит свести к минимуму возможность механических повреждений, а антикоррозийная обработка предотвратит традиционную для металлической тары «болезнь» – ржавление. «Встречают товары обычно «по одежке», поэтому современный дизайн бидонов, несомненно, повысит привлекательность наших масел в глазах потребителей, – уверена Марина Цапина, заместитель начальника Управления производства «ЛЛК-Интернешнл» по стратегическому развитию. – Кроме того, в рамках маркетинговой программы каждый бидон

«Решение «ЛЛК-Интернешнл» разместить уникальное оборудование по фасовке в бидоны именно на нашем предприятии и запуск этой линии имеют большое значение как для всего предприятия, так и, в особенности, для коллектива масляного и нефтехимического производства. Это стало для нас новым стимулом в развитии», – считает начальник масляного и нефтехимического производства ООО «ЛУКОЙЛ-Волгограднефтепереработка» Игорь Елисеев.

будет укомплектован перчатками. Немаловажно и то, что нашим специалистам удалось обеспечить сравнимую с пластиком себестоимость новой упаковки».

ПРЕИМУЩЕСТВА ЖЕСТЯНЫХ БИДОНОВ:

Прочность

Новая жестяная упаковка отличается более высокой прочностью, что существенно снижает риск повреждения продукта при транспортировке.

Удобство складирования, транспортировки и выкладки

Новая жестяная упаковка имеет компактную прямоугольную форму без выступающих элементов, что позволяет более эффективно использовать транспорт, складские и торговые помещения.

Защита от подделок

Этикетка наносится на упаковку методом литографии, что практически исключает возможность переклейки.

Сохранение товарного вида

Новая жестяная упаковка сохраняет товарный вид на протяжении длительного времени использования.



Расставаться не хочется!

Успешная деятельность организации во многом зависит от точного соблюдения целого ряда юридических, финансово-экономических, делопроизводственных и других положений и регламентов. Но есть и такое, что делается только по велению души и от чистого сердца. И тогда даже грусть от расставания с Коллегой, который решает уходить на пенсию, становится основой для еще одного правила негласного устава внутрикорпоративных отношений, соблюдаемого без всякого напоминания, но обеспечивающего преемственность поколений и поддержание традиций. Трудовой стаж заместителя генерального директора ООО «ЛЛК-Интернешнл» Фариды Рашитовны Расулевой в нефтегазовой отрасли составляет более тридцати лет. Начав работать экономистом по планированию в производственном объединении «Пермнефтеоргсинтез», она прошла путь до начальника Планово-экономического отдела, а в 1995 г. была приглашена на должность исполнительного директора Департамента планирования и производства ОАО «ЛУКОЙЛ». На протяжении десяти лет Фарида Расулева занимала ключевые должности в центральном

аппарате ОАО «ЛУКОЙЛ». Под ее непосредственным руководством была организована система планирования, бюджетирования и контроля производственно-коммерческой деятельности бизнес-сегмента «Переработка и сбыт». В декабре 2005 г. состоялось назначение Фариды Рашитовны на должность заместителя генерального директора по экономике и финансам ООО «ЛЛК-Интернешнл» - дочернего общества ОАО «ЛУКОЙЛ».

«Становление бизнеса смазочных материалов Компании в его нынешнем виде произошло во многом благодаря Вашему опыту, авторитету и посвящению делу, - отметил Генеральный директор ООО «ЛЛК-Интернешнл» Максим Дондэ, обращаясь к Фариде Расулевой на торжественной церемонии в центральном офисе ОАО «ЛУКОЙЛ». - Вы провели огромную работу по организации финансово-экономических подразделений Общества. Большое внимание уделяли подготовке и повышению квалификации специалистов, оказывали всемерную помощь молодым руководителям и сотрудникам. Вы стали примером профессионализма и высоких стандартов деловой и личной этики для всего коллектива. Для меня Вы



НЕЛЛИ ЮСУФОВНА АЛЕКПЕРОВА

все эти годы были и надёжным партнером, и добрым другом». Выразить Фариде Рашитовне свою признательность были рады и руководители Компании, и многочисленные коллеги по Группе «ЛУКОЙЛ». Приказом Министерства энергетики РФ Фариде Расулевой присвоено звание «Почетный нефтяник». Вручая государственную награду, Первый вице-президент ОАО «ЛУКОЙЛ» Сергей Петрович Кукура подчеркнул: «Это - оценка результатов твоей очень важной работы. В период становления и роста Компании постоянно шли поиски оптимального пути развития. Я очень благодарен за то, что создавалось и создается с твоим непосредственным участием: и в Перми, и в Москве, и в других местах. Но самое важное





ФАРИДА РАШИТОВНА РАСУЛЕВА

для меня то, что после стольких лет совместной нелегкой работы сохранены человеческие отношения, и я по-прежнему могу называть тебя по имени».

С особой нежностью к Фариде Расулевой обратилась Нелли Юсуфовна Алекперова: «Я рада поводу подарить тебе солнышко!», - сказала она, вручая ей огромный букет ослепительно желтых роз и подчеркнула, что несомненной заслугой Фариды Рашитовны стало приобщение ООО «ЛЛК-Интернешнл» и ее сотрудников к многосторонней деятельности Благотворительного Фонда «ЛУКОЙЛ».

«Я рада, что работала с Вами в Компании с мировым именем и прошла такую школу, - сказала Фариде Рашитовна своим друзьям и коллегам. - Искренне могу сказать: Всем спасибо!

Сейчас в моей жизни начинается новый этап, а Вам я желаю творческих успехов! Ну и, чтобы не было совсем грустно, так и хочется сказать: А теперь – танцы!»

Это, конечно, была шутка. Официальная часть поздравлений перешла в неформальное общение. Фариде Рашитовне постоянно была в окружении коллег, и, со стороны казалось, даже смущалась, что ее персоне уделяется столько внимания, дарится столько цветов и подарков, и в ее честь слагаются стихи. Впрочем, последнее относится к тем неформальным традициям, к рождению которых виновница торжества была причастна сама. Написать и подарить к празднику стихи стало неписаным обычаем департамента, создателем и первым руководителем которого была Фариде Рашитовна. Поддерживая традицию тех лет, коллеги по работе в ОАО «ЛУКОЙЛ» Вероника Евгеньевна Кузько и Светлана Викторовна Строительева посвятили Фариде Рашитовне следующие строки:

Сегодня повод есть сказать ученикам,
Что мы гордимся тем, что были вместе с Вами.
Учились многому – работать, думать, жить,
Держать в мечтах, реализуя в планах.



СЕРГЕЙ ПЕТРОВИЧ КУКУРА ВРУЧАЕТ НАГРАДУ

Первопроходец и авантюрист,
С душой романтика, с не женской силой.
Кто не был рядом, трудно объяснить,
Как все непросто в эти годы было.

Работать много, многого хотеть,
Стремиться к лучшему, быть только первой.
Хотеть учиться и учить других,
И тратить силы, время, нервы.

Вокруг учеников, преемников – не счастье.
От Коми округа и до Сицилии далекой,
Дела и мысли претворяют в жизнь,
Чему учили Вы – прекрасно помним!

От нас, от них, от всех –
Поклон Вам низкий, радости и счастья!
Пусть Вам сопутствует всегда успех,
И в стороне пусть будут все ненастья!

Коллектив Компании с удовольствием присоединяется к этим сердечным словам и желает Вам, Фариде Рашитовна, оставаться такой же жизнерадостной женщиной, какой мы Вас знаем. Доброго здоровья, благополучия, верных друзей и всего самого наилучшего!

НАЗНАЧЕНИЯ



Хисьяметдинова Лиля Яшаровна назначена на должность заместителя генерального директора по экономике и финансам.

Лиля Хисьяметдинова окончила Казанский финансово-экономический институт по специальности «Финансы и кредит». Трудовую деятельность начала в должности экономиста в г. Тула. С 1987 по 1994 г. работала в районах, приравненных к Крайнему Северу, заместителем главного бухгалтера, главным бухгалтером ПО «Когалымнефтегаз» Министерства нефтяной и газовой промышленности. С октября 1994 г. – заместитель главного бухгалтера ОАО «ЛУКОЙЛ». С августа 2006 г. – главный бухгалтер ООО «ЛЛК-Интернешнл». Имеет звание «Почетный нефтяник».



Поздравляем победителей!

Подведены итоги конкурса на звание «Лучший молодой специалист года» среди юношей и девушек, работающих как в самом ОАО «ЛУКОЙЛ», так и в других организациях Группы. В 17 номинациях конкурса приняли участие в общей сложности 152 человека.

За вклад в развитие ОАО «ЛУКОЙЛ» и выдающиеся успехи в трудовой деятельности звание «Лучший молодой специалист года» впервые присуждены работникам ООО «ЛЛК-Интернешнл»:

- Дарищевой Наталии Викторовне – в номинации «Экономист»
- Гермашеву Ивану Андреевичу – в номинации «Юрист»
- Давидовичу Владимиру Александровичу – в номинации «Специалист по коммерческой деятельности».

Помимо присвоения звания победители конкурса поощрены единовременной премией и ежемесячной надбавкой к заработной плате в течение года. Кроме того, они включены в перспективный резерв кадров на руководящие должности в



СЛЕВА НАПРАВО: ИВАН ГЕРМАШЕВ, НАТАЛИЯ ДАРИЩЕВА, ВЛАДИМИР ДАВИДОВИЧ

Компании. «Лично для меня участие в конкурсе продемонстрировало со всей очевидностью, что руководство ОАО «ЛУКОЙЛ» и ООО «ЛЛК-Интернешнл» придает большое значение работе с молодежью, – считает Иван Гермашев. Само существование такого конкурса позволяет стимулировать молодых работников ЛУКОЙЛ-Ла активно работать и участвовать в общественной деятельности. Когда были объявлены результаты, первым ощущением было чувство растерянности и нереальности происходящего. Дело в том, что несколько лет назад мне, как представителю молодых специалистов Общества, довелось наблюдать церемонию награждения лучших молодых специалистов Группы компаний «ЛУКОЙЛ». Конечно, очень хотелось оказаться на месте тех замечательных молодых людей и девушек, которых награждали в тот день. Но в тоже время присутствовала и мысль, что мне-то, скорее всего, никогда не оказаться на их месте. Группе «ЛУКОЙЛ» десятки организаций, а в них работают сотни и тысячи молодых специалистов, среди которых найдутся люди гораздо лучше меня. Так что выдвижение моей кандидатуры от Общества, а тем более моя победа стали для меня полной неожиданностью. Но, разумеется, приятной. Конечно, я не обольщаюсь и рассматриваю свою победу в конкурсе в качестве «аванса доверия» ко мне руководства Общества и ОАО «ЛУКОЙЛ». Общей чертой наших коллег-победителей, с отличием окончивших в свое время высшие учебные заведения, является их стремление сочетать практическую и научную деятельность. Иван Гермашев готовится защитить кандидатскую диссертацию на тему «Договор страхования международных морских перевозок грузов в международном частном праве» в Юридической академии (МГЮА). Без отрыва от производства Наталья Дарищева обучается по специальности «Экономика и управление

Решением Правления ОАО «ЛУКОЙЛ» Лучшим работником организаций Группы «ЛУКОЙЛ» признан Михаил Александрович Ковалев – заместитель генерального директора ООО «ЛЛК-Интернешнл» по правовым вопросам и работе с государственными органами.



Михаилу Ковалеву вручены свидетельство и памятная табличка, подписанные Президентом ОАО «ЛУКОЙЛ» В.Ю. Алекперовым и Председателем Совета МОПО ОАО «ЛУКОЙЛ» Г.М. Кирадиевым. В поздравлении руководства Группы отмечается, что почетное звание присвоено Михаилу Ковалеву «за высокие достижения в производственной деятельности, весомый личный вклад в реализацию важных для Компании задач» и выражается «благодарность за самоотверженный труд, профессионализм и верность Нефтяной Компании «ЛУКОЙЛ». Выпускник РГУ нефти и газа им. И.М.Губкина Михаил Ковалев работает в Группе «ЛУКОЙЛ» с 2000 г., в ООО «ЛЛК-Интернешнл» – с января 2006 г.

народным хозяйством» в аспирантуре РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина. Владимир Давидович в июле 2010 г. окончил курс повышения квалификации по теме «Управление маркетинговыми активами компании» в ГУ Высшая школа экономики

и в конце года планирует защитить в губкинском университете диссертацию на соискание степени кандидата технических наук на тему «Создание парафиновых композиций с заданными эксплуатационными свойствами».

Коллектив ООО «ЛЛК-Интернешнл» желает нашим коллегам, ставшим первыми победителями в профессиональных конкурсах Группы «ЛУКОЙЛ», дальнейших успехов в работе, науке и творчестве!



Опыт сотрудничества будет использован в других регионах

Новый подход к управлению поставками и продажами смазочных материалов и технических жидкостей «ЛУКОЙЛ», а также сопутствующих товаров для автодела (автокосметика, автохимия, щетки и т.д.) на АЗС ООО «ЛУКОЙЛ-Центрнефтепродукт» полностью оправдал ожидания партнеров. В среднем, реализация продукции с фирменным брендом выросла более чем на треть, а отдельных видов – в два-три раза!

Позитивные итоги эксперимента были достигнуты благодаря новой модели взаимодействия с ООО «ЛУКОЙЛ-Центрнефтепродукт», включавшей профессиональную разработку программ, а также контроль их исполнения и своевременную доставку со-



МАРИНА ТОЛСТОВА,
КУРАТОР ПРОЕКТА - СТАРШИЙ МЕНЕДЖЕР
ООО «ЛЛК-ИНТЕРНЕТШЛ»

гласованных товарных групп силами логистического оператора. Соблюдение планового расположения товаров на полках проверяют в ходе выездных проверок представители оператора, а контроль остатков продукции осуществляется с помощью специальной электронной программы. «Создание электронного портала, в котором сотрудник АЗС оставляет заявку на завод недостающих товарных групп, позволило отслеживать движение продукции от завода до полки магазина в режиме реального времени, в течение 24 часов доставлять нужный товар и, кроме того,

значительно сократить бумажный документооборот, – подчеркивает генеральный директор ООО «ЛУКОЙЛ-Центрнефтепродукт» Игорь Фомин. – В то же время, выручка от реализации продукции только за первые шесть месяцев реализации проекта выросла более чем в два раза».

Обеспечив оперативное пополнение запасов, схема позволила повысить сбыт в первую очередь за счет физического наличия востребованной продукции. Кроме того, поддержание на полках в любой момент времени привычного ассортимента формирует уверенность потребителя в том, что на АЗС он всегда сможет приобрести нужный продукт, и, таким образом, стимулирует рост покупок именно во время заправки, «мимоходом». Важным результатом эксперимента стало выявление предпочтений потребителей в отношении смазочных материалов и сопутствующих товаров для автодела. «Практика показала, что наиболее востребованным является полусинтетическое масло «ЛУКОЙЛ СУПЕР» 10w40, – говорит куратор проекта Марина Толстова. – А при наличии в ассортименте АЗС одновременно продукции под брендом «ЛУКОЙЛ» и аналогичных товаров сторонних производителей (например, стеклоомывающих жидкостей) покупатель в большинстве случаев выбирает марку «ЛУКОЙЛ». Оказанное бренду Компании доверие позволит постепенно отказаться от реализации части продукции сторонних производителей в пользу фирменных това-



ИГОРЬ ФОМИН,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ООО «ЛУКОЙЛ-ЦЕНТРНЕФТЕПРОДУКТ»

ров. «Такие результаты совместной работы на 113 АЗС были бы невозможны без активной заинтересованности в успехе наших коллег из «ЛУКОЙЛ-Центрнефтепродукта», – считает первый заместитель генерального директора ООО «ЛЛК-Интернешнл» Александр Терлецкий. – Положительный опыт открывает дорогу расширению этой практики на другие регионы – в первую очередь на Нижний Новгород и Санкт-Петербург, а в перспективе – на всю Россию». Доказавшие свою эффективность модели взаимодействия и товарные матрицы могут быть скорректированы под особенности конкретного региона (климата и предпочтений потребителя), однако и в Москве, и в любом другом регионе потребитель всегда сможет найти на заправке стандартный набор высококачественной продукции «ЛУКОЙЛ».

МАСЛА «ЛУКОЙЛ» ПОДДЕРЖАЛИ УНИКАЛЬНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ ДЛЯ СЕЛЬСКОЙ ТЕХНИКИ



Агропромышленные предприятия традиционно являются важными потребителями масел «ЛУКОЙЛ», и в рамках стратегии по развитию бизнеса ООО «ЛЛК-Интернешнл» последовательно расширяет свое присутствие на этом рынке.

Одним из эффективных инструментов продвижения масел серии «Авангард» и других современных смазочных материалов для сельскохозяйственной техники стало спонсорское участие Компании в восьмью ежегодных гонках на тракторах «Бизон Трек Шоу – 2010», состоявшихся в июне в Ростове-на-Дону.

«Бизон Трек Шоу» является уникальным, единственным в России и Европе тракторным многоборьем. Цель организации гонок – популяризация профессии механизатора, возвращение уважения к сельскому труду и привлечение молодежи в агропромышленный комплекс страны. Это состязание по праву стало ежегодным праздником для работников сельского хозяйства и одним из самых ярких, неординарных событий отрасли. В текущем году за призы турнира – три трактора и множество ценных подарков – соревновались 34 пилота, в том числе – впервые в истории состязания – два украинских механизатора. Благодаря спонсорскому участию «ЛЛК-Интернешнл» в гонках «Бизон Трек Шоу», бренд масел «ЛУКОЙЛ» на этом мероприятии стал одним из самых заметных и узнаваемых. Непосредственно на состязаниях он был представлен баннерами моторной линейки масел «ЛУКОЙЛ», установленными вдоль трассы, и логотипом «ЛУКОЙЛ – смазочные материалы» на гоночных тракторах, а сами гонки сопровождались показом на специально установленных огромных экранах видеоролика «Новая формула движения» о моторных маслах «ЛУКОЙЛ».

Спонсорское участие в мероприятии привлекательно для развития бизнеса Компании, прежде всего, возможностью использовать площадку «Бизон Трек Шоу» для активной работы дилеров «ЛЛК-Интернешнл», налаживания новых связей с потенциальными потребителями масел «ЛУКОЙЛ» – предприятиями сферы сельскохозяйственного производства. В период проведения шоу представители дилеров, в частности, проводили презентации продукции и давали консультации по вопросам применения смазочных материалов «ЛУКОЙЛ». Практические результаты данной работы – новые контракты и рост поставок в адрес сельхозпроизводителей, – как ожидается, будут заметны уже по итогам летне-осеннего сезона. При этом помимо коммерческой составляющей сотрудничество с «Бизон Трек Шоу – 2010» позволило получить значительный имиджевый эффект. В рамках данного мероприятия преимущества продукции Группы «ЛУКОЙЛ» были презентованы не только его участникам (сельхозпредприятиям, производителям и продавцам сельхозтехники, другим структурам отрасли), но и широкой аудитории зрителей. По данным организаторов, на гонках присутствовало более 20 тыс. человек.

«ЖЕЛЕЗНЫЕ» ПРЕИМУЩЕСТВА НОВОЙ УПАКОВКИ



1. удобство использования
2. экономичность
3. прочность
4. экологичность
5. защита от подделок

ЛУКОЙЛ
МОТОРНЫЕ МАСЛА