

НОВОСТИ «ШЕЛЛ»



Shell News Quarterly

№ 1 | 64 | ЗИМА 2011

ЕЖЕКВАРТАЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ КОМПАНИЙ КОНЦЕРНА «ШЕЛЛ» В РОССИИ

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО «ШЕЛЛ» И «ГАЗПРОМА»

В конце ноября 2010 года председатель правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер и Главный исполнительный директор Royal Dutch Shell plc. Питер Возер подписали протокол о глобальном стратегическом сотрудничестве.

Документ определяет основные направления дальнейшего развития сотрудничества компаний на российском и международном рынке энергоресурсов, к которым, в частности, относятся: сотрудничество в области разведки и добычи углеводородов в Западной Сибири и на Востоке России; развитие совместной деятельности в области переработки и распределения углеводородов в России и Европе, а также участие ОАО «Газпром» в проектах «Шелл» по разведке и добыче нефти и газа в третьих странах.



«Достигнутые договоренности – яркий пример взаимовыгодного стратегического партнерства крупнейших мировых энергетических компаний. Впереди у нас новые крупномасштабные проекты и расширение совместного присутствия на новых рынках», – заявил Алексей Миллер.

«Подписание протокола подтверждает, что за последние годы наши компании выстроили тесные партнерские отношения. Россия является важным регионом для развития бизнеса «Шелл», и я уверен, что в будущем она будет играть ключевую роль в обеспечении растущего мирового спроса на энергоресурсы на многие годы», – отметил Питер Возер.

По итогам встречи было принято решение сформировать рабочие группы для детальной проработки обозначенных в протоколе направлений сотрудничества.

«ГЕОЛОГОРАЗВЕДКА В РОССИИ: НОВОЕ ПОНИМАНИЕ»



Анатолий Дмитриевский, директор Института проблем нефти и газа РАН, и Кристиан Букович, вице-президент концерна «Шелл» по геологоразведке в России, Каспийском регионе и на Украине

Мероприятие собрало известных российских ученых, представителей властных структур, российских и иностранных компаний, нефтегазовых аналитиков и журналистов ведущих российских и международных СМИ.

На круглом столе выступили директор Института проблем нефти и газа РАН Анатолий Дмитриевский, первый заместитель председателя Комитета Государственной Думы по промышленности Валерий Драганов, советник вице-президента компании «Лукойл» Илья Мандрик, глава дирекции по геологии и разработке «Газпром нефти» Виктор Савельев, вице-президент Ассоциации геологических организаций, генеральный директор Всероссийского научно-исследовательского геологического нефтяного института (ВНИГНИ) Алексей Варламов и другие.

Участники обсудили необходимость активизации геологоразведочных работ (ГРП) в России, привлечения финансирования ГРП и новых технологий, а также необходимость изменений в действующем законодательстве, регулирующем недропользование. Все собравшиеся сошлись во мнении, что сегодняшний объем

работ по геологоразведке в России не обеспечивает должного прироста запасов.

Кристиан Букович, вице-президент концерна «Шелл» по геологоразведке в России, Каспийском регионе и на Украине:

«Российская Федерация является одним из мировых лидеров по запасам нефти и газа. В России существует гигантская база данных геологоразведки, но иностранной компании получить эти данные не так легко. Упрощение доступа к этим данным ни в коей мере не ставит под сомнение прерогативу Российской Федерации предоставлять права пользования недрами. В сочетании с другими мерами это только подтолкнет развитие геологоразведки, будут открываться новые месторождения. Кроме того, будущие решения российского правительства в отношении юридического и налогового режимов для разведки и разработки таких ресурсов также будут играть важную роль не только для России и ее энергетической отрасли, но и для остальных стран мира».

В декабре 2010 года концерн «Шелл» в России, издательский дом «Коммерсантъ» и Институт проблем нефти и газа РАН провели в Москве круглый стол «Геологоразведка в России: новое понимание».

Константин Соборнов, менеджер концерна «Шелл» по геологоразведке в России и на Украине:

«Время открытий простых месторождений нефти и газа в России закончилось. Вместе с тем ресурсы велики: Россия содержит в своих недрах примерно четверть мировых запасов нефти и газа, но это очень сложные объекты. Необходимы новые подходы к организации работ и технологии. Есть еще и бюджетная составляющая этой проблемы. Около половины добытых в России углеводородов экспортируется. Расходуя на геологоразведку бюджетные средства, мы во многом будем тратить их на обеспечение энергетической безопасности других стран. Эти же деньги можно

потратить на образование, инновации, строительство дорог, жилья для собственных граждан. Вообще, чтобы понять масштаб потребностей геологоразведки в финансировании, надо обратиться к примерам. Скажем, освоение шельфа Северного моря обошлось в 1 трлн долл., и эти расходы несли не одна страна или компания, а несколько стран и множество компаний. Если посмотреть на карту, то станет ясно, что России надо затратить на порядок больше, так как площадь только наших шельфовых бассейнов во много раз больше, а природные условия сложнее».

Алексей Бардин, руководитель группы юридического сопровождения новых проектов в России концерна «Шелл»:

«На сегодняшний день в России участие иностранных инвесторов в освоении части недр континентального шельфа федерального значения практически исключено. Этому препятствует нынешнее российское законодательство, делающее невозможным применение современных моделей ведения бизнеса».

Международные нефтегазовые компании участвуют в разработке месторождений по всему миру не только в качестве операторов проектов, но и в качестве инвесторов. Однако нефтяная компания – это не банк, она не может быть чисто финансовым инвестором. Иностранная компания хочет быть партнером в реализации проекта, а для этого необходимо соблюдение ряда условий.

Одно из таких условий – владение долей (пусть и миноритарной) в компании – владельце лицензии на разработку соответствующего участка недр. Минимальный размер такой доли 25% плюс одна акция, после чего компании могут рассматривать инвестиции как значительные и отражать запасы разрабатываемых месторождений на своем балансе».



Константин Соборнов, менеджер концерна «Шелл» по геологоразведке в России и на Украине

ПИТЕР ВОЗЕР О ГЛОБАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ «ШЕЛЛ»

2010 год был успешным для «Шелл», в течение этого года мы выполнили поставленные задачи – как производственные, так и стратегические. Нам удалось улучшить показатели в области добычи нефти и газа, производства химической продукции, а также повысить маржу нефтепереработки.

Кроме этого увеличилась прибыль, достигнут прогресс в сфере маркетинга, а также в управлении затратами. Я удовлетворен нашими результатами, и, должен отметить, наши успехи признаются и другими игроками рынка. Мы ввели в эксплуатацию ряд крупных проектов, а также расширили перечень потенциальных активов для нашего портфеля. Но впереди у нас еще много работы. Философия «Шелл» заключается в непрерывном движении вперед.

«Шелл» – одна из немногих компаний, у которых объем инвестиций в ходе кризиса даже увеличился по сравнению с докризисным периодом. На период до 2014 года наш ежегодный чистый объем инвестиций запланирован на уровне 25–27 млрд долларов. Это должно обеспечить рост концерна до конца текущего десятилетия. В дальнейшем у нас есть возможности реализовать новые потенциальные проекты по добыче газа в США и Китае, а также нефти на территории Ирака.

Крупная часть этих инвестиций направлена на расширение ресурсной базы природного газа. Начиная с 2012 года «Шелл» планирует добывать больше газа, чем нефти. Природный газ обладает тремя фундаментальными преимуществами: его очень много, его себестоимость невысока и более приемлем с экологической точки зрения.



Главный исполнительный директор концерна «Шелл» Питер Возер

Инновационные технологии очень важны для «Шелл». Здесь мы достигли определенных успехов и, мне кажется, в глазах наших партнеров и всех остальных являемся лидером в области разработки и внедрения новых технологий. Но тем не менее мы должны продолжать работу в этом направлении.

Технологии открывают нашему бизнесу двери в некоторые страны с развивающейся экономикой, в Китай, например. Мы стали гораздо более открытыми для сотрудничества с партнерами. Согласно информации, опубликованной не-

давно в The Wall Street Journal, мы возглавляем список наиболее инновационных компаний нефтегазовой отрасли, исходя из нашего технологического потенциала и количества поданных патентных заявок. Это свидетельствует о том, что наша стратегия действительно работает. Наш подход к разработке и внедрению инновационных технологий помогает нам держать верный курс на долгие годы.

Проблемы, связанные с изменением климата, также являются важными для «Шелл». Мы добываем больше природного газа, работаем над созданием биотоплива, участвуем в разработке технологии улавливания и хранения CO₂ (CSS), а также стараемся повысить энергоэффективность наших предприятий.

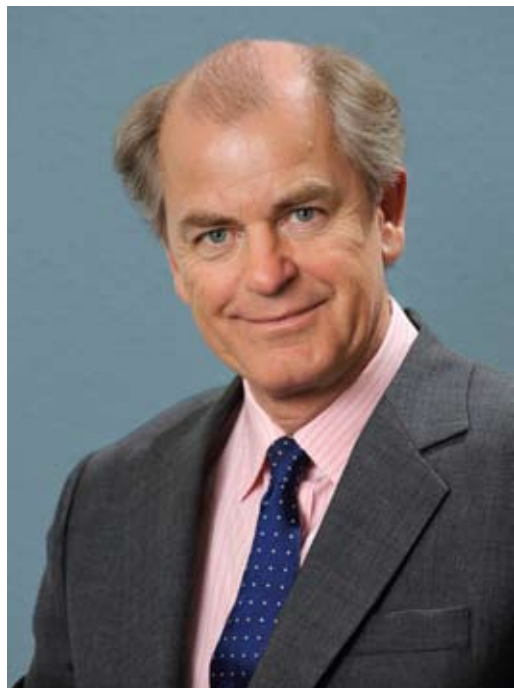
Кроме этого наши передовые разработки в области моторного топлива и смазочных материалов позволяют нашим корпоративным клиентам, а также розничным покупателям продукции «Шелл» потреблять меньше энергии. Работа в этом направлении является нашим вкладом в построение более устойчивой энергосистемы будущего и одновременно вкладом в процесс удовлетворения спроса на энергоносители.

Говоря о планах «Шелл» на 2011 год, хочется упомянуть завод по производству GTL в Катаре (проект Pearl), на котором на основе конверсии природного газа мы будем производить продукты с улучшенными экологическими характеристиками, включая дизельное топливо. Завод представляет собой гигантский и технически сложный комплекс, это образец передовых достижений специалистов «Шелл» в области инженерного проектирования и строительства. Пуск намечен на 2011 год, и это будет очень трудный процесс, учитывая сложность проекта.

Также в Катаре вскоре должен быть запущен в эксплуатацию завод СПГ (проект Qatargas4), в котором «Шелл» является партнером.

Эти два проекта – прекрасная иллюстрация того, как технологии и производственный опыт концерна «Шелл» в сочетании с нашими возможностями работать в рамках партнерств помогают обеспечивать потребителей необходимыми энергоносителями и продуктами с улучшенными экологическими характеристиками.

«ШЕЛЛ» В РОССИИ: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ



Председатель концерна «Шелл» в России Чарльз Уотсон

«Шелл» планирует расширять свою деятельность в России в соответствии с общей стратегией развития концерна. Концерн готов предложить России свой технологический и производственный потенциал для содействия в достижении стратегических целей, стоящих перед страной, включая рост объемов производства СПГ, увеличение экспортных поставок на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона, разработку трудноизвлекаемых залежей углеводородов, а также модернизацию российской нефтегазовой отрасли путем внедрения самых передовых технологий.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОНЦЕРНА «ШЕЛЛ» В РОССИИ ЧАРЛЬЗ УОТСОН РАССКАЗЫВАЕТ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «ШЕЛЛ» В РОССИИ

С нашей точки зрения, «Шелл» обладает двумя ключевыми элементами, которые будут способствовать успешной деятельности концерна на территории России, – это партнерство с ведущими российскими нефтегазовыми компаниями, а также соответствие стратегии развития концерна целями и задачам Российской Федерации. В этой связи «Шелл» и ОАО «Газпром» подписали в прошедшем году важный протокол о глобальном стратегическом сотрудничестве. В рамках данного протокола впервые сводятся воедино наиболее актуальные аспекты будущего сотрудничества между ОАО «Газпром» и концерном «Шелл».

«Сахалин-2» – один из самых успешных проектов в портфеле активов «Шелл». Его успешная реализация стала возможной благодаря продуктивному сотрудничеству между «Газпромом», «Шелл», японскими компаниями «Мицубиси» и «Мицубиси», а также администрацией Сахалинской области и российским правительством. Участие в проекте позволило «Шелл» увеличить свою долю в глобальном производстве СПГ почти до 17%. В 2009 году объем производства СПГ на заводе СПГ проекта «Сахалин-2» составлял 3% от общемирового.

Ударными темпами развивается наш проект по освоению Салымской группы месторождений в Западной Сибири. В течение 2010 года объем добываемой здесь продукции составил около 160 тыс. баррелей нефтяного эквивалента в сутки. Такие результаты стали возможны благодаря эффективно использованию россий-



ского бурового оборудования и накопленного производственного опыта и технологий концерна «Шелл».

Россия занимает пятое место в мире по объему рынка смазочных материалов, и для «Шелл», ведущего мирового поставщика смазочных материалов, очень важно расширение присутствия на российском рынке. Мы стремимся структурировать наш бизнес в России таким образом, чтобы он отражал всю совокупность нашей глобальной деятельности, поэтому мы развиваем здесь такие направления, как производство и сбыт смазочных материалов, эксплуатация сети АЗС, торговля нефтью и нефтепродуктами. По нашим оценкам, на сегодняшний день продукция «Шелл» обеспечивает около 20% всего импорта смазочных материалов в России. Кроме

того, «Шелл» стал первой международной нефтегазовой компанией, которая приступила к строительству комплекса по производству смазочных материалов в России. Новый комплекс производительностью 200 млн литров в год будет построен в г. Торжок (Тверская область) и станет одним из крупнейших в «Шелл». Концерн также продолжает развивать сеть АЗС в России – в настоящее время работают 70 АЗС, расположенных в крупных городах и на основных автомагистралях в Центральном и Северо-Западном регионах страны.

«Шелл» считает Россию приоритетной страной для дальнейшего развития бизнеса и стремится к укреплению стратегических отношений с российскими партнерами.

«ШЕЛЛ И АЭРОФЬЮЭЛЗ»: 10 ЛЕТ В РОССИИ



Генеральный директор ЗАО «Шелл и Аэрофьюэлз» Пол Клюэтт

«Секрет успеха нашей компании заключается в атмосфере открытости в рабочем коллективе, которая способствует проявлению творческой активности каждого его члена. Коллектив компании – это команда профессионалов, целеустремленно работающих над решением своих производственных задач», – отмечает Пол Клюэтт, генеральный директор ЗАО «Шелл и Аэрофьюэлз».

С какими результатами ЗАО «Шелл и Аэрофьюэлз» завершил 2010 год?

Мы крайне удовлетворены результатами 2010 года. ЗАО «Шелл и Аэрофьюэлз» реализовала объемы топлива, на 40% превышающие запланированные показатели. В прошлом году наше совместное предприятие получило бронзовую награду концерна «Шелл» за достижения в области охраны труда, промышленной безопасности и охраны окружающей среды (ОТ, ПБ и ООС). Мы продолжили работу по обновлению парка заправочной и топливораздаточной техники в аэропорту Домодедово. Кроме того, в 2010 году «Шелл и Аэрофьюэлз» значительно увеличил клиентскую базу. Так, например, среди наших новых клиентов можно отметить авиакомпанию «Катэй Пасифик».

Какие задачи стоят перед компанией в 2011 году?

В 2011 году мы намерены последовательно укреплять свои позиции по обслуживанию

аэропорта Домодедово с учетом планов его дальнейшего расширения, предполагающих строительство второго терминала и третьей дополнительной взлетно-посадочной полосы. Мы также изучаем возможность работы и в других аэропортах на территории России. Наше предприятие осуществляет полный комплекс работ по обеспечению воздушных судов авиационным топливом в соответствии с требованиями международных стандартов, включая осуществление проверок и обеспечение качества топлива, что является жизненно важным требованием в авиационной промышленности.

Расскажите, пожалуйста, о своих сотрудниках и об их вкладе в успех компании.

В ЗАО «Шелл и Аэрофьюэлз» работает небольшая команда. Секрет успеха нашей компании заключается в атмосфере открытости в рабочем коллективе, которая способствует проявлению творческой активности каждого его члена. Коллектив компании – это команда профессионалов, целеустремленно работающих над решением своих производственных задач.

России, и является надежным партнером «Шелл Авиэйшн» на протяжении ряда лет.

С какими рисками в области ОТ, ПБ и ООС связана деятельность вашей компании, и каким образом вы их преодолеваете?

Очевидно, что заправка воздушных судов – это особый вид деятельности, связанный с потенциально высоким уровнем рисков в виде вероятности разлива авиационного топлива, который может сопровождаться возгоранием, угрожающим жизни большого числа людей – как пассажиров, так и персонала, осуществляющего обслуживание авиалайнера. В своей работе ЗАО «Шелл и Аэрофьюэлз» руководствуется международными правилами эксплуатации и положениями по ОТ, ПБ и ООС, принятыми в «Шелл Авиэйшн» с целью снижения уровня риска до абсолютно минимального уровня. В частности, мы осуществляем углубленную подготовку своих операторов, программа которой регулярно пересматривается с тем, чтобы она соответствовала самым последним требованиям международных стандартов. Мы проводим

инструктажи по технике безопасности на рабочем месте с целью ознакомления операторов и менеджеров с последними рекомендациями в области обеспечения безопасности, разработанными «Шелл Авиэйшн» для своих специалистов, работающих во всех странах мира. Мы перенимаем передовой опыт и поощряем персонал за высокие достижения в области ОТ, ПБ и ООС. Наконец, мы осуществляем тщательный анализ собственной деятельности в области ОТ, ПБ и ООС, что позволяет нам на ранней стадии выявлять любые случаи отклонения от установленных требований, и кроме того, «Шелл Авиэйшн» проверяет наши объекты на соответствие международным авиационным стандартам.

У Вас большой опыт работы в разных странах. Какие, на Ваш взгляд, особенности российского рынка отличают его от других рынков?

На основе имеющегося у меня опыта работы в разных странах, в том числе в Великобритании и на Ближнем Востоке, а также с учетом четырех лет, проведенных в России, могу сказать, что основное отличие заключается в том, что во многих российских аэропортах применяется устаревшая заправочная техника, требующая модернизации, а что касается авиационных заправщиков, то их необходимо заменить на новые. Еще одна характерная особенность: работа во многих местах ведется по устаревшим техническим стандартам, принятым много лет тому назад, которые необходимо привести в соответствие с современными техническими нормами большинства стран мира. Многие из предприятий, занимающихся заправкой авиационной техникой, фактически являются монополистами. В связи с этим очевидна необходимость перехода к рыночным методам для создания конкурентной среды.

- Стратегическая задача компании «Шелл Авиэйшн» – занять лидирующие позиции на внутреннем российском рынке авиатопливообеспечения с целью расширения географии глобальной деятельности компании и удовлетворения потребностей ее клиентов.
- В июне 2001 года в Москве было зарегистрировано ЗАО «Шелл и Аэрофьюэлз» – совместное предприятие «Шелл Оверсиз Инвестментс Б.В.» и российской компании «Аэрофьюэлз Групп» с долями 70 и 30% соответственно.
- В октябре 2001 года «Шелл и Аэрофьюэлз» совместно с компанией «Ист Лайн» приступила к оказанию услуг по заправке самолетов в аэропорту Домодедово, постепенно увеличивая число своих клиентов среди международных компаний-перевозчиков. В 2010 году компания насчитывала более 50 клиентов среди международных компаний-перевозчиков.
- «Шелл» инвестирует средства в инфраструктуру по заправке воздушных судов российских и иностранных авиакомпаний и предлагает свои услуги по заправке самолетов «в крыло».
- В России «Шелл Авиэйшн» предлагает торговые марки Avgas и AeroShell. Avgas – это топливо для самолетов с поршневыми двигателями, а AeroShell – авиационные масла и смазочные материалы.

Компания «Аэрофьюэлз» имеет прочные деловые отношения с крупнейшими предприятиями российской автоиндустрии, особенно в сфере авиаперевозок, благодаря собственной сети, в которую входит 21 аэропорт на территории



Еще одним аспектом, требующим изменений, является обеспечение прозрачности во взаимоотношениях с администрацией аэропортов. Так же как и во всем мире, в России происходит процесс слияния авиакомпаний, что приводит к сокращению числа игроков на этом рынке. При этом, следуя мировой тенденции, сохраняется высокий спрос на авиаперевозки – как пассажирские, так и грузовые, что обеспечивает высокую привлекательность этого рынка. Россия уникальна по многим аспектам, но в том, что касается введения единых мировых авиационных стандартов, использования первоклассных технических средств и выхода на самый высокий уровень технических знаний, остается еще большое поле для деятельности.

«ШЕЛЛ» И KIA: УСПЕШНОЕ ПАРТНЕРСТВО



Управляющий директор компании KIA Motors Rus Владимир Дукельский рассказал о результатах работы компании в России в минувшем году и о задачах на 2011 год.

В: Как вы оцениваете результаты работы компании в 2010 году? Как идут продажи автомобилей KIA на российском рынке?

О: Мы очень удовлетворены своей работой, хотя, безусловно, не собираемся останавливаться на достигнутом и почитать на лаврах. Мировые продажи KIA Motors в 2010 году выросли на 49%, в то время как автомобильный рынок вырос на 30%.

В прошлом году в России мы представили три новые модели, одна из которых – KIA Sportage – получила престижную награду «Золотой клacson» в номинации «Компактный внедорожник» и была очень одобрительно принята нашими покупателями. Единственная проблема заключается в том, что машин действительно не хватает, потому что сегодня вся наша продукция востребована на рынке.

Хочу отметить положительный момент: спросом пользуется практически вся линейка наших автомобилей. Среди покупателей наиболее популярны автомобили KIA Rio, KIA Sportage, KIA Sorrento, KIA Cee'd.

Стратегическое сотрудничество «Шелл» и KIA началось более года назад, когда в октябре 2009 года компании объявили о подписании соглашения о сотрудничестве в России в течение следующих пяти лет. По соглашению высококачественные смазочные материалы «Шелл» рекомендованы к использованию во всех автомобилях KIA, реализуемых и обслуживаемых через сеть официальных дилеров KIA Motors Rus на территории России. За время совместной работы в дилерские центры KIA было поставлено более 1 млн литров моторного масла Shell Helix. Для сотрудников дилерских центров были проведены обучающие технические семинары, регулярно оказывается техническая поддержка и организуются консультации по оптимизации бизнес-процессов дилеров. А автовладельцы KIA смогли принять участие в различных маркетинговых акциях.

В: Вы обеспечили автомобили марки KIA пятилетней гарантией в России. А как, по-вашему, это можно стимулировать спрос на автомобили?

О: В первую очередь необходимо выводить на рынок наиболее востребованные автомобили, пользующиеся популярностью у покупателей. Это должны быть стильные динамичные машины, которыми хочется управлять. Надо думать о том, чтобы эти машины были доступны, начиная от цены и заканчивая их наличием. Дилеры должны уметь грамотно и эффективно продавать наши автомобили, рассказывая клиентам об их преимуществах. Конечно, необходим агрессивный маркетинг. Эти факторы, а также ряд других являются одной из составляющих успеха KIA Motors.

В: У KIA большая сеть сервисных центров по всей России. Расскажите, как вам удалось в короткий период модернизировать такую крупную дилерскую сеть?

О: В прошлом наша сеть сервисных центров была еще больше. К сожалению, мы были вынуждены отказаться от услуг некоторых наших партнеров, заменив их более профессиональной командой. Многие наши дилеры пришли к пониманию того, что сегодня недостаточно просто продавать автомобили, даже такие популярные, как KIA. Потребность во внедрении сервисных услуг явилась для них серьезным стимулом. Марка стала очень привлекательной для дилеров с точки зрения инвестиций. В связи с этим дилеры начали уделять ей значительно больше внимания.

Кроме того, мы очень много работаем с нашими партнерами над внедрением процессов, стандартов работы, а также в области продаж и послепродажного обслуживания. Несмотря на короткий срок плоды этой работы начинают проявляться: повышается уровень доверия клиентов, что очень важно, так как лояльность клиентов – залог нашего благополучия в будущем.

В: В 2009 году KIA и «Шелл» подписали соглашение о сотрудничестве в России на пять лет. Расскажите о первых результатах совместной работы. Как вы считаете, в чем ценность такого партнерства для компаний?

О: Мы очень довольны сотрудничеством с «Шелл», в том числе и в области послепродажного обслуживания. Мы работаем над тем, чтобы предлагать нашим клиентам продукты отличного качества, а также качественный сервис, чтобы люди получали надежную защиту своих двигателей, экономили топливо, а также в любую погоду, будь то холод или жара, были уверены, что автомобиль их не подведет. Мы стремимся донести наши ценности до клиентов: обучаем сотрудников, чтобы они могли подобрать для каждого клиента именно тот продукт, который соответствует его финансовым возможностям, потребностям в качестве и надежности. Я надеюсь, что мы будем продолжать наше успешное партнерство с «Шелл».

В: Какие новые модели автомобилей KIA выйдут на российский рынок в 2011 году?

О: Мы будем продолжать баловать наших клиентов новыми автомобилями, не останавливаясь на достигнутом. Как минимум четыре новых модели появятся на российском рынке в 2011 году. Прежде всего, это автомобиль, который уже продается в Европе, – стильный Kia Venza. Что касается остальных моделей, пока мы держим их в тайне, чтобы порадовать наших покупателей небольшим сюрпризом в уже наступившем году.

В: Какие основные задачи вы ставите перед собой в 2011 году?

О: Я не считаю, что этот год будет для нас легким, в том числе потому, что мы были лидерами в 2010 году. На нас будут равняться, нас будут стараться обогнать. Поэтому одна из основных задач, которые мы ставим перед собой, – сохранить ведущую позицию на рынке. И самое главное, мы планируем делать ставку не столько на количество, сколько на качество: улучшение качества дилерской сети, качества обслуживания, повышение удовлетворенности клиентов, в частности, за счет вывода на рынок новых продуктов. Ведь именно это делает наш бренд успешным и способствует еще большей устойчивости нашей компании на рынке. Я уверен, что сотрудничество с «Шелл» будет этому способствовать.



БЕЗОПАСНОСТЬ ВОЖДЕНИЯ В ЗИМНИЙ ПЕРИОД

СОВЕТЫ ЭКСПЕРТОВ «ШЕЛЛ»

Александр Головастик, менеджер по логистике и материально-техническому обеспечению:

Вождение в зимний период традиционно вызывает много споров, дискуссий и практических советов автолюбителям. Активно обсуждаются преимущества полных приводов, качество зимней резины, электронных систем машин и прочие увлекательные детали.

Из многолетних наблюдений и собственного опыта я вынес только два основных правила, гарантирующих безаварийное вождение зимой. Эти правила предельно просты и не требуют ни дополнительных навыков, ни затрат: водитель должен соблюдать скоростной режим и дистанцию. Этого вполне достаточно, чтобы в 90% случаев избежать неприятностей на дороге. Здесь необходимо оговориться, что водитель должен соблюдать эти правила в любой сезон, а в идеале еще и соблюдать ПДД, ездить на исправной машине, управлять неагрессивно и спокойно. Базовые правила неизменны, просто зимой необходимо учитывать намного более длинный путь торможения и трудности маневрирования на скользкой дороге и,

соответственно, выбирать более низкую скорость и большую дистанцию. Невысокая скорость и значительная дистанция до других машин, причем идущих не только впереди, а со всех сторон, даст возможность остановиться или вовремя сманеврировать, чтобы избежать ДТП.

Прочие факторы, такие как качество резины, шипы, тип привода также играют роль, но не настолько важную, чтобы гарантировать безаварийное вождение зимой. Главной причиной аварий в любую погоду является неправильное поведение водителя за рулем. Поэтому самый действенный метод предотвращения нежелательных ситуаций – это спокойное вождение и понимание возможных последствий ошибок на дороге.

Владимир Маркин, водитель «Шелл» в России:

Самое главное на дороге – это соблюдение правил дорожного движения. В зимний период нужно держать большую дистанцию, так как у машины увеличивается тормозной путь. Во время вождения необходимо быть предельно внимательным, следить за окружающими водителями, за ситуацией на дороге. Каждый год мы проходим курсы безопасного или защитного вождения, поэтому я всегда слежу за правилами и советам.

Нужно предвидеть опасные ситуации на дороге, как в шахматах, просчитывая различные варианты на несколько ходов вперед.

Конечно, опыт приходит с годами. Чем больше времени человек проводит за рулем, тем опытнее он становится. Однако есть основные правила, о которых нужно помнить всегда: за рулем нужно быть

спокойным и всегда вежливым, уступать дорогу. Тогда и другие участники дорожного движения тоже будут относиться к вам вежливо.

Михаил Тарасов, менеджер категории топливо:

Зимой слишком много дополнительных раздражителей, которые влияют на эмоциональное состояние водителя: жидкость в бачке омывателя замерзла, на лобовом стекле несмываемая пленка из противогололедных реагентов, двигатель плохо запускается, нечем откопать машину от снега и прочие неприятности. Ряд технических проблем можно исключить еще на этапе подготовки к зиме, не ограничиваясь только заменой резины. Вам не придется терять слишком много времени, записываясь в очередь на техобслуживание: сотрудники АЗС «Шелл» помогут подобрать вам все необходимое для комфортной эксплуатации автомобиля в зимних условиях.

А когда вы технически готовы к зиме, остается дело за малым – не забывать, что вождение в зимних условиях требует увеличенной дистанции и навыков безопасного вождения автомобилем.

И помните о главном:

- Убедитесь в исправности автомобиля.
- Оцените состояние дороги. Гололед – самая распространенная причина аварий в холодное время.
- Будьте всегда начеку. На скользкой зимней дороге вас подстерегает намного больше непредвиденных ситуаций, нежели летом.
- Соблюдайте скоростной режим. Зимой тормозной путь увеличивается на 40%.
- Не делайте резких движений. Занос на зимней дороге – вопрос одной секунды.

НОВОСТИ «ШЕЛЛ»

Учредитель: ЗАО «Шелл Нефть»
Российская Федерация,
123242, Москва, Новинский бул., 31,
Телефон: (495) 792-3550. Факс: (495) 792-3553
Интернет: www.shell.com/ru

Shell News Quarterly

ЕЖЕКВАРТАЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ КОМПАНИЙ КОНЦЕРНА «ШЕЛЛ» В РОССИИ

Главный редактор Мария Реутская
Газета зарегистрирована в Государственном комитете РФ по печати
Регистрационный № 013442 от 27.03.95 г.
Допечатная подготовка и печать © INDIVISION
Тираж 7 000 экз. Заказ №

© «Новости Шелл». Ссылка при печати обязательна.

