



# ЛЮДИ «ШЕЛЛ»

Карен Вартанов:

”Настоящее открытие Камеруна для меня еще впереди!”



том на программу подготовки магистров делового администрирования со специализацией в нефтегазовой промышленности, проводимую университетом г. Данди (Шотландия) совместно с Центром по изучению законодательства и политики в области энергетики, производства и переработки углеводородов и минерального сырья (СЕРМЛР). После окончания учебы я вернулся в Россию, а в начале 2001 года был принят на должность аналитика по нефтегазовому бизнесу в представительство компании «Шелл» в России.

**Что входило в Ваши обязанности, когда Вы работали в «Шелл» в России?**

В 2001 году представительство «Шелл» в России было крошечной компанией с уютной

бальной компанией, предоставляющей большие возможности для самореализации и развития своих сотрудников. Нефтяной бизнес не замыкается на одной стране, и для того чтобы быть достойным специалистом в этой области, международный опыт просто необходим. Безусловно, в каждой стране есть свои особенности и риски, и модель управления в одной стране нельзя копировать в другой, но чем обширнее знание этих моделей, тем больше возможностей найти наиболее оптимальное решение, соответствующее поставленной задаче. Замечательно, конечно, то, что мой перевод состоялся именно в Камерун, в компанию, где до сих пор сильны традиции американской Shell Oil, накоплен большой опыт разработки морских

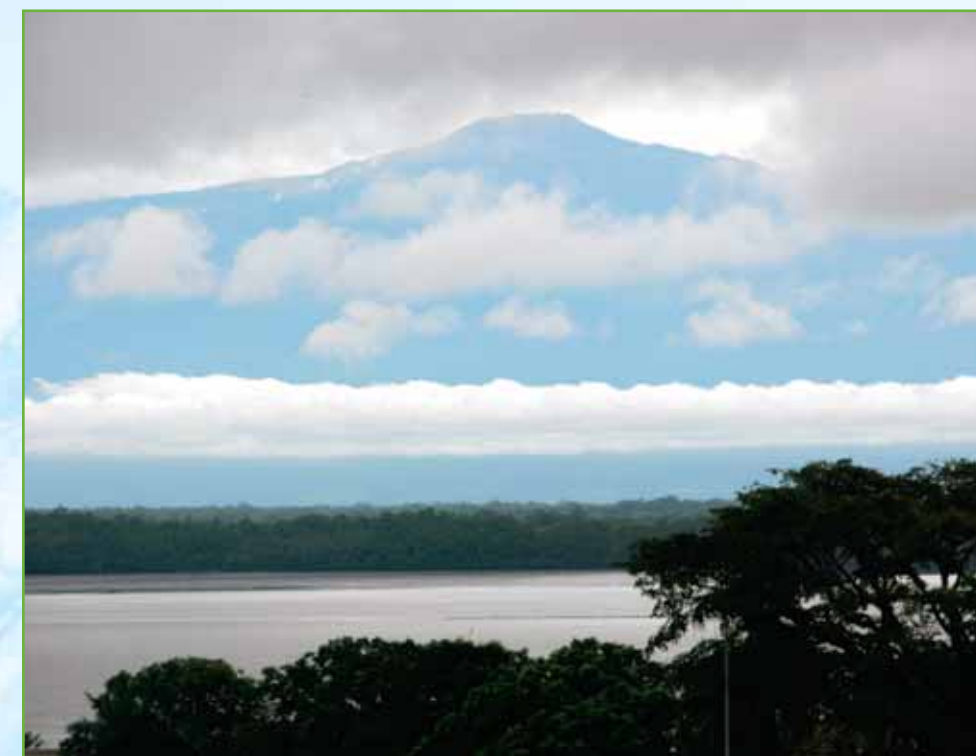
месторождений. Кстати, многие новые технологии больше не кажется картинкой из передач ВВС «Живая планета». Сложнее всего было привыкнуть к медленному темпу жизни и отсутствию понятия времени как такового, но и с этим справились. Люди в Камеруне замечательные – добрые, очень открытые и как-то по-детски искренние.

**Как Вы проводите свободное время?**

К сожалению, с момента нашего приезда свободного времени было не так много, сначала было знакомство с компанией, затем верстка нового бизнес-плана, и только сейчас жизнь начинает входить в нормальное русло. В выходные с семьей стараемся выбраться за пределы Дуалы: ездим на пляжи Гвинейского залива или в горы. Здесь удивительные песчаные пляжи белого и черного цвета. Особенно изысканный девственные, черные пляжи Лимбе, которые опоясывают подножие горы Камерун, блестя на солнце, словно расплавленный шоколад. Когда волна, облизав песок, уносится прочь в бескрайние просторы Атлантики, появляется совершенно сюрреалистическое ощущение, будто темно-коричневая, блестящая, жирная, горячая крошка пляжа медленно сползает в океан и, остывая, вспенивает воду. Поездки в горы по проселочным дорогам через банановые и какао плантации, через каучуковые рощи, которые, кстати, напоминают березовые, – очень живописны и занимательны. Другой климат, другие люди (это англо-говорящая часть страны), другие традиции...

В начале прошлого века Николай Гумилев в «Африканской охоте» советовал собирающимся в Африку: «Европеец... может увидеть Африку такой, какой она была тысячи лет тому назад... Но он должен одинаково закалить и свое тело, и свой дух: тело – чтобы не бояться жары пустынь и сырости болот; дух – чтобы... принять новый мир, столь непохожий на наш, огромным, ужасным и дивно-прекрасным». Африка, безусловно, красива, удивительна и заманчива. Камерун, говорят, – это Африка в миниатюре, так как разнообразие климатических зон, флоры и фауны, богатство удивительных культур и традиций – все здесь... Настоящее открытие этой страны для меня еще впереди!

семейной атмосферой. Несмотря на наличие больших проектов, заметного прогресса в их реализации не было. Но руководство московского офиса понимало перспективность российского направления и прилагало огромные усилия, для того чтобы привлечь внимание штаб-квартиры к этому региону. В мои задачи входило, прежде всего, информирование руководства о деятельности российских и зарубежных компаний, отслеживание тенденций развития российского ТЭК со стратегической точки зрения, подготовка информации относительно потенциального сотрудничества по проектам в России, а также администрирование отношений с «Газпромом». Должен сказать, что моя работа, связанная с совместными проектами с «Газпром», была для меня отличной школой, и я благодарен Йену Стиду, бывшему руководителю проекта, который многому меня научил.



**Ваши первые ощущения от переезда в Камерун?**

Первая мысль: как моя семья здесь будет жить? Прилетели из Москвы в феврале, вышли из самолета и попали... в хорошо протопленную баню – жара и стопроцентная влажность. Прошло время и оказалось, что и в тропиках есть своя смена сезонов, не всегда жарко – бывает даже прохладно, а иногда, страшно представить, идет снег (в горах). Мы привыкли. И теперь окружающая действительность

**Что подкажало идею поработать за рубежом?**

Идеи как таковой не было. С самого начала «Шелл» для меня была и остается гло-

Более чем стотысячный коллектив сотрудников концерна «Шелл» – это люди разных национальностей. В «Шелл» принято предоставлять сотрудникам возможность применять свои силы и знания в тех странах, в которых это может быть наиболее полезным. Например, в компаниях «Шелл» в России можно встретить специалистов из Англии и Голландии, Америки, Франции и Германии, Малайзии и т.д. Похожая практика применяется и для российских специалистов. В начале 2005 года сотрудник компании «Шелл Эксплорейшн энд Продакшн Сервисиз (РФ) Б.В.» Карен Вартанов получил назначение на должность советника по стратегическому планированию и экономике в Pecten Cameroon Company, занимающуюся добычей нефти в Республике Камерун. Сегодня Карен рассказывает читателям «Новостей Шелл» о своей жизни и работе в этой стране.

**Расскажите немного о себе. Чем занимались до прихода в «Шелл»?**

Закончив в 1992 году Ташкентский институт иностранных языков, я и не думал, что свяжу свою жизнь с нефтяной отраслью. В то время я очень интересовался экономикой и финансами и зачитывался только что вышедшим двухтомником по теории экономики Кемпбелла Макконнелла и Стэнли Брю, который почему-то назывался «Экономикс». В том же году я поступил на экономический факультет Московского института потребительской кооперации. Это был один из лучших вузов экономического профиля, и, что более важно, там был очень силен дух предпринимательства и новаторства в преподавании экономических дисциплин. Так случилось, что в 1995–1997 годах я оказался в гуще событий, связанных с приватизацией и становлением российского фондового рынка. В 1995 году я поступил на должность аналитика в брокерскую компанию Rye, Man and Gor Securities, а так как акции нефтяных компаний занимали львиную долю рынка, я готовил инвестиционные отчеты именно по нефтяным компаниям. Поездки в Западную Сибирь на предприятия, составляющие костяк нашей нефтяной промышленности, беседы с нефтяниками, книги The Prize и The colour of oil подстегнули мой интерес к нефтяному бизнесу. В 1997 году я был зачислен студен-

# НОВОСТИ Shell News Quarterly

№4 (44)  
ЗИМА 2005

# «ШЕЛЛ»



## ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «ШЕЛЛ» В РОССИИ В 2005 ГОДУ



### «Сахалин Энерджи»

(проект «Сахалин-2»: освоение месторождений сахалинского шельфа, доля «Шелл» – 55%)

**5,7 млрд** долларов составляет общая сумма контрактов, заключенных с российскими предприятиями в 1996–2005 гг.

**1,6 млн** тонн нефти добыто в сезоне 2005 года

**7 стран** стали потребителями сахалинской нефти

«Сахалин Энерджи» заключила долгосрочные контракты на поставку сжиженного природного газа покупателям в Японии, Корею и Северной Америке; общий объем законтрактованного СПГ составляет 75% производительности строящегося на Сахалине завода.

Строительные работы по Второму этапу проекта «Сахалин-2» завершены на 60%.

### «Шелл Ист Юроп Компани»

(маркетинг смазочных материалов)

Приведены данные за 9 месяцев 2005 года по сравнению с аналогичным периодом 2004 года с учетом продаж через дистрибьюторов «Шелл»

**41%** увеличение объема продаж транспортных масел «Шелл»

**36%** увеличение объема продаж промышленных масел «Шелл»

**26%** увеличение объема продаж масел «Шелл» для легкового автотранспорта

**4 млн** долларов инвестировано в 2005 году в развитие СТО

**Главные проекты года:**

- Запуск новой линейки масел Shell Helix с массивированной рекламной поддержкой
- Запуск проекта Greases X-sell – продвижение промышленных смазок через клиентов компании



### «Шелл АЗС»

(развитие сети АЗС в Санкт-Петербурге)

**1,3 млрд** рублей составил оборот на АЗС с учетом сопутствующих товаров

**75 млн** литров бензина было продано на АЗС

**3,5 млн** клиентов воспользовались услугами АЗС

**27 тыс.** автомобилей обслуживались на автомойках АЗС

**1 тыс.** наименований сопутствующих товаров предлагает каждая АЗС

**13** АЗС «Шелл» функционируют в Санкт-Петербурге

### «Салым Петролеум Девелопмент»

(освоение Салымских месторождений)

**1,25 млрд** общий объем инвестиций по проекту

**650 млн** инвестировано в проект на конец 2005 года

**2,5 млн** долларов инвестировано в социальную сферу

**3500** сотрудников подрядных организаций работает на проекте

**800** российских компаний заключили контракты с СПД

**670** сотрудников СПД работает над реализацией проекта



### «Шелл и Аэрофьюэлз»

(заправка воздушных судов в аэропорту Домодедово)

**76** рейсов международных авиакомпаний в неделю заправляют топливозаправщики «Шелл»

**2** топливозаправочных агрегата (сервисера) «Шелл» работают в аэропорту





**НОВЫЙ  
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ  
«ШЕЛЛ» В РОССИИ**

В конце ноября 2005 года Крис Финлейсон сменил Джона Барри на посту председателя концерна «Шелл» в России, став старшим должностным лицом «Шелл» в Российской Федерации. Крис возглавляет новую региональную организацию, которая была создана в связи с возросшей важностью России для «Шелл». В этом качестве он отвечает за развитие как уже существующих, так и новых проектов на территории России. Крис Финлейсон родился в 1956 году. Окончил Университет Манчестера, получил степень бакалавра с отличием в области физики и геологии. В «Шелл» пришел в 1977 году. После назначений в разные страны мира в 1998 году он стал директором отдела по нефти и заместителем управляющего директора Shell U.K. В 2000–2003 годах Крис работал в Брунее в качестве управляющего директора Brunei Shell Petroleum Company. В октябре 2003 года Крис стал управляющим директором Shell Petroleum Development Company в Нигерии, а в октябре 2004 года был назначен региональным исполнительным вице-президентом «Шелл» по разведке и разработке нефти и газа по африканскому региону.



**«ШЕЛЛ» ЖЕЛАЕТ  
ВАМ  
СЧАСТЛИВОГО  
НОВОГО ГОДА  
И РОЖДЕСТВА!**

**ДЖОН БАРРИ: "В РОССИИ У МЕНЯ ОСТАЛОСЬ МНОГО ДРУЗЕЙ"**



**Джон Барри, председатель концерна «Шелл» в России в период с 2003 по 2005 год, получил новое назначение: с 2006 года он будет работать в штаб-квартире «Шелл» в Нидерландах в должности вице-президента по нетрадиционным методам добычи нефти и технологий повышения нефтеотдачи.**

**Джон, каким было Ваше представление о России до приезда в нашу страну и каково оно сейчас?**

Сразу признаюсь, мое представление изменилось кардинально! Когда я начал свою карьеру в «Шелл», я даже не мог себе представить, что когда-нибудь мне придется жить и работать в России. До приезда в нашу страну я, честно говоря, знал о ней совсем немного. Но когда руководство «Шелл» предложило мне поработать в России, я согласился, не задумываясь ни на минуту: очень хотелось восполнить пробелы в своих знаниях. Для того чтобы понять Россию, нужно здесь жить. Это огромная страна с колоссальным потенциалом, многовековыми традициями, богатой историей, уникальным культурным наследием, великой литературой, неисчерпаемыми технологическими возможностями.

**Как менялся бизнес компаний «Шелл» за время Вашего пребывания в России?**

Когда я только пришел, масштаб нашего бизнеса был значительно меньше. Мы были в начале пути – изучали существующие возможности и, конечно, не имели полной уверенности, что наши планы осуществляются. Се-

годня мы работаем над двумя проектами мирового класса. Первый – проект разработки Сальмских нефтяных месторождений в Западной Сибири с суммарными инвестициями более 1 млрд долларов. Работа над этим проектом заметно активизировалась после сентября 2003 года. Добываемая нефть будет транспортироваться через систему нефтепроводов «Транснефть» уже в конце 2005 года. Второй проект – «Сахалин-2» – представляет собой комплексный проект по разработке нефтяных и газовых месторождений на шельфе Сахалина. Он изменит всю геополитику Азиатско-Тихоокеанского региона. Российский природный газ будет поставляться в Корею, Японию, на западное побережье США. Этот проект очень важен для нас. Определенные трудности при осуществлении столь масштабных проектов, конечно, существуют, но «Шелл» есть чем гордиться.

Для развития бизнеса крайне важен человеческий фактор. Когда я пришел в Москву, компания «Сахалин Энерджи» насчитывала около семисот сотрудников, а в московском офисе «Шелл» и компании «Салым Петролеум Девелопмент» (СПД), разрабатывающей Сальмские месторождения, работало лишь 59 человек. Сегодня количество сотрудников в «Сахалин Энерджи» удвоилось, а в «Шелл» и СПД работают уже более 800 человек! Подавляющее большинство сотрудников – российские граждане. Мои российские коллеги – трудолюбивые, надежные, высокообразованные люди; работать с ними для меня – одно удовольствие. Именно в людях основное преимущество «Шелл».

**Существует мнение, что западному человеку жизнь в России может показаться достаточно сложной: иной менталитет, традиции, обычаи, нелегкие бытовые и климатические условия. Трудно ли было Вам ко всему этому привыкнуть?**

Москва – мировая столица, жить здесь не сложнее, чем в Лондоне, Париже или в Нью-Йорке. Конечно, Россия – это не только Москва, а Москва – еще не вся Россия. Во многих российских городах уровень жизни ниже, инфраструктура менее развита, реже увидишь иностранцев... Но все эти города по-своему интересны. Не все эти города по-своему хороши! Что же касается Москвы, я искренне и всей душой полюбил этот город, в том числе и из-за людей, которые в нем живут. Не секрет, что любому иностранцу, приезжающему в Россию, русские на первый взгляд не кажут-

ся такими уж дружелюбными. Но как только вы познакомитесь ближе, то сразу становитесь настоящими друзьями.

**Вам пришлось много поехать по России. Какие места Вам запомнились больше всего? Есть ли у вас любимые места в Москве?**

Мне сложно описать все лучшие моменты моей жизни в России – так много их было. Одно из самых приятных воспоминаний – пребывание на Камчатке и купание в горячем источнике: вокруг лежал снег, а от воды шел пар... Вспоминаю, как танцевал с женой на льду озера Байкал, как ловил рыбу на Сахалине, который во многом напоминает мне Шотландию. А разве можно забыть прекрасные краски осени в Ханты-Мансийске! Несколько раз мы были в Санкт-Петербурге, Петергоф – одно из моих любимых мест. Нигде в мире я не видел ничего подобного! Никогда не забуду, как однажды в Архангельске мы с женой стояли на льду Двины, в 20 метрах от нас прошел ледокол, и лед под нами начал двигаться...

В Москве я в полной мере наслаждался культурной жизнью. Много раз бывал в Третьяковской галерее, открывая для себя русское искусство. Благодаря партнерству «Шелл» и Большого театра я посмотрел много спектаклей этого всемирно известного коллектива, подружились с директором Большого А. Г. Иксановым и его коллегами. Я много узнал о традиционном русском балете и оперном искусстве. Это прекрасные воспоминания, и они останутся надолго в моей памяти.

**С каким ощущением Вы покидаете Россию и чем будете заниматься в ближайшем будущем?**

Я с грустью покидаю Москву. И это несмотря на то, что здесь были проблемы и сложности... Но мне всегда было интересно преодолевать любые трудности и добиваться успеха.

Мне предстоит работать в Голландии, в штаб-квартире «Шелл», в должности вице-президента в области добычи нефти из нетрадиционных источников и методов повышения нефтеотдачи. Область, несомненно, интересная. Нефть в мире становится меньше, и мы будем искать новые источники углеводородного сырья.

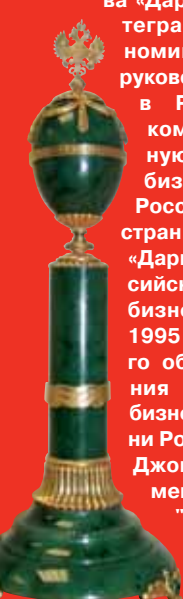
Из России я уезжаю с любовью и оставляю здесь много добрых друзей и коллег по работе.

**ДЖОН БАРРИ  
СТАЛ ЛАУРЕАТОМ  
ПРЕМИИ**

Джон Барри стал лауреатом национальной премии Российской академии бизнеса и предпринимательства «Дарин» в номинации «Интеграция». Премия в этой номинации присуждается руководителям работающих в России иностранных компаний за эффективную стратегию ведения бизнеса на территории Российской Федерации и стран СНГ.

«Дарин» – старейшая российская премия в области бизнеса, учрежденная в 1995 году с целью широкого общественного признания позитивной роли бизнес-сообщества в жизни России.

Джон Барри так прокомментировал это событие: «Вручение престижной национальной премии свидетельствует о признании стремления концерна внести вклад в социально-экономическое развитие российского общества. Проекты, реализуемые «Шелл» на Сахалине и в Западной Сибири, способствуют появлению новых рабочих мест, развитию производственного потенциала российских компаний, решению многих социальных и инфраструктурных вопросов. Уверен, что «Шелл» как крупнейший международный инвестор сможет еще многое сделать на благо российской экономики и российского общества».



**БОЛЬШАЯ НЕФТЬ САЛЫМА**

Компания «Салым Петролеум Девелопмент Н.В.» (СПД) достигла важного рубежа в освоении Сальмской группы нефтяных месторождений в Ханты-Мансийском автономном округе. СПД приступила к полномасштабной промышленной эксплуатации Западно-Сальмского месторождения –

самого крупного по запасам нефти месторождения Сальмской группы. Праздничная церемония «Большая нефть СПД», посвященная этому знаменательному событию, состоялась 25 ноября 2005 года на производственной площадке нефтепромысла.



СПД прошла путь к большой нефти Западно-Сальмского месторождения всего за два года. За это время выполнен огромный объем работ по обустройству и подготовке Западного Салыма к полномасштабной добыче нефти. К месторождению проложена всепогодная автомобильная дорога протяженностью 50 км, построены объекты энергоснабжения, пять кустов скважин, нефте-сборные сети, первая очередь установок подготовки нефти (УПН) мощностью 3 млн тонн нефти в год (с последующим увеличением мощности до 9 млн тонн в год), трубопровод внешнего транспорта нефти протяженностью 88 км и другие промышленные объекты. В декабре 2004 года, на год раньше установленного лицензионным соглашением срока, СПД начала на Западном Салыме добычу нефти из первоочередных скважин, которая транспортировалась с месторождения автоцистернами.

25 ноября 2005 года в эксплуатацию введены ключевые объекты промысловой инфраструктуры – УПН и трубопровод внешнего транспорта нефти, по которому сальмская нефть будет подаваться в систему «Транс-



нефти». Начинается принципиально новый этап в освоении Западно-Сальмского месторождения, который открывает возможность для быстрого наращивания объема нефтедобычи. В 2006 году к УПН на Западном Салыме будут подключены Верхне-Сальмское и Вадельпское месторождения. Суммарный объем нефтедобычи на всех трех месторождениях Сальмской группы в 2006 году согласно технологической схеме превысит 2 млн тонн (около 15 млн баррелей).

«Ввод в промышленную эксплуатацию УПН на Западном Салыме с подключением 30 добывающих скважин и трубопровода внешнего транспорта нефти – крупный успех СПД, – отметил генеральный директор СПД Дэйл Роллинз. – Это событие, ради которого мы и наши подрядчики напряженно работали два года. И сейчас мы все с полным правом можем гордиться тем, что сделано за этот период, потому что мы выполнили свои обязательства перед акционерами и российским государством.

При этом мы не только «с нуля» обустроили месторождение, но и одновременно практически «с нуля» строили саму компанию. Из организации со штатом 15 человек в начале 2003 года СПД выросла в крупную компанию, в которой сейчас работают около 700 российских и иностранных специалистов из 14 стран, при этом российский персонал составляет около 90%. СПД сегодня – одно из самых динамично развивающихся нефтедобывающих предприятий России. Наши достижения в освоении Западно-Сальмского месторождения дают нам уверенность в том, что интернациональному коллективу СПД по силам решение новых крупномасштабных задач по реализации Сальмского проекта – самого крупного за последние годы нового проекта в нефтедобывающей отрасли Западной Сибири.»



## НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ EUROSHELL & ASSTRA

29 сентября 2005 года компания «Шелл Ист Юроп» подписала с компанией Asstra Associated Traffic AG – головным предприятием международной транспортно-логистической группы Asstra, соглашение об использовании карт euroShell.

Компания Asstra Associated Traffic AG была создана в 1993 году в Цюрихе, Швейцария. Сегодня Asstra – это международная группа компаний, оказывающих услуги по доставке грузов всеми видами транспорта по всему миру. Предоставляя полный комплекс услуг, группа компаний также осуществляет консолидацию, складирование, таможенное оформление, страхование и полное документальное сопровождение грузов. Система качества сертифицирована по ИСО 9001:2000. Более 20 дочерних компаний и представительств работают в России, Беларуси, Украине, Литве, Польше, Италии, Германии и Китае с общим штатом сотрудников более 370 человек.

Топливная карта euroShell существует на рынке более 35 лет. На сегодняшний момент более 5 млн держателей карт пользуются услугами euroShell по всей Европе. Любой международный перевозчик – грузовой или пассажирский – с картой euroShell получает возможность повысить экономическую эффективность своей деятельности и снизить операционные расходы.

С подписанием данного соглашения «Шелл Ист Юроп» значительно расширяет круг своих клиентов, включив в него международных перевозчиков СНГ. Теперь транспортным компаниям, сотрудничающим с группой Asstra, доступна самая большая ев-

ропейская сеть собственных АЗС «Шелл», насчитывающая 12 000 заправок, а также 8 000 АЗС партнеров «Шелл» в 35 странах Европы. Помимо приобретения топлива «международными» СНГ могут использовать карты euroShell для оплаты дорожных налогов, про-

езда по платным магистралям и туннелям, ремонта, мойки, возврата НДС и других услуг, связанных с автомобильными перевозками по Европе.

Франк Мюллер, генеральный директор Asstra Associated Traffic AG, считает: «Подписание соглашения с компанией «Шелл Ист Юроп» позволило нам предложить транспортным компаниям исключительно удобную систему топливных карт. В рамках программы «Топливо в кредит по системе euroShell» перевозчики получают возможность увеличить свободные оборотные средства, контролировать свои расходы, пользоваться дополнительными скидками на топливо и оплату дорожных сборов. Мы уверены, что наши партнеры по достоинству оценят новые преимущества».

## «ШЕЛЛ» ПОЛУЧИЛ СТАТУС СУПЕРБРЕНДА В РОССИИ

По итогам 2005 года торговая марка Shell получила статус SUPERBRAND в России. Этот статус присваивается наиболее известным и авторитетным мировым брендам в результате тщательного отбора, проходящего в соответствии с правилами британской программы SUPERBRANDS.



Отбор брендов проходил в два этапа. На первом этапе на основе исследований крупнейших агентств – KOMCON (опрос потребительских предпочтений в различных товарных категориях) и ACNielsen (измерение и анализ динамики различных товарных рынков) – был создан short list, куда вошли 1033 бренда. На втором – авторитетное жюри, состоящее из представителей общественных и деловых кругов, ведущих специалистов в области бизнес-аналитики, маркетинга, рекламы и дизайна, отобрало 388 брендов, которые и получили статус супербренда. «Шелл» получил это престижное звание благодаря профессионализму своих сотрудников, приложивших немало сил для развития бренда концерна в России.

## «ШЕЛЛ» РАЗВИВАЕТ ГРУЗОВЫЕ СТО

Минувший год был отмечен ростом продаж транспортных смазочных материалов «Шелл» на российском рынке. Одним из каналов их реализации являются грузовые станции технического обслуживания (ГСТО). О том, как «Шелл» строит свою работу в этом направлении, рассказывает менеджер отдела транспортных смазочных материалов по работе с СТО Артем Воробьев.

Рост экономики страны и рост импорта высокотехнологичной техники приводят к ежегодному росту спроса на смазочные материалы, при этом высокий спрос на масла «Шелл» обеспечен не только высокотехнологичным производством, но и доверием потребителей, привыкших к качественным продуктам. Одним из основных каналов реали-

зации продукции «Шелл» являются ГСТО. На сегодня общее количество этих станций еще не слишком велико (особенно в сравнении со СТО для легковых автомобилей): примерно 200 для обслуживания техники западного производства и 150 – для продукции отечественного автопрома. На конец 2005 года почти половина ГСТО имеют долгосрочные партнерские отношения с «Шелл», причем в силу ряда причин общее количество поставок смазочных материалов «Шелл» для ГСТО доходит до 60%.

В течение года «Шелл» активно работал с такими компаниями, как Scania, Iveco, Mercedes, Renault и Hyundai. В прошедшем году было заключено глобальное соглашение о сотрудничестве между Hyundai Motor Company и «Шелл», успехи которого уже видны. Согласовывались продукты для новой техники, определялись направления совместного развития. Естественно, для наших партнеров чрезвычайно важна широкая – от Калининграда до Владивостока – дистрибуторская сеть «Шелл».

Благодаря транспортной команде наших дистрибуторов присутствие «Шелл» на ГСТО растет темпами, опережающими рост рынка, – в этом году были заключены долгосрочные контракты с 25 авторизованными СТО, в то время как новых авторизованных СТО появилось 20. Для поддержки партнеров «Шелл» проводит специальное обучение в транспортной академии (Transport Lubricants Sales Academy). «Шелл» разрабатывает рекламные материалы, оказывает поддержку при проведении переговоров.

В 2005 году в развитие ГСТО было инвестировано около 1 млн долларов; были проведены 7 семинаров по применению смазочных материалов «Шелл» в нескольких регионах. Портфель смазочных материалов «Шелл» пополнился следующими видами масел: Rimula Signia (моторное), Transmission MA (трансмиссионное), AdBlue (состав для снижения оксидов азота в выхлопе двигателя). Также были выделены значительные средства на поддержку совместных с дистрибуторами рекламных кампаний.



Слева направо: Мели Туркер, Воробьев Артем, Луис Скоффоне, Маслов Виталий, Булаев Юрий, Яцек Дзембай, Соколов Александр

# X-SELL

## ПРИШЕЛ В РОССИЮ



Осенью 2005 года в ряде европейских стран «Шелл» приступил к реализации проекта Greases X-sell, основной задачей которого является интенсификация продвижения индустриальных пластичных смазок. В конце сентября в Москве в гостинице «Новотель» состоялся семинар Greases X-sell для менеджеров по продажам и региональных представителей «Шелл» в России и на Украине. В октябре «Шелл» провел аналогичные семинары для своих дистрибуторов в Москве и Донецке, а в ноябре – в Хабаровске и Новосибирске.

На семинаре обсуждались типичные потребности клиентов; мотивы, влияющие на принятие решения о покупке, подробно рассказывалось о свойствах, которыми обладают смазки, и выгодах, которые получит клиент от их применения. Техническая часть целиком посвящалась собственным смазкам, результатам различных испытаний, типовым областям применения, маркетинговая – искусству продаж. Участников познакомил с некоторыми стандартными подходами, помогающими выявить основные и скрытые потребности и мотивы клиентов. Но, пожалуй, самым интересным для дистрибуторов был «мозговой штурм», где в форме бизнес-игры команды решали задачи по продажам клиентам с разным типом поведения, стараясь найти оптимальные варианты.

Увеличение объемов продаж смазок планируется достигнуть за счет так называемых «перекрестных» продаж (X-sell), то есть продаж тем, кто, уже являясь клиентом «Шелл», на настоящий момент еще не покупает смазок «Шелл». Стратегия рассчитана на то, что клиенты, знакомые с другими продуктами «Шелл», например гидравлическими, компрессорными, редукторными или иными маслами, имеющие опыт применения смазочных материалов «Шелл» на собственных предприятиях, уже успели убедиться в высоком качестве этих продуктов и профессионализме команды «Шелл». Такие клиенты – самая перспективная целевая аудитория для продвижения смазок в отличие от абсолютно новых клиентов, требующих трудоемкой работы.

«Шелл», являясь законодателем литевой технологии производства смазок, а также мировым лидером продаж, имеет в своем арсенале более 100 различных смазок для удовлетворения любых специфических требований различных производств, работающих в самых разнообразных и сложных условиях эксплуатации. Исторически смазки воспринимались как продукт, для продажи которого требуются глубокие технические знания, буквально на уровне специалиста по смазкам. Стратегия продвижения смазок Greases X-sell, наоборот, строится на утверждении, что «смазки продавать легко». В рамках этой стратегии был определен «базовый» портфель, состоящий всего из 6 смазок семейств Alvania и Albida. Как утверждают специалисты «Шелл», их можно применять на промышленных предприятиях в более чем 75% типовых случаев – для конвейерных линий, дробилок, мешалок, смесителей, электромоторов, вентиляторов, редукторов и прочего.

«Шелл» планирует увеличение объемов продаж смазок в среднем на 20% за счет более рационального подхода к продвижению смазок через лояльных клиентов, лучшего понимания основных принципов продаж.

Чтобы придать процессу дух соревнования, «Шелл» объявил программу мотивации дистрибуторов, которая нацелена на достижение наилучшего результата – большего роста объема продаж не только всех индустриальных смазочных материалов, но индустриальных смазок, в первую очередь. Результаты соревнования будут подведены в конце апреля 2006 года за период IV квартал 2005 года – I квартал 2006 года, призом станут 5 путевок на двоих на зарубежный солнечный курорт.



# «ШЕЛЛ» И БЕЗОПАСНОСТЬ ДВИЖЕНИЯ

## «Человек, автомобиль, дорога: ПДД для школьников»



Согласно данным Всемирной организации здравоохранения и Всемирного банка, Россия занимает первое место в мире по количеству ДТП на каждые 10 тысяч машин, равно как и по количеству смертей на дорогах. В прошлом году, по официальным сведениям, ДТП сократили население России на 34 тысячи человек. Еще четверть миллиона людей остались покаянными. При этом МВД констатирует: большая часть всех аварий происходит по вине водителей, которые нарушают правила движения, и лишь 0,7% – из-за технической неисправности транспорта.

Эксперты сходятся во мнении, что требуется начать активную комплексную работу по повышению законопослушности водителей и пешеходов. Чтобы эта работа дала ощутимый результат, она должна быть адресной – необходим хорошо продуманный комплекс мер по взаимодействию с различными целевыми аудиториями. При этом важнее всего начать со своего непосредственного окружения – коллег, друзей и соседей. Мировой опыт концерна «Шелл» показывает, что подобная практика помогает уменьшить количество ДТП на 50–70%.

В сентябре 2005 года состоялся запуск специальной образовательной программы «Человек, автомобиль, дорога: Правила дорожного движения для школьников». Этот курс был разработан концерном «Шелл» для детей, которые живут и учатся по соседству с офисом компании – в Пресненском районе Москвы. Консультантами проекта выступили сотрудники ОГИБДД УВД ЦАО г. Москвы.

«Человек, автомобиль, дорога» – экспериментальный проект: уроки дорожной безопасности иллюстрируются характерными именно для Пресненского района примерами. Таким образом, вся близлежащая территория превращается в огромную учебную площадку, комплексное наглядное пособие. При этом детям предлагаются реальные ситуации, с которыми молодежь мегаполиса сталкивается каждый день. Были выбраны наиболее актуальные для школьников темы: катание на скейтбордах и роликовых коньках, технические особенности велосипедов и мопедов, права и обязанности пешеходов, а также юридические аспекты ответственности при ДТП.

Еще одна важная группа воздействия – это сами сотрудники концерна «Шелл», а также его подрядчики. Каждое из совместных предприятий «Шелл» в России реализует масштабную корпоративную программу по безопасности дорожного движения. В частности, на объектах компании «Салым Петролеум Девелопмент» действует специальная система контроля скорости машин. На дорогах организованы контрольные посты, а инспекторы отдела охраны здоровья, труда и окружающей среды круглосуточно патрулируют автотрассы предприятия. Ежедневно проводится обязательная проверка водителей на трезвость.

Группа мониторинга существует и в другой дочерней компании концерна «Шелл», а также его подрядчики. Каждое из совместных предприятий «Шелл» в России реализует масштабную корпоративную программу по безопасности дорожного движения. В частности, на объектах компании «Салым Петролеум Девелопмент» действует специальная система контроля скорости машин. На дорогах организованы контрольные посты, а инспекторы отдела охраны здоровья, труда и окружающей среды круглосуточно патрулируют автотрассы предприятия. Ежедневно проводится обязательная проверка водителей на трезвость.



## НОВЫЙ ПАРТНЕР «ШЕЛЛ»



В конце октября 2005 года в Волгограде состоялось торжественное открытие новой авторизованной станции «Фольксваген» компании «Аво-Волга-Раст», с которой «Шелл Нефть» имеет долгосрочное соглашение о сотрудничестве.

На фото (слева направо): генеральный директор «Аво-Волга-Раст» Игорь Капитанов, глава представительства «Фольксваген» в России Ханс Келлер, Светлана Шакова, Вячеслав Вилисов («Шелл Нефть»)

рисками, связанными с безопасностью дорожного движения. Весной 2005 года 33 сотрудника «Сахалин Энерджи» прошли специальную подготовку и стали инструкторами водительского мастерства, после чего они развернули обучение для всех водителей, задействованных в проекте «Сахалин-2».

Кроме того, на Сахалине созданы передвижные классы безопасности дорожного движения, которые регулярно выезжают все подразделения компании. Основная задача этих классов – повысить информированность сотрудников «Сахалин Энерджи» в вопросах безопасности дорожного движения. Решению этой задачи также способствуют ежеквартальный электронный бюллетень и корпоративные программы, направленные на улучшение дорожной безопасности. Компания твердо верит, что эти инвестиции позволят снизить количество дорожно-транспортных происшествий и, как следствие, убытки, которые несет и общество, и сама компания. Концерн «Шелл» считает принцип корпоративной социальной ответственности необходимым условием успешной деятельности, которая не отделима от устойчивого развития общества. Поэтому «Шелл» стремится внести как можно больший вклад в решение глобальных общественных проблем, среди которых проблемы здравоохранения и, в частности, безопасность дорожного движения, представляются одними из самых актуальных.

**Отвлекся за рулем на МИГ, И...**

**Постоянно следите за дорогой!**

**ПОДУМАЙ. ДОЕДЕШЬ ЖИВЫМ!**  
Вместе за безопасность на дорогах

тивный сайт компании, на котором размещены информационные и учебные материалы.

Вторая немаловажная часть корпоративной программы «Сахалин Энерджи» – работа с местным сообществом. Компания размещает в городах острова рекламные щиты, посвященные безопасности движения. Был снят специальный тематический ролик, показанный более чем в 80 школах по всему Сахалину. В нескольких населенных пунктах острова – Корскаве, Ныше и Арги-Паги – с большим успехом прошли детские конкурсы на лучший плакат, посвященный правилам поведения на дороге.

Кроме того, при поддержке Глобального партнерства по вопросам дорожной безопасности (штаб-квартира которого находится в Женеве), администрации и УГИБДД УВД Сахалинской области в июне 2005 года было создано «Сахалинское партнерство по вопросам дорожной безопасности». Эта некоммерческая организация объединяла представителей государственных, деловых и общественных кругов Сахалина. В рамках партнерства на данный момент реализуется 3 проекта по дорожной безопасности: кампания по пропаганде использования ремней безопасности, проект по благоустройству опасных участков г. Южно-Сахалинска, а также сбор и анализ данных о ДТП. Широкомасштабная акция «Выбери жизнь – пристегнись!» стартовала 1 ноября 2005 года при активной поддержке УГИБДД Сахалинской области.

В течение ближайших трех лет компания «Сахалин Энерджи» будет выделять по 250 тысяч долларов ежегодно на реализацию

