

НОВОСТИ

Shell News Quarterly

№2(42)
ЛЕТО 2005

«ШЕЛЛ»



УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ В ДЕЙСТВИИ



В начале апреля 2005 года на Российском экономическом форуме в Лондоне выступил председатель концерна «Шелл» в России Джон Барри.

«Новости Шелл» публикуют сокращенную версию его выступления.

«Ройял Датч/Шелл» – международный энергетический и нефтехимический концерн, который работает в 145 странах мира и насчитывает 119 000 сотрудников. В России «Шелл» имеет 10 компаний и совместных предприятий, работающих на территории, охватывающей семь часовых поясов, – от Санкт-Петербурга до Сахалина.

Перед любой производственной группой такого масштаба и с таким охватом деятельности, как «Шелл», стоит задача определения общих ценностей и принципов, которые связывали бы ее воедино. Одним из этих связующих звеньев является обязательство «Шелл» содействовать устойчивому развитию, что предполагает осуществление деятельности с учетом безопасности для общества и окружающей среды.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Еще не так давно роль России как одного из ключевых игроков газового рынка была обусловлена поставками в Европу ее газа, поступавшего по трубопроводу. Проект «Сахалин-2», в котором доля «Шелл» составляет 55%, помогает России открыть новые рынки

для нового продукта – сжиженного природного газа (СПГ). Это будет первый проект по поставкам российского СПГ, в том числе и на американский рынок. В 2004 году «Сахалин Энерджи» заранее продала около 70% объема своего СПГ на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона и Америки.

Проект также вносит значительный вклад в развитие местных мощностей. Благодаря контрактам на сумму свыше 4 млрд долларов, уже заключенным с российскими компаниями, экономическая выгода намного превышает доходы, которые Российская Федерация получит в виде платы за право пользования



недрами, доли в прибыли от добычи углеводородов, а также налогов и бонусов. В течение срока выполнения проекта расходы только на вспомогательные услуги (поставки топлива, медицинское обслуживание, общественное питание и проч.), предоставляемые российскими, по возможности местными, поставщиками на территории области, составят свыше 6 млрд долларов.

Еще один реализуемый «Шелл» проект по разведке и добыче энергоресурсов – разработка Салымской группы месторождений в

Западной Сибири – по объему уступает проекту «Сахалин-2», однако основан на том же подходе, предусматривающем максимальное увеличение российского участия.

В 2003-2004 годах инвестиции в Салымский проект составили 350 млн долларов, причем львиная доля этих средств была израсходована на приобретение товаров и услуг у приблизительно 800 крупных и мелких российских компаний, учреждений и поставщиков. Поступления в федеральный и областной бюджеты в форме налогов и сборов, уплаченных подрядчиками, привлекаемыми компанией «Салым Петролеум Девелопмент» (СПД), уже исчисляются десятками миллионов долларов.

СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

Стимулируя экономическое развитие, мы обеспечиваем дополнительные возможности для развивать свои навыки. Проект «Сахалин-2» обеспечивает занятость до 15 000 человек (преимущественно российских граждан) на этапе выполнения проекта. Долгосрочные постоянные рабочие места будут созданы для 2 000 россиян. В рамках Салымского проекта в течение ближайших 2 лет будет создано 500 постоянных рабочих мест.

Наряду с этим компании «Шелл» в России осуществляют инвестиции в объекты общественной инфраструктуры и сферы услуг, которые способствуют повышению уровня жизни людей. На Сахалине компания «Сахалин Энерджи» израсходовала 300 млн долларов на модернизацию дорог, мостов, аэропортов и морских портов. Еще 12 млн долларов будет израсходовано на модернизацию систем государственного здравоохранения и систем утилизации отходов.

Для жителей поселка Салым построен новый

детский сад для более чем 200 детей, отремонтирована школа, проложены новые телефонные линии для 80 малообеспеченных семей, а в местную больницу завезено необходимое ей медицинское оборудование.

ПРИРОДООХРАННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

«Шелл» считает, что наиболее значимый для будущих поколений вклад в сохранение окружающей среды заключается в надлежащем осуществлении деятельности и внедрении новых, более чистых продуктов. «Шелл» готов поделиться с российскими компаниями своим опытом в области производства синтетического жидкого топлива из природного газа (речь идет о технологии газожидкостной конверсии). Эта технология обеспечивает потенциальные возможности для сокращения объемов сжигания газа в факелах в рамках разведки и добычи, а также производства значительно более чистого топлива, не содержащего серы.

Проекты «Шелл» основываются на комплексной экологической экспертизе и консультациях с заинтересованными сторонами, включая неправительственные организации и независимых экспертов. Например, в феврале текущего года независимая научная группа, сформированная Всемирным союзом охраны природы по просьбе «Сахалин Энерджи», представила результаты проведенного ею исследования по вопросам влияния работ по Второму этапу проекта «Сахалин-2» на охотско-корейскую популяцию серых китов, которым угрожает опасность исчезновения. В исследовании определены потенциальные риски для популяции охотско-корейских серых китов и предложены способы уменьшения этих рисков. В результате концерн «Шелл» и его партнеры по проекту «Сахалин-2» договорились изучить возможность прокладки морских трубопроводов по новым трассам (подробнее см. стр. 2).



Shell Helix: обновляя формулу, омолаживая марку и оживляя сбыт



4 апреля 2005 года в подмосковном «Атлас парк-отеле» компания «Шелл Ист Юроп» представила своим дистрибьюторам новое поколение масел Shell Helix и новую концепцию их продвижения на рынках России и Украины.

Shell Helix является одной из ведущих в мире марок смазочных масел для легковых автомобилей. В 2005 году стартовала программа вывода на европейский рынок нового поколения масел Shell Helix. В связи с этим начиная с мая 2005 года отделение концерна «Шелл Консьюмер Лубрикантс» запускает новую рекламную кампанию масел Shell Helix в 33 европейских странах на 28 различных языках.

Новое поколение масел Shell Helix содержит активные моющие присадки (Active Cleansing Agents), которые эффективно нейтрализуют вредные продукты загрязнения, обеспечивая постоянный и надежный уход за двигателем автомобиля. Исключительные очищающие свойства новых масел позволяют также значительно снизить уровень шума и вибрации, улучшить защиту важнейших частей двигателя и просто получать больше удовольствия от вождения.

Рекламная кампания марки Shell Helix сопровождается слоганом «Очищает! Освежает! Дарит новые силы!» и подчеркивает очищающие свойства новой линейки масел. Новый для категории, эмоциональный, акцент на преимущества использования масел Shell Helix выделяет марку из общей массы моторных масел, рекламные сообщения которых основываются на технических преимуществах, а в них потребителям зачастую очень сложно разобраться.

Основными европейскими рынками, на которых проводится новая рекламная кампания масла Shell Helix, являются Великобритания, Германия, Италия, Турция, Франция, Россия и Польша. Причем в России, Польше и Турции наряду с радио- и печатной рекламой также задействована телевизионная реклама.

Запуск нового поколения масел Shell Helix уже был осуществлен в прошлом году на Востоке, в Латинской Америке и Африке и имел огромный успех. В регионах, где проходила рекламная кампания, темп роста продаж вырос в среднем на 50%, а количество потребителей данной марки увеличилось в среднем на 15%.

Дополнительную информацию смотрите на сайте <http://www.shell.co.uk/helix>

БОЛЬШОЙ И «ШЕЛЛ» – ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО



Весной прошлого года концерн «Ройял Датч/Шелл» стал официальным спонсором Государственного академического Большого театра России. «Шелл» гордится сотрудничеством со всемирно известным российским театром.

Генеральный директор Большого театра Анатолий Иксанов (на фото справа) и председатель концерна «Шелл» в России Джон Барри прокомментировали итоги первого года сотрудничества следующим образом.

Анатолий Иксанов: «Вот уже более года концерн «Шелл» является официальным спонсором Большого театра, и за этот период наше сотрудничество уже принесло ощутимые результаты. В настоящее время театр, завершая 229-й сезон, готовится к началу

глобальной реконструкции основного, исторического, здания и к открытию после летних каникул очередного, 230-го сезона.

Хочу выразить глубокую благодарность крупнейшему мировому концерну «Шелл» за его решение продолжать с нами сотрудничать в предстоящие сложные годы реконструкции. Мы искренне рады, что наши теплые дружественные отношения успешно развиваются, и уверены в плодотворности дальнейшего взаимодействия. Хотел бы поздравить всех наших успехов в реализации огромных и важных планов – в этом заинтересованы и Большой театр, и «Шелл»».

Джон Барри: «Мы гордимся, что мы вместе с Большим театром – важным культурным институтом России. Спустя год мы видим, что это было правильное решение, и я надеюсь, наше сотрудничество будет и дальше развиваться.»





«САХАЛИН ЭНЕРДЖИ» ПЕРЕНОСИТ ТРАССУ МОРСКИХ ТРУБОПРОВОДОВ

Весной 2005 года компания «Сахалин Энерджи» объявила о переносе трассы морских трубопроводов в рамках проекта по освоению месторождений нефти и газа на российском Дальнем Востоке в целях защиты серых китов охотско-корейской популяции, находящейся под угрозой исчезновения.



Трасса трубопроводов, соединяющих две добывающие платформы на Пильтун-Астохском месторождении на шельфе о. Сахалин с наземной системой трубопроводов, будет перенесена на 20 километров южнее первоначально намечавшегося маршрута, с тем чтобы отдалить ее от основной зоны нагула серых китов. Компания обратится к российским надзорным органам с просьбой утвердить изменение трассы.

В апреле 2004 года «Сахалин Энерджи» приостановила на два сезона работы по укладке морских трубопроводов на Пильтун-Астохском месторождении с целью провести дополнительные исследования. Это решение было принято после проведения компанией собственных исследований, в ходе которых было установлено, что акустическое воздействие на китов может оказаться более значительным, чем считалось ранее.

«Сахалин Энерджи» пошла на беспрецедентный шаг, предложив Международному союзу охраны природы (МСОП) сформировать группу независимых экспертов для оценки возможных воздействий на популяцию серых китов и эффективности мер, намеченных компанией для снижения этого воздействия. В своем отчете, опубликованном в феврале, эксперты независимой группы указали на необходимость консервативного подхода к управлению рисками, что и привело к принятию компанией решения, о котором объявлено.

«Хотя оба южных варианта маршрута представляются приемлемыми, мы выбрали вариант, обусловленный необходимостью соблюдения принципа максимальной осторожности», – подчеркнул Иэн Крейг, главный исполнительный директор компании «Саха-

лин Энерджи». – Выводы независимых экспертов помогли нам найти баланс между обеспечением энергетических потребностей региона, вкладом в экономическое развитие России и защитой этих замечательных животных. Мы учли рекомендации ученых и пожелания сторон, интересы которых затрагиваются реализацией проекта, и остановили свой выбор на трассе, обеспечивающей максимальное удаление работ по проекту от мест обитания китов.

Другим важнейшим вопросом является управление воздействием на окружающую среду и социально-экономическую сферу в районе наземного участка трассы трубопроводов. На выбор маршрута в значительной мере повлияли результаты общественных консультаций с представителями коренных народов, занимающихся оленеводством. Этот вариант трассы оказался для них более предпочтительным, поскольку он позволяет снизить потенциальное негативное воздействие на оленьи пастбища. Риск других воздействий на экологическую систему на суше будет максимально снижен путем выполнения большей части работ на чувствительных участках трассы в зимнее время».

«Сахалин Энерджи» подтвердила, что после тщательного анализа исходного варианта размещения второй платформы (ПА-Б) на Пильтун-Астохском месторождении принято решение не переносить точку установки этой платформы.

«Необходимость минимизации рисков, связанных с выбросами при разработке, свидетельствует в пользу изначального выбора места установки платформы», – отметил Иэн Крейг. – Платформа будет установлена в 7 километрах от границы кормовой зоны, и

мы уверены, что наши меры по снижению потенциальных негативных воздействий будут достаточными. Следует отметить, что эксплуатация первой нефтедобывающей платформы в заливе Пильтун с 1999 года не привела к заметным изменениям в поведении серых китов охотско-корейской популяции или воздействиям на них».

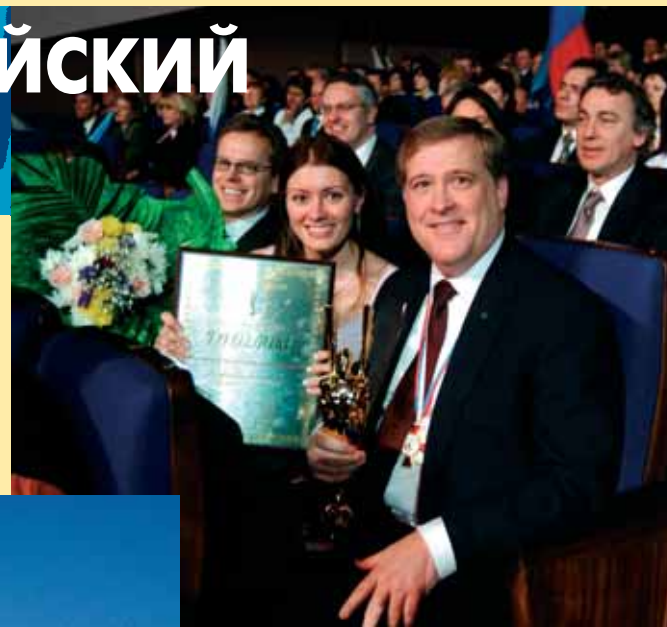
В отчете группы независимых экспертов предложен ряд других мер по уменьшению воздействий на китов, и компания «Сахалин Энерджи» уже включила многие из этих предложений в новую редакцию своих планов по снижению риска воздействий на китов в ходе морских работ. В качестве дальнейших мер по реализации рекомендаций, представленных в отчете, МСОП согласился привлечь членов группы независимых экспертов к оценке этих планов.

«Мы рады возможности продолжения нашего сотрудничества с МСОП и тому, что независимые эксперты выразили заинтересованность в дальнейшей работе по выполнению рекомендаций, представленных в отчете, с целью обеспечить эффективность наших мер по снижению потенциального воздействия на серых китов», – отметил Иэн Крейг. – Мы также надеемся установить долгосрочное сотрудничество с МСОП, членами группы независимых экспертов и другими заинтересованными сторонами, что поможет нам и впредь получать консультации по серым китам и другим вопросам экологического и социального характера, которые могут вызвать обеспокоенность, как в период строительства, так и на стадии эксплуатации производственных объектов».

СПД – ЛАУРЕАТ ПРЕМИИ «РОССИЙСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ОЛИМП»

Нефтедобывающей компании «Салым Петролеум Девелопмент Н.В.» (СПД) было присвоено звание лауреата премии «Российский Национальный Олимп» в номинации «Топливо-энергетический комплекс». На официальной церемонии награждения, которая состоялась в конце марта 2005 года в Государственном Кремлевском дворце, СПД были вручены главная награда «Золотой Олимп» и орден «За честь и доблесть».

Генеральный директор СПД Дэйл Роллинз так прокомментировал это событие: «Для всех нас в СПД эта награда – большая честь и предмет законной гордости. Она является признанием труда всего коллектива компании, который в сравнительно короткие сроки вместе с нашими подрядными организациями добился впечатляющих результатов в реализации Салымского проекта. Я горжусь тем, что работаю с такими замечательными людьми и представляю такой замечательный коллектив».



СПД

Компания «Салым Петролеум Девелопмент» (СПД) – совместное предприятие, созданное на паритетных началах «Шелл Салым Девелопмент Н.В.» и ОАО НК «Эвixon» (дочернее подразделение «Сибирь Энерджи») для освоения Салымской группы месторождений, расположенных в Ханты-Мансийском автономном округе. Офисы компании находятся в Москве, Тюмени, Ханты-Мансийске, Нефтеюганске и Салыме.

ПРОДЛЕНИЕ ЛИЦЕНЗИЙ СПД

Федеральное агентство по недропользованию подписало и зарегистрировало дополнительные соглашения с компанией «Салым Петролеум Девелопмент Н.В.» (СПД) о продлении срока действия лицензий по Верхне-Салымскому и Западно-Салымскому лицензионным участкам. На основании утвержденных проектных документов эти сроки продлены соответственно до 31 декабря 2032 года и 31 декабря 2034 года.

Первоначальный срок действия лицензий по этим месторождениям заканчивался 7 сентября 2013 года. Соглашения предусматривают также возможность дальнейшего продления вышеуказанных сроков, если продолжение добычи углеводородов на Верхне-Салымском и Западно-Салымском месторождениях будет экономически целесообразно. В этом случае действие лицензий будет продлено на срок, достаточный для завершения отработки месторождений,

чтобы обеспечить рациональное использование и охрану недр.

Добыча нефти из первоочередных скважин на этих месторождениях уже ведется. В IV квартале 2005 года на Западном Салыме, самом крупном месторождении Салымской группы, начнется полномасштабная промышленная добыча. При этом максимального уровня добычи – 1–6,5 тыс. тонн (120 тыс. баррелей) в сутки – предполагается достичь к 2009 году.



«ВСТРЕЧИ С ШЕЛЛ» НА ДОРОГАХ РОССИИ

Сотрудники отдела смазочных материалов для коммерческого автотранспорта компании «Шелл Ист Юроп» успешно перенимают опыт своих коллег из других стран по нестандартному продвижению продукции. К примеру, в Китае для водителей-частников «Шелл» проводят рекламные акции Road Show. Пробные акции, адаптированные к России и получившие название «Встреча с Шелл», были проведены на стоянках коммерческого транспорта в Москве, Ростове-на-Дону и Санкт-Петербурге в период с 18 по 30 марта 2005 года.

Основная цель акции – довести информацию об ассортименте и преимуществах моторных масел для дизельных двигателей Rimula непосредственно до потенциальных клиентов – частных владельцев грузовых автомобилей. Причем сделать это нужно было неформальным образом, создав у потенциальных клиентов яркие образы и воспоминания, связанные с маркой Rimula.

Все так и получилось. На стоянку, где стояли фуры, приезжала промокоманда «Шелл», разворачивала сцену, развешивала флаги, устанавливала музыкальное оборудование. Присутствующим демонстрирова-

лись образцы продукции, раздавались печатные рекламные материалы. Ведущий шоу рассказывал о продуктах «Шелл» для коммерческого транспорта, зачитывал положительные отзывы о них клиентов из разных регионов СНГ. Повествование периодически прерывалось музыкальными паузами, конкурсами, викторинами и лотереями, в которых можно было выиграть весьма привлекательные призы. Водителей угощали чаем, кофе, выпечкой.

Устроителям удалось создать атмосферу праздника, сделать мероприятие запоминающимся, выделяющимся на фоне одинаковых трудовых будней. И даже невеселая и неблагоприятная погода (самые настоящие снегопады) не помешала – водители охотно участвовали во «Встречах с Шелл», активно болели за землячков.

Мероприятия по продвижению торговой марки Rimula прошли настолько успешно, что «Шелл Ист Юроп» решила и в дальнейшем проводить подобные акции. Не исключено, что состав их участников расширится: сотрудники грузового подразделения DaimlerChrysler, побывавшие в качестве гостей на акции «Шелл», высказали намерение принять участие в последующих мероприятиях.



«ШЕЛЛ» И «МИШЛЕН» СОТРУДНИЧАЮТ В РОССИИ



MICHELIN

25 апреля 2005 года ЗАО «Шелл Нефть» и ООО «МИШЛЕН Русская Компания по производству шин» подписали контракт на поставку технологических и промышленных масел «Шелл» на завод «Мишлен» в России.

Завод компании «Мишлен» расположен в деревне Давыдово в Московской области. Он оснащен французским оборудованием, позволяющим применять самые современные технологии. Управление предприятием также осуществляет французская сторона.

«Мишлен» – первая из иностранных компаний, открывших на территории России полномасштабное производство шин для легковых автомобилей. На российском рынке компания позиционирует себя в секторе дорогих качественных шин, отличных от шин российского производства. Часть ее продукции будет продаваться на рынках СНГ, другая часть – экспортироваться в Европу.

Подписанный контракт предусматривает ежемесячные поставки технологических масел Shell Catenex SNR (наливом) и Shell Catenex S 725 (в бочках). Первый сорт масла придает шинам пластичность, второй –

прочность. Стоит подчеркнуть, что оба продукта неканцерогенны и экологически безопасны. Масла «Шелл» поставляются с завода концерна во Франции.

В соответствии с контрактом «Шелл» будет единственным поставщиком масел для заводского оборудования и кроме технологических будет поставлять промышленные масла Tellus 46, Tellus 68 и Omala 320. Заключение контракта позволяет «Шелл» применить европейский опыт на российском предприятии, а также открывает один из новых каналов продвижения продукции.



25-26 апреля 2005 года в Челябинске компания «Шелл Ист Юроп» провела обучающий семинар для представителей более чем 20 металлургических предприятий Челябинской и Свердловской областей. Отличительной чертой семинара стало привлечение в качестве докладчиков технических специалистов компаний – партнеров

СЕМИНАРЫ «ШЕЛЛ»: НОВЫЕ ПОДХОДЫ

«Шелл». О том, как проходил семинар, рассказывает менеджер по маркетингу промышленных масел «Шелл» Лидия Зайцева.

Инициатором проведения семинара, оказавшим также поддержку в его организации, стал дистрибьютор промышленных масел «Шелл» из Челябинска – компания «АМПРИ». Основные вопросы, рассматривавшиеся на семинаре, были посвящены гидравлическим маслам Shell Tellus нового поколения, пластичным смазкам «Шелл» промышленного назначения и смазочно-охлаждающим жидкостям.

Аудитория семинара – самый широкий круг специалистов: заместители главных механиков, старшие мастера, руководители отделов закупок, начальники лабораторий крупнейших российских предприятий, таких как Нижнетагильский металлургический

комбинат (НТМК), Челябинский трубопрокатный завод, Челябинский тракторный завод, Челябинский металлургический комбинат «Мечел» и др.

Особый интерес присутствовавших вызвал доклад старшего мастера по гидравлике ОАО «Северсталь» Дмитрия Короткова, который рассказал об опыте применения смазочных материалов «Шелл» на ЛПЦ-2. Дмитрий представил графическую информацию о проведенных испытаниях, привел расчеты ТЭО и экономического эффекта, достигнутого в ЛПЦ-2 при переходе с отечественных смазочных материалов на современные высококачественные масла и смазки «Шелл».

По мнению сотрудников «Шелл», опыт привлечения «докладчиков со стороны» оказался успешным, и «Шелл» намерен и впредь прибегать к его использованию.



На фото слева направо: Д. Коротков («Северсталь»), Р. Муллагалеев, Д. Марданов («Шелл»), В. Сычев («АМПРИ»), А. Лосев и С. Горбачев («Шелл»)

Shell
TELLUS OILS
The next generation

Здорова ли
Ваша гидравлическая
система?

Shell Lubricants



24 апреля 2005 года в Имоле, на Гран-при Сан-Марино, концерн «Шелл» объявил о продлении технического сотрудничества с компанией «Феррари» на предстоящие 5 лет – с 2006 и до конца 2010 года. По условиям контракта, «Шелл» и впредь будет поставлять топливо и смазочные материалы подразделениям и конюшням гоночных автомобилей «Феррари». В подписании контракта участвовали руководители «Шелл», а со стороны «Феррари» – президент и управляющий Лука ди Монтезелмо и генеральный директор Жан Тодт.

Существующее сегодня сотрудничество с «Феррари» в гонках «Формулы-1» сложилось в 1996 году, хотя история взаимоотношений между двумя компаниями началась в 30-е годы – уже тогда масла «Шелл» обеспечивали безупречную работу и защиту двигателей «Феррари». С 1996 года благодаря внедрению инновационных технологий в концерне создан ряд продуктов, способствовавших восстановлению «Феррари» неслыханных рекордов механической надежности. Вместе с «Шелл» «Феррари» завоевала 8 Кубков конструкторов и 11 гоночных титулов.

На использование командой «Феррари» топлива и смазочных материалов «Шелл» ориентирована маркетинговая стратегия концерна в секторе нефтепереработки. При этом продвигаются такие марки топлива, как Shell V-Power и Shell Optimax, а также первоклассное моторное масло Shell Helix Ultra. Связь «Шелл» с маркой «Феррари» для потребителя является убедительным доводом в пользу покупки продуктов «Шелл». По результатам мировых опросов, с 1996 года информированность потребителей о сотрудничестве «Шелл» и «Феррари» увеличилась вдвое. В результате благоприятное отношение к «Шелл» возросло на 13%.

Другим преимуществом такого сотрудничества для «Шелл» является возможность испытания своих продуктов в жестких условиях гоночных трасс. Ведь «Формула-1»

«ШЕЛЛ» И «ФЕРРАРИ» ПРОДОЛЖАТ СОТРУДНИЧЕСТВО ДО 2010 ГОДА

по сути – общий полигон, где автопроизводители и нефтедобывающие компании опробуют свои разработки, координируют, корректируют цели и задачи, поскольку в условиях, близких к экстремальным, выявляются пути оптимизации технических и эксплуатационных характеристик. Таким образом, эмблема «Шелл» на борту болида не отвлеченная реклама, а значок равноправного участника гонки. Технический опыт и знания, полученные «Шелл» на гоночных трассах, впоследствии переносятся на обычные дороги.

Очевидно, что и для «Феррари» сотрудничество с «Шелл» несет значительные преимущества. За счет увеличения выходной мощности и КПД топлива, а также за счет уменьшения удельной плотности топлива «Шелл» позволил «Феррари» уменьшить вес и оптимизировать потребление топлива в сезоне 2004 года. В некоторых случаях (особенно в Сан-Марино и в Испании в сезоне 2004 года) «Феррари» смогла продолжить гонку, в то время как основные соперники тратили время на пит-стопах.



«Феррари» и «Шелл» совместно разработали один из наиболее надежных двигателей в классе «Формула-1», основываясь на применении масел семейства Shell Helix. Партнерами также был разработан ряд смазочных присадок, с помощью которых значительно повышается мощность и усиливается защита двигателя.

В этом сезоне, когда один двигатель должен прослужить в течение двух еженедельных туров, любая дополнительная защита или лошадиная сила, освобожденная за счет изменения вязкости смазочного материала, сможет увеличить КПД топлива, улучшить курсовую устойчивость болида, его положение на трассе.

«Мы счастливы, что сможем продолжить наше техническое сотрудничество с «Шелл» до 2010 года, – заявил генеральный директор «Феррари» Жан Тодт. – «Шелл» позволяет нам получить реальные конкурентные преимущества в плане надежности и качества работы. Наше сотрудничество стало гораздо более значимым, особенно с учетом недавних изменений в сроках эксплуатации двигателей».

ЛЮДИ «ШЕЛЛ» – НОВОЕ НАЗНАЧЕНИЕ



14 апреля 2005 года Андрей Арзамасцев назначен генеральным директором компании «Шелл АЗС», занимающейся развитием сети АЗС концерна «Шелл» в Санкт-Петербурге. «Новости Шелл» попросили Андрея рассказать немного о себе.

НШ: Чем Вы занимались до прихода в «Шелл»?

АА: Я родился в феврале 1967 года в Ленинграде. В 1984 году поступил в Ленинградский электротехнический институт. По окончании первого курса ушел в армию, де-

мобилизировался в звании старшего сержанта. После армии восстановился на второй курс института. В студенческие годы увлекался альпинизмом: 2 раза в год мы целой командой отправлялись в горы Средней Азии. В 1992 году окончил факультет электронной техники по специальности «оптико-электронные приборы». В те годы был, что называется, разгар перестройки; государственные учреждения претерпевали трудности, так что никакого распределения не было. Пришлось самому придумывать себе занятие. С друзьями по институту мы организовали рекламное агентство. Поначалу я

вошел в состав его учредителей, но по прошествии года оставил этот пост. В течение года я работал директором по рекламе в одной из компьютерных фирм. Затем еще 2 года трудился в компании, занимавшейся торговлей спортивным инвентарем, начальником отдела сбыта. Одновременно работал «высокогорным гидом» – водил западных туристов на Эльбрус.

В 1997 году я получил стипендию MBA в бельгийской школе «ЛЭТИ Лованиум». В «Шелл» попал через агентство – прошел отбор на должность регионального менеджера по продажам.

НШ: Что входило в Ваши обязанности, и что нового добавилось к ним в связи с Вашим новым назначением?

АА: Моя первая работа была связана с открытием в Санкт-Петербурге новых станций «Шелл». В 1997 году началось строительство двух первых станций – «Шелл Конституции» и «Шелл Фучика», названных по именам площади и улицы, на которых расположены эти станции. Весь операционный бизнес пришлось строить с нуля – подбирать персонал для станций, ассортимент товаров для магазинов, учиться выкладывать товар в фирменных магазинах Select в соответствии со стандартами «Шелл», заказывать форму для сотрудников станций. Ко всему прочему открытие первых станций практически совпало с началом экономического кризиса в России 1998 года. Мягко говоря, это было очень непростое время... Нам приходилось по три раза на день менять цены на топливо, масла и товары... Кризис, естественно, оказал значительное влияние на наши глобальные планы – первоначальный проект строительства 25 АЗС «Шелл» на время пришлось заморозить.

Сегодня в городе работают 10 АЗС «Шелл» и еще 4 станции находятся в стадии строительства.

Что изменилось в моей работе после назначения на должность генерального директора? К моим обязанностям добавились представительские функции: генеральный директор представляет компанию в общественных и государственных организациях, социальных институтах, взаимодействует с другими участниками рынка.

НШ: Какова ситуация на рынке АЗС Питера, и какое место на нем занимает «Шелл»?

АА: В последнее время на розничном рынке нефтепродуктов в Петербурге ощущается резкое усиление конкуренции. Местные игроки укрупняют сети своих АЗС, улучшают качество станций, разрабатывают различные маркетинговые ходы, направленные на увеличение продаж и привлечение внимания.

Чтобы выделиться на их фоне, стать лучшими, мы делаем упор на качество обслуживания, качество реализуемых нефтепродуктов и товаров в магазинах наших АЗС.

НШ: Что Вам кажется наиболее сложным в Вашей работе и что – наиболее интересным?

АА: Самое сложное в работе – это взаимодействие с государственными учреждениями, контролирующими органами, а самое интересное – работа с людьми. Вместе с начальниками станций мы разрабатываем новые методы, направленные на оптимизацию рабочих процессов.

НШ: Ваши увлечения?

АА: По натуре я путешественник... Довольно много занимаюсь спортом, причем активными видами. Зимой бегаю лыжные кроссы, летом хожу в походы. Пытаюсь привлечь к своим занятиям жену и детей, у меня их двое – сын 6 лет и 3-летняя дочка.