



РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНЦЕРНА «ШЕЛЛ» В 2005 ГОДУ



- Чистая прибыль – 23 млрд долларов, что на 30% превышает результаты 2004 года
- Денежные поступления от производственной деятельности – 35,5 млрд долларов
- Выплаченные дивиденды – 17 млрд долларов
- Добыча углеводородов – 3,52 млн баррелей нефтяного эквивалента в сутки
- Балансовые запасы увеличились более чем на 2 млрд баррелей нефтяного эквивалента

Комментируя итоги 2005 года, Йерун ван дер Вир, главный исполнительный директор концерна «Шелл», заявил: "Хорошие показатели за четвертый квартал 2005 года являются надежной основой нашей успешной деятельности в 2006 году. Мы получили рекордную прибыль. Мы успешно продолжаем деятельность в области геологоразведки и получения доступа к новым запасам. Несмотря на ущерб, нанесенный ураганами, мы выполнили план по добыче как в четвертом квартале, так и за год в целом. Мы достигли успешных производственных и финансовых показателей по таким ключевым направлениям, как

СПГ и реализация нефтепродуктов. Мы продолжаем расширять портфель комплексных проектов в области нефти и газа, нетрадиционных источников энергии, новых энергетических технологий, и в 2006 году запланированный объем инвестиций составит около 19 млрд долларов. Наше финансовое положение является прочным, мы вернули нашим акционерам более 17 млрд долларов в виде дивидендов, выкупа собственных акций и выплат миноритарным акционерам «Ройял Датч» за 2005 год. Теперь мы сосредоточимся на будущем и на выполнении стоящих перед нами задач".



«ШЕЛЛ» ПРИНЯЛ УЧАСТИЕ В ФОРУМЕ ПО ВОДОРОДНЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ



В начале февраля 2006 года в Москве в «Президент-отеле» состоялся международный форум «Водородные технологии для производства энергии», проводившийся в рамках председательства России в «Большой восьмерке» в 2006 году. Форум был организован при содействии Министерства образования и науки РФ, Минпромэнерго РФ, Европейской комиссии, РАН, Международного партнерства по водородной экономике и других организаций и государственных структур. Концерн «Шелл» был представлен на форуме подразделением Shell Hydrogen B.V.

Общее количество участников форума составило около 1000 человек – практически весь спектр институтов, организаций и компаний, занимающихся развитием водородной экономики. В ходе работы форума его участники обсуждали возможности по осуществлению совместных международных проектов, обменивались опытом и достижениями в области водородных технологий.

Дункан Маклауд, вице-президент Shell Hydrogen B.V., выступил с докладом «Создание крупного водородного бизнеса» и отметил, что Россия имеет огромный научный потенциал. Российские ученые уже давно ведут исследования как в области создания топливных ячеек – «сердца» водородного двигателя, используемых в водородных автомобилях, так и в иных водородных проектах. Но необходимо идти дальше – от демонстраций опытных образцов к коммерческому использованию. И в этом может помочь международное сотрудничество.

По оценкам «Шелл», к 2020 году около 10 млн автомобилей в мире будут оснащены водородными двигателями. В ближайшие четверть века энергетические потребности возрастут, в связи с чем необходимо инвестировать в разработку «энергетической смеси», сочетающей в себе природное топливо и биотопливо и продукты газожидакостной кон-

версии, а также в разработку водородных двигателей – области, в которых «Шелл» активно работает. По многим позициям в разработке технологий и их практическому воплощению концерн является мировым лиде-

ром, что неудивительно, ведь «Шелл» имеет более чем 40-летний опыт использования водорода на нефтеперерабатывающих и химических заводах.



СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ МЕЖДУ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ ХМАО И СПД



9 февраля 2006 года в Ханты-Мансийске подписано Соглашение о сотрудничестве между правительством Ханты-Мансийского автономного округа – Югры и компанией «Салым Петролеум Девелопмент Н.В.» (СПД) на 2006–2008 годы. Соглашение подписали губернатор Югры Александр Филипенко и генеральный директор СПД Дэйл Роллинз.

Стороны будут сотрудничать в сфере охраны окружающей среды, стимулирования инвестиционной деятельности, развития промышленного и научного потенциала округа, а также реализации региональных социально-экономических программ.

СПД продолжит финансирование строительства объектов социального назначения. В нынешнем году будет сдан в эксплуатацию новый детский сад на 210 мест в поселке Салым. В числе новых крупных социальных проектов, запланированных СПД на ближайшие три года, – реконструкция Салымской поселковой больницы, которая обеспечивает медицинское обслуживание территории с населением около 10 тыс. человек, а также долевое участие в реконструкции и модернизации музея геологии, нефти и газа в Ханты-Мансийске.

Еще одно направление социальных инвестиций СПД – спонсорская поддержка образовательных программ и проектов в области здравоохранения, физической культуры и спорта, а также организации и проведения в ХМАО крупномасштабных культурных мероприятий окружного, всероссийского и международного уровня. В 2006–2008 годы на реализацию социальных проектов и спонсорство в регионе СПД выделит в общей сложности 7 млн долларов.

«Подписание долгосрочного соглашения о сотрудничестве с правительством ХМАО – новый важный шаг в упрочении и дальнейшем развитии наших партнерских отношений, – отметил генеральный директор СПД Дэйл Роллинз. – Это также еще одно свидетельство нашей приверженности принципам социальной ответственности бизнеса. Мы следуем этим принципам с самых первых дней нашей деятельности в регионе. Уже на начальном этапе реализации Салымского проекта, в 2003–2005 годах, затраты СПД на развитие социальной сферы и благотворительные мероприятия в округе составили 2,5 млн долларов. В следующие три года объем наших затрат на эти цели возрастет почти в три раза. Мы рассматриваем социальные инвестиции как неотъемлемую составную часть вклада СПД в обеспечение устойчивого социально-экономического развития региона».

СПД ПОДПИСАЛА КРУПНЫЙ КОНТРАКТ НА СЕРВИСНЫЕ УСЛУГИ ПО БУРЕНИЮ

10 февраля 2006 года компания «Салым Петролеум Девелопмент Н.В.» (СПД) подписала крупный контракт с компанией Halliburton на предоставление сервисных услуг при проведении буровых работ на Салымской группе нефтяных месторождений, освоение которой ведет СПД. В соответствии с контрактом в период с 2006 по 2008 год компания Halliburton будет выполнять комплекс работ по обеспечению наклонно-направленного бурения и его оптимизации, а также предоставлять сервисные услуги по буровым растворам, цементированию скважин и насосному оборудованию. СПД планирует пробурить в ближайшие три года на Салымской группе месторождений свыше 300 эксплуатационных скважин.

«Компания Halliburton – один из наших крупных буровых подрядчиков и хорошо себя зарекомендовала на Верхне-Салымском и Западно-Салымском месторождениях, где вела буровые работы в 2004–2005 годах, –

отметил генеральный директор СПД Дэйл Роллинз. – За это время там пробурено более 70 скважин. В текущем году параллельно с наращиванием объема нефтедобычи мы продолжаем разбуривание Западного Салыма и ведем подготовительные работы к бурению скважин на Ваделыпском месторождении, чтобы в конце этого года получить первую нефть».

С самого начала реализации Салымского проекта в бурении скважин и оказании соответствующих сервисных услуг участвуют несколько компаний – как российских, так и иностранных. Как показывает наша практика, использование российского опыта и оборудования в сочетании с опытом западных сервисных компаний дает оптимальный результат, обеспечивая проходку и освоение скважин высокими темпами и с отличным качеством. Мы уверены, что такой подход позволит СПД и впредь успешно вести буровые работы на Салымских месторождениях».



«САХАЛИН ЭНЕРДЖИ»: СТРОИТЕЛЬСТВО ПЕРЕХОДОВ ЧЕРЕЗ РЕКИ

В конце 2005 года «Сахалин Энерджи» представила окончательный вариант стратегии строительства переходов через реки, разработанный в тесном сотрудничестве с кредиторами проекта и их консультантами. Эта стратегия получила одобрение потенциальных кредиторов проекта до начала строительства переходов через реки в зимний сезон 2005–2006 года.

Из тысячи водотоков около 180 определены как нерестовые реки, имеющие рыбохозяйственное значение. По данным местных рыбохозяйственных органов, 77% нерестилищ расположены выше зоны производства работ по строительству трубопровода, потенциальному воздействию (заилению) могут подвергнуться от 0,38 до 1,34% нерестовых участков.

Обычно после строительства таких переходов методом открытой траншеи кормовая база и места обитания восстанавливаются за достаточно короткий срок – не более чем 1–2 года. «Сахалин Энерджи» заверила, что по завершении строительства переходов через реки не будет утрачено ни одно из мест оби-

тания нерестовых рыб. Компания взяла на себя обязательства восстановить нарушенную экологию мест обитания в бассейнах конкретных рек на территории острова.

Для обеспечения соблюдения наивысших стандартов в области охраны окружающей среды компания «Сахалин Энерджи» усилила контроль за своими подрядчиками. Были также привлечены независимые консультанты для осуществления мониторинга работ по строительству переходов. Результаты независимого мониторинга публикуются на веб-сайте компании «Сахалин Энерджи» каждые две недели.

Согласно плану работ в зимний сезон 2005–2006 года «Сахалин Энерджи» ведет строительство переходов через большинство рек. Строительство остальных переходов на острове будет осуществляться в зимний сезон 2006–2007 года.

В работах по прокладке наземного трубопровода задействована большая часть российских ресурсов трубопроводной отрасли. Полученный опыт будет весьма востребован при реализации будущих трубопроводных проектов на территории России и обеспечит конкурентоспособность российских предприятий на мировом рынке.

РУКОВОДИТЕЛИ SHELL LUBRICANTS ПОСЕТИЛИ МОСКВУ



С 7 по 9 февраля 2006 года Дэвид Пиррет, исполнительный вице-президент Shell Lubricants, и Джон Буллок, вице-президент Shell Lubricants по Европе и Африке, посетили Москву. В ходе визита они встретились с московским дистрибьютором «Шелл» и наиболее крупными клиентами, а также приняли участие во встрече с сотрудниками «Шелл Ист Юроп Компани», чтобы обсудить план развития бизнеса на текущий год. Кроме то-

го, руководители Shell Lubricants посетили ежегодный семинар для дистрибьюторов масел «Шелл», собравший представителей России и Украины. Д. Пиррет и Д. Буллок имели возможность пообщаться с дистрибьюторами, ответить на их вопросы, а по завершении программы семинара Д. Пиррет торжественно вручил почетные грамоты дистрибьюторам, показавшим лучшие результаты в 2005 году.

SHELL HELIX – ОФИЦИАЛЬНОЕ МАСЛО ВТОРОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРАНСКОНТИНЕНТАЛЬНОЙ ГОНКИ НА ВНЕДОРОЖНИКАХ «ЭКСПЕДИЦИЯ-ТРОФИ»



Каждый год сильные духом собираются вместе, чтобы преодолеть трудности русской зимы, бросить вызов себе и миру и доказать, что невозможное возможно. Самая протяженная в мире гонка на внедорожниках «Экспедиция-Трофи» стартовала от Мурманского маяка 23 февраля 2006 года и финишировала также у маяка,

но уже во Владивостоке, 8 марта. В этом году партнером этого проекта стала компания «Шелл Нефть». 16 000 км заснеженных трасс и ледовых участков – серьезное испытание для машин. Чтобы двигатель не подвел, все участники «Экспедиции-Трофи» использовали моторное масло Shell Helix.

«ШЕЛЛ АЗС»: УСПЕШНОЕ РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА



Компания «Шелл АЗС», занимающаяся развитием сети автозаправочных станций в Санкт-Петербурге, успешно завершила 2005 год, имея в своем активе 13 действующих станций и достигнув договоренности о 6 новых объектах в Санкт-Петербурге. В 2005 году заправочные станции обслужили более 4 млн клиентов.

Результаты деятельности «Шелл АЗС» свидетельствуют об успешном развитии бизнеса. «Шелл АЗС» удалось получить разрешения на 17 участков в Москве и области

для строительства новых заправочных станций. Открытие первой действующей заправочной станции в Москве ожидается весной 2006 года.

Кстати, 2006 год начался с подписания разрешений еще на 4 дополнительных участка в Санкт-Петербурге. Это расширяет существующую в Санкт-Петербурге и пригородах сеть автозаправочных станций «Шелл» до 23 официально действующих объектов. Новые участки расположены в северной части центра города.

HONDA РЕКОМЕНДУЕТ «ШЕЛЛ»



10 февраля 2006 года официальный дилер HONDA московская компания «Флайт Авто», провела ежегодный розыгрыш призов для своих клиентов, а также презентацию нового автомобиля Honda Accord-2006. На

мероприятии было объявлено о подписанном соглашении между «Шелл» и HONDA, в соответствии с которым Honda для своих автомобилей рекомендует использовать смазочные материалы «Шелл».



«ШЕЛЛ» ЗАИНТЕРЕСОВАН В МОЛОДЫХ ТАЛАНТАХ



Знают ли студенты и выпускники вузов, какие возможности существуют на рынке труда? Чем отличаются эти возможности, и как найти подходящую работу? На эти и другие вопросы отвечает руководитель группы по привлечению и набору персонала концерна «Шелл» в России Андрей Чепурнов.

Что такое рынок труда и каковы его характеристики?

Рынок труда, как и любой другой свободный рынок, в настоящее время регулируется спросом и предложением рабочей силы. Можно, конечно, нарушить законы рынка и получить «теплое местечко» благодаря связям, знакомым или родственникам. Однако существует риск, что это «местечко» со временем не будет отвечать творческим или карьерным интересам занявшей его личности, и тогда конфликт неизбежен. Более того, идя по этому пути, можно утратить «чувство рынка», перестать понимать, чего ты стоишь сам по себе, без связей. Поэтому следует оценить, с одной стороны, что вы можете предложить работодателю, а с другой – каков спрос на свободном рынке труда. Культивировать «чувство рынка» надо с начала своей карьеры. Это не просто, но только так можно осознанно развивать профессионализм, личность, карьеру и, как следствие, повышать свою рыночную стоимость.

Что может предложить студент/выпускник на рынке труда?

Конечно, основы понимания своей специальности, успеваемость и видение своей роли в бизнесе в целом важны для потенциального работодателя. Однако не стоит думать, что студенту или выпускнику нечего предложить, кроме своего диплома. Дело в том, что работодателей прежде всего интересует потенциал, заложенный в человеке. И чем раньше удастся раскрыть этот потенциал, тем сильнее становится организация, и тем больше возможностей появляется для устойчивого развития бизнеса. Поэтому ведущие мировые работодатели ведут настоящую «войну за таланты», которая выражается в активном поиске и отборе кандидатов уже со студенческой скамьи.



Понятие «Employability» в сравнении с гарантированной работой

В современном мире уже невозможно гарантировать пожизненное трудоустройство. В условиях постоянных изменений, слияний, поглощений и смены собственников нельзя надеяться на «пожизненную» карьеру в одной организации. Поэтому чтобы постоянно быть востребованным на рынке труда (Employability), необходимо повышать свою конкурентоспособность, то есть совокупность знаний, умений и навыков, и делать это осознанно вместе со своим работодателем. Рыночная стоимость сотрудника растет, главным образом, с его опытом. Речь идет об участии в проектах раз-

личного масштаба и сложности, развитии каких-либо направлений бизнеса, работе в разных областях или направлениях деятельности или в разных регионах. Неудачный опыт также имеет значительную ценность, если человек способен извлечь из него уроки. Нормальная продолжительность работы на одном направлении деятельности составляет от двух до четырех лет.

Программа набора молодых специалистов «Шелл»

«Шелл» и совместные предприятия «Шелл» в России проводят политику поступательного и осознанного развития своих сотрудников с первого дня работы и на протяжении всей их карьеры в компании. Программа набора молодых специалистов, разработанная «Шелл», уникальна в этом отношении. Она дает возможность вчерашнему студенту или аспиранту сразу приступить к работе в конкретной должности, брать на себя ответственность за принимаемые решения и развиваться в организации по ускоренной программе, включающей как обучение на рабочем месте, так и специально разработанные мероприятия. Программа нацелена на то, чтобы привлечь молодых, активных, хорошо образованных людей для развития их потенциала в «Шелл» как в России, так и за ее пределами.



Возможности для молодых специалистов

Помимо трудоустройства участие в Программе набора молодых специалистов создает широкие возможности выбора. Так, поощряя индивидуальное развитие сотрудников, мы можем предложить студентам, желающим совершенствовать свои знания английского языка, пройти языковые курсы при поддержке Британского Совета. Кроме того, у студентов есть возможность участвовать в профессиональной конференции по специальности при поддержке со стороны нашего концерна или получить полугодовую подписку на газету «Ведомости».

Как стать участником Программы?

Программа набора молодых специалистов в России является частью международной программы с единым процессом отбора.

Разработанный нами порядок подачи заявлений позволяет определить, соответствуют ли наши ожидания и возможности вашим способностям и желаниям, и состоит из следующих этапов:

1. Резюме и электронный вопросник. Для того чтобы подать заявку, необходимо направить нам ваше резюме и ответить на вопросы двух анкет, размещенных на сайте www.shell.com/ru.

2. Интервью

Интервью обычно проводит опытный специалист по персоналу. Во время собеседования с ним у вас будет возможность рассказать о своих достижениях, трудностях с которыми вам приходилось сталкиваться, а также качествах, которые вы продемонстрировали, чтобы преодолеть эти трудности. Вам также будет предложено прокомментировать какое-нибудь современное со-



бытие. После этого у вас будет возможность задать вопросы о «Шелл» и потенциальных возможностях в нашей компании.

3. Три пути в «Шелл»

День Открытий «Шелл» проводится в Москве, Лондоне, Гааге или других городах в течение одного дня. За этот день вам будет предложено выполнить несколько специально разработанных заданий и упражнений. День Открытий проводится с целью дать возможность участникам продемонстрировать свои личные качества и «открыть» свои возможности и способности для «Шелл». Кроме того, во время Дня Открытий «Шелл» участники смогут узнать поближе наших линейных менеджеров и почувствовать атмосферу концерна «Шелл».

Помимо Дня Открытий мы организуем стажировки для студентов старших и выпускных курсов. Результатами этих стажировок станут хорошо подготовленные проекты в различных сферах нашего бизнеса, а также реальная возможность проявить свои способности в реализации этих проектов. После стажировок молодым специалистам может быть сделано предложение о работе в одной из компаний «Шелл».

Еще один путь в «Шелл» – участие в бизнес-игре «Гурами». К игре приглашаются студенты и выпускники из различных стран, они могут получить представление о работе энергетического концерна по всем направлениям – от разведки и добычи до переработки и сбыта нефти и газа, а также узнать о подразделениях, поддерживающих основную деятельность концерна (таких, как финансовый отдел и отдел по работе с персоналом). По результатам участия в этой игре концерн также может сделать предложение о работе.



Мы ведем прием на нашу Программу в течение всего года, поэтому вы можете уже сейчас посетить наш сайт www.shell.com/ru, заполнить анкету и приложить резюме. В течение 10 дней вы получите наш отклик.