

# В НОВЫЙ ГОД С НОВОЙ СОТНЕЙ!

30/12/2020

«Шелл» открывает 400-ю АЗС в России.

2020 год был непростым для всего мира, но нам удалось расширить географию присутствия «Шелл» в России - так, например, мы открыли для наших клиентов АЗС в Краснодаре, Нижнем Новгороде и Иваново.

А сегодня мы спешим поделиться с вами радостной новостью - в Белгороде мы открыли 400-ю АЗС «Шелл» в России!

На АЗС представлена стандартная линейка топлив - АИ-92, АИ-95, Дизель и, конечно, наше фирменное топливо [Shell V-power](#). Мы также рады предложить вам широкий ассортимент товаров и продуктов питания в нашем магазине и с удовольствием угостим вас вкусным кофе и выпечкой от [Shell Cafe](#).

У нас уже есть АЗС оборудованные солнечными модулями, а юбилейная станция, помимо топлива также оборудована газовыми модулями - уже сейчас можно заправиться пропан-бутаном, а в первом квартале нового года мы запустим модуль для заправки компримированным метаном.

Адрес: Белгородская область, Белгородский м. р-н, г.п. Посёлок Северный, пгт. Северный, тер. МтАЗК, з/у 1

[Найти новую АЗС на Яндекс карте](#)

Пусть в 2021 году хороших новостей будет много. С наступающими праздниками!

# ИНТЕРВЬЮ ВИТАЛИЯ МАСЛОВА АГЕНТСТВУ «ПРАЙМ»

22/12/2020

Как «Шелл» развивает сеть АЗС во время кризиса, а еще как определить качество топлива и возможно ли России отказаться от него полностью, в интервью агентству «Прайм» рассказал директор по развитию и операционному управлению сети АЗС «Шелл» в России Виталий Маслов.

- Выполнила ли компания в этом году план по открытию новых АЗС в России?

— Действительно, мы открываем в этом году 400-ю станцию. Произойдет это чуть ближе к Новому году – 28 декабря, она будет открыта в Белгороде. Зима у нас — это практически нерабочий период для строительства, а с марта по май стройка в ряде регионов была невозможна из-за пандемии. Поэтому по факту мы начали работы в середине июня. Несмотря на это, мы выполняем наш план и открываем 40 станций в этом году, а 50% этих открытий приходится на декабрь, и до начала 2021 года планируем нарастить количество АЗС до 406.

Хочу отметить, что в декабре у нас произошло также еще одно примечательное событие. В Адыгее открылась вторая станция в России, которая оснащена солнечными модулями. Благодаря этому мы сможем обеспечивать электричеством около трети от общего потребления станции. Первую такую АЗС мы уже открыли в июне в Ростове-на-Дону.

- Каким выдался этот год для компании?

— Конечно, год был непростой. Но по сравнению с рядом других отраслей, например, ресторанами и фитнес-центрами, этот год для нас был довольно успешным, хоть и хуже, чем прошлый. В марте-апреле мы очень сильно почувствовали введение режима самоизоляции. Люди перемещались ограниченно, снижение трафика в пиковые дни достигало 40% по отношению к прошлому году. Но уже с июня, когда ограничения начали снимать в ряде регионов, мы почувствовали приток людей. С середины июня мы вышли на объемы 2019 года, а летом и осенью даже работали с небольшим превышением против прошлого года. Так получилось благодаря тому, что огромное количество наших соотечественников остались в стране, не поехали в зарубежные отпуска и начали перемещаться по России. Я думаю, что у вас, как и у меня, есть много знакомых, которые в этом году посетили Алтай, Карелию, юг России и другие регионы.

- Как текущая непростая ситуация на топливном рынке сказалась на маржинальности продаж компании? На каком уровне она сейчас находится и сильно ли она изменилась по сравнению с докризисными уровнями?

— Рынок России характеризуется тем, что маржинальность не то, что от года к году, а даже порой от месяца к месяцу очень меняется. И тут очень большое количество факторов: сезонность, ряд макроэкономических факторов, таких как экспортная альтернатива, когда производителям выгоднее направлять топливо за рубеж, а не на внутренний рынок. Могу сказать, что маржинальность в этом году чуть ниже, чем плановая, которую мы закладывали.

Сейчас об этом ведется довольно много переговоров с профильными министерствами. В частности, в рамках Российского топливного союза ведутся переговоры о том, чтобы маржинальность была на приемлемом уровне. Ну и наверняка вы слышали о демпферном механизме, который был внедрен не так давно в России.

- Какой уровень маржи приемлем для вас?

— Не хотелось бы говорить абсолютные цифры. Это очень сильно зависит от типа продукта и региона, потому что есть регионы, которые менее маржинальны в силу ряда обстоятельств, в том числе и конкурентной среды. Могу лишь сказать, что мы движемся вместе с индустрией, но с учётом планов по долгосрочному развитию бизнеса при обеспечении текущего высокого уровня сервиса нам есть куда стремиться в направлении оптимальной маржинальности.

- Одним из факторов низкой маржинальности розничного топливного бизнеса часто становится высокая комиссия банков за платежи по картам (эквайринг). Влияет ли это на ваш бизнес?

— Да, это то, с чем государство могло бы нам помочь. Мы неоднократно поднимали тему с очень высокой долей эквайринга при безналичных расчетах. Любая розничная компания, работающая в секторе топливной розницы, несет довольно высокие расходы на эквайринг, это порядка 1,5%. Если говорить про абсолютные цифры, на эквайринг уходит порядка 70 копеек с литра. Примерно такого же масштаба расходы мы несем на хранение и транспортировку топлива.

Наши европейские коллеги, например, в Польше, платят в 3-4 раза меньше, там ставка эквайринга порядка 0,4%. Если говорить про Россию, то, например, рестораны быстрого питания, платят 0,95%.

Операторы топливной розницы в свое время жаловались на низкую маржинальность продаж, но в качестве решения этой проблемы предлагалось активнее развивать нетопливный сегмент на АЗС. Мы это направление развиваем и от года к году прирастаем двузначными цифрами. Но тем не менее расходы на эквайринг в процентном отношении не падают. Увеличивается количество АЗС и, собственно, клиентов, которые рассчитываются по карте. Пять лет назад только 25% наших клиентов оплачивали картой, сейчас это 65%. А эквайринг как был 1,5%, так и остается.

- Ведутся ли с профильными ведомствами переговоры по этому вопросу?

— Как член Российского топливного союза мы неоднократно обращались к профильным министерствам, к правительству с просьбой о снижении или хотя бы приведении к ставкам, которые уже существуют. Например, как в ресторанах быстрого обслуживания. Но, к сожалению, здесь не нашли понимания. И мы как компания сейчас будем делать ставку на систему быстрых платежей (СБП) и оплату через QR-коды. Мы уже пропилотировали 12 станций, это очень хорошо работает и на следующий год мы выстроили программу по продвижению оплаты с помощью СБП и WebMoney.

- Давайте перейдем к вашим планам на ближайшие годы. В середине прошлого года в головной компании были озвучены планы увеличить количество заправок в России под брендом Shell к 2024 году приблизительно вдвое. Какие сейчас у вас планы по расширению сети на 2021 год и на горизонте ближайших пяти лет?

— Shell рассматривает Россию как рынок для роста, наряду с такими странами как Китай, Индия, Бразилия, Мексика. И планы остались неизменными — мы хотим увеличивать количество АЗС на территории России. Когда мы сможем его удвоить, сказать довольно сложно. Сейчас такие времена, трудно спрогнозировать. Тем не менее на ближайшую перспективу мы не хотели бы терять тот темп, который взяли в этом году. Мы открыли 40 станций, и в общем хотим развиваться в том же темпе.

- Shell работает также на российском рынке газомоторного топлива, а в этом году открыла первую АГНКС (газовую заправку – ред.) в Белгородской области. Каковы планы компании по развитию этого направления?

— Да, у нас есть классическая история с пропан-бутаном — ряд АЗС в Ростове-на-Дону, Ульяновске, Белгороде и Воронеже уже реализуют пропан-бутан. При этом у нас нет разделения между чисто бензиновыми станциями и чисто газовыми. Эти заправки мультитопливные: если позволяет территория, на них устанавливается дополнительный агрегат для заправки газом.

Если говорить про компримированный газ, то, действительно, у нас открылась первая станция в Белгороде, и планируется до конца этого года и в следующем году открытие еще как минимум двух объектов в Белгороде, которые будут реализовывать именно компримированный газ. Пока именно в этом контексте четких планов на ближайшее время нет, потому что это направление пока очень сильно ориентировано на B2B, в основном, на муниципальный транспорт. Здесь очень важно иметь контракты, чтобы обеспечивать клиентскую базу и окупаемость. В Белгороде у нас это получилось, но в других регионах мы пока только присматриваемся к этому рынку.

- Сколько в России сейчас ваших заправок, на которых можно заправиться, в том числе, газомоторным топливом?

— Пропан-бутан используется на трех наших АЗС в Ульяновске, ещё две будут открыты в декабре 2020 года — на 19 АЗС в Ростове и на четырех станциях в Белгороде. КППГ используется на одной станции в Белгороде и ещё на двух в том же регионе должны появиться модули в начале 2021 года.

- Правительственная программа развития рынка газомоторного топлива предполагает субсидии компаниям, которые строят газовые заправки. Участвуете ли вы в этой программе?

— Да, станция по продаже компримированного газа (КППГ) как раз проходит по этой программе. То есть наш партнер, который владеет этой станцией, получил или получит субсидии.

- Глава Shell в России Седерик Кремерс еще в 2018 говорил, что Shell изучает также возможность продажи на своих АЗС в России газомоторного топлива на основе СПГ. Сохраняет ли компания планы по этому направлению?

— Для того, чтобы запустить двигатель внутреннего сгорания на СПГ, необходима довольно дорогостоящая установка, которая устанавливается, как правило, на грузовиках. Чтобы это окупалось и было рентабельно, необходим парк таких автомобилей и, соответственно, долгосрочные контракты, потому что вложения довольно серьезные. У нас есть ряд таких станций в Европе, даже в Восточной Европе — недавно была открыта первая СПГ-заправка под брендом Shell в Польше. Мы очень активно смотрим на развитие ситуации. На ближайшие несколько лет у нас нет планов открытия таких заправок в России. Но в перспективе мы сможем использовать наш международный опыт, опыт наших коллег из Восточной Европы.

- Немного о финансовой стороне этого вопроса. Насколько для компании выгодно расширение сети газовых заправок, насколько их строительство дороже, чем бензиновых и какой примерно срок их окупаемости?

— Я думаю, независимо от того, газовая это станция, или продающая бензин или дизельное топливо, сроки окупаемости должны укладываться в единые рамки. Потому что компания выделяет деньги и ожидает определенный срок возврата. Если говорить про строительство — у меня нет точных цифр, но оборудование, которое устанавливается на газомоторных станциях, дороже. И, наверное, именно поэтому государство и субсидирует эту историю, потому что понимает, что на развивающемся рынке бизнесу нужно помогать, в противном случае бизнес будет сам дотировать подобные проекты, чего, конечно, не хотелось бы.

- В мире последнее время активно растет рынок электромобилей: по прогнозу МЭА, мировой парк электрокаров к 2030 году может вырасти минимум в 20 раз. Как, на ваш взгляд, будет развиваться этот рынок в России и каковы планы Shell в этом направлении?

— Действительно, в ряде стран этот рынок развивается очень бурно. В Дании, Норвегии чуть ли не половина парка — электромобили. Великобритания запретит продажу машин с двигателями внутреннего сгорания с 2030 года. Что касается России, в начале 2019 года у нас было зарегистрировано около 3 тысяч электромобилей, теперь их немного более 6 тысяч. Но если говорить про абсолютное количество, то 6 тысяч — это, действительно, ничтожно малое количество, чтобы говорить о серьезном развитии инфраструктуры такого рода.

У нас сейчас есть 8 АЗС, которые оборудованы электростанциями. При этом мы не устанавливаем электростанцию на каждой новой заправке, а смотрим на так называемые коридоры. У нас один из таких коридоров — Москва — Санкт-Петербург, и можно даже до границы с Финляндией доехать, заряжаясь на наших АЗС. В разработке еще один коридор, Москва — западная граница с Белоруссией. Мы рассматриваем также несколько хабов в Санкт-Петербурге, Москве и Казани.

Если у вас есть электромобиль и вам нужно зарядиться, я думаю, что АЗС — это не первое, что приходит в голову. Наверняка будет удобнее зарядить машину на парковке собственного дома или торгового комплекса. Но проблемы возникают, когда нужно перемещаться из одного города в другой, это направление нужно развивать на АЗС. Мы открываем по несколько таких

АЗС в год. Точных планов по темпам наращивания числа электростанций на следующий год пока нет.

- То есть на данный момент вы не видите целесообразности в открытии отдельных электростанций?

— Да, мы на данный момент рассматриваем перспективу развития электростанций исключительно в комплексе с нашими АЗС.

- Сейчас экологическая повестка становится все более актуальной, пока в большей степени в Европе, но и в России этот тренд набирает обороты. С этой точки зрения, какое топливо вы считаете более перспективным и экологичным?

— Официальных исследований на предмет того, какое топливо наиболее экологично, я не встречал. Но в любом случае, чтобы где-то произвести энергию, нужно что-то сжечь.

Сейчас мы наблюдаем, что двигатели внутреннего сгорания становятся очень экономичными. Если раньше расход топлива составлял 15-20 литров на 100 километров, то сейчас уже 4-6 литров. Также есть масса экологических стандартов на топливо Евро-5 и Евро-6.

Поэтому я бы не делал далеко идущих заявлений, какое топливо наиболее экологичное. Мне кажется, что мы все движемся в этом направлении — не только АЗС и производители топлива, но и вся автомобильная индустрия. Я уверен, что Россия будет идти по некому сбалансированному пути развития, где в том числе будет место и двигателям внутреннего сгорания на долгосрочной основе.

- Другими словами, вам кажется, в России еще не грядет полный отказ от бензина?

— В ближайшей перспективе наверняка нет. Надо учитывать масштабы нашей страны. У нас есть огромное количество автомобилистов, которые передвигаются на большие расстояния. И, мне кажется, чтобы электромобили получили свое значимое место, нужно много сделать. Во-первых, электрокары дороже, то есть необходимы субсидии со стороны государства, налоговые послабления. Во-вторых, необходима готовность людей переходить на электромобили. А в-третьих, разумеется, необходимо наличие соответствующей инфраструктуры.

Лет 10-15 назад люди боялись покупать автомобили с дизельными двигателями, потому что были уверены, что не найдут хорошего дизельного топлива, отъехав от Москвы или Санкт-Петербурга. Но это уже в прошлом. А сейчас мы говорим то же самое про электричество. Но, как мы видим на примере Скандинавии, здесь огромную роль играет государство. От него во многом зависит, как будет развиваться эта отрасль.

- Хотелось бы поговорить о качестве топлива. Как потребитель может определить его самостоятельно? На некоторых заправках операторы отказываются заливать топливо в тару покупателей. Означает ли это, что они таким образом скрывают низкое качество бензина?

— Разливать топливо в пластиковые прозрачные емкости действительно запрещено. И не потому, что потребитель увидит цвет и по цвету определит качество, а потому, что это просто небезопасно. Иногда люди могут пытаться залить в пустые бутылки из-под воды, которые не приспособлены для того, чтобы в них хранилось топливо. Поэтому мы заправляем топливо только в специально предназначенные канистры, которые клиенты могут в том числе купить у нас в магазине на АЗС.

Более того, заливать топливо в непригодные для этого емкости просто запрещено законом Российской Федерации. Был случай, когда человек просил залить бензин в стеклянную банку из-под варенья, чтобы заправить стоящий в деревне мотоцикл. Человек приходит с банкой, и мы вынуждены 15 минут ему отказывать.

А если говорить про качество топлива, то на наших заправках есть все сертификаты качества. Эти документы находятся в свободном доступе в уголке клиента. Также на случай возникновения каких-либо претензий у нас на АЗС всегда хранятся арбитражные пробы – это пробы всех видов топлива, которые отбираются при приемке бензовоза, пломбируются и тоже хранятся на АЗС.

Кстати, говоря про недолив, на каждой АЗС, не только нашей, должен быть поверенный мерник. Если клиент хочет проверить, он может попросить и ему нальют мерник с любого пистолета и объем розданного топлива на колонке должен совпадать с тем, что находится в мернике. Такие случаи бывают.

- Некоторые автомобилисты считают, что следует выбирать 92-й бензин, потому что в 95-ом и выше может быть много присадок, потенциально вредных для автомобиля. Исходя из общей практики, действительно ли 92-й бензин безопаснее?

— У меня нет данных о каких-либо достоверных исследованиях на эту тему. Я бы посоветовал всегда следовать рекомендациям автопроизводителей и если для конкретного автомобиля рекомендуется использовать бензин с октановым числом не ниже 95, то стоит заливать именно его.

- На фоне пандемии становятся все более популярными бесконтактные сервисы. Не планирует ли Shell открывать заправки, которые бы работали автономно, без персонала?

— Бесконтактно можно заправляться на наших АЗС уже сейчас. Это можно сделать с помощью сервиса “Яндекс.Заправки”. Вы выбираете номер колонки, топливо и оплачиваете. Затем данные поступают на кассу АЗС и оператор дает сигнал заправщику. А далее либо вы сами, либо, если говорить про полную бесконтактную заправку, заправщик заправляет автомобиль, и вы можете уехать, не выходя из машины.

На рынке есть и полностью автоматические АЗС, без людей и магазина. Но мы сейчас не рассматриваем такую возможность, планов развивать АЗС-автоматы у нас нет.

- Падение маржинальности топливных продаж на фоне пандемии приводит к тому, что для многих АЗС продажи сопутствующих товаров становятся основными источниками дохода. Shell планировала поднять долю нетопливного бизнеса в России с 30% до 50% уже к 2025 году. Сохраняются ли эти планы, продолжается ли работа в этом направлении?

— Равные доли топливного и нетопливного бизнеса — это стратегический план, который компания обозначила себе и в России, и в целом в мире. В России 35% операционной прибыли формируется в нетопливном сегменте, и мы будем наращивать темпы развития. Например, если говорить про продажу кофе, мы уже достигли показателя по кофе каждому пятому гостю.

Помимо этого, у нас развиваются другие виды сотрудничества. Например, при возможности мы сдаем в аренду часть помещения. Так, в декабре прошлого года мы открыли первый ресторан “Макдональдс” на территории нашей АЗС, через несколько дней открываем второй ресторан, а в январе — третий. И таких темпов мы хотим придерживаться — открывать на территории наших АЗС минимум два-три ресторана в год. Такое сотрудничество приносит как прибыль от аренды, так и дополнительный трафик. Это тоже один из элементов движения в направлении 50/50.

— А вы сами водите машину?

— Да, вожу, обязательно. Причем у меня есть как бензиновая машина, так и с дизельным двигателем. Разные варианты.

- Тогда такой вопрос на засыпку. Если поблизости нигде нет заправки Shell, как вы принимаете решение, где заправиться?

— Смотря насколько критическая ситуация. Стаж вождения у меня с 1995 года, получается, 25 лет. И буквально 1 декабря первый раз в жизни произошла ситуация, когда у меня реально закончилось топливо, и я просто встал. Я планировал ехать на нашу заправку, но не доехал. Пришлось припарковать машину, найти ближайшую АЗС и просто идти пешком. Там купил канистру, залил порядка 5 литров и пошел обратно. Не буду говорить про бренд заправки, но это было в Москве. Когда ситуация такая патовая, идешь туда, что ближе, не до выбора.

Источник: [https://1prime.ru/Interview/20201222/832652281.html?fbclid=IwAR1JdL1FA6xq\\_TLI\\_FlxbOyH08N3GuNuESzEUsYjf9Xszv6VHh\\_McY34frA](https://1prime.ru/Interview/20201222/832652281.html?fbclid=IwAR1JdL1FA6xq_TLI_FlxbOyH08N3GuNuESzEUsYjf9Xszv6VHh_McY34frA)



# АЗС «ШЕЛЛ» НА СОЛНЕЧНОЙ ЭНЕРГИИ В АДЫГЕЕ

17/12/2020

Концерн «Шелл» и группа компаний «Хевел» подписали соглашение о сотрудничестве в сфере солнечной энергетики. В декабре совместно открыта АЗС, оснащенная солнечной энергоустановкой.

Документ предусматривает реализацию комплекса мероприятий, направленных на развитие энергоэффективных технологий на объектах концерна, снижение углеродного следа, в том числе установку солнечных электростанций на АЗС «Шелл».

Стороны уже приступили к совместной работе. В начале декабря в Республике Адыгея открыта первая автозаправочная станция «Шелл», оснащенная солнечной энергоустановкой.

Солнечная электростанция, установленная на крыше АЗС, занимает 350 кв. м и состоит из 65 солнечных модулей российского производства. Установленная мощность станции составляет 20,48 кВт, прогнозная выработка – 25 МВт\*ч в год, что эквивалентно использованию 7,5 тыс. куб. м природного газа. Использование солнечных модулей позволит избежать выброса более 13 тонн CO<sup>2</sup> в атмосферу, а выработанная электроэнергия сможет обеспечить до 40% нужд АЗС.

«Шелл» приветствует сотрудничество с «Хевел», российским лидером в области солнечной энергетики. Устойчивое развитие является одним из приоритетов «Шелл» в мире, и мы рады внести вклад в борьбу за снижение углеродного следа за счёт использования солнечной энергии на наших АЗС», – заявил Виталий Маслов, директор по развитию и операционному управлению сети АЗС «Шелл» в России.

# ИНТЕРВЬЮ СЕДЕРИКА КРЕМЕРСА ДЛЯ «ИНТЕРФАКС»

09/11/2020

О настоящих и будущих проектах «Шелл» в России в секторах upstream и downstream рассказал председатель концерна в России Седерик Кремерс в интервью «Интерфакс».

**Самый крупный и известный проект Shell в России - это "Сахалин-2", производящий СПГ. Рынок СПГ уже второй год находится в ситуации переизбытка предложения. Как это может отразиться на проекте 3-й очереди "Сахалина-2"? Считаете ли вы необходимым дополнительно снижать затраты на проект, или он будет конкурентоспособен даже при низких ценах? Или вы полагаете, что к моменту возможного запуска цены восстановятся? Не считаете ли вы необходимым еще дальше отложить проект?**

Shell по-прежнему считает, что расширение мощностей действующего завода СПГ в п. Пригородное является наиболее логичным и эффективным способом обеспечить дальнейший рост производства СПГ на Дальнем Востоке.

Наша цель реализовать проект расширения завода СПГ на Сахалине остаётся неизменной. Как правило, такие проекты рассчитаны на десятки лет, поэтому они в меньшей степени зависят от сегодняшней экономической конъюнктуры и цикличности спроса.

Конечно же, наша отрасль и весь мир продолжают двигаться вперёд и развиваться, поэтому любой наш проект должен быть конкурентоспособным с учётом происходящих в отрасли перемен. Нам необходимо обеспечивать высокую глобальную конкурентоспособность любого проекта, в том числе и проекта расширения завода СПГ на Сахалине, и не только с точки зрения затрат на его реализацию, но и с учётом таких элементов, как углеродный след, который постепенно становится одним из ключевых факторов для наших потребителей.

**Как идут переговоры с получением ресурсной базы для "Сахалина-2", в частности, с проекта "Сахалин-3"? Или этот процесс затруднен санкциями? Не возникло ли желания у акционеров "Сахалина-1" снова вернуться к переговорам о продаже газа на "Сахалин-2"?**

Мы ведём переговоры о поставках сырьевого газа с месторождений "Сахалина-3". Поставки газа с "Сахалина-1" в настоящее время не обсуждаются, но мы открыты для возобновления переговоров.

**Когда наступает следующий этап пересмотра контрактов на "Сахалин-2"? Каких изменений вы ожидаете - увеличение доли спота, изменение индексов, изменение сроков контрактов?**

Что касается контрактов на поставку СПГ, то компания-оператор "Сахалина-2" "Сахалин Энерджи" уже пересматривала цены в прошлом году, поэтому в среднесрочной перспективе новых пересмотров не планируется.

**В связи с тем, что Shell вышла из СП с "Газпром нефтью" по Меретояхе, остановлено ли обсуждение возможности вхождения Shell в сахалинские проекты "Газпром нефти" (Нептун и Тритон)?**

Принятое нами в начале этого года решение о прекращении работы по созданию СП на базе "Меретояханефтегаз" не повлияло на наши планы дальнейшего развития сотрудничества с "Газпром нефтью" в рамках как существующих, так и перспективных возможностей. Этот год был отмечен рядом важных совместных достижений - расширение ресурсной базы нашего СП "Салым Петролеум Девелопмент" (в апреле в проект вошёл лицензионный участок "Салымский-2"), подписание соглашения о совместной геологоразведке на двух участках на полуострове Гыдан.

Два упомянутых вами шельфовых блока (Тритон и Нептун) также могут быть рассмотрены в контексте расширения нашего сотрудничества с "Газпром нефтью", но пока ещё рано говорить о конкретных договорённостях.

**У вас заторможены несколько СПГ-проектов с "Газпромом" - Балтийский СПГ и 3-я очередь "Сахалина-2". Рассматриваете ли вы возможность вхождения в другие СПГ-проекты в России, в том числе независимых производителей, например, ЯТЭК, который изучает возможность строительства СПГ на Дальнем Востоке?**

Мы по-прежнему серьёзно заинтересованы в том, чтобы объединить имеющийся у Shell опыт в сфере маркетинга СПГ с российским опытом работы на газовых рынках. Мы открыты для разнообразных возможностей в России как в рамках существующих, так и новых партнёрств. На данном этапе я не могу что-то конкретизировать.

**На какой стадии завершение сделки по вхождению Shell в совместное предприятие с "Газпром нефтью" на проекте "Енисей" (Лескинский и Пухуцяхский участки на Гыдане)? Какая доля может быть у компании?**

В июле Shell и "Газпром нефть" подписали юридические документы о создании совместного предприятия по геологическому изучению и освоению Лескинского и Пухуцяхского лицензионных участков на сухопутной части Гыдана. В соответствии с достигнутыми договорённостями, доля Shell в новой компании составит 50%, а "Газпром нефть" станет оператором проекта на этапе геологоразведки.

Если говорить о стадии завершения сделки, то мы предполагаем её закрыть до конца года при условии получения внутрикорпоративных одобрений и разрешения контролирующего органа.

**"Газпром нефть" продолжает активно развивать "Меретояханефтегаз" и ищет партнера, называет проект эффективным в текущих ценах. Обсуждается ли с "Газпром нефтью" возврат к несостоявшемуся СП с Shell на Меретояхе, которое было отменено в самый сложный момент пандемии?**

Могу сказать, что мы остаёмся заинтересованными в развитии сотрудничества с "Газпром нефтью", подтверждением чему является наша совместная работа по двум лицензионным участкам на Гыдане, и мы продолжим обсуждение новых потенциальных возможностей, которые позволят максимально эффективно объединить производственный и технологический опыт обеих компаний.

**Ввиду усиления экологической повестки, не рассматриваете ли вы возможность реализации в России не СПГ-проектов, а проектов по газохимии? В частности, на проектах на Гыдане?**

В настоящий момент у нас нет таких планов.

**Польша наложила беспрецедентный штраф на "Газпром" и компании, финансирующие строительство "Северного потока 2". Не считаете ли вы, что Еврокомиссия и политики стран юрисдикции Shell должны подключиться к решению этого беспрецедентного вопроса?**

Мы как коммерческая компания рассматриваем этот проект исключительно в бизнес-плоскости, поэтому я бы не хотел обсуждать политическую составляющую. Могу сказать в отношении нашего штрафа, что мы категорически с ним не согласны и в настоящее время определяем дальнейшие шаги.

**Считаете ли вы, что "Северный поток 2" будет достроен хотя бы в первом квартале 2021 года?**

Наша роль в "Северном потоке-2" ограничена только финансовым участием. Предлагаю переадресовать этот вопрос проектной компании либо её акционерам.

**По подсчетам некоторых экспертов, углеродный след от СПГ даже выше, чем от трубопроводного газа. Насколько, по вашим оценкам, это удорожает СПГ-проекты? Есть ли уже технологии, которые позволяют снижать этот след, и рассматриваете ли вы их внедрение на российских проектах?**

Начну с самого важного. По данным Международного энергетического агентства, природный газ (как трубопроводный, так и СПГ) при его использовании для целей электрогенерации выделяет на 45-55% меньше парниковых газов по сравнению с углём. Поэтому для многих стран газ играет ключевую роль в энергетическом переходе как с точки зрения сокращения выбросов, так и улучшения качества окружающего воздуха. Для одних рынков трубопровод является наиболее эффективным способом обеспечить поставки газа, для других оптимальным выбором становится СПГ, третьи выбирают и то, и другое.

Кроме этого, очень важно, чтобы вся наша отрасль, включая Shell, работала над сокращением выбросов на всех звеньях производственно-сбытовой цепочки природного газа с целью снизить негативное влияние на экологию и остановить изменение климата. Эта работа включает сокращение выбросов метана и применение таких технологий, как захват и геологическое хранение CO<sub>2</sub>, а также обратную закачку CO<sub>2</sub> в пласты. Эти технологии успешно используются, в том числе, в Австралии в рамках проекта "Горгон" с участием Shell. Технология захвата и геологического хранения CO<sub>2</sub> имеет важное значение для достижения цели Парижского соглашения по удержанию роста мировой температуры в пределах 1,5 градуса по Цельсию.

**В связи с тем, что Shell планирует снизить долю углеводородов в будущем, сохраняете ли вы интерес к проектам добычи нефти в России? Есть ли у нефтяной отрасли будущее ввиду климатической повестки благодаря каким-либо технологиям?**

Если рассматривать вопрос инвестирования в проекты добычи углеводородов в России и других странах через призму энергетического перехода, то мы не должны забывать, что сегодня мир насчитывает один миллиард людей, у которых отсутствует постоянный доступ к

электроэнергии и связанным с ней благам. Поэтому очень важно, чтобы наши усилия по управлению углеродным следом не заслоняли собой необходимость обеспечивать растущие потребности всего мира. Это очень серьёзная задача, и её успешное решение зависит от многих факторов. Я надеюсь, что в ближайшее время мы увидим возрастание роли новых технологий, которые станут неотъемлемой частью мирового энергетического баланса в дополнение к нефти и газу.

Поэтому, если отвечать коротко, то да. Несмотря на то, что наши усилия направлены на ускоренное достижение низкоуглеродного будущего путём разработки и внедрения новых энергоносителей, мы продолжаем инвестировать в нефть и газ, особенно в газ, параллельно увеличивая долю возобновляемых источников в нашем портфеле. Мы инвестируем в нефть, если видим, что она остаётся конкурентоспособным энергоносителем на глобальном рынке в долгосрочной перспективе с экономической и экологической точек зрения.

**Недавно правительство РФ предложило внести изменения в налогообложение ряда нефтяных проектов. Касается ли это проектов, в которых участвует Shell в России? Готовите ли вы какие-то предложения? Рассматриваете ли вы возможность перевода каких-либо месторождений на НДС? Какие еще налоговые изменения, по вашему мнению, могли бы увеличить иностранные инвестиции в страну?**

Мы следим за этими предложенными изменениями в законодательстве и анализируем их возможное влияние на нашу деятельность.

**"Салым Петролеум Девелопмент" добивалась льгот для проектов с использованием третичной добычи нефти (проект химического заводнения на основе трехкомпонентной смеси - ASP, или АСП) на Салымском месторождении. Компания нашла понимание у чиновников по этому вопросу и на какой стадии рассмотрения вопроса о льготировании таких проектов?**

АСП в пилотном режиме доказал техническую возможность увеличения нефтеотдачи на 17% на Салымском месторождении, но будущее АСП в России связано с постоянным развитием цепочки поставок химических компонентов и их стоимостью, и, конечно, с фискальными условиями, которые делают применение технологии экономически оправданным. Вопрос о создании экономических и фискальных предпосылок для реализации этой технологии находится до сих пор на стадии обсуждения с государственными органами и будет, я полагаю, решаться в рамках других стратегических вопросов развития ТЭК.

**Как сильно изменился план по капвложениям на 2020г в России в связи со сделкой ОПЕК+ и пандемией? Какие проекты были отложены?**

Мы скорректировали расходы по всему миру в связи с пандемией коронавируса и сложной экономической обстановкой. Как мы объявили в первой половине этого года, в операционной части они сократятся в ближайший год на \$3-4 млрд по сравнению с 2019-м. Капитальные затраты снизятся с \$25 до \$20 млрд, то есть примерно на 20%, в этом году.

Сокращение операционных расходов прорабатывалось для всех регионов присутствия Shell, включая Россию. Например, в капитальных затратах мы были вынуждены урезать расходы на бурение в наших совместных проектах в России. СПД изменило фазы капитальных и проектных активностей, но продолжила реализацию проекта "Южный хаб" на Салымской группе месторождений. Ряд мероприятий по бурению и строительству инфраструктуры СПД был перенесен на 2021 год.

Сделка ОПЕК+ также имела влияние на добычу наших СП в России.

Кроме того, к сожалению, нам пришлось приостановить некоторые новые проекты в России в результате неблагоприятных внешних условий, например, обсуждавшееся совместное предприятие с "Газпром нефтью" "Меретояханефтегаз".

### **Каким видится бизнес-план на 2021 год, хотя бы в самых предварительных очертаниях?**

Россия, безусловно, продолжит быть страной стратегического значения для Shell, и мы продолжим развивать наши проекты как в области upstream, так и downstream.

Помимо дальнейшего развития наших основных российских проектов - "Сахалин-2" и СПД - мы до конца этого года планируем закрыть сделку с "Газпром нефтью" по совместному освоению двух лицензионных участков на Гыдане и в следующем году уже начать геологоразведку и операционную деятельность.

В области downstream, возможно, вы видели новости о том, что обсуждается расширение производства на нашем заводе по смешению смазочных материалов в Торжке. Мы считаем этот проект очень успешным, -- завод с его мощностью производства до 200 млн литров смазочных материалов в год обеспечивает подавляющую часть российского рынка сбыта для Shell и предоставляет свыше 100 рабочих мест по большей части жителям Тверской области. Учитывая положительный опыт и плодотворное сотрудничество с правительством Тверской области, да, мы действительно рассматриваем возможность расширения завода. Я надеюсь, что проект начнет осуществляться в 2021 г. Кроме того, мы планируем продолжать расширять нашу сеть АЗС в России. В прошлом году мы установили рекорд за всё время развития бизнеса в России - открыли 60 АЗС. На конец сентября 2020 г. под брендом "Шелл" в России работало 376 станций, до конца этого года мы планируем увеличить количество наших АЗС до более 400 станций. Россия остаётся для концерна Shell одной из ключевых стран, где мы увеличиваем своё присутствие и наращиваем долю АЗС. Мы продолжаем оптимистично смотреть на этот рынок и планируем и дальше развивать наше сотрудничество с дилерами в 2021 году.

### **Как развивается бизнес Shell Global Solutions в России? Какие направления развития вы видите? Видите ли необходимость каких-то альянсов с российскими или иностранными компаниями на российском рынке, если да, в каких направлениях?**

Сразу хочу дать небольшую ремарку, что Shell Global Solutions сейчас работает под брендом Shell Catalyst and Technologies (SC&T). Эта компания уже прочно закрепилась на российском рынке нефтепереработки в качестве поставщика технологий и катализаторов для производства моторного и авиационного топлива на НПЗ.

Например, SC&T предоставила лицензию и технологию установки гидрокрекинга на Орском НПЗ, что позволило увеличить глубину переработки. Установка успешно эксплуатируется уже 2 года, и сейчас команда Орского НПЗ совместно с нами начинает проект по увеличению ее производительности. Другие проекты, в которых участвует наша компания, включают установку гидроочистки дизельного топлива на НПЗ "ТАНЕКО" компании "Татнефть", которая по производительности является одной из самых больших в мире, установку гидроочистки дизельного топлива с блоком каталитической депарафинизации на Омском НПЗ, установку гидрокрекинга вакуумного газойля на Московском НПЗ. Последняя позволит увеличить производство высококачественных топлив (бензин, керосин, дизельное топливо) за счет переработки тяжелого вакуумного газойля и тяжелого газойля коксования.

Тем временем мир динамично меняется, включая и энергетический сектор, который стремится минимизировать объемы выбросов углекислого газа и расширить использование альтернативных источников энергии, включая, например, водород.

Мы видим, что тема производства энергии на основе использования водорода широко обсуждается в России, и в этой сфере, я убежден, у России очень хорошие перспективы. SC&T готова расширять диалог с нашими российскими партнерами по предоставлению технологий в этой области.

# ПУШКИНСКИЙ ПРЕДПОЧИТАЕТ ШЕЛЛ

19/10/2020

20 октября в Государственном музее изобразительных искусств им. А.С. Пушкина открывается выставка «Реклама как искусство. Британский постер конца XIX – начала XX века из собрания ГМИИ им. А.С. Пушкина».

Коллекция литографированных постеров посвящена истории художественной рекламы в Европе в первой половине прошлого века, в период ее становления, и наглядно демонстрирует ее эволюцию от маргинального ремесла к высокому искусству.

Неудивительно, но все равно очень приятно, что добрая половина экспонатов коллекции относится к графическому наследию «Шелл». Ведь именно наш концерн стал первым привлекать к созданию постеров и путеводителей именитых художников, а не оформителей-ремесленников, как это было принято раньше. В общей сложности в коллекцию «Шелл» сегодня входит свыше 7 тысяч постеров и тысяча других художественных работ блистательной плеяды графических дизайнеров 20-х и 30-х годов XX века. Конечно, на выставке английского постера представлена лишь их малая часть, но и она позволяет получить достаточно подробное представление об инновационном подходе к сочетанию искусства и рекламы.

Многие из тех, с кем «Шелл» работал в те годы, составляют сегодня «золотой фонд» британского искусства. Во главе рекламной службы «Шелл» в то время стоял Джек Беддингтон; он привлек к созданию рекламных материалов таких знаменитых художников, как Джон Армстронг, Бен Николсон, Эдвард Ардиззон, Дункан Грант, Пол Нэш, Грэм Сазерленд и Ванесса Белл.

Главной идеей Беддингтона было избежать лобового рекламного описания продуктов и услуг концерна. Вместо этого реклама была призвана сформировать в обществе целостный образ «Шелл» как современного и прогрессивного предприятия, убедить аудиторию в надежности и безупречности компании и производимых ей продуктов.

Первая из основных тематических линий постеров тех лет – пейзажные композиции на тему путешествий и достопримечательностей Великобритании. Привлекательные пейзажи и исторические памятники туманного Альбиона действовали на подсознание зрителя, вызывая законную гордость и ассоциируя «Шелл» с национальными ценностями, в то время как напоминание о надежности продуктов «Шелл» - You can be sure of Shell - служило уместной подсказкой путешественникам.

Другой популярной темой наших рекламных постеров стало продвижение образа тех, кто пользуется нашей продукцией. Этот проект – People Prefer Shell – вызывал и укреплял доверие покупателей из различных социальных, профессиональных, территориальных и других групп. Здесь от лица тех, кто предпочитает «Шелл», выступают и домохозяйки, и курильщики, и жители провинции, и летчики, и ученые и многие-многие другие категории жителей Великобритании. Даже пляжники предпочитают наши автомобильные масла и топливо. Мы рады, что и один из главных изобразительных музеев мира тоже «предпочитает Шелл»!



Выставка открывается 20 октября 2020 года и продлится до 31 января 2021 года. При поддержке концерна «Шелл» будет выпущен каталог выставки «Реклама как искусство. Британский постер конца XIX – начала XX века из собрания ГМИИ им. А.С. Пушкина».

# «ШЕЛЛ» ОБНОВИЛ ЦИФРОВУЮ ПЛАТФОРМУ SOLUTION HUB

05/10/2020

Новый портфель цифровых сервисных решений «Шелл» в области смазочных материалов для предприятий позволит повысить эффективность оборудования и техники в течение всего жизненного цикла, предотвратить аварийные простои, а также оптимизировать затраты на содержание, обслуживание и ремонт оборудования.

На новой цифровой платформе [Solutions Hub](#)<sup>1</sup> будут доступны сервисные услуги в различных направлениях – от анализа масла до цифровых решений в области контроля параметров работы оборудования.

В дополнение к известному на российском рынке сервису по **мониторингу состояния масла и оборудования** Shell LubeAnalyst<sup>1</sup> «Шелл» представляет:

- Shell LubeAnalyst Lite<sup>2</sup> - компактный анализатор масел для удаленных горнодобывающих и энергетических предприятий;
- Shell LubeAnalyst Datamining<sup>3</sup> - комплексные программы мониторинга критического оборудования, востребованные в промышленности, энергетике и нефтехимии;
- Shell Videocheck<sup>4</sup> - эндоскопическая диагностика различных поверхностей, например, камеры сгорания двигателя или лопаток турбин.

**Для он-лайн мониторинга параметров работы оборудования** разработаны такие инновационные сервисные решения «Шелл», как «Вибродиагностический комплекс», позволяющий анализировать вибрации подшипников, и «Телеметрический комплекс», обеспечивающий контроль параметров механизмов в циклическом режиме.

**Сервисные решения по обслуживанию систем гидравлики и смазки Shell LubeOptimiser**<sup>5</sup> включают операции по фильтрации, замене, заливке масла, очистке емкостей;

Эксперты «Шелл» оказывают **консультационные услуги и обучение**, предлагая сервисные решения:

- **Shell LubeAdvisor**<sup>6</sup> – комплексная оценка эксплуатации оборудования и процедур обращения со смазочными материалами и
- **Shell LubeCoach**<sup>7</sup> – модульные программы обучения основам подбора, обращения со смазочными материалами и контроля эффективности работы оборудования.

На портале Solutions Hub клиенты могут ознакомиться с сервисными решениями «Шелл», в режиме реального времени заказать одну или нескольких сервисных услуг, получить информацию о продуктах «Шелл», а также воспользоваться цифровыми инструментами для предприятий и автолюбителей – виртуальным помощником **Shell LubeChat**<sup>7</sup> и электронным каталогом подбора смазочных материалов для техники и оборудования **Shell LubeMatch**<sup>8</sup>.

Сергей Стародубцев, Генеральный директор ООО «Шелл Нефть», заявил: «Шелл» представляет комплексный портфель сервисных решений для промышленных предприятий.

Надеюсь, наши клиенты в России оценят удобство инновационной он-лайн платформы Solutions Hub. Здесь они смогут разместить заказ на сервисные услуги и в любое время получить необходимую информационную поддержку».

Дэниэл Икасиано, Директор по Маркетингу Сервисного направления «Шелл», отметил: «Такие цифровые платформы, как портал Solutions Hub, делают наши сервисные решения доступными заказчикам по всему миру. Вся наша экспертиза в области смазочных материалов, консультационная поддержка и весь спектр сервисных решений представлены на Solutions Hub для повышения эффективности бизнеса наших клиентов».

<sup>1</sup> Сервис «Шелл» по мониторингу состояния масла и оборудования

<sup>2</sup> Компактный анализатор масел

<sup>3</sup> Сервисная программа мониторинга критического оборудования на основании результатов анализов масла

<sup>4</sup> Сервис по эндоскопической диагностике

<sup>5</sup> Сервисы по обслуживанию систем гидравлики и смазки, включающие заливку и замену, фильтрацию масла и т.д.

<sup>6</sup> Сервис по осмотру оборудования предприятия и оценке процедур обращения со смазочными материалами

<sup>7</sup> Сервис по обучению основам подбора и обращения со смазочными материалами

# «ШЕЛЛ» НА ФОРУМЕ «НЕФТЬ И ГАЗ САХАЛИНА 2020»

02/10/2020

«Шелл» принял участие в Дальневосточном Энергетическом форуме «Нефть и Газ Сахалина», проходящем ежегодно в Южно-Сахалинске.

30 сентября Седерик Кремерс, председатель концерна «Шелл» в России, выступил на пленарной сессии «Стратегия энергетической отрасли России – на пути к восстановлению и устойчивому развитию проектов Сахалина и Дальнего Востока России».

«Пандемия коронавируса как абсолютно новое явление обнажила ряд уязвимых мест системного характера, но с другой стороны открыла новые возможности, которые помогут нам стать сильнее. Поэтому сегодня у нас с вами есть хорошая возможность поговорить о том, как мы справляемся с внезапными трудностями, и что мы можем сделать вместе для того, чтобы наша отрасль стала ещё сильнее», - подчеркнул Седерик Кремерс.

А что, если представить, что энергетическая отрасль – это живой организм? А что нужно, чтобы живой организм оставался здоровым, активным и бодрым?

«...крепкая иммунная система. Это поможет организму противостоять болезням – как уже известным, так и абсолютно новым. Один из распространённых способов укрепления организма, или иммунитета — это приём комплекса витаминов», - добавил Седерик Кремерс.

Какие же витамины нужны отрасли? Посмотрите видео с конференции, а также речь председателя концерна «Шелл» в России.

Также 30 сентября на сессии «Чистая энергетика и забота о климате» выступила директор по экологии и охране труда, Татьяна Бобровицкая, которая рассказала о целях концерна «Шелл» в области изменения климата.

А 1 октября руководитель технического направления концерна «Шелл» Михаил Коробицын на сессии «Монетизация газа на Дальнем Востоке России и развитие региональных проектов по производству СПГ» выступил с презентацией «Водород: угроза или перспектива для энергетических компаний?»

# «САЛЫМ ПЕТРОЛЕУМ» ПРОБУРИЛА 1500-Ю СКВАЖИНУ

21/09/2020

В сентябре 2020 года компания «Салым Петролеум» пробурила 1500-ую скважину с начала освоения компанией Салымской группы месторождений в 2003 году.

Юбилейная скважина глубиной 2493 метра, S-образного профиля пробурена на участке Верхнесалымского месторождения, разрабатываемого в рамках проекта «Южный хаб». Бурение осуществляла одна из подрядных организаций СПД по бурению – «Сибирская сервисная компания» (ССК).

Несмотря на то, что скважина не является рекордсменом по глубине, она абсолютный рекордсмен по общему времени бурения, которое составило 4,34 суток при плановом 5,82 суток. Каротаж на скважине был выполнен за рекордные 3 часа 45 минут. Согласно финальному петрофизическому заключению нефтенасыщенная толщина составляет 18,4 м. Весь комплекс работ выполнен с опережением срока, без травм и происшествий. Успеху в достижении таких показателей способствовала высокая стандартизация операций, слаженная работа команд и, сформировавшаяся за годы совместной работы, культура безопасного и производства.

К бурению своей первой эксплуатационной скважины СПД приступила в 2004 году на Западно-Салымском месторождении. С тех пор общая протяженность скважин, построенных за этот период, превышает 4,85 миллиона метров.

«1500-ая скважина – знаменательная веха в истории СПД, для всех сотрудников компании и ее подрядных организаций, участвующих в разработке Салымской группы месторождений. Это результат слаженной командной работы, приоритетного внимания к вопросам безопасности, упорного труда и постоянных улучшений на протяжении 17 лет. С начала реализации Салымского проекта мы постоянно работаем над сокращением сроков бурения скважин, в то время как траектории и условия бурения постоянно усложняются. Мы ускоряем темпы обустройства скважин, последовательно оптимизируя затраты, и продолжаем совершенствоваться. Несмотря на постоянно меняющиеся внешнеэкономические условия, вызовы времени команда «Салым Петролеум» ищет и находит возможности для дальнейших улучшений, сохраняя фокус на безопасность персонала и окружающей среды», – подчеркнул Майкл Коллинс, генеральный директор «Салым Петролеум».

## **Участники бурения 1500-й скважины:**

«Салым Петролеум» – управление проектом и супервайзинг  
«Сибирская сервисная компания» – подрядная организация по бурению  
«Буринтех» – долотное сопровождение  
«Когалымнефтегеофизика» – геофизические исследования  
«ПромСервис» – геологотехнические исследования  
«Бароид» – сопровождение буровых растворов  
«Бейкер Хьюз» – наклонно-направленное бурение и телеметрия  
«Халибертон» – цементаж

# ОТКРЫТИЕ ВЫСТАВКИ «LK 15, 11 – 32. РЕМБРАНДТ. ПОСВЯЩЕНИЕ. АЛЕКСАНДР СОКУРОВ» В ЭРМИТАЖЕ

17/08/2020

Выставка проходит в рамках Года Рембрандта в Эрмитаже, генеральным спонсором которого является концерн «Шелл»

15 сентября 2020 года в Государственном Эрмитаже открывается выставка в рамках Года Рембрандта в Эрмитаже «Lk 15, 11 – 32. Рембрандт. Посвящение. Александр Сокуров».

Известный российский режиссер Александр Сокуров создал мультимедийную инсталляцию, вдохновившись картиной «Возвращение блудного сына» Рембрандта. Проект «Lk 15, 11 – 32» сочетает в себе видео-произведения, скульптуру, живопись и музыку.

Притча об отцовской любви и всепрощении, рассказанная евангелистом Лукой, на протяжении веков вдохновляла художников. Александр Сокуров в свою очередь раскрывает библейскую историю о блудном сыне с самых разных, порой неожиданных сторон: «Я вижу здесь сюжет жизни. Меня интересуют просто старый человек и вернувшийся к нему сын, совсем другой человек. Почему сегодня надо об этом думать? Это кажется мне очень важным. Мы все окружены расставаниями, разлуками, смертями».

Внутри инсталляции зритель встретится со скульптурными воплощениями отца и сына, словно вышедшими из картины Рембрандта, перенесется в мастерскую великого голландского художника и увидит авторские видео-произведения, созданные под руководством Александра Сокурова.

«Сегодня «Возвращение блудного сына», безусловно, – главная картина Эрмитажа, – говорит Михаил Пиотровский, генеральный директор Эрмитажа и куратор выставки. – «Блудный сын» – сильнейшая картина, где мощь живописная переплетена с мощью парадоксальности и диалектичности знаменитой притчи. Она задает множество вопросов, на которые нет и не может быть ответа. С помощью удивительной инсталляции художник позволяет нам поискать эти невозможные ответы, заглянув в лицо сына, посмотрев все в зеркальном отражении, прикоснувшись к вышедшему из рамок картины человеку, к его одежде. Фантастический клубок смыслов и переживаний выводит «Блудного сына» далеко за пределы просто великой живописи. Это и пытается передать прием сочетания киномонтажа, театральных декораций, противопоставления осязаемого неосязаемому».

В 2019 году концерн «Шелл» стал генеральным спонсором Года Рембрандта в Эрмитаже. Осенью 2019 года при поддержке «Шелл» был отреставрирован один из самых таинственных и впечатляющих шедевров коллекции Эрмитажа – «Падение Амана».

# ЗАПУСК «СИСТЕМЫ БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ» НА АЗС «ШЕЛЛ»

04/08/2020

Концерн «Шелл» совместно с «Национальной системой платежных карт» (НСПК) запускает пилотный проект по внедрению «Системы быстрых платежей» (СБП) на АЗС «Шелл» в России. Технологическим провайдером проекта выступает Райффайзенбанк.

В рамках пилотного проекта новый платежный сервис внедрен на 5 АЗС «Шелл», расположенных в городе Королев, Московской области.

СБП — это платежный сервис Банка России, позволяющий физическим лицам совершать мгновенные переводы по номеру мобильного телефона в любой банк — участник СБП, а также производить оплату товаров и услуг в розничных магазинах и сети интернет по QR-коду.

Списание денежных средств со счета и зачисление на счет получателя происходит мгновенно, сервис работает 24 часа в сутки круглый год.

Для оплаты покупок через СБП на АЗС «Шелл» необходимо будет открыть на смартфоне приложение своего банка, поддерживающего возможность оплаты по QR-коду, выбрать функцию оплаты по динамическому QR-коду, который отображается на специальном экране на кассе, отсканировать код и подтвердить платёж.

В период с **4 августа по 1 ноября 2020 года** включительно все баллы, полученные участниками программы лояльности Shell ClubSmart при оплате покупок на АЗС «Шелл» с использованием СБП, будут удвоены.

«Удобство для наших клиентов является безусловным приоритетом концерна «Шелл». СБП — это быстрый и безопасный инструмент безналичной оплаты, и мы надеемся, что возможность его использования сделает пребывание посетителей на наших АЗС еще более комфортным», — заявил Виталий Маслов, директор по развитию и операционному управлению сети АЗС «Шелл» в России.

«Сервисы СБП позволяют расширить клиентский опыт и предложить еще один удобный способ безналичной оплаты в самых разных сферах. Мы уверены, что благодаря удобству и скорости оплаты через СБП, а также выгодному предложению наших партнеров из «Шелл» для пользователей СБП, такой способ оплаты покупок в этой сети АЗС продолжит набирать популярность», — отметил директор по развитию инновационных сервисов НСПК Дмитрий Колесников.

# ИНТЕРВЬЮ СЕДЕРИКА КРЕМЕРСА ТАСС

29/06/2020

О том, почему «Шелл» считает Россию страной стратегического интереса и ищет новых партнерств, когда ждать восстановления цен нефти и о чем стоит думать в ожидании завершения строительства "Северного потока — 2", в интервью ТАСС рассказал глава концерна в России Седерик Кремерс.

**— В этом году производители нефти столкнулись с беспрецедентным падением спроса. По вашему мнению, это приведет к тому, что процесс перехода к низкоуглеродной экономике ускорится, а пик потребления нефти приблизится?**

— Безусловно, пандемия коронавируса оказала огромное давление на отрасль, спрос на энергоносители упал, а ущерб для экономики оказался весьма ощутимым. Думаю, что волатильность на рынке еще будет сохраняться какое-то время. Поэтому мы не ожидаем, что цены на нефть и темпы роста спроса восстановятся на докризисном уровне в среднесрочной перспективе. Но если вы посмотрите на более продолжительный период времени, то спрос восстановится обязательно.

И хотя влияние кризиса на отрасль не поддается сомнению, мы полагаем, что масштабное развитие энергоперехода возобладает в более долгосрочной перспективе. Сейчас довольно сложно сказать, насколько изменится поведение потребителей, будут ли люди столько же использовать транспорт, как раньше, и, следовательно, позволит ли это ускорить процесс энергетической трансформации. Одно можно сказать точно: процесс энергоперехода был запущен задолго до кризиса и продолжится, как только трудности будут преодолены.

**— Когда вы говорите о среднесрочной перспективе восстановления спроса, какой период времени вы имеете в виду? Это годы, месяцы? Значит ли это, что в течение этого времени маловероятен возврат цен нефти к прежним уровням около \$60 за баррель?**

— Мы полагаем, что цены на углеводороды останутся более низкими, чем в докризисный период, еще в 2021 году, и возможно, до конца 2021 года. Это тот прогноз, на который мы опираемся в нашем планировании.

**— Значит ли это, что компании быстрее будут переориентировать инвестиции из нефти в газ и возобновляемые источники энергии? Как происходящее повлияет на программу вложений Shell?**

— Нам действительно пришлось скорректировать наши расходы. В операционной части они сократятся в ближайший год на \$3–4 млрд по сравнению с 2019 годом. Это, к сожалению, затронет не только эксплуатационные расходы. Мы, например, решили, что в этом финансовом году никто в компании не получит годовых бонусов. Кроме того, мы сократим капитальные затраты с \$25 млрд до \$20 млрд, то есть примерно на 20%, в этом году.

Однако оптимизация по-разному скажется на наших подразделениях. Например, вклад сектора upstream (добычи — прим. ТАСС) в сокращение расходов составит до 45%,



downstream (переработки — прим. ТАСС) — до 30% и газового сегмента, включая СПГ и новые источники энергии, — только 25%. То есть, как видите, хоть сокращение расходов затронуло все сегменты бизнеса, но по степени влияния оно различно. Это в том числе связано с долгосрочными сдвигами в нашей отрасли.

**— Эти сокращения коснутся вашей деятельности в России?**

— Безусловно, да. Сокращение операционных расходов прорабатывалось для всех регионов присутствия компании. В капитальных затратах мы были вынуждены урезать расходы на бурение в наших совместных проектах в России. Кроме того, к сожалению, нам пришлось приостановить некоторые новые проекты в результате неблагоприятных внешних условий.

**— Вы сейчас говорите о ваших совместных проектах с "Газпром нефтью", правильно?**

— Да, верно.

**— Недавно вы вышли из одного такого проекта. Возможно ли, что приостановите участие и в других совместных предприятиях?**

— Несмотря на то что нам пришлось умерить свои амбиции из-за кризиса, Россия остается страной стратегического интереса для Shell, где мы намерены расти как в существующих видах бизнеса, включая совместные нефтяные проекты с "Газпром нефтью", так и в новых областях.

Если вы говорите о проекте "Меретояханефтегаз", то да, к сожалению, нам пришлось отказаться от участия в нем. Реальность была такова, что сделка не была завершена и имела ряд неопределенностей. А с учетом сложной внешней финансовой среды это было бы критично для нас. Конечно, было жаль покинуть это партнерство.

Но, возвращаясь к вашему вопросу, нет, это не означает, что мы намерены останавливать другие наши совместные начинания с "Газпром нефтью". Мы продолжаем сотрудничество в "Салым Петролеум Девелопмент". В марте, например, мы закрыли сделку по расширению проекта за счет приобретения лицензии на блок "Салымский-2".

Кроме того, мы продолжаем совместную работу с "Газпром нефтью" по созданию нового СП с перспективой разведки двух лицензионных блоков на северо-востоке полуострова Гыдан. То есть короткий ответ на ваш вопрос: да, мы продолжаем укреплять партнерство с "Газпром нефтью".

**— Можно ли надеяться, что вы объявите о новых проектах в ближайшем будущем?**

— Да, если мы сможем финализировать проект на Гыдане в ближайшие несколько недель или месяцев, то мы объявим об этом. Мы все этого очень ждем.

Проект связан с добычей нефти. Конечно, пока речь идет только о стадии разведки, это высокие риски и большие вложения. Но мы ожидаем, что это будет очень долгосрочный проект, предприятие, которое сможет добывать десятилетиями.

Я не смогу найти лучшего примера того, что переход к новым видам энергии и поиск новых рынков не останавливает нас от инвестиций в традиционные ресурсы.

**— А можете уточнить, какой будет доля Shell в проекте на Гыдане после объявленного недавно выхода из него испанской Repsol?**

— Пока могу лишь сказать, что переговоры с "Газпром нефтью" продолжаются, но комментировать более предметно я бы пока не стал.

**— Все же Shell мы больше знаем как компанию, ориентированную на газ. Но этот рынок сейчас тоже переживает не лучшие времена. Спрос и цены упали. Сколько времени, по вашему мнению, займет восстановление газового рынка?**

— Вы абсолютно правы. Замедление экономики привело к сокращению спроса как на природный, так и на сжиженный газ во всем мире. Это достаточно большое падение по сравнению с тем, что мы ожидали еще несколько месяцев назад. Конечно, восстановление роста спроса до прежних темпов займет какое-то время, но мы убеждены, что оно произойдет в любом случае. Речь не идет о тотальном разрушении спроса, скорее о замедлении темпов роста в ближайшем будущем.

При этом мы не видим, что фундаментальные факторы для СПГ-рынка сильно изменились. Мы по-прежнему считаем, что в ближайшие 10–20 лет этот рынок будет расти темпами примерно на 4% в год. Это вполне реалистично. И СПГ останется самым быстрорастущим сектором среди всех энергоносителей. Если мы возьмем период времени от текущего момента до 2040 года, то объем рынка удвоится.

В широком смысле мы верим, что природный газ останется очень важным элементом декарбонизации экономики и продолжит замещать уголь и дизель в электрогенерации.

**— Но пока звучат прогнозы о том, что уже в июле до 60% покупателей СПГ могут отказаться от получения газа из-за форс-мажорных обстоятельств. Эта проблема может коснуться Shell и проекта "Сахалин-2" в частности?**

— Честно говоря, мы не видим, чтобы где-нибудь складывалась ситуация с таким масштабным отказом, как вы говорите. Вообще в отрасли это считается стандартным, когда по долгосрочным контрактам у покупателей есть гибкость в пределах каких-то объемов и они могут пользоваться этим в зависимости от ситуации на рынке.

Но да, некоторые из наших клиентов, как вы упомянули, были вынуждены немного отсрочить прием партий газа на фоне краткосрочной переполненности хранилищ. Но, как я уже сказал, эти объемы относительно малы, хорошо управляемы и находятся в пределах допустимого.

Нам не пришлось сокращать производство СПГ ни по каким причинам. И мы всегда можем переориентировать поставки на другие рынки в таких ситуациях.

Что касается проекта "Сахалин-2", то он находится в весьма привилегированном положении относительно Азиатско-Тихоокеанского рынка и располагается в непосредственной близости к Японии, Южной Корее, Китаю и Тайваню. Кроме того, наш завод всегда был надежным партнером для своих клиентов. Здесь мы абсолютно эффективно размещаем весь газ, произведенный на "Сахалине-2", включая дополнительные спотовые партии.

**— Раз уж мы заговорили об этом проекте. Не могу не спросить о том, как продвигается вопрос с расширением проекта? Может ли график быть сдвинут во времени из-за кризиса?**

— Это хороший вопрос. Наше стремление расширить проект "Сахалин-2" остается абсолютно неизменным. Я по-прежнему верю в то, что самый логичный способ расширить СПГ-мощности на Дальнем Востоке — на уже существующей производственной базе. Точные сроки и темпы реализации этого проекта, без сомнения, зависят от того, что мы наблюдаем в краткосрочной перспективе.

Но реальность такова, что срок жизни самих проектов далеко превышает 20–25 лет. И они в меньшей степени зависят от краткосрочных циклов и экономического влияния, но в большей степени от долгосрочных, в том числе темпов роста СПГ-рынков.

**— Вы сказали, что верите в газовый рынок. Как это влияет на ваш интерес к таким проектам в России? Например, "Новатэк" через несколько лет начнет искать партнеров для своего следующего СПГ-проекта. Вам это может быть интересно?**

— Я в равной степени верю и в то, что рынок сжиженного газа продолжит расти, и в то, что Россия, вероятно, будет одним из самых конкурентных источников этого роста. Доля России на рынке сжиженного газа будет, безусловно, увеличиваться.

Сочетание сильной позиции Shell на СПГ-рынке и газовой мощи России — это то, что нам очень интересно. Мы открыты для разных возможностей в России как с нашими существующими партнерами, так и с новыми.

**— В целом какой вы видите Shell в России, скажем, лет через десять? Каким будет ваш портфель проектов?**

— Если учесть то, где мы находимся сейчас, со всеми этими неопределенностями, то очень сложно сказать, каким мир будет через десять лет. Затруднительно сказать даже, что будет с нами, скажем, через 18 месяцев. Однако пара мыслей на этот счет у меня все-таки есть. Начнем с полуторагодовой перспективы.

Я думаю, что из всех энергокомпаний, работающих в России, у Shell самый диверсифицированный портфель. Мы работаем не только в производстве СПГ и добыче нефти, но также сильны в сегменте розницы. Я очень горд тем, что бренд Shell широко представлен по всей России и узнаваем от Санкт-Петербурга до Сахалина.

В рознице мы стремимся к тому, чтобы стать брендом номер один в выборе покупателей в сегменте смазочных материалов и топлива. В газовой сфере, как я уже сказал, мы заинтересованы в том, чтобы наращивать наше присутствие в России, будь то расширение "Сахалина-2" или новые партнерства. Что касается нефти, здесь мы сконцентрированы на огромном Западно-Сибирском бассейне, начиная от Салыма и на север, до Гыдана.

Иногда я встречаю комментарии о том, может ли кризис, или процессы энерготрансформации, или какие-то другие вещи заставить Shell уйти из России. На это я скажу, что позиции Shell в России достаточно крепки и мы планируем сохранить их. Россия продолжит оставаться страной стратегического интереса для нас.

Если взять ваш вопрос про десятилетнюю перспективу, то я скажу, что Shell начинала свою деятельность в России 128 лет назад. И мы с вами оба знаем, что за это время периодов нестабильности хватало. Но я уверен в том, что в ближайшие десять лет никакие неопределенности не заставят Shell уйти из России. Да, глобальная энергоповестка в ближайшее десятилетие будет меняться. Но мы надеемся меняться вместе с ней и продолжить расти.

В дополнение к тем трем аспектам, что я назвал выше, мы также смотрим на развитие новых ниш, где бы мы могли расти. Это такие вещи, как электромобили, сжиженные газы для использования в качестве дорожного и судового топлива. Такие рынки, как водородное топливо, могут сыграть важную роль во время энергоперехода, и у России тут своя важная роль.

**— По вашему опыту, достигать целей энергоперехода в России сложнее, чем в западных странах?**

— Есть одна вещь, о которой часто забывают, когда говорят об энергопереходе и декарбонизации. Это то, что на планете насчитывается по меньшей мере миллиард человек, которые не имеют доступа к электричеству и тем благам, которые оно приносит.

Поэтому для меня переход в энергетике — это не только управление выбросами, но скорее двойной вызов — как свести к минимуму вред окружающей среде и при этом удовлетворить растущие потребности населения Земли в энергоресурсах. Это огромная проблема. И чтобы решить ее, должны случиться некоторые вещи. Например, новые технологии должны стать частью энергомикса наравне с нефтью и газом. В подходе к использованию углеводородных источников энергии неотъемлемой частью должны стать такие решения, как улавливание и хранение CO<sub>2</sub>, что наконец позволит управлять объемами выбросов.

Я думаю, будет справедливым сказать, что дискуссии об энерготрансформации сегодня в России развернуты иначе, чем, скажем, в Евросоюзе. В недавнем прошлом встречалось даже недопонимание этого вопроса со стороны некоторых людей, которые видели в этом угрозу для России и ее традиционной роли экспортера энергоресурсов. Но сегодня я вижу, что восприятие этого вопроса в России меняется. Я вижу большую готовность исследовать этот процесс и рост понимания того, что он может дать стране в плане экономической и климатической устойчивости. Наблюдаю, что взгляды на этот вопрос во властной, деловой и научной российской среде эволюционируют.

Роль газа в энергетической трансформации дает огромные возможности для России. Газ, как вы знаете, производит на 45–55% меньше парниковых выбросов, чем уголь. А благодаря своему географическому положению Россия может помочь всему миру перейти к более экологичному виду топлива. И в первую очередь Европе и Азии.

**— Кстати, о Европе. Господин Кремерс, не могу не спросить вас о проекте "Северный поток —2", одним из инвесторов которого является Shell. Как мы знаем, проект не получил исключений из новой Газовой директивы. Видите ли вы возможность адаптировать проект к условиям Третьего энергопакета?**

— Как вы сказали, Shell является только кредитором проекта. Все основные переговоры с германским регулятором, вынесшим это решение, ведет компания-оператор Nord Stream — 2. Со своей стороны я могу только повторить, что, как только газопровод будет достроен, он станет одним из самых важных для Евросоюза проектов, который обеспечит надежный доступ к природному газу по конкурентным ценам.

**— Но как инвестор вы не обеспокоены тем, что не можете получать дивиденды, прибыль от проекта из-за задержки его реализации?**

— Мы кредитор, не акционер проекта, поэтому не получаем дивиденды от него. Но чтобы быть ясным, я скажу, что был бы плохим бизнесменом, если бы не беспокоился об этом. Но,

опять же, в нашей отрасли многие вещи, в которые мы инвестируем, являются долгосрочными, и с этим связаны такие же долгосрочные риски.

Самая важная вещь заключается в том, чтобы строительство газопровода было завершено, этот факт важнее сроков строительства.

[Источник](#)

# ЦИКЛ ВИДЕОФИЛЬМОВ ОБ ИСКУССТВЕ НИДЕРЛАНДОВ

05/06/2020

**Первая серия** посвящена самой ранней нидерландской картине в собрании Эрмитажа – диптиху «Троица» и «Мадонна с младенцем у камина»

Государственный Эрмитаж совместно с концерном «Шелл» запустили новый этап просветительского проекта «Жемчужины коллекции» – цикл видеофильмов об искусстве Нидерландов.

Первая серия посвящена самой ранней нидерландской картине в собрании Эрмитажа – диптиху «Троица. Мадонна с Младенцем у камина» (1430-е гг.).

Этот маленький алтарный образ был исполнен Робером Кампенем, который вместе с Яном ван Эйком стоял у истоков национальной живописи Нидерландов. Мастер, работавший в городе Турне, в южных нидерландских провинциях, одним из первых начал использовать технику масляной живописи, ставшую важным средством отображения окружающего мира.

В настоящее время диптих находится в Лаборатории научной реставрации масляной живописи Эрмитажа, куда заглянуть мы сможем вместе с хранителем нидерландской живописи XV-XVI веков Николаем Леонидовичем Зыковым – научным сотрудником Отдела западноевропейского изобразительного искусства Государственного Эрмитажа.

Выпуски будут публиковаться в течение лета на сайте «Эрмитажной Академии» и в социальных сетях музея и концерна «Шелл» [facebook](#), [VK](#), что позволит всем желающим увидеть лучшую за пределами Нидерландов коллекцию голландской живописи.

**Первая серия цикла**

# НОВЫЙ ПРОЕКТ КОНЦЕРНА «ШЕЛЛ» И НАУЧНО-ПОПУЛЯРНОГО КАНАЛА SCIONE

05/06/2020

Расскажите всем как вы, ваши друзья и близкие помогаете общей борьбе с COVID-19

Концерн «Шелл» в России и научно-популярный канал SciOne в своем новом проекте расскажут о тех, кто не остался в стороне в это тяжелое время. Новое видео посвящено простым людям, которые делают что-то во имя общего блага, не задумываясь помогают оказавшимся в непростой ситуации незнакомцам.

Мы захотели рассказать об этом, так как сегодня важна помощь каждого. А чтобы о таких «скрытых героях» узнали как можно больше людей, мы запускаем флэшмоб, где каждый может поучаствовать и рассказать о своем вкладе. Правила просты:

- Запишите короткий ролик до 60 секунд о том, как вы помогаете общей борьбе с вирусом. Даже если вы просто остаетесь в квартире – расскажите нам об этом.
- Выложите свое видео в Instagram и Facebook с хэштегом #takeitsafety. Это очень важно, иначе мы не сможем найти ваш ролик, а мы никого не хотим потерять.

Авторы десяти самых запоминающихся роликов получают подарки.

Пока вы думаете над своим роликом, посмотрите ролик SciOne «Миф о беспомощности»

За самим проектом и итогами флешмоба можно следить в нашей группе [Facebook](#)

И, пожалуйста, даже сейчас, когда заканчивается карантин, давайте лишний раз останемся дома и поможем сохранить результат тяжелой работы врачей. Take it safety!

**Миф о беспомощности**

# #СПАСИБОТАКСИ: «ШЕЛЛ» ПОДДЕРЖИТ ВОДИТЕЛЕЙ ТАКСИ

02/06/2020

Концерн «Шелл» при поддержке Яндекс.Такси предоставит 1900 канистр нового моторного масла Shell Helix Taxi 5W-30 самозанятым водителям-партнерам сервиса.

В период сложной эпидемиологической ситуации, связанной с коронавирусной инфекцией, водители такси работают с риском для здоровья, чтобы клиенты могли безопасно добраться до места назначения. «Шелл» говорит каждому из водителей такси #спасиботакси и поддерживает в это непростое время.

В период с 1 по 30 июня 2020 года у самозанятых водителей -партнеров Яндекс.Такси есть возможность получить две канистры моторного масла Shell Helix Taxi. Вместе с маслом участники акции получают 500 бонусных баллов на карту программы лояльности Shell ClubSmart и чашку кофе.

Чтобы принять участие в акции, водителям нужно получить уникальный код, направленный Яндекс.Такси, а также зарегистрироваться на сайте <https://market.shell> и выполнить иные условия, указанные в правилах акции.

Более подробная информация о правилах акции доступна по ссылке: <https://market.shell/content/smyt-pravila/>

Место выдачи призов – 4 АЗС «Шелл», расположенные на территории г. Москвы по следующим адресам:

- Ленинградское шоссе, вл. 227;
- ул. Большая Оленья, вл. 18;
- Боровское шоссе, 6а;
- ул. Марьинский парк, 12.

Shell Helix Taxi – полностью синтетическое моторное масло, специально разработанное для автомобилей, наиболее часто используемых для пассажироперевозок – такси, и отвечающее повышенным требованиям в условиях экстремальной эксплуатации. Создано для обеспечения защиты от перегревов при повышенных моточасах и продления срока службы двигателя.



# «ШЕЛЛ» ПРИГЛАШАЕТ В ЭРМИТАЖ

02/06/2020

Новый этап проекта «Жемчужины коллекции» реализован при поддержке концерна «Шелл»

4 июня 2020 года Государственный Эрмитаж совместно с концерном «Шелл» запускают новый этап просветительского проекта «Жемчужины коллекции» – цикл видеофильмов об искусстве Нидерландов.

«Работая в России почти 130 лет, концерн «Шелл» видит свою миссию в том, чтобы способствовать максимальному развитию связей между Россией и Нидерландами, сохраняя и популяризируя наше культурно-историческое наследие, – сказал председатель концерна «Шелл» в России Седерик Кремерс.– Мне как голландцу всегда очень радостно видеть, с какой любовью в России относятся к голландским мастерам, какой интерес у посетителей Эрмитажа вызывают такие художники, как Антонис ван Дейк, Франс Халс, Иероним Босх и, конечно же, Рембрандт».

С именем Рембрандта связано начало сотрудничества «Шелл» с Государственным Эрмитажем. В 2019 году «Шелл» стал генеральным спонсором Года Рембрандта и поддержал реставрацию картины «Падение Амана», одного из самых мистических творений голландского мастера.

«Мы готовим всё новые проекты, увеличивая нашу аудиторию. Это важная часть нашей философии – расширять возможности общения с коллекцией», – отметил Михаил Пиотровский, генеральный директор Государственного Эрмитажа.

Первая серия цикла посвящена самой ранней нидерландской картине в собрании Эрмитажа – диптиху "Троица" и "Мадонна с Младенцем у камина" Робера Кампена. Нидерландская живопись XV-XVI веков развивалась в одно время с искусством итальянского Раннего Возрождения. Нидерланды называют родиной масляной живописи, поскольку именно здесь художники, первыми среди европейских мастеров, начали широко использовать технику многослойного письма масляными красками. Расцвет национальной живописи той эпохи ознаменован именами Яна ванн Эйка, Рогира ван дер Вейдена, Гуго ван дер Гуса и других. Среди них особое место занимает Робер Кампен, диптих которого – одна из жемчужин коллекции Эрмитажа. О художнике и об одном из владельцев произведения – коллекционере Д.П. Татищеве, а также истории реставрации картины расскажет Николай Леонидович Зыков, хранитель нидерландской живописи XV-XVI веков, научный сотрудник Отдела западноевропейского изобразительного искусства Государственного Эрмитажа.

Также этим летом появятся еще два сюжета о Золотом веке голландской живописи, приходящемся на XVII столетие. С искусством «малых голландцев» и мастеров школы Рембрандта зрителей познакомит Ирина Алексеевна Соколова, доктор культурологии, главный научный сотрудник Отдела западноевропейского изобразительного искусства Государственного Эрмитажа, хранитель голландской живописи XVII-XVIII веков.

Выпуски будут публиковаться на сайте «Эрмитажной Академии» и в социальных сетях музея и концерна «Шелл», что позволит всем желающим увидеть лучшую за пределами

Нидерландов коллекцию голландской живописи. Произведениям мирового масштаба представят специалисты высочайшего уровня.

**Первая серия цикла**

# «ШЕЛЛ» И «ЛИЗА АЛЕРТ» ВМЕСТЕ ПРОТИВ COVID-19

28/05/2020

Добровольческий поисково-спасательный отряд «Лиза Алерт» уже почти 10 лет занимается поиском пропавших людей по всей России.

Во время изоляции поисковые экипажи, работающие в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, оказывают помощь и доставляют продукты первой необходимости ветеранам и пожилым людям. Концерн «Шелл» в России предоставил этим экипажам возможность бесплатно заправляться на АЗС «Шелл».

Также концерн «Шелл» перечислил 500 000 баллов **Shell ClubSmart** на единый счёт поисковых отрядов. Теперь добровольцы смогут не только заправить топливо, но и выпить кофе и перекусить на всех АЗС «Шелл» в России.

Пожалуйста, не забывайте рассказывать друзьям и знакомым о такой важной деятельности «Лиза Алерт». А [по ссылке](#) вы сами можете перевести баллы программы Shell ClubSmart для ребят из «Лиза Алерт» – для этого вам нужно просто перейти по ссылке в наш электронный каталог и приобрести сертификат, баллы будут автоматически перечислены на единый счет поисковых отрядов.

# КОФЕ В ПОДАРОК ДЛЯ ВОДИТЕЛЕЙ ГРУЗОВИКОВ

12/05/2020

Концерн «Шелл» благодарит всех водителей дальнбойщиков, которые продолжают обеспечивать нас всем необходимым в столь непростое время.

Мы в «Шелл» продолжаем поддерживать сотрудников скорой помощи, но не хочется забывать и о других героях – водителях грузовых транспортных средств, которые продолжают свою работу в это сложное для всех нас время, чтобы обеспечить нашу страну необходимыми товарами.

Чтобы выразить свои благодарность за их работу и поддержать их в течение нелегкого, а зачастую и очень долгого маршрута – мы предлагаем на выбор американо или капучино объемом 300 мл в подарок при заправке топливом.

Предложение распространяется на [двух главных АЗС для международных грузоперевозок в Смоленской области](#)

# «ШЕЛЛ» ПОДДЕРЖАЛ ФОНД «СТАРОСТЬ В РАДОСТЬ»

28/04/2020

Сбор средств осуществили сотрудники «Шелл» в России, концерн увеличил собранную сумму в 10 раз.

Благотворительный фонд «Старость в радость» - профессиональная филантропическая организация, выросшая из волонтерского движения, которая более 12 лет помогает пожилым людям в трудной жизненной ситуации или нуждающимся в поддержке и уходе, а также способствует выстраиванию общедоступной и гарантированной системы долговременного ухода в РФ. В настоящее время фонд сотрудничает с 37 регионами России и более 250 домами-интернатами, объединяя вокруг себя порядка 15 000 волонтеров.

Во время пандемии коронавируса пожилые люди – самая уязвимая группа, для которой вирус может стать фатальным. В домах престарелых запрещены посещения родственников, визиты гостей и команд волонтеров, жильцы не могут покидать учреждения.

Собранная «Шелл» сумма будет направлена на обучение дополнительных помощников и нянечек, приобретение средств дезинфекции и установление современных средств связи для возможности дистанционного общения пожилых людей с близкими и волонтерами.

Помочь фонду можно по ссылке: <https://starikam.org/podarizabotu/>

# БЕСПЛАТНЫЙ КОФЕ И ХОТ-ДОГИ ДЛЯ МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ

24/04/2020

Концерн «Шелл» продолжает поддерживать медицинских работников.

До 17 мая их по-прежнему ждет бесплатный кофе (американо или капучино объемом 300 мл) и хот-дог на АЗС «Шелл» при предъявлении удостоверения медицинского работника/врача любого вида. Предложение распространяется на АЗС Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга, Ленинградской области и Республики Татарстан, а также на дилерские АЗС Москвы и МО по указанным адресам.

**АЗС Шелл, на которых выдают кофе**

**АЗС Шелл, на которых выдают кофе и хот-дог**

# **«ГАЗПРОМ НЕФТЬ» ПРОДОЛЖИТ РАЗВИТИЕ ПРОЕКТА «МЕРЕТОЯХАНЕФТЕГАЗ» САМОСТОЯТЕЛЬНО**

13/04/2020

Концерн «Шелл» проинформировал «Газпром нефть» о том, что не будет завершать сделку по созданию СП на базе «Меретояханефтегаз» в связи с негативным воздействием внешних факторов.

«Газпром нефть» продолжит разработку активов, входивших в периметр создаваемого совместного предприятия (Меретояхинское месторождение, Тазовский, Северо-Самбургский и два Западно-Юбилейных участка в ЯНАО) самостоятельно в соответствии с ранее утвержденным планом работ. Так, до конца 2020 года планируется ввод в эксплуатацию и начало промышленного освоения Тазовского месторождения.

Решение «Шелл» по данной сделке не повлияет на стремление концерна развивать бизнес в России, включая сотрудничество с «Газпром нефть» как в рамках уже существующих активов, так и по другим перспективным возможностям.

Так, в конце марта была закрыта сделка по расширению деятельности совместного предприятия «Газпром нефти» и «Шелл» - «Салым Петролеум Девелопмент» (СПД) - разрабатывающего Салымскую группу месторождений в ХМАО. Согласно решению партнеров, в портфель активов СПД вошла лицензия «Газпром нефти» на право геологического изучения, разведки и добычи традиционных запасов углеводородов нового актива - участка «Салымский-2» в Ханты-Мансийском автономном округе.

## **Справка**

«Газпром нефть» и «Шелл» объединяет многолетнее взаимодействие в различных направлениях бизнеса. Одним из наиболее крупных проектов сторон является совместное предприятие в сфере добычи и разведки — «Салым Петролеум Девелопмент». Оно с 2003 года занимается освоением Салымской группы нефтяных месторождений (включает Западно-Салымское, Верхнесалымское и Ваделыпское месторождения) в ХМАО. На базе предприятия ведется разработка и тестирование передовых методов увеличения нефтеотдачи, в том числе заводнения с использованием смеси из поверхностно-активных веществ, соды и полимеров (АСП-заводнение). В 2018 году применение данной технологии на истощенном участке Западно-Салымского месторождения позволило увеличить коэффициент извлечения нефти до 69%. Это почти вдвое превышает средние показатели в российской нефтяной отрасли.

# «ШЕЛЛ» И БОЛЬШОЙ ТЕАТР ПРОДЛЕВАЮТ СОТРУДНИЧЕСТВО

27/03/2020

Подписан новый договор до 2023 года.

Генеральный директор Большого театра России Владимир Урин и Председатель концерна «Шелл» в России Седерик Кремерс подписали договор о сотрудничестве.

«Шелл» сотрудничает с Большим театром с 2004 года. За это время в мире и в России изменилось очень многое, но наша дружба и взаимовыгодное партнерство с Большим театром остаются неизменными. Мы ценим наши добрые отношения и уверены, что следующие три года принесут нашим компаниям новые творческие проекты и успех. Мы вместе смотрим в будущее с оптимизмом!» – отметил Седерик Кремерс.

«Очень рады, что даже в такие непростые времена концерн «Шелл» принял решение о дальнейшей поддержке творческой деятельности Большого театра. Нас объединяют 15 лет партнерских отношений, и новый контракт, который мы заключаем на три года, говорит о том, что нас связывает настоящая дружба, подразумевающая верность в любых обстоятельствах. Уверен, что вместе мы сможем преодолеть трудности. Желаю концерну «Шелл» больших успехов и всегда рад видеть в Большом театре!» - сказал Владимир Урин.



# БЕСПЛАТНЫЙ КОФЕ И ХОТ-ДОГИ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ СПЕЦИАЛЬНЫХ СЛУЖБ НА АЗС «ШЕЛЛ»

27/03/2020

Концерн «Шелл» благодарит сотрудников специальных служб за их работу и предлагает кофе и хот доги для экипажей скорой помощи и сотрудников обеспечивающих охрану общественного порядка бесплатно.

Мы в «Шелл» не устаем восхищаться работой сотрудников специальных служб в это непростое для всех нас время.

Чтобы поддержать их в течение рабочего дня – мы предлагаем бесплатные американо и капучино объемом 300 мл, а также хот-доги для бригад скорой помощи и сотрудников специальных служб!

Предложение распространяется на АЗС Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга, Ленинградской области и Республики Татарстан, а также на дилерских АЗС Москвы и МО по указанным адресам.

**АЗС Шелл, на которых выдают кофе**

**АЗС Шелл, на которых выдают кофе и хот-дог**

# ЗАЯВЛЕНИЕ КОНЦЕРНА «ШЕЛЛ» В СВЯЗИ С ПАНДЕМИЕЙ COVID-19

19/03/2020

По мере распространения пандемии COVID-19 в мире концерн «Шелл» ставит на первое место безопасность и здоровье наших сотрудников и клиентов, а также безопасную работу всех своих предприятий.

Мы продолжаем ежедневно отслеживать ситуацию в каждой стране и следуем рекомендациям соответствующих национальных органов здравоохранения. Принимая во внимание тот факт, что ситуация развивается очень динамично, мы находимся в постоянном контакте с нашими поставщиками и ключевыми клиентами.

На каждом производственном объекте и в каждом офисе по всему миру у нас действуют планы по обеспечению непрерывности бизнеса для поддержания нашей деятельности и цепей поставок. Мы продолжаем поставки жизненно важных энергетических продуктов странам, сообществам, предприятиям, автомобилистам и домовладельцам.

Предусмотрены меры по снабжению многих стран сжиженным природным газом, а также поставки химикатов для важнейших промышленных процессов. Мы также увеличиваем производство изопропилового спирта, который является ключевым химическим ингредиентом дезинфицирующих средств для рук.

«Я очень горжусь тем, как сотрудники концерна «Шелл» по всему миру активно включились в работу, чтобы обеспечить непрерывность поставок заказчикам и свести до минимума возможность сбоев в нашей деятельности», - сказал Хайберт Вигевено, директор по переработке и сбыту концерна «Шелл». «Я особенно благодарен нашим сотрудникам за то, что они делают это в условиях неопределенности, когда им приходится отказываться от привычного уклада личной жизни. Мы полны решимости сделать все возможное, чтобы сохранить их здоровье».

Концерн «Шелл» много делает, чтобы обеспечить безопасность сотрудников и клиентов и их здоровье по всей глобальной цепочки АЗС. Принимаемые меры включают проведение активной дезинфекции объектов и увеличение запасов санитарно-гигиенических товаров и других предметов первой необходимости.

В каждой стране мы уделяем особое внимание поддержке наших сотрудников. Во многих странах, следуя рекомендациям местных органов власти, мы рекомендуем сотрудникам работать из дома или вводим режим удаленной работы в обязательном порядке. Для тех, кто работает на производственных объектах, как на суше, так и на море, мы принимаем дополнительные меры по поддержанию здоровья.

У концерна «Шелл» есть ряд политик для поддержки сотрудников, которые стремятся сбалансировать свою профессиональную и личную жизнь в это трудное время, в соответствии со всеми местными нормативными и другими требованиями.

Принимая меры по противодействию пандемии на глобальном уровне, мы в концерне «Шелл» извлекли урок из того, как быстро и эффективно действовали наши коллеги в Китае. Мы

смогли удовлетворить срочные потребности наших заказчиков из числа промышленных потребителей в смазочных материалах. Наша сеть АЗС по всей стране продолжает успешно работать в безопасном и бесперебойном режиме, поддерживая усилия органов власти и населения в борьбе с пандемией.

В Китае не было зарегистрировано ни одного случая инфицирования среди персонала АЗС, и, хотя некоторые станции обслуживания были на короткое время закрыты по распоряжению властей, ни одна из них не была закрыта по инициативе концерна «Шелл». Наше совместное предприятие в Чанбэе обеспечило надежное снабжение газом Пекина в течение всего времени.

Наш крупный химический комплекс совместного предприятия «Наньхай» в провинции Гуандун работает на полную мощность, так что мы можем обеспечить потребителям поставки полипропилена и полиэтилена, которые, помимо прочего, необходимы для производства масок, упаковки для дезинфицирующих средств и других медицинских принадлежностей.

Мы будем и впредь уделять особое внимание обеспечению безопасности и здоровья людей во всем мире. И мы будем регулярно информировать сотрудников и партнеров о наших действиях по мере развития ситуации.

# ИНТЕРВЬЮ СЕДЕРИКА КРЕМЕРСА ТЕЛЕКАНАЛУ РБК

13/03/2020

Председатель концерна «Шелл» и ректор РГУ нефти и газа им.И.М.Губкина рассказали о роли СПГ в портфеле мировой энергетики, а также о роли России перед открывающимися возможностями.

«Природный газ — это наиболее экологически чистый энергоноситель из всех ископаемых видов топлива. Если говорить в контексте перехода к низко-углеродной энергетике, газ является важным дополнением к возобновляемым источникам энергии, учитывая их неустойчивый характер. Также газ начинает активно заменять уголь в секторе электроэнергетики.

Что касается СПГ — это очень гибкий продукт. В сжиженном состоянии СПГ гораздо проще транспортировать между рынками, что даёт определённую гибкость с точки зрения маркетинга. И, как дополнительный бонус, СПГ может использоваться в качестве газомоторного топлива, например, для двигателей морских судов и тяжёлых грузовых автомобилей.

Сегодня рынок СПГ составляет немногим более 350 млн тонн в год, мы получаем рост в 20%. Если попробовать оценить эти инвестиции, то могу сказать, что на уже реализованных проектах затраты на производство одной тонны СПГ составляли от 700 до 2000 долларов США. Соответственно, простая арифметика говорит, что общая сумма заявленных инвестиций может составить от 50 до 100 млрд долларов США в ближайшие годы, учитывая запланированный рост.

В 2019 году рынок получил дополнительные 40 млн тонн СПГ, что составляет 12,5% роста. То есть реальность такова, что рынок растёт гораздо быстрее, чем предполагалось. Да, мы ожидаем небольшое замедление роста спроса по мере вывода на рынок новых объёмов, но при этом считаем, что среднегодовой показатель в 4% является вполне достижимым».

Полную версию интервью можно посмотреть по ссылке

**РБК ТВ / Сфера интересов**

# ПРОДОЛЖАЯ И РАСШИРЯЯ СОТРУДНИЧЕСТВО С РГУ НЕФТИ И ГАЗА ИМЕНИ И.М. ГУБКИНА

03/03/2020

Концерн «Шелл» в России и РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина подписали четвертый по счету протокол о сотрудничестве

Сегодня ректор Российского государственного университета нефти и газа имени И.М. Губкина Виктор Мартынов, председатель концерна «Шелл» в России Седерик Кремерс и генеральный директор ООО «Шелл нефть» Сергей Стародубцев подписали новый, четвертый по счету протокол о сотрудничестве. Параллельно развивается и сотрудничество Университета с дочерними компаниями концерна в России и совместными предприятиями с участием «Шелл».

В рамках совместной работы организуются мастер-классы и лекции руководителей компании в университете, тематические семинары для сотрудников «Шелл», программы стажировки, проводятся визиты на производственные объекты компании, совместные конференции и конкурсы. Среди прочих инициатив – оборудование тематических СПГ-аудиторий и проведение в РГУ первого в России обучающего семинара Shell Nxplorers. Это инновационная образовательная программа, которая знакомит молодежь с комплексным и креативным мышлением, необходимым для осуществления позитивных изменений.

«Новые идеи, прорывные разработки, нестандартные решения – вот что потребует от наших выпускников работа в эпоху нового энергетического перехода, - сказал Виктор Мартынов. – И мы видим, что сотрудничество с крупнейшей энергетической компанией мира помогает нашим студентам раскрыть свой потенциал».

«Нашему взаимовыгодному сотрудничеству уже добрый десяток лет и оно неуклонно расширяется: помимо образовательных проектов мы сотрудничаем и в области научно-технического информационного обмена, и в области научных исследований прикладного характера. Выпускники главного нефтегазового вуза России трудятся как в «Шелл», так и в совместных предприятиях концерна», - отметил Седерик Кремерс.

# ЧЕТЫРЕ ГОДА ВМЕСТЕ С ТРЕТЬЯКОВСКОЙ ГАЛЕРЕЕЙ

25/02/2020

При поддержке концерна «Шелл» в Третьяковской галерее прошли лекции международной программы «Сохраняя и защищая произведения искусства. Современные подходы в реставрации живописи на холстах».

В 2019 году программа была посвящена дублированию произведений живописи и реставрации бумаги. Основная тема лекций – использование в реставрации новых методик и подходов к вопросам дублирования холстов.

В этом году публичные лекции международной программы связаны с проблемами реставрации живописи на холстах, и, в частности, методикам заделки прорывов – как применяемым в Нидерландах, так и в России.

Публичные лекции предоставляют возможность профессиональному сообществу познакомиться с актуальными методиками реставрации, обменяться опытом и мнениями.

Данная программа стала не только основой для создания профессиональной площадки для международного сотрудничества, обмена знаниями в области реставрации, но и способствует укреплению культурных связей между Россией и Нидерландами.

# ОТЧЕТ «ШЕЛЛ» О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ РЫНКА СПГ

20/02/2020

Согласно опубликованному сегодня отчету «Шелл» о перспективах развития рынка СПГ, в 2019 году мировой спрос на сжиженный природный газ вырос существенно – на 12,5%, достигнув 359 млн тонн. Роль СПГ в процессе перехода к низко-углеродной энергетике стала еще более заметной.

Ключевые события 2019 года с точки зрения трансформации отрасли:

- Рынок получил 40 млн тонн дополнительных поставок СПГ – рекордный показатель для отрасли.
- Уверенность в росте спроса в долгосрочной перспективе позволила привлечь рекордные инвестиции в мощности по сжижению газа в объеме 71 млн тонн.
- Рост вариативности форм договоров поставки СПГ обеспечил более широкий выбор для потенциальных покупателей.
- Растущая роль газа в улучшении качества воздуха за счет отказа от угля в пользу газа в энергетическом и промышленном секторах. Более чем в три раза увеличилось количество анонсированных проектов сокращения угольной энергетике.

При сжигании природного газа для производства электроэнергии выделяется на 45-55% меньше парниковых газов и в десять раз меньше атмосферных загрязняющих веществ, чем при сжигании угля.

«В 2019 году развитие рынка СПГ продолжилось, увеличился спрос на СПГ и природный газ в энергетическом и не-энергетическом секторах», – сказал Маартен Ветселаар, Директор по газовому бизнесу и новым источникам энергии концерна «Шелл». «Рекордные инвестиции в производство отвечают растущим потребностям общества в наиболее гибком и экологичном углеводородном сырье».

«Сегодня мы наблюдаем ослабление спроса на рынке, обусловленное рекордным объемом предложения, двумя подряд теплыми зимами и вспышкой коронавируса, но в долгосрочной перспективе ожидаем восстановление баланса за счет дальнейшего роста спроса и замедления ввода новых мощностей до середины 2020-х годов».

Основная часть роста спроса в 2019 году пришлось на Европу, где доступный по цене СПГ позволил продолжить процесс перехода с угля на газ в энергетическом секторе, а также компенсировать падение добычи газа из собственных месторождений и импорта трубопроводного газа.

Появление новых механизмов спотовых сделок и увеличение числа индексов, применяемых в долгосрочных контрактах, указывают на все большую гибкость СПГ как сырьевого товара.

В 2019 рост поставок в Азию был более умеренным по сравнению с двумя предыдущими годами из-за теплой погоды и увеличения доли атомной энергетике в Японии и Южной Корее, двух из трех крупнейших импортеров в мире.

В 2019 году Китай увеличил импорт СПГ на 14%, продолжив усилия по улучшению качества воздуха в городах.

Рост спроса наблюдался и в странах Азиатско-Тихоокеанского региона. Бангладеш, Индия и Пакистан импортировали в целом на 19% больше чем в прошлом году – 36 млн тонн, что указывает на растущий спрос в этом регионе.

В долгосрочной перспективе, согласно прогнозам\*, ожидается, что спрос на СПГ увеличится вдвое – до 700 млн тонн к 2040 году на фоне возрастающей роли газа в переходе к низкоуглеродной энергетике.

Как ожидается, Азиатский регион сохранит за собой центральную роль в ближайшие десятилетия, на долю Южной и Юго-Восточной Азии придется более половины растущего спроса.

### **Инфографика о газе сегодня и в мире будущего**

Для ознакомления с отчетом «Перспективы развития рынка СПГ в 2020 году» перейдите по ссылке [www.shell.com/ingoutlook](http://www.shell.com/ingoutlook)

# **«ГАЗПРОМ НЕФТЬ» И «ШЕЛЛ» РАСШИРЯЮТ СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ ОСВОЕНИЯ САЛЫМСКОЙ ГРУППЫ МЕСТОРОЖДЕНИЙ В ХМАО**

17/01/2020

«Газпром нефть» и «Шелл» договорились о расширении совместного предприятия «Салым Петролеум Девелопмент». В портфель активов компании войдет лицензия на право геологического изучения, разведки и добычи традиционных запасов углеводородов участка «Салымский-2» в Ханты-Мансийском автономном округе.

Согласно решению партнеров, «Салым Петролеум Девелопмент Н.В.» (СПД) приобретает у «Газпромнефть-Хантос» и «Газпромнефть-Инвест» 100% долей в уставном капитале ООО «Салымский-2», на имя которого будет переоформлена лицензия на одноименный участок. СПД также выступит оператором проекта разработки нового актива.

Лицензионный участок «Салымский-2» расположен в Ханты-Мансийском автономном округе. Его площадь составляет 376 км<sup>2</sup>. Восточная часть участка граничит с Западно-Салымским, Ваделыпским и Верхнесалымским месторождениями, разработку которых ведет СПД. На участке отсутствует собственная инфраструктура, однако близкое расположение с уже осваиваемыми СПД территориями обеспечит синергетический эффект, позволив эффективно задействовать существующие производственные объекты СПД.

Сделка будет закрыта после выполнения всех отлагательных условий договора и в соответствии с применимым к спорам законодательством.



«Салымский-2» находится на стадии изучения: на участке пробурены две поисково-оценочные скважины. В настоящий момент проводится интерпретация геологической информации, полученной по итогам 3D-сейсморазведочных работ.

«Передача «Салымского-2» в периметр СПД и синергия проекта с уже существующей инфраструктурой предприятия позволит нам получить максимальную отдачу от этого лицензионного участка и наиболее эффективно реализовать его производственный потенциал, разделив геологические неопределенности на этапе доизучения. Команда СПД провела большую работу по исследованию участка и анализу возможностей его интеграции. Символично, что сотрудничеству «Газпром нефти» и «Шелл» исполнилось 10 лет. Начиналось оно именно с разработки Салымской группы месторождений, где за прошедшее десятилетие мы добыли 80 млн тонн нефти. Благодаря многолетнему опыту успешного взаимодействия мы смогли не только эффективно развивать СПД, но и сформировать базу для осуществления новых совместных проектов в будущем», - отметил Вадим Яковлев, заместитель генерального директора по разведке и добыче «Газпром нефти».

По словам председателя концерна «Шелл» в России Седерика Кремерса, концерн «Шелл» всецело поддерживает курс на расширение Салымского проекта. Эта поддержка базируется на успешном опыте СПД как эффективного оператора разработки месторождений, а также на уверенности в надежности и высоком профессионализме нашего партнера – компании «Газпром нефть».