

ИНТЕРВЬЮ ЕКАТЕРИНЫ ГРУШЕЦКОЙ ДЛЯ «ТАСС»

22/12/2021

Как будет развиваться «Шелл» в России и почему энергопереход невозможен при отказе от нефти и газа, рассказала председатель концерна в России Екатерина Грушецкая в интервью «ТАСС».

Новым главой концерна Shell в России в августе 2021 года назначена Екатерина Грушецкая, она стала первой в истории компании россиянкой на этом посту. О том, в каком направлении Shell будет развиваться в России и почему энергопереход невозможен при отказе от нефти и газа, она рассказала ТАСС в своем первом интервью.

— Вы возглавили российский бизнес Shell в один из самых сложных периодов для нефтегазовой отрасли. Как бы вы определили для себя предстоящие задачи в условиях давления климатической повестки, с одной стороны, и резкого восстановления спроса — с другой?

— Конечно, для меня это не только большая честь, но и очень большая ответственность. Я первый российский гражданин на этой должности. В этом есть и определенные плюсы, и определенные сложности.

Что касается внешних условий, то период, конечно, непростой — кризисы, пандемия и волатильность. Но мы понимаем, что традиционные нефть и газ остаются основной частью энергобаланса. При этом вся наша отрасль, стоящая на пороге кардинальных перемен, сталкивается с дилеммой, от успешного решения которой зависит ее будущее.

— В чем дилемма заключается?

— Прежде всего — в необходимости найти баланс между повесткой энергоперехода, с одной стороны, и традиционными направлениями, связанными с углеводородами, с другой.

Shell поставила перед собой задачу достичь углеродной нейтральности к 2050 году. Но нам при этом не следует забывать, что нефть и особенно газ понадобятся человечеству еще долгое время, если мы не хотим, чтобы мировая экономика остановилась. Население планеты растет, а темпы декарбонизации различных стран и секторов промышленности заметно различаются и в целом труднопредсказуемы. Поэтому спрос на углеводороды в ближайшие десятилетия сохранится даже при самых амбициозных сценариях энергоперехода.

И еще один момент — без добычи традиционных запасов крайне сложно финансировать новую климатическую повестку. Именно так работает энергетика. И это очень важно понимать.

— Shell в этом году столкнулся с беспрецедентным давлением со стороны экологических активистов, которое даже привело к судебному решению о сокращении выбросов почти наполовину к 2030 году. Разбирательство еще продолжается. Но потенциально как такие резолюции могут повлиять на добывающий бизнес?

— Мне бы не хотелось сейчас гадать, как судебные вердикты могут повлиять на бизнес, — как вы знаете, Shell принял решение подать апелляцию. Для концерна это стало очень серьезным прецедентом. При этом мы уже активно занимаемся климатической повесткой, она является частью нашей стратегии. Все решения по проектам в Shell принимаются только с учетом наших климатических целей.

Решение суда, обязывающее Shell сокращать собственные выбросы, стало для нас стимулом ускорить реализацию новой корпоративной стратегии концерна, и мы готовы выступить навстречу этому вызову независимо от того, выиграем эту апелляцию или нет. В третьем квартале этого года мы приняли обязательство сократить объем чистых выбросов от нашей собственной деятельности на 50% к 2030 году относительно уровня 2016 года.

Другой вопрос — непонятно, почему именно к Shell оказалось приковано внимание в этом деле. Решение суда в отношении одной компании не может заменить собой необходимость разработки государственных политик, направленных на сокращение выбросов, но при этом одновременно обеспечивающих энергобезопасность и доступ к источникам энергии. Как мы знаем, не все страны обладают равными возможностями в этом плане.

— То есть пока преждевременно говорить о том, как такое решение, если оно будет окончательно принято, может отразиться на добычных проектах компании, в том числе в России?

— Да, преждевременно. Мы понимаем, что необходимость в добыче традиционных ресурсов есть и она сохранится еще на десятилетия. Есть потребители, которые заинтересованы в том, чтобы добыча нефти и газа продолжалась. Поэтому наш подход заключается в том, чтобы сокращать выбросы на всех проектах, при этом удовлетворяя спрос. И повторяю, именно эта деятельность финансирует трансформацию нашего бизнеса для целей энергоперехода.

В эпоху энергоперехода Россия остается очень важной страной для Shell — как в сегменте upstream, так и downstream. И поэтому мы рады, что российское правительство очень серьезно относится к вопросу декарбонизации и уделяет этому вопросу внимание на самом высоком уровне, стремясь стать углеродно нейтральной экономикой к 2060 году.

— Согласны ли вы с мнением, что такие суды против добывающих компаний могут стать трендом?

— Для отрасли это, безусловно, неприятный прецедент. Но, опять же, большинство компаний принимают решения о тех или иных проектах, уже задумываясь о том, какой углеродный след они будут иметь.

Концерн Shell уже показывает реальные результаты по сокращению выбросов. Это и является нашим аргументом в данном судебном разбирательстве.

— Следование ESG-критериям отражается как-то на рентабельности российских проектов?

— Критерии ESG — это уже стандарт, и Shell участвует только в тех проектах, где они соблюдаются. Без них мы решений не принимаем в принципе.

Наши российские активы являются достаточно конкурентоспособными в глобальном портфеле Shell, в том числе с точки зрения ESG-критериев.

— Но это не являлось причиной отказа от участия в проекте "Меретояханефтегаз"?

— Нет, ни в коем случае. "Меретояханефтегаз" — это особый случай, когда, к сожалению, сложилась не очень благоприятная обстановка для завершения сделки, так как проработка шла в период пандемии. Кроме того, наложились неблагоприятные макроэкономические факторы. К сожалению, в таких условиях и на фоне сдвижки сроков нам пришлось принять решение о выходе из проекта.

— Это касается только отдельного проекта? В целом каково ваше отношение к проектам в Арктике?

— Да, я имею в виду только МНГ. Что касается работы в Арктике, она в принципе не является сейчас для Shell приоритетом, и мы не планируем рассматривать новые разведочные проекты на шельфе за Полярным кругом — рассматриваем только сушу.

В конце прошлого года мы создали в Арктике с "Газпром нефтью" совместное предприятие по геологоразведке "Гыдан Энерджи". Это по-настоящему суровые, тяжелые арктические условия. Недавно наше совместное предприятие завершило бурение первой скважины, сейчас идут геологические исследования.

— Результаты ожидаются обнадеживающие?

— Еще рано об этом говорить. Важно, что наше партнерство с "Газпром нефтью" очень успешное, о чем свидетельствует работа СП "Салым Петролеум Девелопмент" (с 2003 года разрабатывает Салымскую группу нефтяных месторождений в ХМАО — прим. ТАСС). На сегодняшний день накопленный объем добычи на этих месторождениях составил более 100 млн т нефти с момента запуска проекта, а общая длина пробуренных скважин составила 5 млн м.

— Россия планирует к 2035 году увеличить производство СПГ в несколько раз, до 130 млн т в год. Ваши прогнозы по рынку СПГ совпадают с такой оценкой?

— У России в этой области огромный потенциал развития, учитывая ее близость к перспективному Азиатскому региону. Сейчас, конечно, Россия по-прежнему недостаточно представлена на глобальном рынке СПГ: 19% мировых остаточных запасов газа против 8% мирового объема производства СПГ.

При этом спрос на сжиженный газ растет. К 2040 году он достигнет примерно 700 млн т в год, то есть почти удвоится по сравнению с уровнем 2020 года. И при этом 75% этого роста будет сосредоточено в Азии, в непосредственной близости к российской сырьевой базе. Поэтому логично, что Россия здесь будет занимать значительное место. При этом мы видим, что производственных мощностей недостаточно для обеспечения такого спроса.

В этом смысле мы бы хотели участвовать в таких проектах на Дальнем Востоке, потому что азиатский рынок, безусловно, испытывает потребность в этом энергоресурсе.

— То есть амбиции Shell в развитии СПГ-бизнеса лежат в регионе Дальнего Востока?

— Не обязательно только там. Я говорю о том, где имеет смысл развивать это направление с точки зрения близости к Азиатскому региону. Но нас могут заинтересовать и другие регионы.

— Но на Дальнем Востоке остро стоит вопрос о сырьевой базе...

— Это правда.

— В связи с этим хочется спросить, увидим ли мы все-таки прогресс в вопросе расширения сырьевой базы для проекта "Сахалин-2"?

— Мы над этим работаем, но прогресса в этих переговорах пока нет. Сейчас в первую очередь стоит вопрос о заполнении двух существующих линий завода СПГ.

— Насколько вам интересно сохранить участие в проекте "Сахалин-2" и продлить действие СРП после 2041 года? В чем основная сложность пролонгации соглашения?

— Мы хотели бы продолжать участвовать в этом проекте и после 2041 года, но это всегда должно быть экономически обоснованно.

— Речь идет об изменении экономических условий СРП?

— Речь идет прежде всего об эффективном управлении компанией, об обеспечении заполнения производственных линий, о комплексной экономической модели самого предприятия с точки зрения и производства, и поставок СПГ.

— На каком этапе сейчас этот вопрос?

— Это все обсуждается на рабочем уровне в рамках комитетов Sakhalin Energy (оператор проекта "Сахалин-2" — прим. ТАСС). И там идет постоянный контакт с российской стороной, так как это является частью управления СРП.

— Sakhalin Energy продал недавно первую партию "зеленого" СПГ. Это такая новая история для рынка. Считаете ли вы, что у этого товара будет устойчивый спрос? Готовы ли покупатели доплачивать за лейбл "чистый"?

— Вопрос правильный, но вы и сами на него отвечаете. Спрос на углеродно нейтральный СПГ — это во многом вопрос потребителя. Вот была заявка, и Sakhalin Energy поставила в Японию такую партию, а до этого Shell совместно с "Газпромом" — в Великобританию. О будущих заявках я пока говорить не готова. Но думаю, что будущее углеродно нейтрального СПГ во многом зависит от государственного регулирования в этой области.

— Вопрос про традиционное топливо. Этот год был очень сложным для независимых АЗС из-за сильного роста цен на топливо. Shell здесь крупнейший независимый игрок. Насколько вам интересен этот рынок, учитывая сложную ситуацию с маржинальностью?

— Автозаправочный бизнес у Shell достаточно большой, за последние годы мы нарастили количество станций примерно до 420 по стране. И они существуют, как вы правильно отметили, в ситуации очень сложной маржинальности, когда доходность этого бизнеса является отрицательной из-за диспаритета оптовых и розничных цен.

Есть и другая проблема для топливного ретейла — это высокая банковская комиссия эквайринга, которая доходит до 1,5%. Это не сравнить со ставками в Европе 0,3–0,4%. Конечно, нам бы хотелось увидеть динамику в этом вопросе. Автозаправочный бизнес уже не

существует в чистом виде, это комплекс услуг — магазины, кафе. Поэтому нам хотелось бы, чтобы здесь применялись ставки, сопоставимые, например, с ресторанным бизнесом.

— Можно ли говорить о том, что в этой ситуации вы будете сокращать сеть АЗС или пересматривать планы по ее развитию?

— Нет, об этом речи не идет. Напротив, благодаря развитию такого направления, как Shell Café, последний квартал был очень успешным. Мы надеемся развивать это направление, но и рассчитываем на работу с российским правительством в том, чтобы совершенствовать эффективность рынка АЗС.

Менять планы по развитию сети АЗС мы не будем, продолжаем увеличивать количество станций и регионов, в которых мы присутствуем. Но повторюсь: мы работаем сейчас с правительством по вопросу улучшения доходности этого направления.

Источник

ПРОЕКТ «КРЫШКА -МАЛЫШКА» НА АЗС «ШЕЛЛ» В ВОРОНЕЖЕ

30/11/2021

На АЗС «Шелл» в Воронежском регионе стартовала социально-экологическая акция по привлечению жителей города и области к сбору пластиковых крышек.

Автозаправочные станции «Шелл» в Воронеже присоединились к проекту «Крышка-малышка» 3,5 года назад. За это время удалось собрать достаточно большой объем крышек, и не только не допустить их отправки на свалку, но и совместно с фондом «Общие дети» помочь многим нуждающимся малышам.

Сами являясь активными участниками, автозаправочные станции стараются привлечь максимальное количество жителей города и области к сбору крышечек. На всех АЗС «Шелл» региона установлены брендированные боксы для сбора. АЗС удобно расположены, поэтому любой желающий легко сможет оставить крышки на переработку, которые потом станут новыми полезными товарами

До конца декабря на всех АЗС «Шелл» Воронежа и Воронежской области активных клиентов, участвующих в сборе крышек, ждет подарок: при сдаче сразу 15 крышек все они получат приятный брендированный сувенир от компании. Позаботимся о природе и поможем детям вместе.

MARKET.SHELL – III МЕСТО В РЕЙТИНГЕ РУНЕТА

16/11/2021

Платформа электронной коммерции концерна «Шелл» — [market.shell](https://market.shell.com) — заняла 3 место в номинации «Монобрендовые интернет-магазины» одной из самых уважаемых премий на рынке — конкурсе «Рейтинг Рунета».

«Рейтинг Рунета» — всероссийский конкурс сайтов и мобильных приложений, который проводится ежегодно с 2010 года среди разработчиков и владельцев проектов. На победу в 29 номинациях ежегодно претендуют более 1000 участников.

Категория «Монобрендовые интернет-магазины» позволяет оценить усилия конкретного бренда, вложенные в развитие собственных платформ электронной коммерции. Победа в номинации означает высокую оценку не только экспертного жюри, но и непосредственных пользователей платформы.

Официальный магазин концерна «Шелл» — [market.shell](https://market.shell.com) — не просто интернет-магазин моторных масел и других смазочных материалов, а комплексная платформа, ориентированная на помощь автовладельцу. Здесь можно настроить автоматические напоминания о том, когда пора менять масло, подобрать смазочные материалы, подходящие для любого типа транспорта — от мотоцикла до грузовика, а также проверить подлинность уже купленных моторных масел и другой продукции «Шелл».

Победу в номинации «Монобрендовые интернет-магазины» концерн «Шелл» разделил с брендом фирменной одежды Levi's и заводом по производству мангалов, грилей и аксессуаров к ним Gratar — они заняли 1-е и 2-е места соответственно. Участники экспертного совета и члены жюри соответствующих номинаций составили свои тройки лидеров в каждой номинации, а окончательное распределение мест определилось частотой попадания сайтов в «тройки» экспертов.

Концерн «Шелл» благодарит всех, кто принимал участие в голосовании. Развитие платформы на этом не останавливается — вместе мы сможем достичь новых высот в будущем.

АВТОВЛАДЕЛЬЦЫ ПОМОГАЮТ «ШЕЛЛ» И РУСКЛИМАТФОНДУ ВОССТАНАВЛИВАТЬ ЛЕС В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

03/11/2021

Благодаря накопленным бонусам Shell ClubSmart автовладельцы помогли волонтерам восстановить лес в Волгоградской области.

В Среднеахтубинском районе на территории природного парка «Волго-Ахтубинская пойма» волонтеры некоммерческой организации РусКлиматФонд посадили 2000 саженцев ив и тополей на участке, пострадавшем от лесного пожара. Автовладельцы — участники программы лояльности Shell ClubSmart - пожертвовали накопленные бонусы на восстановление лесов.

«Мы рады, что многие автовладельцы уже не первый год тратят накопленные баллы Shell ClubSmart на восстановление лесов и заботятся о планете вместе с нами. Уверен, что вместе мы сможем внести свой вклад в сохранение природы и снизить негативные последствия климатических изменений», - сказал Виталий Маслов, директор по развитию и операционному управлению сети АЗС «Шелл» в России.

В совместной с РусКлиматФондом акции «Посади лес вместе с Shell» приняли участие добровольцы из Волгограда и области. Специалисты природного парка рассказали об уникальных особенностях особо охраняемой территории и показали, как правильно проводить посадку саженцев. После окончания работ участников ждал горячий обед, приготовленный в условиях полевой кухни.

«Может показаться, что один гектар молодого леса на месте погибшего — капля в море в борьбе с последствиями глобального изменения климата, — говорит Марианна Мунтяну, президент РусКлиматФонда, принимавшая участие в акции. - Но именно гектар за гектаром, по кирпичику, можно возвести защитный барьер перед климатическим кризисом. И в этом, общем для всей планеты деле, важно участие каждого».

За саженцами, пока они не окрепнут, на протяжении пяти лет будет заботиться служба природного парка. Волонтеры РусКлиматФонда также будут участвовать в дальнейшей жизни молодого леса, помогая проводить агротехнический уход — прополку и полив там, где это необходимо.

Фото: Вероника Привалова/РусКлиматФонд

ЗАПУСК ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ В ТОРЖКЕ

25/10/2021

В Тверской области дан старт совместной образовательной программе концерна «Шелл» и РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина

В Торжке дан старт образовательной программе по подготовке специалистов среднетехнического звена для обеспечения кадровых потребностей завода «Шелл» и формирования кадрового резерва. Новая образовательная программа инициирована и реализуется при поддержке Губернатора Тверской области Игоря Рудени на базе Торжокского государственного промышленно-гуманитарного колледжа.

Программа общей продолжительностью 180 часов состоит из трех учебных модулей и производственной практики. Преподавать в рамках программы будут специалисты РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина.

На открытии первого модуля программы присутствовали Михаил Дорофеев, заместитель министра экономического развития Тверской области, Светлана Мохова, руководитель департамента министерства промышленности Тверской области, Сергей Кулагин, заместитель мэра г. Торжка, Максим Соловьев, директор завода ООО «Шелл Нефть» в г. Торжок, Владимир Кошелев, проректор по учебной части Губкинского университета и Борис Тонконогов, заведующий кафедрой химии и технологии смазочных материалов и химмотологии Губкинского Университета.

«Важно, что в проекте заложено создание инновационно-промышленного парка и научно-образовательного кластера. Такой подход отвечает современным трендам комплексного развития промышленных площадок в Верхневолжье, когда в одной системе объединяются основное и обеспечивающие производства, а также учреждения по подготовке квалифицированных кадров», - отметил Игорь Руденя, губернатор Тверской области.

Производственную практику после каждого модуля студенты будут проходить на одном из самых современных предприятий «Шелл» – заводе по производству смазочных материалов В Торжке. Здесь учащиеся смогут применить полученные теоретические знания, общаясь со специалистами различного профиля и знакомясь с работой сложного технологического оборудования.

«Шелл» является одним из мировых лидеров энергетического сектора. Работая более чем в 70 странах мира, мы уделяем особое внимание подготовке высококвалифицированных современных специалистов. Уверен, что сочетание учебы и стажировок в рамках образовательной программы в Тверской области станет прекрасным стартом трудовой деятельности для будущих профессионалов», - сказал Максим Соловьев, директор завода ООО «Шелл Нефть» в г. Торжок.

По результатам успешно сданного экзамена студентам будет присвоен разряд по профессии «Оператор технологических установок». У выпускников, успешно прошедших образовательную программу, появится возможность претендовать на замещение вакантных рабочих мест на заводе «Шелл» в г. Торжке.

На фото:

Светлана Мохова, руководитель департамента министерства промышленности Тверской области

Максим Соловьев, директор завода «Шелл» в г.Торжок

Ирина Жданова, директор Торжокского государственного промышленно-гуманитарного колледжа

Владимир Кошелев, проректор по учебной части, РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина

Борис Тонконогов, заведующий кафедрой химии и технологии смазочных материалов и химмотологии, РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина.

Михаил Дорофеев, заместитель министра экономического развития Тверской области

Юрий Фурса, старший советник «Шелл» по взаимодействию с органами государственной власти

Сергей Кулагин, заместитель мэра г. Торжка

ПРАВИТЕЛЬСТВО САХАЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ И «ШЕЛЛ» ПОДПИСАЛИ МЕМОРАНДУМ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

27/09/2021

Стороны изучат возможности сотрудничества в сфере декарбонизации

Накануне открытия 25-го Дальневосточного энергетического форума «Нефть и газ Сахалина 2021» губернатор Сахалинской области Валерий Лимаренко и председатель концерна «Шелл» в России Екатерина Грушецкая подписали меморандум о намерениях развивать сотрудничество в области проектов по снижению выбросов парниковых газов.

Стороны изучат возможности сотрудничества на территории Сахалинской области по таким направлениям, как реализация климатических проектов на основе природных решений (включая проекты по лесовосстановлению и сохранению лесов), технологии улавливания и хранения углекислого газа, а также развитие иных технологий, направленных на повышение энергетической и ресурсной эффективности.

Больше информации на сайте [Правительства Сахалинской области](#)

ИНТЕРВЬЮ СЕРГЕЯ СТАРОДУБЦЕВА ЖУРНАЛУ «НЕФТЬ И КАПИТАЛ»

05/08/2021

О строительстве индустриального парка в Торжке, развитии сети АЗС, кофе на заправках, масле и раздельном сборе мусора.

Для международного концерна Shell Россия является одним из самых крупных и перспективных рынков. О строительстве индустриального парка в Торжке, развитии сети АЗС, кофе на заправках, масле, прозрачном как слеза, и раздельном сборе мусора «НиК» поговорил с генеральным директором ООО «Шелл Нефть» **Сергеем Стародубцевым**.

«НиК»: Как пандемийные ограничения повлияли на деятельность компании Shell на российском рынке? Когда, на ваш взгляд, российский рынок вернется к прежним объемам потребления нефтепродуктов и смазочных материалов?

— И сама пандемия, и самоизоляция, связанная с ней, крайне негативно сказались на продажах топлива всех компаний в России в 2020 году. Что касается Shell, то нам удалось свести потери в продажах к уровню минус 6% по сравнению с 2019 годом. Приблизительно такие же результаты были и по реализации смазочных материалов: продажи в 2020 году составили минус 6% к 2019-му. Но, на мой взгляд, свет в конце туннеля есть: в 2021 году мы, по крайней мере в рамках направления смазочных материалов, ощущаем возросший спрос и планируем в этом году прирастить порядка 18% к результатам 2020 года, что составит достаточно хороший уровень развития бизнеса в таких непростых условиях. На сегодняшний день по итогам полугодия наши результаты полностью соответствуют плану, мы в состоянии удовлетворять потребности рынка, и я считаю, что перспективы достаточно неплохие.

«НиК»: Можно ли утверждать, что Россия является для компании одним из наиболее перспективных и принципиальных рынков?

— Российский рынок — один из самых крупных рынков смазочных материалов в мире, его емкость составляет порядка 1,7 млрд литров, поэтому Россия включена в группу из пяти стран, в которых концерн ожидает наиболее быстрое развитие рынка, причем Россия — одна из самых перспективных не только по смазочным материалам, но и по развитию автозаправочной сети.

Наш завод смазочных материалов, расположенный в Торжке, обеспечивает прежде всего российский рынок. Причем завод может обеспечивать поставки и в Европу, но при пересечении границы с Евросоюзом взимаются таможенные пошлины, поэтому с чисто коммерческой точки зрения это нецелесообразно. Всего у концерна девять заводов, самый крупный находится в Германии, его производственная мощность составляет 600 млн литров смазочных материалов в год. Завод в России второй по величине, через два года он будет производить около 300 млн литров.

«НК»: Каковы масштабы деятельности завода Shell в России?

— Завод в Торжке — одно из крупнейших и наиболее современных предприятий концерна в мире. На сегодняшний день мощность комплекса — до 200 млн литров в год, что обеспечивает порядка 80% смазочных материалов Shell, которые реализуются в России и странах бывшего Советского Союза. На заводе работает порядка 150 сотрудников, преимущественно все они из Тверской области.

В 2021 году было принято решение о расширении завода для увеличения мощностей до 300 млн литров в год. Работы по расширению уже начались: мы получили все разрешения от Главгосэкспертизы, на сегодняшний день начинаем строительство, которое закончим к 2023 году.

На заводе производится полный спектр продуктов: автомобильные масла, масла коммерческого назначения, индустриальные. Согласно оценкам статистических компаний, таких как GFK или Millward Brown, Shell занимает лидирующие позиции в коммерческом сегменте смазочных материалов и самую большую долю в автомобильном сегменте — у нас порядка 15% рынка.

«НК»: А как развивается сеть АЗС Shell на территории России?

— На сегодняшний день на территории РФ у нас работает более 400 АЗС. По нашим планам мы должны в ближайшие годы довести их число до 600, чтобы обеспечить наличие заправок на самых загруженных транспортных направлениях России. Наряду с такими странами, как Китай, Индия, Бразилия и Мексика, Россия является одним из самых крупных рынков, куда компания готова инвестировать. В прошлом году мы открыли чуть более 40 станций, практически раз в неделю открывали заправку в течение года. Это очень хороший темп, мы его набрали и сбрасывать не хотим.

Сейчас порядка 60% сети АЗС являются нашими собственными станциями. Выбор модели управления АЗС в первую очередь зависит от экономических показателей и наличия партнера, которому мы можем доверять по степени его надежности, лояльности и т. д. Работаем по схеме, которая предусматривает, что Shell поставляет топливо нашим партнерам.

Самыми перспективными региональными направлениями для нас являются Москва, Санкт-Петербург, Казань, Ростов-на-Дону и те магистрали, которые наиболее востребованы с точки зрения передвижения автотранспорта. Но мы не концентрируемся на какой-то одной территории, а стараемся быть представлены как можно шире, учитывая экономическую составляющую и спрос на заправки в конкретном регионе. Недавно открыли АЗС в Новосибирске.

«НК»: Планирует ли компания расширение своей деятельности за счет других направлений? Приобретение или строительство собственных перерабатывающих мощностей?

— На данный момент у нас нет планов по строительству или покупке нефтеперерабатывающего завода на территории РФ, но мы, конечно, планируем расширение и увеличение нашего бизнеса по направлениям и смазочных материалов, и заправок.

Могу добавить, что это не единственное направление, где мы работаем.

На сегодняшний день один из департаментов Shell, который называется Shell Catalysts & Technologies, уже достаточно прочно закрепился на российском рынке в качестве поставщика технологий и катализаторов для производства моторного, авиационного топлива на НПЗ. Мы принимали участие в таких проектах, как предоставление лицензии на установку гидрокрекинга на Орском НПЗ.

В 2020 году в удаленном режиме удалось оказать поддержку при пуске установки гидроочистки дизельного топлива на ТАНЕКО. В настоящее время в процессе строительства находится несколько установок, лицензированных для Shell. Это гидроочистка дизельного топлива с блоком каталитической депарфинизации на предприятии нашего партнера «Газпром нефти» — АО «Газпромнефть-ОНПЗ», установка гидрокрекинга газового конденсата на производстве НОВАТЭКа в Усть-Луге.

«НиК»: Планирует ли компания расширять свое присутствие в сегменте СУГ, КПП, зарядных станций для электромобилей, водородных заправок?

— На некоторых АЗС мы расширяем линейку топлив и устанавливаем модули для заправки газом. Пропан-бутан доступен на 30 АЗС нашей компании в Белгороде, Ульяновске, Ростове-на-Дону. Природный газ (метан) сейчас доступен на двух АЗС. При этом я бы сказал, что у нас нет разделения между чисто бензиновыми станциями и чисто газовыми. Это заправки мультитопливные. Если позволяет территория, на них устанавливаются дополнительные агрегаты для заправки газом. В дополнение к этому сегодня у нас есть восемь АЗС, которые оборудованы электростанциями. При этом мы не устанавливаем электростанцию на каждой новой заправке, а подходим к этому с точки зрения наличия транспортных коридоров. Один из таких важных, с нашей точки зрения, транспортных коридоров — это Москва — Санкт-Петербург.

На будущее у нас в разработке есть еще один такой коридор: Москва — западная граница с Белоруссией. В планах и несколько хабов: например, Санкт-Петербург — Москва — Казань, то есть наиболее загруженные и востребованные трассы.

«НиК»: Насколько перспективным вы видите развитие сегмента нетопливных товаров и услуг на АЗС?

— Мы зарабатываем не только на реализации нефтепродуктов на заправках, но и на деятельности магазинов и сейчас стараемся как можно активнее развивать сферу продаж сопутствующих товаров на АЗС. Это привлекает внимание: чем более комфортное обслуживание получают люди, тем чаще они приезжают вновь и покупают топливо. Мы планируем, что выручка от реализации сопутствующих товаров должна сравняться с продажами топлива в районе 2025 года, причем не только у нас, но и в других странах. На сегодня консолидированные продажи магазина и кафе на наших АЗС составляют где-то 30–35%, и они постоянно растут.

У нас есть несколько заправок, рядом с которыми находится McDonald's. Помимо McDonald's, представлены и такие бренды, как Burger King, Pizza Hut, пончики Dunkin' Donuts и т. д. Это ряд брендов, которые готовы с нами сотрудничать и использовать заправку как центр притяжения. Плюс «Азбука вкуса»: у нас был довольно успешный проект, где на заправках стояли холодильники от «Азбуки вкуса» со свежими готовыми продуктами.

«НК»: Покрывает ли масляный бизнес все сегменты номенклатуры смазочных материалов и есть ли планы по выходу в какие-то другие сегменты?

— Завод в Торжке производит всю линейку масел и смазок: у нас есть премиальная линейка в автомобильном сегменте, которая продается под брендом Helix, и тут мы занимаем лидирующее положение. Мы представлены в коммерческом сегменте под брендом Rimula и поставляем масла для строительной техники, грузовиков, автоперевозчиков. Наиболее широкую линейку мы обеспечиваем в индустриальном сегменте и в этом смысле очень конкурентны.

Номенклатура, которая сейчас производится на заводе в Торжке, будет расширена на 25–30% с учетом увеличения мощностей. Сегодня мы в состоянии производить 200 млн литров определенного портфеля, а будем производить 300 млн литров. Соответственно, увеличится и номенклатура, и виды упаковки. Допустим, продажа наливом, что, конечно, сокращает наши затраты, но делает закупку более интересной для покупателей, особенно индустриальных. У нас очень хорошо налажено сотрудничество с авторизованными дилерами, и географическое положение Торжка позволяет нам при достаточно коротком логистическом плече поставлять продукты, например, в авторизованный холдинг автомобильных дилеров наливом. Мы инвестируем в развитие автомобильных дилеров за счет того, что подключаем центральную систему снабжения маслом, устанавливаем резервуар и привозим масло уже не в упаковке, не в бочках, не в канистрах, а наливом. Соответственно, они заливают его в резервуар и дальше централизованно обеспечивают смену масла по тем или иным автомобильным брендам. Это снижает их затраты на закупку масла, существенно снижает и логистические затраты, потому что они высвобождают помещения на своих станциях за счет того, что убираются бочки.

«НК»: Предлагаете ли вы клиентам не только свою продукцию, но и техническую поддержку?

— На мой взгляд, это направление, которое позволяет нам выделяться и выигрывать конкуренцию у других участников рынка. Мы сотрудничаем практически со всеми крупнейшими мировыми производителями оборудования, в первую очередь для автопрома. Большинство из них ориентируются на решения, которые призваны обеспечить нулевые выбросы при использовании топлива и смазочных материалов. Наш департамент Shell Lubricants разработал специализированную линейку жидкостей для электрических транспортных средств, которые представлены на рынке с 2019 года для использования в пассажирских электромобилях. В 2020 году эта линейка была расширена за счет продукции для коммерческого дорожного транспорта. Новые виды смазочных материалов могут приобрести автопроизводители по всему миру, включая Россию. Вместе с Kaisen Electric мы сформировали альянс, созданный для выработки отраслевых инновационных решений в области аккумуляторных батарей. Это сотрудничество позволяет сочетать передовые технологии Shell и Kaisen Electric по изготовлению литий-ионных аккумуляторных модулей с использованием специализированной терморегулирующей жидкости, которую производит наша компания. Результат этого сотрудничества — разработка системы производства аккумуляторных батарей, которые позволяют улучшить производительность и продлить срок службы аккумуляторов, а также повысить степень безопасности и стабильность их работы. Это большое преимущество, особенно при использовании в пассажирском, грузовом транспорте, в электротранспорте.

Она основана на технологии машинного обучения, которая выдает отраслевым клиентам полезную информацию и рекомендацию, когда, на каких интервалах менять масло. В

результате это обеспечивает снижение общей стоимости использования оборудования, приводит к многомиллионным экономическим эффектам, такие примеры есть. Мы видим и улучшение состояния оборудования, и снижение затрат. У нас целое направление работает на эту тему, есть и техническая поддержка, и R&D, которые предоставляют решения именно в этой сфере.

«НиК»: Есть ли у компании направления по декарбонизации, по разработке масел и смазочных материалов для новых видов двигателей и типов техники с учетом трендов на снижение выбросов CO₂ и углеродную нейтральность?

— Да, учитывая то, что концерн в феврале представил обновленную Стратегию развития, в рамках которой была поставлена задача в максимально короткие сроки превратиться из поставщика экологически чистых энергетических продуктов для клиентов в углеродно-нейтральную компанию. Это касается не только глобального Shell, но и российского.

В 2020 году у нас открылись две АЗС, оснащенные солнечными модулями, — в Адыгее и Ростове-на-Дону. Благодаря этому мы сможем обеспечивать электричеством около трети от общего потребления станции. «Умная АЗС» — это проект по комплексному переводу АЗС на «умное» управление. Оно позволяет контролировать большое количество параметров, управлять расходом электроэнергии. Такой подход отлично зарекомендовал себя на многих наших заправках, и все новые АЗС Shell сейчас становятся «умными», а мы видим большую экономию электроэнергии.

И АЗС, и завод в Торжке сортируют и отдельно утилизируют собственный мусор — это тоже большая тема. Мы видим, что эта тема развивается в России, и будем включаться в эту работу, предлагать свои решения.

Наличие альтернативных видов топлива (газ, электроэнергия) на тех же самых заправках.

У нас есть проект по использованию переработанного пластика для канистр с маслом. Например, в середине июля Shell запустит производство новых экологически чистых канистр, для изготовления которых применяются разработанные нашим партнером в России СИБУРОм PCR-гранулы.

Дальше — больше. Это одно из важнейших направлений, и мы будем двигаться только вперед.

[Источник](#)

«ШЕЛЛ» И «ТВЕРСКОЙ КРУГОВОРОТ»

04/08/2021

В июне-июле концерн «Шелл» принимал участие в экспедиции «Тверской круговорот». На протяжении двух недель 14 блогеров путешествовали и изучали Тверскую область, чтобы составить идеальный экскурсионный автомаршрут. Природа, уникальные памятники истории, достопримечательности, тайны и многое другое.

В рамках экспедиции блогеры посетили около 30 населенных пунктов, среди которых были Тверь, Старица, Ржев, Торопец, Осташков, Торжок, Высший Волочек, Бежецк, Кашин, Калязин, Кимры, Конаково, Завидово и многие другие.

Для «Шелл» это не просто проект, Тверская область за последние десять лет стала родной для концерна, именно в Торжке находится завод по производству смазочных материалов, первое подобное предприятие, построенное в России международной компанией.

Кстати, как истинный новотОр (именно так называют жителя Торжка) директор завода «Шелл» по производству смазочных материалов, Максим Соловьев, провел экскурсию в Василёво (тут снимали некоторые сцены из «Ночного дозора»), в музее деревянного зодчества, в Прутне на могиле Анны Керн и на водопаде за поселком Паника.

[Подробнее о маршруте экспедиции можно посмотреть на сайте проекта](#)

«ШЕЛЛ» В РОССИИ ВОЗГЛАВИТ ЕКАТЕРИНА ГРУШЕЦКАЯ

08/07/2021

Впервые на эту должность назначена гражданка России.

С 1 августа 2021 года новым председателем концерна «Шелл» в России станет Екатерина Вячеславовна Грушецкая. Она будет представлять интересы «Шелл» во взаимодействии с партнерами, а также продолжит участвовать в управлении всеми совместными предприятиями с участием «Шелл» в России.

Екатерина Грушецкая станет первой гражданкой России, назначенной на эту должность.

Комментируя свое назначение, Екатерина Грушецкая заявила: «Для меня большая честь возглавить «Шелл» в России. Начав работать в нашей стране почти 130 лет назад, «Шелл» по праву гордится успешными проектами, крепким партнерством с российскими компаниями и доверием российских потребителей. Эти факторы особенно важны сегодня, когда перед нами стоят задачи не только дальнейшего развития традиционных направлений нашего бизнеса, но и декарбонизации всей нашей деятельности в соответствии с глобальной стратегией концерна «Шелл». Уверена, в России у нас есть отличные предпосылки для решения этих задач».

Екатерина Грушецкая начала свою карьеру в концерне «Шелл» в России в 2003 году. Занимала руководящие должности в различных финансово-экономических отделах, включая корпоративные вопросы России и Казахстана, а также инвестиционную, финансовую и кадровую повестку для российских СП концерна – «Сахалин Энерджи Инвестмент Компани лтд» и «Салым Петролеум Девелопмент Н.В» (СПД). С 2013 по 2018 гг. Екатерина работала в СПД, с 2015 г. назначена финансовым и коммерческим директором СПД, где в зону ее ответственности входило стратегическое развитие компании, работа с подрядными организациями, развитие информационных технологий и совершенствование бизнес-процессов, а также формирование культуры безопасного производства компании. С конца 2018 г. Екатерина Грушецкая занимает должность вице-президента по развитию проектов по добыче нефти и газа «Шелл» в России и отвечает за корпоративное управление нефтедобывающими активами.

Она также является членом совета директоров всех совместных предприятий с участием «Шелл» в России.

Екатерина закончила Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова с дипломом магистра экономических наук по специальности «Международная экономика и инвестиции». Екатерина и ее муж воспитывают троих детей.

Седерик Кремерс, являвшийся главой «Шелл» в России с августа 2017 г., перейдет на другую должность в концерне. Он назначен исполнительным вице-президентом по развитию сегмента СПГ в странах Восточного полушария, включая Россию. Седерик останется Председателем Совета директоров компании «Сахалин Энерджи».

«ШЕЛЛ» И FORTUM НАЧАЛИ СОТРУДНИЧЕСТВО В СФЕРЕ ДЕКАРБОНИЗАЦИИ

03/06/2021

Энергетический концерн Fortum и концерн «Шелл» в России подписали меморандум о сотрудничестве в сфере декарбонизации.

В рамках подписанного меморандума компании планируют обсудить взаимодействие по проектам, связанным с возобновляемыми источниками энергии и улавливанием углекислого газа. Также Fortum и «Шелл» изучат возможность совместной реализации в России климатических проектов, направленных на снижение выбросов парниковых газов.

Седерик Кремерс, Председатель концерна «Шелл» в России, заявил: «Концерн «Шелл» поставил глобальную задачу стать полностью углероднейтральной компанией к 2050 году. Меморандум с Fortum мы рассматриваем в контексте решения этой задачи, так как он позволит изучить возможность использования экологически чистой возобновляемой энергии для электроснабжения наших предприятий в России».

Александр Чуваев, Исполнительный вице-президент корпорации Fortum, Глава дивизиона «Россия», генеральный директор ПАО «Фортум», отметил: «Уверен, что наше сотрудничество с «Шелл» позволит успешно реализовывать в России совместные проекты, направленные на декарбонизацию важнейших отраслей российской экономики, что в контексте глобальных задач по сохранению климата даст возможность отечественным производителям укрепить позиции на международных рынках».

Fortum напрямую или через совместные предприятия владеет крупнейшим в России портфелем активов в области ветровой и солнечной энергетики, объем которого составляет более 2 ГВт. Концерн «Шелл» – международная энергетическая компания, которая развивает в России основные сегменты нефтегазового бизнеса: от геологоразведки и добычи нефти и газа до переработки и сбыта нефтепродуктов в розничной сети.

РАСШИРЕНИЕ ЗАВОДА «ШЕЛЛ» ПО ПРОИЗВОДСТВУ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ В Г. ТОРЖКЕ

26/05/2021

Сегодня концерн «Шелл» объявил о начале работ по расширению производства на заводе смазочных материалов в городе Торжке Тверской области.

Объявление о начале работ сделал председатель концерна «Шелл» в России Седерик Кремерс на церемонии, прошедшей на заводе в Торжке в присутствии заместителя Председателя правительства Российской Федерации Александра Новака, губернатора Тверской области Игоря Рудени, других представителей региональных и федеральных органов власти, компаний нефтегазовой отрасли, основных клиентов завода и СМИ.

Мощности завода будут увеличены с 200 до 300 млн литров смазочных материалов в год. Это будет достигнуто за счет повышения производительности технологического оборудования и оптимизации процесса производства. Будут построены дополнительные складские помещения, расширится резервуарный парк, усовершенствуются объекты производственной инфраструктуры. Планируется, что работы завершатся в 2023 году. Все работы будут вестись без остановки основного производства.

Решение о расширении производства в г. Торжке принято на основании успешного опыта эксплуатации завода и анализа перспектив продуктов «Шелл» на российском рынке и рынке ряда стран СНГ. Более 80% смазочных материалов «Шелл», реализуемых на российском рынке, производятся сегодня в Торжке. Завод в настоящее время выпускает широкую линейку высококачественных смазочных материалов, включая моторные масла, масла для судовых двигателей, промышленные смазочные материалы, гидравлические и трансмиссионные масла.

Завод «Шелл» в Торжке был введен в эксплуатацию в октябре 2012 года и стал первым подобным предприятием, построенным в России международной компанией. С первого дня работы завода все его сотрудники – граждане России. Более 95% сотрудников — жители Тверской области и г. Торжок.

«ШЕЛЛ» И ДЕКАРБОНИЗАЦИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

01/04/2021

Председатель концерна «Шелл» в России принял участие в «Низкоуглеродном диалоге СКОЛКОВО по декарбонизации нефтегазового сектора».

26 марта Седерик Кремерс, председатель концерна «Шелл» в России, выступил на пленарной сессии «Стратегические вызовы в декарбонизации нефтегазовой отрасли».

Седерик Кремерс в своем выступлении рассказал, как и какими методами концерн «Шелл» планирует добиваться снижения своего углеродного следа.

Выступление председателя концерна «Шелл» можно посмотреть по [ссылке](#) (начиная с 00:24:15).

«ШЕЛЛ» И «ХЁНДЭ» ПРОДЛЕВАЮТ СОТРУДНИЧЕСТВО

26/03/2021

В рамках сотрудничества «Шелл» и «Хёндэ» будут реализовать новые проекты в сфере экологически чистых видов транспорта и снижения количества углеродных выбросов.

Концерн «Шелл» и «Хёндэ Мотор» заключили новое пятилетнее соглашение о глобальном деловом сотрудничестве. Целью сотрудничества станет переход на экологически чистые виды транспорта.

«Мы объединяем наши усилия для достижения положительных изменений с помощью экологически чистых решений мобильности, которые принесут пользу каждому, – отметил Ким Ун Су, старший вице-президент и глава подразделения международной деятельности компании «Хёндэ Мотор». – Благодаря партнерству с «Шелл» мы укрепим наши конкурентные преимущества в автоиндустрии и продолжим трансформацию в поставщика интеллектуальных мобильных решений».

Соглашение, срок действия которого продлен до 2026 года, расширяет партнерство между компаниями уже в четвертый раз. В этот раз основной упор будет сделан на «чистых» источниках энергии и снижении количества углеродных выбросов, что станет активным откликом на рыночные изменения. В рамках нового соглашения «Хёндэ» намеревается расширить свое экологически чистое производство и продолжить процесс трансформации в поставщика интеллектуальных мобильных решений. «Шелл» будет активнее предоставлять «Хёндэ» свои решения в сфере экологичной мобильности.

«Ускорение перевода транспортного сектора на нулевой уровень вредных выбросов требует сотрудничества новаторов, готовых к незамедлительным действиям и установлению стандартов, необходимых для создания чистой энергии будущего, – заявил Карлос Маурер, исполнительный вице-президент глобального коммерческого подразделения «Шелл». – Мы уверены, что сможем повысить качество взаимодействия «Хёндэ» с клиентами благодаря нашему опыту по зарядке электромобилей и глубоким познаниям, полученным во время ежедневного взаимодействия с автомобилистами на 46 000 АЗС по всему миру».

В рамках партнерства «Шелл» и «Хёндэ» также обсудят возможности сотрудничества в сфере поставок энергии, например, для станций зарядки электромобилей (EV) и автомобилей на топливных элементах (FCEV).

В основе широкого сотрудничества «Шелл» и «Хёндэ» лежит взаимное стремление применять технологии, способствующие переходу на альтернативные источники энергии. В рамках соглашения о глобальном сотрудничестве «Хёндэ» продолжит рекомендовать к использованию смазочные материалы «Шелл» в своей сети станций технического обслуживания во всем мире. Компании также реализуют совместные научно-исследовательские программы, в том числе по созданию жидкостей для первой заливки в двигателя, которые будут отвечать определенным требованиям «Хёндэ». Не исключено расширение сотрудничества по совместной разработке аналогичных жидкостей для электромобилей.

Концерн «Шелл» – ведущий глобальный поставщик смазочных материалов на протяжении 14 лет – также продолжит сотрудничество с подразделением «Хёндэ Моторспорт» в рамках Международного чемпионата по ралли FIA (WRC), выступающего испытательным полигоном для усовершенствования смазочных материалов. В рамках данного чемпионата команда Hyundai Shell MOBIS World Rally Team нацелена на вторую победу подряд.

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКОВ СПГ КОНЦЕРНА «ШЕЛЛ»

02/03/2021

Несмотря на последствия пандемии коронавируса, в 2020 году сохранился устойчивый спрос на СПГ. Ожидается его дальнейший рост по мере выхода мировой экономики из кризиса.

Глобальный объём торговых операций со сжиженным природным газом (СПГ) в 2020 году достиг 360 млн тонн, несмотря на беспрецедентную волатильность, вызванную пандемией коронавируса и введенным режимом карантина во многих странах мира.

Рынок СПГ, продемонстрировав небольшой рост, смог доказать свою устойчивость и гибкость в 2020 году, когда мировой ВВП потерял несколько триллионов долларов, а крупные и небольшие экономики боролись с эпидемией коронавируса. В 2019 году спрос на СПГ составил 358 млн тонн.

В начале 2020 года цены на СПГ опустились до рекордно низких значений, но к концу года вышли на максимум за шесть лет в результате восстановления спроса в ряде стран Азии и увеличения торговых операций зимой при ограниченном предложении.

«В условиях пандемии коронавируса СПГ смог доказать, что он является гибким и устойчивым энергоносителем, способным обеспечивать мир необходимой энергией в это беспрецедентное время», — заявил Маартен Ветселаар, директор по газовому бизнесу и новым источникам энергии концерна «Шелл». «Многие страны и компании, включая «Шелл», ставят цели достижения нулевого уровня выбросов и создания низкоуглеродных энергетических систем. Природный газ и СПГ как наиболее экологически чистые источники ископаемого топлива играют центральную роль в удовлетворении мирового спроса на энергию и способствуют достижению поставленных целей».

При использовании в электроэнергетике газ выделяет на 45%-55% меньше парниковых газов и менее одной десятой атмосферных загрязняющих веществ по сравнению с углём.

Восстановление спроса в Азии

Восстановление спроса на СПГ после начала пандемии коронавируса пришлось в основном на Китай и Индию. Импорт СПГ в Китай увеличился на 7 млн тонн и составил 67 млн тонн, что на 11% выше по сравнению с предыдущим годом.

Правительство Китая объявило о цели сделать свою экономику углеродно-нейтральной к 2060 году. Это означает, что спрос на СПГ в этой стране продолжит расти, так как газ будет играть ключевую роль в декарбонизации наиболее сложных с этой точки зрения отраслей: ЖКХ, тяжёлой промышленности, морских перевозках и тяжёлого грузового автотранспорта.

Поставки СПГ в Индию в 2020 году выросли на 11%, что стало следствием благоприятной ценовой конъюнктуры. Эти поставки послужили удачным дополнением к собственной добыче газа в стране.

Два других крупных азиатских импортёра СПГ — Япония и Южная Корея — также объявили в 2020 году о цели достигнуть нулевой уровень выбросов. Южная Корея планирует перевести 24 угольные электростанции на более экологичный СПГ к 2034 году.

Спрос на СПГ в Европе и гибкие поставки из США также помогли сбалансировать глобальный рынок СПГ в первой половине 2020 года. При этом приостановка поставок из других бассейнов, ряд структурных ограничений и экстремально низкие температуры в конце года послужили причиной роста цен на СПГ.

Прогноз развития рынка СПГ до 2040 года

Ожидается, что к 2040 году глобальный спрос на СПГ составит 700 млн тонн. Страны Азии будут обеспечивать около 75% роста спроса, так как собственная добыча газа в регионе сокращается, а СПГ замещает менее экологичные энергоносители, решая таким образом задачи по улучшению качества окружающего воздуха и сокращению уровня вредных выбросов.

Например, в 2020 году Китай направил почти 13 миллионов тонн СПГ на нужды своего быстрорастущего парка тяжёлых грузовых автомобилей и автобусов на СПГ, который насчитывает более 500 тысяч единиц. Это вдвое превышает аналогичный показатель 2018 года. Также ожидается, что количество судов на СПГ вырастет более чем в два раза, а общее число бункеровочных судов в мире достигнет 45 единиц к 2023 году.

По мере роста спроса к середине текущего десятилетия ожидается разрыв спроса и предложения в связи с тем, что объём новых производственных мощностей будет ниже изначально запланированного уровня. В 2020 году было заявлено всего лишь о 3 млн тоннах новых дополнительных мощностей по сравнению с ожидавшимися 60 млн тоннами.

По оценкам, более половины будущего спроса на СПГ придётся на страны, которые уже объявили о цели достигнуть нулевого уровня выбросов. Индустрии СПГ будет необходимо внедрять инновационные решения на всех звеньях производственно-сбытовой цепочки, чтобы добиться сокращения вредных выбросов и играть ключевую роль в секторах экономики, которые являются наиболее сложными с точки зрения декарбонизации.

Полная версия презентации «Прогноз развития рынков СПГ-2021» доступна по ссылке www.shell.com/Ingoutlook

*Прогнозные оценки основаны на данных третьих сторон. Источники информации указаны в презентации «Прогноз развития рынков СПГ 2020» на интернет-сайте www.shell.com/Ingoutlook

«ШЕЛЛ» ПРЕДСТАВИЛ ОБНОВЛЕННУЮ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ

12/02/2021

В планах концерна «Шелл» в максимально короткие сроки превратиться в поставщика экологически чистых энергетических продуктов и услуг клиентам и потребителям.

«Шелл» представил обновлённую стратегию развития, в рамках которой перед концерном поставлена задача в максимально короткие сроки превратиться в поставщика экологически чистых энергетических продуктов и услуг клиентам и потребителям. Строгое соблюдение финансовой дисциплины и неустанное сокращение углеродных выбросов призвано обеспечить максимальную ценность для акционеров, клиентов концерна и общества в целом. «Шелл» также подтвердил сделанный ранее прогноз об ожидаемом увеличении совокупных объёмов углеродных выбросов концерна в течение 2018 года и росте объёмов нефтедобычи в 2019 году.

«Наша новая стратегия направлена на ускоренное сокращение углеродных выбросов и обеспечение максимальной ценности для наших акционеров, потребителей и общества в целом», -- заявил Бен ван Берден, Главный исполнительный директор «Роял Датч Шелл».

«Продукты и услуги, которые мы предлагаем нашим клиентам, должны полностью соответствовать их потребностям и обладать максимально высокими экологическими характеристиками. «Шелл» обладает достаточным опытом, компетенциям, а также конкурентоспособным портфелем активов для того, чтобы решать задачи по достижению чистых нулевых выбросов в синхронизации с усилиями мирового сообщества в данном направлении.

Независимо от того, кто является нашими клиентами – автовладельцы, бытовые либо производственные потребители – глобальное присутствие и высокая репутация бренда «Шелл» послужат основой нашего дальнейшего роста на рынках с повышенным спросом на экологически чистые продукты и услуги, обеспечивая более предсказуемый денежный поток и более высокую прибыльность».

Начиная с сегодняшнего дня, «Шелл» объединяет свои планы, активы, экологические и социально-ориентированные программы для решения задач устойчивого энергетического будущего, включая обеспечение ценности для акционеров, достижение чистого нулевого уровня углеродных выбросов, осуществление надёжных поставок энергоносителей бытовым и промышленным потребителям, а также сохранение окружающей среды и экологии. Успешному решению поставленных задач будет способствовать обновлённая структура концерна «Шелл», в основе которой лежат три базовых блока – Growth, Transition и Upstream (см. далее).

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И РЕНТАБЕЛЬНЫЙ РОСТ НА ОСНОВЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА К ИНВЕСТИРОВАНИЮ КАПИТАЛА

«Шелл» вновь отметил, что основная задача финансовой деятельности концерна заключается в обеспечении ценности для акционеров сегодня и создании прочного задела на завтра. Это включает:

- Продолжение прогрессивной дивидендной политики, увеличение размера дивидендов на акцию примерно на 4% в год при условии получения одобрения от Совета директоров.
- Сохранение в краткосрочной перспективе объёма капитальных затрат в диапазоне 19-22 млрд долларов США.
- Сокращение размера чистой задолженности до уровня 65 млрд долларов США.
- При сокращении размера чистой задолженности до уровня 65 млрд долларов США направить на выплату акционерам сумму, равную 20-30% от денежных средств, полученных в результате производственной деятельности; достичь увеличения сумм, подлежащих выплате акционерам, за счёт прогрессивной дивидендной политики и программы обратного выкупа акций.
- Увеличение размера капитальных затрат на основе рационального и взвешенного подхода в сочетании с дополнительными выплатами акционерам и дальнейшим укреплением баланса концерна.

В краткосрочной перспективе «Шелл» планирует поддерживать базовые операционные затраты на уровне, не превышающем 35 млрд долларов США. Программа реализации активов предусматривает поступления в размере 4 млрд долларов США в год. Со временем основной объём капитальных инвестиций будет направлен на деятельность, относящуюся к блоку Growth, для чего будет выделена примерно половина от дополнительных средств. Аналогичная тенденция коснётся и денежного потока, который в долгосрочной перспективе будет менее подвержен влиянию нефтегазовых цен и станет привязан в целом к экономическому росту.

НА ПУТИ К ДОСТИЖЕНИЮ НУЛЕВОГО УРОВНЯ ВЫБРОСОВ: КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ УГЛЕРОДОМ

«Шелл» опубликовал подробную информацию о планах концерна по достижению чистого нулевого уровня выбросов на своих предприятиях к 2050 году в синхронизации с усилиями мирового сообщества в данном направлении. В эту задачу включены выбросы на производственных объектах и выбросы в результате использования энергетических продуктов, которые «Шелл» реализует потребителям. И, что очень важно, выбросы из углеводородной продукции, добываемой третьими сторонами, которую «Шелл» затем реализует потребителям.

Стоящие перед «Шелл» задачи по обеспечению устойчивого энергетического будущего согласуются со сверхамбициозной целью Парижского соглашения по климату сдерживать рост глобальной температуры на 1,5 градусов Цельсия.

В рамках достижения нулевого уровня выбросов запланированы следующие шаги и мероприятия:

- дальнейшая реализация краткосрочных программ по снижению углеродных выбросов в рамках цели 2050 года с привязкой к размеру вознаграждения около 16500 сотрудников, включая постановку новых задач по снижению интенсивности углеродных

выбросов: на 6-8% к 2023 году, на 20% к 2030 году, на 45% к 2035 году и на 100% к 2050 по отношению к уровню 2016 года;

- подтверждение прогноза «Шелл» росте совокупного объема углеродных выбросов концерна, которые в 2018 составили 1,7 гигатонн в год;
- подтверждение роста собственного объема нефтедобычи в 2019 году;
- реализация к 2035 году новых проектов по захвату и геологическому хранению углерода (Carbon Capture and Storage - CCS) объемом 25 миллионов тонн в год. На сегодняшний день «Шелл» является участником трёх крупных проектов CCS: проект Quest в Канаде (в эксплуатации), проект Northern Lights в Норвегии (получены необходимые разрешения) и проект Porthos в Нидерландах (на этап планирования) с совокупной производительностью около 4.5 миллионов тонн в год;
- применение природных решений (Nature Based Solutions - NBS) в соответствии с концепцией «избегать и сокращать и только потом минимизировать», которые позволят компенсировать около 120 миллионов тонн выбросов в год к 2030 году; решения, которые применяет «Шелл», были верифицированы независимыми специализированными организациями и получили высокую оценку;
- Совместная работа в рамках инициативы Science Based Targets Initiative («Инициатива: Цели, установленные наукой»), и проекта Transition Pathway Initiative Лондонской школы экономики; и прочими организациями с целью разработки и внедрения отраслевых стандартов;
- Начиная с 2021 года План энергетической трансформации будет выноситься на совещательное голосование на Ежегодном собрании акционеров (впервые в истории отрасли). Каждые три года План будет актуализироваться, а ход его реализации будет ежегодно выноситься на совещательное голосование.

ПОРТФЕЛЬ АКТИВОВ «ШЕЛЛ» КАК ОСНОВА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

«Шелл» является клиентоориентированной компанией, которая ежедневно обслуживает более 1 миллиона коммерческих и промышленных клиентов, а также около 30 миллионов человек, которые пользуются услугами розничной сети «Шелл», состоящей из 46 автозаправочных станций. Являясь ведущим международным брендом и обладая обширным опытом, «Шелл» способен предложить своим розничным и корпоративным клиентам комплексные решения. «Шелл» участвует во всех звеньях производственно-сбытовой цепочки энергетической отрасли, что означает, что у нас есть возможность оптимизировать, производить и реализовывать продукцию так, как это необходимо для развития рынков, снижения затрат и ускорения энергетической трансформации.

«Шелл» ставит перед собой цель значительно снизить углеродный след своей производственной деятельности к началу 2030 годов. Блок Upstream будет по-прежнему обеспечивать поставки жизненно необходимой энергии, которые, в свою очередь, будут генерировать денежные средства, в том числе для выплат акционерам и инвестирования в новые проекты с целью захвата новых рыночных возможностей.

В краткосрочной перспективе стратегия «Шелл» предусматривает перераспределение средств в рамках портфеля активов концерна: ежегодный бюджет сегмента Growth составит 5-6 млрд долларов США (примерно 3 млрд долларов США в сегменте «Маркетинг»; 2-3 млрд долларов США в сегменте «Возобновляемые источники и решения в области энергетики»), бюджет блока Transition составит 8-9 млрд долларов США (примерно 4 млрд долларов в сегменте Integrated Gas; 4-5 млрд долларов США в сегменте Chemicals and Products) и бюджет блока Upstream составит примерно 8 млрд долларов США. Наши планы включают:

Блок Growth:

Маркетинг

Увеличению скорректированной прибыли до 6 млрд долларов США к 2025 году (по сравнению с 4.5 млрд долларов США в 2020 году) за счёт дальнейшего укрепления ведущих позиций на рынке смазочных материалов, увеличение клиентской базы розничной сети до 40 миллионов человек и 556000 АЗС (по сравнению с 30 миллионами и 46,000 АЗС на сегодняшний день), рост количества пунктов зарядки электромобилей с 60,000 до 500,000 к 2025 году.

Низкоуглеродное топливо - увеличение объёмов производства и реализации фирменно биотоплива «Шелл» (в 2019 году реализовано более 10 млрд литров). Наше совместно предприятие Raizen производящее низкоуглеродное топливо в Бразилии, недавно объявило о приобретении компании Biosev, что позволит увеличить производство биоэтанола на мощностях Rafzen's на 50% до 3,75млрд литров в год, что составит около 3% мирового производства данного продукта.

Возобновляемые источники энергии и решения в области энергетики

Реализация электроэнергии в объёме 560 тераватт-часов в год к 2030 году, что в два раза превышает сегодняшние объёмы. Мы планируем обслуживать более 15 миллионов розничных и корпоративных клиентов в различных странах мира. Мы стремимся стать ведущим поставщиком экологически чистой электроэнергии и продолжим инвестировать в совместные проекты, в которых «Шелл» будет управлять экологически чистыми электронами.

Природные решения – ежегодные инвестиции в размере 100 млн долларов США в высококачественные проекты, прошедшие независимую верификацию, с целью создания крупного и рентабельного бизнеса с целью содействия нашим клиентам в достижении нулевых уровней углеродных выбросов.

Водород- укрепление ведущих позиций «Шелл» в области производства водорода путём разработки комплексных водородных кластеров для обслуживания промышленных клиентов и в секторе тяжёлого транспорта с целью двукратного увеличения доли на рынке чистого водорода.

Блок Transition:

Сегмент Integrated Gas (комплексные газовые проекты)

Укрепление лидирующих позиций в производстве и реализации сжиженного природного газа (СПГ), выборочный подход к инвестированию в конкурентоспособные проекты СПГ с целью вывода на рынки более 7 миллионов тонн новых объёмов СПГ к середине текущего десятилетия. Дальнейшее содействие клиентам в достижении нулевых выбросов углерода путём поставок углеродно-нейтральных партий СПГ.

Сегмент Chemicals and Products (производство нефтехимической продукции)

Переформатирование портфеля перерабатывающих активов с 13 имеющихся на сегодняшний день заводов на 6 крупных нефтехимических и энергетических парков, сокращение производства традиционного топлива на 55% к 2030 году. Намерение увеличить портфель химической продукции и поступления средств от её реализации на 1-2 млрд долларов США в год к 2030 году по сравнению со среднесрочной перспективой. Производство

химической продукции из отходов переработки, известной как «циркулярная химпродукция», производство 1 миллиона тонн в год продукции из пластмассовых отходов к 2025 году.

Сегмент Upstream:

Основной упор на качество, а не на объёмы, оптимизация и повышение устойчивости производства, обеспечение значительных денежных потоков в ближайшей перспективе (2030-е годы). Постепенное ожидаемое сокращение нефтедобычи примерно на 1-2% ежегодно, включая продажу активов и естественное истощение пластов.