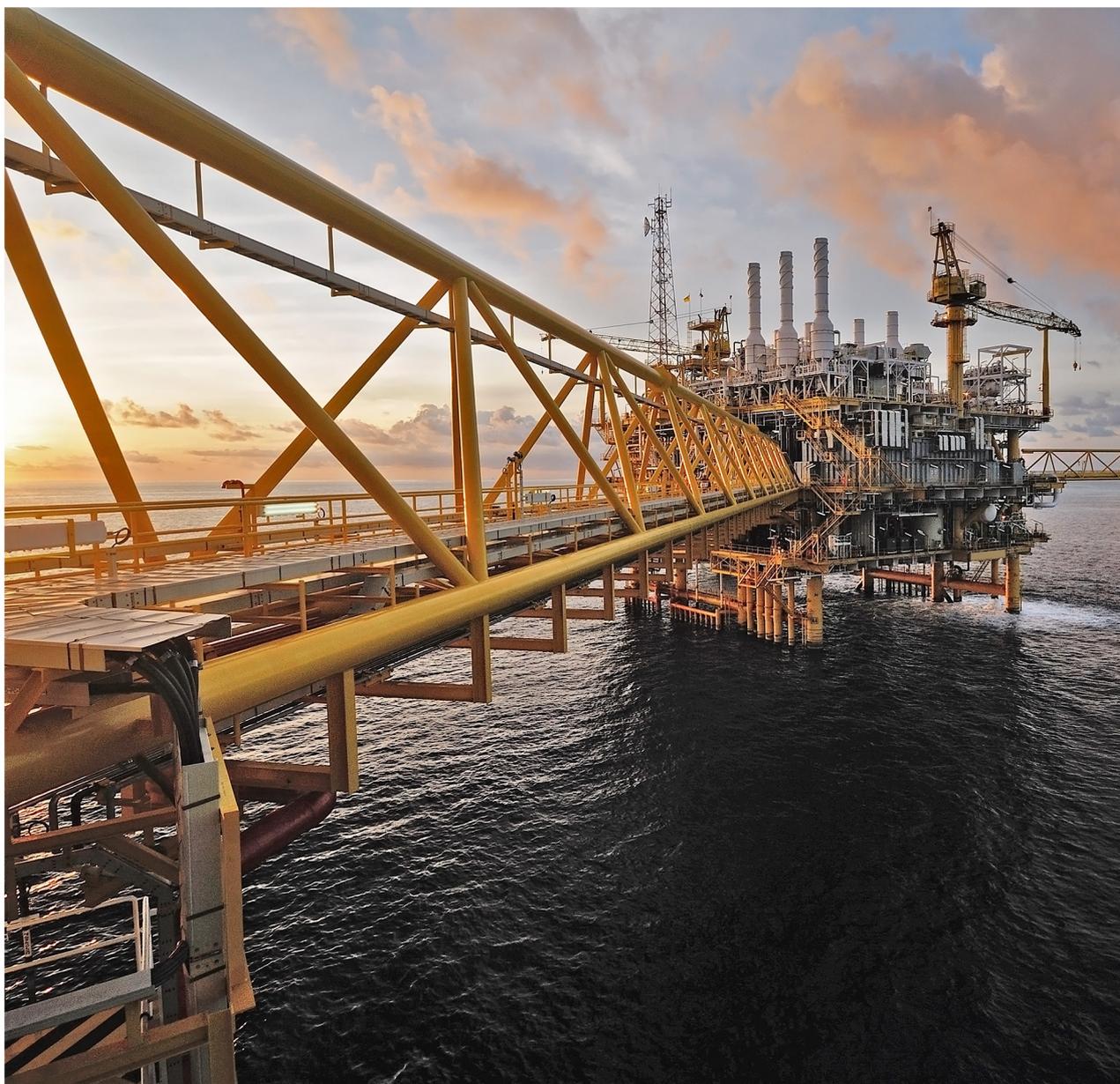


Новости топливного ритейла

Итоги августа

2020



Уважаемые Заказчики и Партнеры!

Предлагаем Вашему вниманию августовский выпуск новостей в топливном ритейле на бумажном носителе.

Последние пять лет мы формировали данные обзоры для Команды VDS, чтобы лучше понимать Ваш бизнес. Сегодня обзоры доступны и Вам, наши уважаемые Заказчики. Мы эту работу традиционно делаем безвозмездно и издание доступно, для Вас, Ваших коллег, Ваших специздателей.

На фоне нефтяных кризисов и споров об изменении климата все чаще стали говорить о замене углеводородов водородом. Опираясь на мнение экспертов, мы кратко приведем основные причины, по которым становится очевидно, что

у водородной экономики нет будущего:

- Полная замена инфраструктуры требует невероятных ресурсов;
- Единственным экологически чистым способом получения водорода является электролиз воды, но на получение водорода тратится больше энергии, чем содержится в итоговом продукте. Все остальные способы получения водорода происходят с использованием тех же углеводородов;
- Низкая плотность энергии водорода;
- Сложность транспортировки и хранения из-за взрывоопасности и необходимости постоянного обеспечения герметичности системы.

В подтверждение данной теории приводим слова **Владимира Литвиненко** – горный инженер, доктор технических наук, профессор, ректор Санкт-Петербургского горного университета, специалист по бурению скважин методом плавления горных пород, сопредседателя Российско-Германского сырьевого форума.

«В западном обществе в последние годы формируется мнение, что топливно-энергетический комплекс уже сегодня или, в крайнем случае, завтра сможет обойтись без углеводородов. Достаточно

лишь проявить политическую волю и заменить их солнцем, ветром, водородом, энергией приливов и отливов.

Многие политики ради голосов избирателей поддерживают этот миф и обещают избавить свои страны от выбросов парниковых газов в самом ближайшем будущем.

Как бы мы ни стремились к тому, чтобы дышать чистым воздухом, сделать, это на нынешнем этапе развития технологий совершенно точно не получится. Более того, спешка в процессе трансформации энергетического уклада может привести к резкому снижению устойчивости тех экономик, которые слишком сильно сократят долю ископаемого топлива в структуре своего энергетического баланса.»

А также приводим выдержку из документа «Основные тенденции развития мирового рынка жидких углеводородов до 2035 года» **Компании ЛУКОЙЛ:**

«Рассматривая прогнозы топливной структуры первичного потребления энергии в различных сценариях развития мировой энергетики, можно сделать вывод о том, что в ближайшие 30-50 лет ископаемые топлива продолжают играть ведущую роль в мировом энергетическом балансе.

Одним из возможных направлений развития экологически чистого транспорта являются автомобили на водородном топливе. И хотя применение водорода в качестве топлива пока еще не получило широкого распространения, многие страны делают на него ставку. Всего в мире насчитывается около 11,2 тыс. единиц автомобилей, использующих в качестве топлива водород. Основными факторами, сдерживающими распространение водородных автомобилей, являются их высокая цена, неразвитость заправочной инфраструктуры и опасения по поводу безопасности такого транспорта. В силу обозначенных ограничений мы не ожидаем интенсивного роста парка автомобилей на водородном топливе до 2035 года.»

Приятного чтения,
Руководитель отдела маркетинга
Трацевская Евгения

Содержание

1. Аналитика топливно-энергетического комплекса

Рынки нефти и газа готовятся ко второй волне пандемии	7
«Развитие экосистем в сетях автозаправок ускорилось в условиях пандемии»	9
Слабые прогнозы по нефти стимулируют интерес инвесторов к «зеленой» энергетике	12
Зелёный водород достигнет конкурентоспособности к 2030 году	14
Станет ли водород спасительной соломинкой для Европы	15
Надежды Польши на добычу сланцевого газа не оправдались	18
США ускоряют переход на возобновляемые виды топлива	19
Маржа производства бензина в Азии из-за пандемии упала почти до нуля	20
Власти Китая огласили план развития альтернативной энергетики на Хайнане	21
Количество EV-зарядных станций во всем мире превысило миллион	22

2. Развитие розничной сети АЗС

Правительство РФ одобрило новые требования к дорожному сервису	25
Несмотря на планы приватизации, BPCL планирует открыть 1000 АЗС в Индии	27
Расширение сети газовых АЗС в Испании и Португалии	28
Новая Зеландия создаст первую национальную сеть водородных заправок	29
Крупнейшую АГНКС во Франции открывает Total	30
Первую в мире водородную заправку для пассажирских поездов построят в Германии	31
Мининфраструктуры Украины позволит размещение зарядок для электромобилей на всех дорогах	32
ЕИБ предоставляет Endesa 35 млн евро на установку 8500 точек зарядки электромобилей в Испании	33
Крупнейшую в США доступную сеть быстрой зарядки создадут EV GM и EVgo	34

3. Переформатирование розничной сети АЗС

«Газпромнефть» проводит ребрендинг своих АЗС в Петербурге	37
Дизайн своих станций обновляет AVIA	39
«Пятый элемент» компании БРСМ-Нафта – топовый АЗК и инфлюенсер на рынке Украины	42
В Баку введена в эксплуатацию новая АЗС Azpetrol	46
Открыта вторая станция в формате ORLEN Drive	47
ООО «ТАИФ-НК АЗС» ребрендировало очередную автозаправку	50
АЗС в Ранкагуа (Аргентина) от студии PON Arquitectos	51
Румыния: 400 магазинов MyAuchan откроется на заправках OMV Petrom в течение пяти лет	52
Первый магазин в формате Drive-Thru откроет Wawa	53
Новую концепцию ресторана to-go представляет Cumberland Farms	54
В Китае тестируют концептуальный микро-магазин с минимальной стоимостью открытия	55
Сервисы для профессиональных водителей расширяет PORT Korytkowo в Польше	56
Израиль: «Дор Алон» превратит магазины при АЗС в супермаркеты	57

4. Инновации топливно-энергетического комплекса

На АЗС сети «Газпромнефть» появились кассы самообслуживания	60
США: Circle K переходит на систему безкассовых продаж на базе искусственного интеллекта	61
НСПК и концерн «Шелл» начали внедрять оплату по СБП на первых АЗС сети	62
Сервис онлайн-заказов на АЗС запустили ZOOM и Instashop	63
Румыния: foodpanda доставит продукты VIVA с заправочных станций OMV	64
Топ-менеджер SOCAR о будущем топливного ритейла в Украине	65

1

Аналитика топливно- энергетического комплекса

1 Рынки нефти и газа готовятся ко второй волне пандемии.



Процесс восстановления спроса на нефть и газ может оказаться под угрозой если новая вспышка COVID-19 приведет к возобновлению «локдауна». Об этом говорится в релизе Wood Mackenzie.

Пандемия коронавируса уже имела далеко идущие последствия для мирового спроса на энергию. Введенные во всем мире карантинные мероприятия привели к закрытию предприятий и резко ограничили свободу передвижения. Воздействие на потребление ископаемого топлива и спрос на электроэнергию оказалось мгновенным, говорится в документе. Отмечается, что как только глобальные ограничения стали ослабевать, спрос начал восстанавливаться. Но риск второй волны коронавируса нарастает, а

а вместе с ним растут и риски возобновления блокировок. Это может усугубить глобальную рецессию. Что будет означать новая волна блокировок для рынков нефти и газа? Каковы последствия для заинтересованных сторон отрасли?

Даллес Ван, директор по исследованиям газового рынка в Северной и Южной Америке в Wood Mackenzie, сказал по этому поводу: «Наш прогноз на первое полугодие 2020 г. предполагает восстановление цен на нефть, поскольку

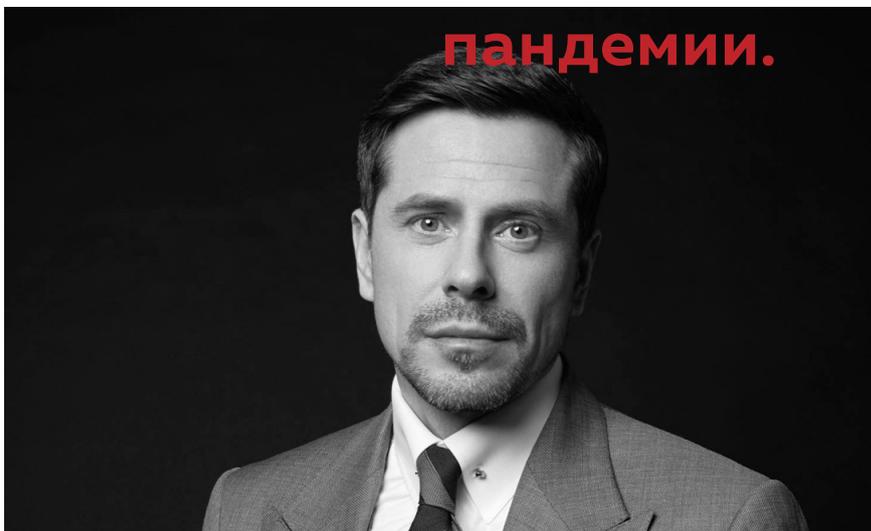
спрос начнет расти после коронавирусного кризиса. Однако вторая крупномасштабная блокировка усугубит рецессию и, возможно, отсрочит восстановление ВВП до 2022 г. Это окажет значительное влияние на нефтегазовый сектор. В нашем базовом прогнозе цена на нефть марки Brent вырастет до \$86/барр. в реальном выражении к 2030 г. В сценарии второй волны коронавируса (CSW – Coronavirus Second Wave) она упадет до \$70/барр.» Ван отметил, что мировой спрос на газ в этом году оказался относительно

устойчивым. Когда ограничения стали ослабевать, спрос начал восстанавливаться относительно быстро. Но это восстановление неразрывно связано с экономическими перспективами, и вторая волна пандемии будет иметь свои последствия. «Наша глобальная газовая модель следующего поколения (GGM NG) показывает, что вторая волна широкомасштабных блокировок приведет к снижению мирового спроса на газ на 4,5% в 2020 году (по сравнению с 2019 годом), — цитирует Вана сообщение Wood Mackenzie. — Мировой спрос на СПГ также упадет, что окажет дальнейшее давление на Европу с целью поглотить избыток СПГ и приведет к задержкам в реализации новых СПГ-проектов». «Будущее проектов, по которым еще не принято окончательное инвестиционное решение (в англоязычной литературе Pre-FID, — ек), может осложниться, поскольку потребность в увеличении поставок СПГ может исчезнуть. Низкозатратная добыча газа, а именно российского трубопроводного газа в Европе и катарского СПГ, будет ключевым фактором роста цен», — добавил эксперт WoodMac. «В Северной Америке недоиспользование СПГ может стать циклической

темой, а полная загрузка [уже существующих объектов] ожидается не раньше конца 2020-х гг. Однако гибкость предложения попутного и сухого газа могла бы поглотить большую часть падения спроса из-за более низкого уровня экономической активности. Некоторые части ландшафта предложения, такие, как добыча на месторождениях сухого газа, могут остаться невредимыми после второй волны блокировок», — отметил Ван и добавил, что новые ограничения могут спровоцировать дальнейшее снижение внутреннего спроса в Северной Америке. Прежде всего, в промышленном и энергетическом секторах. Поскольку спрос на электроэнергию чувствителен к ценам, рост цен на газ после 2022 г., вероятно, усугубит сокращение структурного спроса, вызванное более низкими прогнозами ВВП, отмечается в документе. В релизе Wood Mackenzie подчеркивается, что энергетический переход (имеется в виду переход к низкоуглеродной энергетике и ее декарбонизация, — ек) также сильно влияет на отраслевую стратегию и может сдерживать некоторые инвестиции, особенно в условиях ограниченного бюджета и низких цен на нефть. Например, 48 операторов

с более низким рейтингом уже находились под давлением, когда цена на нефть обрушилась, и с тех пор многие из них оказались в тяжелом финансовом положении. «Вторая волна мер изоляции только усилит давление, — сказал Ван. — Повышение устойчивости может быть как никогда важным для многих игроков отрасли. Но производители газа в США могли бы лучше справиться с этим, поскольку более низкая цена на нефть — и, следовательно, снижение добычи попутного газа — защищает цены Henry Hub от падения спроса». Однако общий размер североамериканского газового рынка сократится на 6,5 млрд кубических футов в сутки в случае CSW, поскольку Henry Hub балансирует между сокращением предложения и сокращением спроса и экспорта, прогнозируют в WoodMac. «Несмотря на то, что низкая добыча нефти в плотных породах предоставит запасы для производителей несвязанного газа, обеспечивая стабильную долгосрочную прибыльность для производителей с более низкими издержками, остается один важный вопрос: смогут ли производители газа пережить еще один год низких цен?», — резюмирует Даллес Ван, директор по

2 Развитие экосистем в сетях автозаправок ускорилось в условиях пандемии.



О том, как пандемия отразилась на ситуации на топливном рынке и стимулировала развитие новых сервисов и клиентских решений, РБК+ рассказал директор по региональным продажам «Газпром нефти» Александр Крылов.

– Охарактеризуйте, пожалуйста, ситуацию, с которой столкнулся топливный рынок в период пандемии.

– Замечу, что еще до пандемии – в 2018–2019 годах – наш сегмент оказался в непростой ситуации, связанной с неконтролируемым ростом цен, обусловленным соотношением спроса и предложения. Правительству пришлось активировать вспомогательный регуляторный механизм, чтобы нормализовать уровень предложения нефтепродуктов на

внутреннем рынке, вернуть маржинальность и рыночную конкуренцию. Потом случилась ситуация с COVID-19. И это совсем другая история – за гранью регуляторных и управленческих решений. Одновременно с началом пандемии возникли разногласия в рамках ОПЕК, которые сильно повлияли на динамику нефтяных котировок. Из-за наложения одного фактора на другой все отрасли оказались перед лицом полной непредсказуемости, в условиях «идеального шторма». По оценкам экспертов, более 20% компаний в России

в апреле 2020 года остановили потребление нефтепродуктов, а снижение объема перевозок достигало 30%.

– С какими вызовами столкнулся конкретно ваш бизнес?

– Введение режима самоизоляции и ряда других ограничительных мер с конца марта 2020-го оказало непосредственное влияние на продажи топлива на АЗС. В апреле спрос на станциях сети упал более чем на 30% по отношению к апрелю прошлого года. Потребление в

крупных регионах, где были наиболее строгие ограничения (в Московской области, Санкт-Петербурге, Краснодарском крае), сократилось вдвое. Но главный вызов был не в этом. А в том, чтобы верно предугадать восстановление спроса. Для ВИНК планирование — это все. Нефтеперерабатывающим заводам нужна ритмичность отгрузки, бизнесу — оптимальная маржинальность. Баланс между этими требованиями и есть залог эффективности. С одной стороны, нельзя допустить затоваривания, с другой — дефицита. С постепенным ослаблением ограничений продажи на АЗС начали восстанавливаться уже в мае–июне. А в июле уровень спроса среди автолюбителей даже обогнал показатели июля 2019 года — пока примерно на 2%. Тут сказано, видимо, и то, что люди стали больше пользоваться автомобилями, избегая поездок на общественном транспорте. Непрогнозируемое восстановление спроса повлияло на весь рынок, который отреагировал рекордным скачком оптовых цен — и резким падением маржинальности в розничном сегменте. Ситуация быстро приходит в норму — во многом благодаря переходу на принципиально иной уровень планирования, когда алгоритмы, использующие петабайты данных, перестраиваются за считанные минуты и выдают максимально достоверные ориентиры.

— Пришлось ли пересматривать форматы работы с клиентами, предлагать новые условия обслуживания?

— Перед нами стояла задача сохранить лояльность тех, кто в этот период не садился за руль, а с другой стороны — сделать что-то полезное для тех, кому приходилось заправляться. Мы заморозили премиальные статусы программы лояльности для участников, которые перестали заправляться. А 3,5 млн наших клиентов приняли участие в акции «Спасибо за лояльность», в ходе которой мы вернули в виде дополнительных бонусов почти 0,5 млрд руб.

— Что происходило с ретейлом на АЗС? Ведь заправки посещали меньше клиентов, не работали кафе?

— Мы расширили ассортимент актуальной для этого периода продукции под собственной товарной маркой — например, вода с магнием в полуторалитровых бутылках, которую активно покупали клиенты. На ряде наших АЗС появилась чайная карта, где во время пандемии автомобилисты еще по дороге могли заказать на вынос настоящий пуэр или матча. Запущено несколько знаковых партнерств — на московских АЗС появилась продукция сети «ВкусВилл». На одной из популярных станций в Санкт-Петербурге, в Ольгино, появился первый корнер сети кофеен «Буше» с их фирменной выпечкой — хороший пример того, как крупная федеральная

сеть может поддерживать локальный бизнес, предоставляя ему свою площадку, а клиентам — дополнительный сервис. В ситуации, когда закрылись почти все рестораны и кафе, сервисные АЗС нашей сети оставались «островками цивилизации».

— В период пандемии российский бизнес показал высокий уровень социальной ответственности. «Газпром нефть» не стала исключением?

— Разумеется в такой ситуации быстро начинаешь смотреть на вещи шире. «Газпром нефть» предоставляла бесплатный кофе для экипажей скорой и МЧС, оказывала помощь врачам, волонтерам движения #МыВместе. В рамках программы «Антивирус», запущенной в «Газпром нефти» для помощи регионам, мы в течение апреля и мая обеспечивали топливом медицинские учреждения Омской области, городов Ноябрьск и Муравленко, где находятся крупные производственные активы компании. Для промышленных и сельхозпредприятий, а также перевозчиков, доставлявших продукты первой необходимости, была отменена плата за отсрочку платежа за топливо.

— В интервью СМИ вы много говорили о стратегии цифровой сбытовой платформы. Как складывается ситуация сейчас, ведь обычно во время кризиса новые проекты замораживаются?

— За несколько месяцев пандемии произошел «великий переход в онлайн». Хотя мы для себя еще три года назад решили, что будущее — за созданием цифровых экосистем. Например, компания разработала приложение АЗС.GO для оплаты заправки онлайн, не выходя из машины, интегрировала функционал в общее мобильное приложение для клиентов наших АЗС. Сегодня заправиться на наших станциях можно через семь мобильных приложений — не только собственной разработки, но и через наших партнеров. А технология бесконтактной оплаты топлива стала атрибутом не только удобства и экономии времени, но и безопасности. А само решение АЗС.GO доработано в приложение, отвечающее потребностям сегмента fleet — таксистов, перевозчиков, всех, кто пользуется автомобилем по работе. Мы добавили в него полезные микросервисы, такие как групповой аккаунт, электронные отчеты. Заправляться можно и по виртуальной топливной карте.

Другой пример из корпоративного сегмента: в конце прошлого года мы получили первого

полностью «цифрового» клиента — все действия от заключения договора до получения отчетных документов компания клиента может провести онлайн, вообще без физического контакта с нами. До пандемии в марте число таких «стопроцентно цифровых» контрагентов составляло 130. За время карантина их стало больше в семь раз.

— Как генерируются идеи ваших проектов?

— Во-первых, у нас большой опыт клиентских исследований. Также наши in-house команды постоянно развивают цифровые сервисы, учитывая оценки и отзывы пользователей в новых релизах. Это хорошо показывает, как важна обратная связь.

Но этого недостаточно. Нужны идеи со стороны. Для этого более года назад мы запустили корпоративный акселератор StartupDrive и уже провели два открытых набора. По итогам второй программы мы отобрали для масштабирования ряд российских и международных стартапов в сфере логистики и mobility. Таким образом, мы выходим на новые

рынки и обогащаем собственную экосистему. Например, стартап Road-Travel за время акселерации разработал 130 авторских туров в Москве, Санкт-Петербурге, Московской и Ленинградской областях. Маршруты включают не только достопримечательности и гостиницы, но и автозаправочные станции сети «Газпромнефть». А компания Mozen в партнерстве с нами разработала полезную для таксистов механику управления финансами. Стартапам интересны наши возможности как одного из крупнейших игроков на топливном рынке, а нам — новые идеи, передовые технологии и гибкие бизнес-модели. В такой экосистеме синергия кратно повышает ценность как для ее участников, так и для клиентов.

plus.rbc.ru

3 Слабые прогнозы по нефти стимулируют интерес инвесторов к «зеленой» энергетике.

Пессимистические прогнозы по ценам на нефть привели к тому, что инвесторы тратят большие средства на компании, занятые в сфере «зеленых» энергетических технологий. Их акции сейчас близки к рекордным максимумам и это доказывает, что ветер и солнце перестали быть второстепенными энергоносителями, передает worldoil.

Ценные бумаги производителя электромобилей и систем хранения электроэнергии Tesla Inc. подорожали в этом году на 255%. Также растут акции компаний, занятых в сфере экологически чистых технологий от установщиков солнечных батарей до ветроэнергетических компаний и поставщиков топливных элементов. Так, капитализация Vivint Solar Inc. и Sunrun Inc. почти утроилась, в то время как Sunnova Energy International Inc. и Enphase Energy Inc. подорожали вдвое. Глобальный инновационный

индекс WilderHill New Energy, охватывающий 87 «зеленых» компаний, в этом году вырос на 29%, превзойдя рост Nasdaq на 22% и достигнув 12-летнего максимума.

Сейчас солнечная и ветровая энергия дешевы, они широко используются и востребованы как коммунальными предприятиями, так и корпорациями. Ожидается, что в ближайшее десятилетие триллионы государственных и частных долларов будут вложены в проекты в области чистой энергии. И хотя некоторые «зеленые» секторы все еще обременены историей взлетов и падений, даже энергетические инвесторы, пострадавшие от нефтяного кризиса, обращают внимание на чистые технологии.

«Я никогда не получал больше телефонных звонков от людей, которые хотят получить углубленные познания в нашей отрасли», сказал Джеффри Осборн, аналитик Cowen & Co., который занимается вопросами экологически чистой энергии в течение 15 лет.

Корни «зеленого» ралли уходят в конец 2019 г., когда солнечные батареи на крышах зданий стали в Калифорнии обыденным явлением из-за правила,

согласно которому большинство новых домов должны питаться от энергии солнца. При этом акционеры и активисты-экологи все чаще оказывали давление на инвесторов, заставляя их вкладываться в компании, имеющие высокие показатели экологической, социальной и корпоративной политики (ESG). В январе BlackRock Inc., крупнейшая в мире компания по управлению активами, пообещала уделять больше внимания изменению климата.

После того, как разразился коронавирусный кризис, цены на нефть рухнули, и акции упали повсеместно. Тем не менее, ценные бумаги участников отрасли возобновляемых источников энергии быстро вернулись в норму после того, как стало ясно, что спрос на ветряную и солнечную энергию не был существенно ослаблен пандемией. По словам Джеффри Экея, главного исполнительного директора Hannon Armstrong Sustainable Infrastructure Capital Inc., инвестирующей в решения по борьбе с изменением климата, устойчивость отрасли перед лицом национального локаута страны была «довольно необычной».

Инвесторов также привлекла возможность

крупных государственных расходов и налоговых льгот для «зеленых» проектов. После того, как Джо Байден, предполагаемый кандидат в президенты от Демократической партии, в июне обнародовал масштабный 4-летний план по борьбе с изменением климата стоимостью \$2 трлн, интерес к чистой энергии «как бы взлетел в первые 48 часов», сказал Осборн. Недели позже европейские лидеры одобрили собственный пакет мер по восстановлению экономики, который включал в себя более \$550 млрд на «зеленые» проекты. В прошлом году США потребляли больше энергии из возобновляемых источников, чем из угля впервые с конца 1800-х годов. По оценке Федеральной комиссии по регулированию энергетики США, к апрелю 2023 г. в стране, вероятно, будет добавлено более 51 гигаваатт новой ветровой и солнечной энергии, что превзойдет производство электроэнергии на природном газе, нефти и угле. Солнечная энергия и энергия ветра на суше в настоящее время являются самыми дешевыми

новыми источниками электроэнергии для как минимум двух третей населения Земли. И это происходит без государственных субсидий в некоторых странах Европы и сокращения стимулирующих программ в США. Goldman Sachs Group Inc. прогнозирует, что в следующем году расходы на возобновляемые источники энергии впервые превысят расходы на добычу нефти и газа. Инвестиционный банк видит возможности использования экологически чистой энергии на сумму до \$16 трлн до 2030 г. Среди причин: ставки заимствований выросли до 20% для углеводородных проектов по сравнению со всего лишь 3% для экологически чистой энергии.

Отрасль, конечно же, не полностью избавилась от своей репутации, которая переживала периоды бума и спада. Некоторые инвесторы все еще зализывают раны от обвалов, происшедших в 2016 г., некоторые из которых были вызваны чрезмерно агрессивным ростом и финансовыми проблемами. «Даже сегодня

словосочетание «солнечная энергия» вызывает тревогу у многих людей, сказал Тилль Бехтольшаймер, соучредитель нью-йоркской Arosa Capital Management LP. Только когда вы проведете некоторое время в этой сфере, вы начинаете понимать, что ему не грозит исчезновение».

Arosa Capital начала свой бизнес в 2013 г., сосредоточившись на нефтегазовых месторождениях, но с 2017 г. компания начала ежегодно инвестировать в экологически чистую энергию. В ее активы теперь входят такие нефтяные гиганты, как ConocoPhillips. Другой пример холдинг Sunrun, крупнейшая американская компания по производству солнечной энергии для жилых домов. По словам Патрика Джобина, старшего вице-президента по финансам и связям с инвесторами, в этом году Sunrun провела десятки переговоров с людьми, желающими узнать больше о возобновляемых источниках энергии. «Чем больше становится сектор, сказал он, – тем больше инвесторов смотрит в нашу сторону».

enkor.ua

4 Зелёный водород достигнет конкурентоспособности к 2030 году.



Аналитики IHS Markit считают, что производство зеленого водорода может стать конкурентоспособным по затратам с «традиционной» сегодня формой водорода — получаемого на основе природного газа — к 2030 году.

Во многих странах в настоящее время разрабатываются и реализуются пилотные проекты. «Стоимость производства зеленого водорода снизилась на 50 процентов с 2015 года и может быть снижена еще на 30 процентов к 2025 году, частично из-за преимуществ более крупного и стандартизированного производства», — говорит Саймон Блэйки, старший советник IHS.

Факторами снижения затрат должны явиться эффект масштаба, установка возобновляемых генерирующих систем специально для

производства водорода, что позволит увеличить КИУМ электролизёров, а также дальнейшее снижение затрат на фотоэлектрические и ветровые электростанции. «Мы все уверены, что тенденции во всех трех областях идут в этом направлении», — считает Блэйки. Согласно анализу, проведенному IHS Markit, инвестиции в проекты «Power-to-X» (преобразование электроэнергии в вещества, в первую очередь, водород), быстро растут. В 2019 году они составили около 30 миллионов долларов. По ожиданиям аналитиков, к 2023 году они вырастут до

700 миллионов долларов. Инвестиции все чаще направляются в более крупные производственные мощности. Как показывает база IHS Markit «Power-to-X Tracker», средний размер проектов Power-to-X, запланированных на 2023 год, составляет 100 мегаватт, что в десять раз превышает мощность самого крупного проекта, который в настоящее время находится в эксплуатации. Аналитики видят большой потенциал для использования водорода в транспортном, промышленном, энергетическом секторах, в теплоснабжении.

Однако они ожидают, что в дополнение к зеленому водороду, «синий» аналог, скорее всего, также сыграет свою роль. «Синий и зеленый водород являются чрезвычайно удачно взаимно дополняют друг друга», – отметила Шанкари Сринивасан, вице-президент IHS Markit. «Если они будут развиваться параллельно, водород сможет внести существенный вклад в обеспечение будущих потребностей в энергии, особенно в условиях амбициозных углеродных целей. [Напомню, зелёный водород вырабатывается электролизом с помощью возобновляемой электроэнергии, а

синий – из ископаемого топлива, в первую очередь природного газа, с улавливанием выделяемого в процессе CO₂].

Общая доля водорода в потреблении энергии в конечном итоге будет зависеть от достигнутой степени декарбонизации. Доля может вырасти до трети, если выбросы будут снижать на 95 процентов и более. «Сегодня в Европе существует общее согласие, что электрификация сама по себе не может обеспечить уровня сокращения выбросов, к которому стремятся многие страны», – добавила Кэтрин Робинсон, исполнительный директор IHS Markit по направлению Европейская

энергетика, водород и возобновляемый газ.

Авторов из IHS Markit можно отнести к многочисленной категории «водородных оптимистов», специалистов, предсказывающих относительно быстрое наступление конкурентоспособности зеленого водорода. Такой же точки зрения придерживается, например, BloombergNEF. Есть, конечно, и скептики. Скажем, немецкая компания Prognosis, консультирующая правительство, не верит в конкурентоспособность зелёного водорода до 2050 года.

renen.ru

5

Станет ли водород спасительной соломинкой для Европы.



Старт бурного развития так называемой зеленой энергетики в Евросоюзе состоялся 23 апреля 2009 года – именно в этот день была официально опубликована директива Европейского парламента 2009/28/ЕС “О стимулировании использования энергии из возобновляемых источников”.

Директива ЕС – документ, исполнение которого строго обязательно для каждого государства, входящего в состав этого объединения, сродни армейскому приказу, который нужно выполнять, не задумываясь о причинах и следствиях. Но это несколько не мешает в России видеть причины того, что директива появилась именно весной 2009 года, а всего через несколько месяцев после этого был утвержден еще и Третий энергопакет, частью которого является Директива 73/2009/ЕС “О внутреннем рынке природного газа”.

Основная цель этих документов никогда не скрывалась – добиться максимальной независимости от поставок природного газа из России, и это был ответ Евросоюза на официальный выход России из Энергетической хартии Европы, который произошел осенью 2008 года. Ответ получился на удивление эмоциональным – достаточно вспомнить, что для того, чтобы принудить государства-члены имплементировать положения Третьего энергопакета в национальные законодательства, Еврокомиссия подала судебные иски против 15 государств. То есть без всякого преувеличения можно сказать, что эти директивы вколачивались при помощи судейского молотка.

Директивное развитие европейской ВИЭ-энергетики

К энергетике из возобновляемых источников директива ЕС относит не

только солнечные и ветряные электростанции, хотя в настоящее время основной упор сделан именно на них. ГЭС в Европе строить уже негде – где это было возможно, они уже давно построены и работают, а обустраивать новые водохранилища при такой плотности населения нет никакой возможности.

Геотермальная энергетика оказалась дороговата даже для ЕС – чтобы обеспечивать электрической и тепловой энергией крупные населенные пункты, требуются тысячи скважин глубиной в пять-шесть километров. Какое-то время Европа переживала период увлечения биотопливом – помните, “биологические” бензин и дизельное топливо? Тоже ничего приличного не получилось, поскольку стоимость такой странной продукции оказалась кратно выше, чем моторное топливо, которое производится из нефти на традиционных НПЗ.

Атомная энергетика в директиве о ВИЭ не упоминается, хотя АЭС химическую реакцию горения не используют, углекислый газ и оксиды азота в ядерных реакторах не образуются. Вот и остались всего три варианта: мусоросжигательные заводы, солнечные электростанции (СЭС) и ветряные электростанции (ВЭС). Система обращения и утилизации мусора в Европе – отдельная тема, о ней как-нибудь в следующий раз. Сейчас остановимся на том, что государственные субсидии и другие методы стимулирования в ЕС сосредоточены именно на

СЭС и ВЭС и на такой экзотике, как так называемые малые ГЭС – электростанции малой мощности на совсем уж крошечных речушках, которые, что называется, погоды не делают.

Тратить государственные деньги на СЭС и ВЭС европейские страны стали не из-за охватившего их энтузиазма и не из-за того, что такие виды генерации энергии экономически привлекательны, а из-за того, что, повторюсь, директивы ЕС обязательны к исполнению. Поскольку директива о ВИЭ принималась из-за “неподобающего поведения России”, которая коварно отказалась предоставить европейским компаниям равные с российскими права на разведку и добычу энергетических ресурсов на своей территории, то текст этого документа получился “веселеньким”.

Логика здорового человека: если речь идет о массовом внедрении новых технологий, требующих развития, то план должен быть согласован с темпами ведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Логика европейских политиков, обиженных на непокорную Россию: “в 2020 году доля ВИЭ в энергетическом балансе ЕС должна составлять 20 процентов, в 2030 году – 30 процентов, в 2020 году – 40 процентов». Не 22 процента в 2020-м, не 31,5 процента в 2030-м – нет, все проще, круглые цифры совмещены с “круглыми” датами, и не более того.

Директива составлена и утверждена теми самыми людьми, которые так много

и долго рассказывали нам, как нехороша была административная экономика Советского Союза – это фарисейство, похоже, и является одной из “европейских ценностей”, о сохранности которых так пекутся европейские политики. Впрочем, это дела политиков, а вот министерствам экономики стран ЕС пришлось вертеться в тех условиях, которые задала директива о ВИЭ, – вгонять средства государственных бюджетов в строительство СЭС и ВЭС.

Пропагандистские красоты и суровая реальность. Конечно, все мы десятки, если не сотни раз читали и читаем, насколько дешевой оказывается электроэнергия, вырабатываемая солнечными панелями и ветряными турбинами – тут и нулевые, и даже отрицательные цены случаются. Преподносится это как небывалые технологические прорывы, которые якобы доказывают тотальное превосходство ВЭС и СЭС над традиционными электростанциями. Однако эти сообщения никак не коррелируют с тем, что видят жители Европы в своих платежках за потребленную ими электроэнергию.

В Германии, которая декларирует планы по закрытию угольных и атомных электростанций, цена электроэнергии в 2019 году составила 30 евроцентов за киловатт-час или, с учетом курса рубля на то время – около 22 рублей за киловатт-час. В Великобритании, откуда постоянно доносятся

новости о том, что их морские ВЭС доплачивают за поставляемую ими электроэнергию, население в 2019 году в среднем платило 21 евроцент (15 рублей) за киловатт-час.

“Секрета” в этой разногласии никакого нет: сообщая о том, что они продают электроэнергию по отрицательным ценам, компании – владельцы СЭС и ВЭС просто “забывают” сообщать о том, сколько им доплачивает правительство их страны из государственного бюджета. А вот дальше фокус не получается – конечный потребитель в любой стране платит за все, в платежках европейских стран в обязательном порядке имеется “зеленая доплата”.

Но даже при наличии в ЕС дисциплинированных стран, плановых показателей директивы о ВИЭ достигнуть не получается – этому сопротивляются не только необходимый уровень государственных расходов и платежеспособность населения, но и технологические проблемы, нарастающие в объединенных энергетических системах Европы. Прерывистый характер генерации электроэнергии на СЭС и ВЭС приходится регулировать дополнительными традиционными мощностями – их нужно успевать строить, обеспечивая необходимой инфраструктурой, расширять газотранспортную и газораспределительную системы, а это тоже стоит денег, причем немалых. Здравствуй, дивный

водородный мир!

И вот в такой ситуации европейские политики ухватились за идею водородной энергетики как за спасительную соломинку: вместо того, чтобы инвестировать в строительство новых газовых электростанций, развивать производство водорода за счет излишков электроэнергии, вырабатываемых на СЭС и ВЭС, а затем этот водород использовать для выработки электроэнергии в моменты пикового спроса. “Два в одном” – тотальная декарбонизация энергетики и сглаживание всех внезапных отключений-включений СЭС и ВЭС, теоретически все просто замечательно.

Логика здорового человека: оценить имеющийся уровень развития технологий, определить узкие места, распределить ведение НИОКР по отдельным лабораториям и экспериментальным площадкам, решить вопросы с финансированием, разработать календарный график, четко определить, кто и как будет отвечать за координацию работ по отдельным направлениям, решить вопросы подготовки соответствующих специалистов. Ну, а логика европейских бюрократов во всей ее красе была предьявлена в начале июля 2020 года, когда еврокомиссар по энергетике Кадри Симсон заявила следующее: “Цель ЕС – в том, чтобы к 2050 году стать климатически нейтральным. Это значит, что к этому времени мы выведем из употребления все ископаемые

энергоносители, и все поставщики Евросоюза должны иметь это в виду". Стиль не меняется, снова чисто административное решение – 27 странам отведено 30 лет на то, чтобы закрыть газовые и угольные электростанции в наиболее развитых странах, а в таких, как Греция и Кипр, – закрыть еще и мазутные электростанции, которые там до сих пор работают. Закрыть НПЗ вместе со всей логистической схемой распределения нефтепродуктов по АЗС, снизить грузообороты портов, распродать танкеры. Одновременно с этим – построить тысячи новых, водородных

электростанций, коренным образом модернизировать все коммунальное хозяйство всех населенных пунктов, разработать и запустить в массовое производство "водородные" самолеты и железнодорожные тягачи. И, конечно, трудоустроить миллионы тех, кого придется уволить, то есть тех самых людей, у которых предстоит изъять все их личные автомобили, использующие бензин и дизельное топливо, – кстати, заодно закрыв всю существующую систему сервисного обслуживания, в которой тоже работают миллионы человек. Другими словами, евробюрократы

провозгласили новую технологическую революцию, прикрывшись столь модными нынче экологическими требованиями, но даже не помыслив соотнести это с уровнем развития технологий, не задумавшись, как будут решаться хотя бы перечисленные проблемы (на самом деле их будет куда больше). Насколько это реально и как будет выглядеть чудный водородный мир, если этот по-наполеоновски грандиозный план будет реализован?
Борис Марцинкевич

lt.sputniknews.ru

6 Надежды Польши на добычу сланцевого газа не оправдались.



Надежды Польши на добычу сланцевого газа не оправдались, заявил председатель правления польского нефтегазового концерна PGNiG Ежи Квечиньский в эфире Польского радио.

Несколько лет назад польские власти возлагали большие надежды на добычу сланцевого газа. Американские специалисты подсчитали, что на территории страны можно добыть до триллиона кубометров. Однако планы не реализовались из-за того, что сланцевый газ в Польше залегает на значительно большей глубине, чем в США, а также из-за падения мировых цен на топливо. Сотрудники нефтедобывающего предприятия 12 февраля, 08:00 **“Газовый армагеддон”: что происходит** При этом Квечиньский отметил, что Польша может вернуться к вопросу такой

добычи “в более далеком будущем, если удастся выработать методы для получения этого сланцевого газа”.

Он добавил, что американская технология добычи сланцевого газа не подходит для применения в Европе. “Надо сказать, что сланцевый газ в Польше не точно такой же, как в Соединенных Штатах. Та технология, которая там хорошо себя оправдала, не оправдала себя в Европе. Это касается не только Польши, но и других стран”, — пояснил глава концерна. Буровая установка в месторождении сланцевого газа в штате Пенсильвания 23 января, 08:00 У “сланцевой революции”

кончается дешевый газ “Так что этот “сон” мы пока должны отложить в сторону”, — заключил Квечиньский.

Подписанное в 1996 году соглашение между PGNiG и “Газпромом” на поставку газа истекает в 2022 году, Варшава уже заявила, что не намерена его продлевать. В 2019 году Польша снизила импорт газа из России на один процент — до 8,95 миллиарда кубометров.

ria.ru

7

США ускоряют переход на возобновляемые виды топлива.

Американские производители топлива видят экономическую выгоду в переходе на более экологичные виды продукции на фоне сохраняющегося слабого спроса в связи с пандемией коронавируса и растущими перспективами на ужесточение норм регулирования со стороны государства.

Энергокомпания Phillips 66 сообщила о планах трансформировать свой нефтеперерабатывающий завод в Сан-Франциско в предприятие по

производству топлива из такой продукции, как растительное масло и животный жир, которая выделяет меньше парниковых газов.

Ожидается, что трансформация, которая должна завершиться в 2024 году, потребует капитальных вложений в размере около \$800 млн.

Это один из нескольких проектов, предложенных американскими энергокомпаниями в последние месяцы на фоне переоценки бизнеса в связи с пандемией COVID-19 и ужесточением регулирования в области защиты окружающей среды, пишет The Wall Street Journal.

Пандемия коронавируса привела к падению спроса на бензин и топливо для реактивных двигателей, и многие представители отрасли ожидают, что мировой спрос на нефть будет оставаться низким в течение нескольких лет. В то же время спрос на так называемые возобновляемые виды топлива должен расти на фоне правительственных мер регулирования, направленных на сокращение выбросов парниковых газов.

“Экономические условия для этого подготовлены”, – сказал исполнительный вице-президент Phillips 66 по переработке Боб Херман, отметив, что предприятие компании в Сан-Франциско не получает доход в качестве традиционного НПЗ. Завод Phillips 66 будет в основном производить возобновляемое дизельное топливо, которое подходит на замену обычному дизелю. Другие виды биотоплива необходимо смешивать с традиционными продуктами нефтепереработки.

Другие компании, включая Marathon Petroleum Corp. и более мелкого конкурента HollyFrontier Corp., видят для себя аналогичные возможности. Marathon на прошлой неделе сообщила, что рассматривает возможность преобразовать нефтеперерабатывающий завод в Калифорнии, закрытый этой весной,

в предприятие по производству возобновляемого дизельного топлива. HollyFrontier в июне сообщила о намерениях закрыть НПЗ в штате Вайоминг и перевести его на производство возобновляемого дизеля, а также построить завод в Нью-Мексико для обработки продуктов, использующихся при производстве возобновляемого дизельного топлива.

Тем временем Exxon Mobil Corp. на этой неделе сообщила, что заключила сделку о покупке 2,5 млн баррелей возобновляемого дизельного топлива в год в течение пяти лет у калифорнийского предприятия, в которое был преобразован традиционный НПЗ.

nefterynok.info

8 Маржа производства бензина в Азии из-за пандемии упала почти до нуля.

В июле маржа переработки бензина в Азии сократилась почти до нуля, что стало наихудшим показателем прибыли для рафинированного топлива за месяц. Основная причина – новая волна коронавирусных инфекций, приведшая к снижению спроса на топливо, а также увеличение предложения, передает Investing.com.

В июне спрос на бензин перешел к росту, так как некоторые страны смягчили режим блокировки. При этом маржа переработки в Азии вернулась к премиям против крутых скидок в апреле и мае. Однако к концу июля азиатские надбавки на бензин по отношению к Brent упали до \$0,04/барр. против \$2,37 на 1 июля.

В отличие от газойля или дизтоплива, используемого для перевозки производственных и сельскохозяйственных товаров и другой промышленной деятельности, основная функция бензина заключается в том, чтобы приводить в действие автомобили. Это делает его уязвимым в условиях, когда меры антивирусной блокировки ограничивают спрос.

«Относительное восстановление спроса на бензин сдерживается постоянными ограничениями личной

мобильности. В то же время благодаря преобладанию дизельного топлива в коммерческой и промышленной деятельности, спрос на ДТ восстанавливается быстрее», — сказал аналитик энергетического рынка в консалтинговой компании JBC Energy Филип Джонс-Люкс.

Маржа реактивного топлива и нефти упала на 35% и 26,5% соответственно. Экспорт китайского бензина в первой половине 2020 г. подскочил на 39% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и эти цифры могут остаться на том же уровне, поскольку внутренний спрос ограничен в стране коронавирусом и летними наводнениями.

Что касается США, крупнейшего в мире потребителя бензина, то американский импорт из Европы в прошлом месяце сократился на 56% по сравнению с июлем 2019 г. и составил до 890 тыс. т,

свидетельствуют данные Refinitiv Eikon. Это может означать, что избыточный европейский бензин вытесняется в Азию. Товарные запасы бензина достаточно высоки, в связи с чем Индонезия, крупнейший покупатель топлива в Азии, также поддерживает низкие объемы импорта. По данным Refinitiv Oil Research, среднемесячный индонезийский импорт топлива в период с января по июль составил 7,7 млн барр./сут., что на 27% меньше в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

«Мы ожидаем, что спрос на бензин пострадает в большей степени, чем спрос на газойль или судовое топливо в течение оставшейся части года», — сказал аналитик энергетического рынка в консалтинговой компании JBC Energy Филип Джонс-Люкс.

enkorr.ua

9

Власти Китая огласили план развития альтернативной энергетики на Хайнане.



Правительство Китая огласило план развития альтернативной энергетики в южной провинции Хайнань до 2035 г.

Об этом говорится в комплексной программе реформирования энергетической отрасли острова, утвержденной руководящей группой по всестороннему углублению политики реформ и открытости в регионе. Цель властей КНР – создать из Хайнаня «остров чистой энергетики».

К 2025 г. здесь будет создана экологичная, безопасная и эффективная энергетическая базовая инфраструктура, а доля альтернативных источников в структуре потребления первичных энергоресурсов на Хайнане должна составить примерно 50%. Правительство страны намеревается повысить

степень цифровизации соответствующей системы и сделать ее более технологичной. В ближайшие годы на Хайнане будет усовершенствована система управления энергоресурсами, должны появиться механизмы открытого отраслевого рынка. По планам властей, к 2035 г.у система альтернативной энергетики провинции приобретет более зрелые формы, и на острове должен произойти базовый переход на экологически чистые ресурсы.

Хайнань уделяет особое внимание защите окружающей среды и борьбе с загрязнением. К 2030 г. власти провинции намерены полностью прекратить продажу на острове автомобилей с бензиновыми и дизельными двигателями.

Для этих целей правительство будет поощрять покупку

населением электромобилей и гибридов, а также развивать необходимую для них инфраструктуру. К 2021 г. регион полностью переведет общественный транспорт на новые источники энергии и построит 65 тыс. зарядных станций.

В соответствии с Генеральной программой о создании свободного порта на Хайнане администрация острова собирается к 2025 г. сформировать здесь эффективную экономическую систему, а еще через 10 лет окончательно укрепить инновационные механизмы развития региона. При этом при реализации этого проекта правительство планирует уделить особое внимание предотвращению социально-экономических рисков, в т.ч. связанных с экологией.

А. Игнатьева

neftegaz.ru

10

Количество EV-зарядных станций во всем мире превысило миллион.

Электромобильная индустрия незаметно подошла к одному из своих крупнейших достижений количество общественных зарядных устройств во всем мире превысило отметку в 1 млн, передает The Detroit News.

Согласно последним данным BloombergNEF, количество электромобильных зарядных станций (ЭЗС) пересекло семизначный порог где-то в мае, увеличившись вдвое всего за три года.

Большая часть новой инфраструктуры построена в Китае и Европе. Северная Америка с гораздо менее устойчивыми государственными субсидиями и поддержкой остается третьей стороной в гонке за ЭЗС. Впрочем, есть небольшая надежда, что план стимулирования американской экономики, пострадавшей от пандемии, ускорит расширение зарядной инфраструктуры. Запуск в серию новых батарейных пикапов от Ford, Rivian и Tesla также может ускорить темпы установки зарядных устройств в США (пикапы пользуются в стране огромным спросом и появление новых удачных моделей меняет структуру местного автомобильного рынка, ек). Наконец, и General Motor решила инвестировать в зарядные станции через 24 года после создания своего первого электромобиля.

«Выборы [президента] также могут иметь большое значение, сказал аналитик BloombergNEF Райан Фишер. Байден очень оптимистично относился как к электромобилям, так и к зарядной инфраструктуре». 14 июля кандидат в президенты от Демократической партии обнародовал свой собственный «зеленый» план стоимостью \$2 трлн,

в том числе программу «Деньги в обмен на драндулет», призванную побудить водителей обменивать бензиновые авто на EV. Однако, независимо от результатов голосования, США, похоже, не смогут догнать лидеров. Так, количество ЭЗС в Нидерландах больше, чем в США. При этом в маленькой европейской стране меньше лицензированных водителей, чем в штате Нью-Йорк. Китай остается самым агрессивным в плане ускорения роста электромобильного рынка с более чем половиной мировых розеток. Инфраструктура электромобилей стремительно развивается в Европе, где по инвестициям в зарядные сети лидирует Франция. Европейский Союз недавно объявил о планах по созданию 1 миллиона общественных зарядных устройств к 2025 г. Частично недавний рост сети ЭЗС можно отнести к эффекту захвата земель, так как сетевые разработчики, такие как французская коммунальная компания Engie и нидерландский стартап Allego, гоняются за лучшими площадками. Кроме того, расширению сети ЭЗС способствовали недавно принятые в Германии программы стимулирования покупок электромобилей. «По крайней мере, в Европе ... в ближайшие несколько лет будет установлено множество зарядных устройств с упреждением спроса, сказал Фишер. Это может быть довольно монополистическим рынком,

ведь если свободная земля исчезнет, вам негде будет поставить свое зарядное устройство».

BloombergNEF ожидает, что каждый десятый автомобиль, купленный в 2025 году, будет работать от аккумулятора, а к 2040 году миру потребуется около 12 млн общественных зарядных точек и почти \$400 млрд инфраструктурных инвестиций. Безусловно, количество необходимых розеток, в конечном итоге, будет зависеть от того, сколько электромобилей будет приобретено. Но справедливо и обратное утверждение: продажи EV будут ускоряться по мере расширения сети ЭЗС.

enkor.ua

2

Развитие розничной сети АЗС

11

Правительство РФ одобрило новые требования к дорожному сервису.



От заправки до заправки на скоростных дорогах и автомагистралях будет не более 50 километров. Это точно позволит автомобилистам больше не беспокоиться о количестве топлива в баке. Подкомиссия по совершенствованию контрольных (надзорных) функций при Правительственной комиссии по проведению административной реформы одобрила постановление правительства, разработанное минтрансом. Документ устанавливает новые требования обеспеченности автодорог общего пользования объектами дорожного сервиса, размещаемых в границах полос отвода.

Путешествовать на автомобиле люди у нас любят, что наглядно видно по загруженности трасс, ведущих на юг. Да и доставку грузов автомобильным транспортом никто не отменял. Однако дальние поездки

требуют тщательного планирования. Чтобы заранее предусмотреть места отдыха, ночевки и даже заправки, чтобы “не просохнуть” на дороге. Потому что с заправками у нас проблемы.

Путешествовать на автомобиле люди у нас

любят, что наглядно видно по загруженности трасс, ведущих на юг. Да и доставку грузов автомобильным транспортом никто не отменял. Однако дальние поездки требуют тщательного планирования. Чтобы заранее предусмотреть места отдыха, ночевки и даже заправки, чтобы "не просохнуть" на дороге. Потому что с заправками у нас проблемы. Напомним, что недавно введенная в эксплуатацию трасса М-11 "Нева" до сих пор вызывает нарекания со стороны водителей, которые по ней ездят, именно проблемами с заправками. Нормальных заправок на ней три штуки в одну сторону. Естественно, длинные очереди. Ведь все остальные заправки, установленные по действующим сегодня требованиям на расстоянии 100 км друг от друга, контейнерного типа. А такими заправками могут воспользоваться не все водители. Например, на них нет дизеля. Или трасса "Таврида". На ней вообще нет заправок. Поэтому перед Крымским мостом на АЗС огромные очереди. Тем, кто хочет с материка доехать до Симферополя, нужно либо заправиться заранее, либо съезжать с трассы в Севастополь, там заправляться и продолжать путь. Понятно, что это новые дороги и они со временем обростут соответствующей инфраструктурой. Но когда вступит в силу новое постановление правительства, эта инфраструктура будет еще доступнее. А значит дороги,

особенно скоростные, станут гораздо комфортнее. Председатель Правления Ассоциации юристов России Владимир Груздев пояснил, что подготовленный проект сокращает вдвое расстояние между заправками на автомагистралях и скоростных автодорогах. А эти автозаправочные станции включают мойку, магазин и даже зарядные колонки для электромобилей. Расстояние между кемпингами и мотелями сокращается до 150 километров. Для сравнения: по действующим сегодня нормам расстояние между этими местами отдыха водителей должно быть не более 250 километров. А это даже при скорости 110 км/ч – два с половиной часа дороги. Расстояние между автозаправочными станциями, включающими мойку, магазин, зарядные колонки для электромобилей, не должно превышать 50 км – Проект определяет минимальные необходимые для обслуживания автомобилистов требования к обеспеченности автомобильных дорог общего пользования объектами дорожного сервиса, – пояснил Владимир Груздев. – Например, пункты общественного питания на автомагистралях должны располагаться не менее чем через 100 километров друг от друга. На них должны быть предоставлены возможности для отдыха и приема пищи. Однако из новых требований ушли площадки отдыха. В случае со

скоростными дорогами все понятно. Они там просто не нужны, если заправки будут через каждые 50 км. Но на нескоростных дорогах II и III категории заправки предусмотрены на каждые 100 км. А площадок отдыха, которые по действующим требованиям должны быть через 50 км, в новых требованиях не предусмотрено вовсе. На таких дорогах средняя скорость значительно ниже, чем действующее ограничение 90 км/ч. А значит, для преодоления этих 100 км потребуется около двух часов. Этого времени вполне достаточно, чтобы устать или захотеть в туалет. А площадок для отдыха нет. Примечательно, что все остальные требования для дорог II и III категорий не изменились. Пункты общественного питания, а также станции техобслуживания на них должны находиться на расстоянии не более 100 км друг от друга. Ушли площадки для отдыха и из обеспечения нескоростных дорог IV категории. По действующим требованиям они должны быть на них каждые 75 км. И таких дорог у нас большинство. В эту категорию попадают дороги шириной 6 метров с двумя полосами и расчетной скоростью движения 80 км/ч со среднесуточной интенсивностью от 200 до тысячи автомобилей. Заправки, пункты общественного питания и станции техобслуживания должны находиться на них на расстоянии не более 150 км друг от друга. Не изменились требования и к дорогам V категории. Это

дороги с очень маленькой интенсивностью – с одной полосой в обе стороны. Здесь между заправками и пунктами питания расстояние не должно превышать 300 км. В общем, новое постановление правительства сделает

более комфортным передвижение по автомагистралям и скоростным дорогам. Главное, чтобы таких дорог было побольше.

Владимир Баршев

rg.ru

12

Несмотря на планы приватизации, BPCL планирует открыть 1000 АЗС в Индии.

Государственная индийская компания по маркетингу нефти Bharat Petroleum Corp Ltd (BPCL) планирует добавить к своей сети около 1000 АЗС в течение 2020- 2021 финансового года.

проведению административной реформы одобрила постановление правительства, разработанное минтрансом. Документ устанавливает новые требования обеспеченности автодорог общего пользования объектами дорожного сервиса, размещаемых в границах полос отвода.

Расширение сети может совпасть с приватизацией компании, которая может состояться к марту 2021 года, согласно источникам, цитируемым Reuters. Вспышка коронавируса в Индии, которая была заблокирована с 25 марта, явно сказалась на BPCL.

Представители компании заявили, что целевой показатель капитальных вложений на 21 финансовый год был снижен до 8000 крор с 12500 крор ранее, сообщает Times Now.

nefterynok.info

13

Расширение сети газовых АЗС в Испании и Португалии.



Одиннадцать новых газовых АЗС были открыты в Испании и Португалии за первую половину года 2020, девять из них расположены в Испании и две – Португалии.

По данным Gasnat, основного источника информации о газовой инфраструктуре на Пиренейском полуострове, в течение первых шести месяцев 2020 года здесь было открыто 11 заправочных станций, находящихся в государственной собственности, девять из них – в Испании и две – в Португалии. Часть новых станций были открыты в феврале, до начала пандемии COVID-19 и объявления карантина в Испании. Шесть АЗС были открыты в период карантина в апреле, мае и июне, а еще одна в июле, уже после снятия ограничений. На всех новых АЗС осуществляется продажа сжатого природного газа, а на семи из них ассортимент

дополнен сжиженным природным газом. Станции, на которых можно заправить автомобиль обоими видами топлива, расположены в Пинто, Антекере, Ла Рода, Вилареале и Пуэрто-Лумбрерасе в Испании, а также в Синесе и Майе в Португалии. Новые станции, на которых осуществляется продажа исключительно сжатого природного газа, расположены в испанских муниципалитетах Трес-Кантос, Бенаvente, Гранада и Дос-Херманас. В настоящее время в Испании насчитывается 87 станций, на которых можно приобрести сжатый природный газ, и 55 станций, на которых можно заправить автомобиль сжиженным природным газом. Кроме того, в ближайшее время планируется строительство

40 станций заправки сжатым природным газом, 28 станций заправки сжиженным природным газом. Еще 15 газовых станций будут построены в рамках проекта, финансируемого Европейской комиссией и координируемого на национальном уровне компанией Enagás. В Португалии на текущий момент насчитывается 13 станций заправки сжатым природным газом, и еще 5 станций находятся на стадии планирования. Что касается заправки сжиженным природным газом, 9 АЗС работают в текущий момент, и в ближайшее время планируется построить еще 3 станции.

cloud.vds.by

14

Новая Зеландия создаст первую национальную сеть водородных заправок.

Новая Зеландия намерена развернуть свою первую общенациональную сеть водородных заправочных станций (ВЗС) для коммерческого транспорта. Реализация проекта, начало которому положило выделение правительством компании Hirlinga Energy 20 млн новозеландских долларов (NZD), начнется в 2021 г., передает petrolplaza.

Помимо правительственного вклада в реализацию проекта будет инвестировано еще NZD49 млн от Hirlinga Energy, партнеров компании по совместному предприятию и других частных инвесторов, таких как Waitomo, TIL и TR Group. Инициатива будет включать запуск восьми ВЗС в Вайкато, заливе Пленти, Таранаки, Манавату, Окленде, Таупо, Веллингтоне и Крайстчерче. Эти станции будут обеспечивать заправку тяжелых FCEV с нулевым уровнем выбросов, таких как водородные грузовики и автобусы (FCEV – электромобиль на водородных топливных элементах – ек). Первая в Новой Зеландии сеть ВЗС обеспечит покрытие примерно 95% маршрутов тяжелых грузовиков на Северном острове и 82% на Южном острове. «Это захватывающее событие,

которое может дать толчок использованию водорода в качестве транспортного топлива с низким уровнем выбросов для энергетического будущего Новой Зеландии», – заявила министр энергетики и ресурсов Меган Вудс. «Правительственное финансирование играет решающую роль в стимулировании частных инвестиций в инфраструктуру и дает операторам уверенность в том, что они [не напрасно] вкладывают средства в автомобили на топливных элементах. Привлеченные государственные средства будут иметь высокий мультипликативный эффект», – сказала председатель Hirlinga Energy Кэти Кленнетт.

Помимо создания сети ВЗС, другие проекты Hirlinga Energy включают в себя производство водорода на территории Новой Зеландии и помощь организациям в

переводе их транспортных средств или энергетических потребностей на «зеленый» водород.

enkorr.ua



13

Крупнейшую АГНКС во Франции открывает Total.



Total открыла свою крупнейшую АГНКС во французском порту Женвилье, втором по величине речном порту Европы. Компания Total будет управлять станцией под собственным брендом от имени энергетического синдиката SIGEIF SEM, сообщает Gaz Mobilité.

Открытая круглосуточно, 7 дней в неделю, АГНКС Gennevilliers оборудована четырьмя заправочными путями для большегрузных автомобилей. Площадка оборудована насосами NGV1 и NGV2, позволяющими производить заправку CNG, CNG20, CNG50 и CNG100 - в зависимости от расхода смеси биогаза. В учреждении есть терминал для оплаты кредитной картой, а также авторизация платежей с помощью карт Total и AS24 Eurotraffic.

nefterynok.info

14

Первую в мире водородную заправку для пассажирских поездов построят в Германии.

Первая в мире водородная заправочная станция для пассажирских поездов будет построена в Бремерверде, Нижняя Саксония, Германия. В конце февраля был успешно завершён 18-месячный этап испытаний для первых двух поездов, и в настоящее время проект мобильности вступает в следующую стадию, строительство начнется в сентябре этого года, передает petrolplaza.

После завершения строительства, ожидаемого в середине 2021 г., станция заправки водородом заменит существующее мобильное решение для заправки. С пропускной способностью около 1600 кг водорода в день, это номинально одна из крупнейших водородных заправочных станций в мире. С начала 2022 г. 14 региональных поездов на водородном топливе, поставляемых компанией Alstom, будут заправляться там ежедневно и круглосуточно, если это необходимо. Многоэлементные поезда смогут работать без выбросов в течение всего дня в сети EVB, заполняя

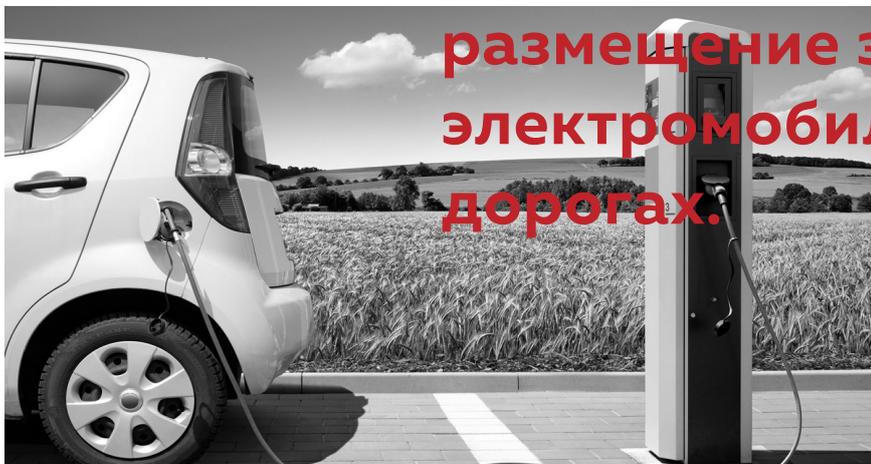
только один резервуар. Зоны расширения на АЗС позволят производить водород на площадке позже с использованием электролиза и регенеративного электричества.

Газо- и инжиниринговая компания Linde будет строить и эксплуатировать водородную заправочную станцию возле станции Бремерверде от имени региональной транспортной компании Нижней Саксонии (LNVG). Другими партнерами проекта являются производитель железнодорожных транспортных средств Alstom, Нижняя Саксония и Elbe-Weser Railways and Transport Company (EVB).

Проект субсидируется в рамках национальной инновационной программы по водородным технологиям и технологиям топливных элементов Федерального министерства транспорта, Digital Infrastructure NOW GmbH будет координировать финансирование, а за реализацию проекта будет отвечать Jülich (PtJ). Linde – ведущая мировая компания по промышленным газам и инжинирингу. Его промышленные газы используются во многих областях, в том числе для получения чистого топлива.

15

Мининфраструктуры Украины позволит размещение зарядок для электромобилей на всех дорогах.



В Министерстве инфраструктуры Украины под председательством министра Владислава Криклия состоялось совещание по обсуждению изменений в государственные строительные нормы «Планировка и застройка территорий» в части размещения электрозаправочных станций на дорогах. Об этом говорится в сообщении пресс-службы Кабмина.

«Для Министерства инфраструктуры очень важным является переход на экологический транспорт. Я сам как владелец электромобиля знаю, насколько чувствительный вопрос инфраструктуры зарядных станций. Мы хотим инициировать изменения в ГСН по планированию и застройке территорий в части электрозаправочных станций. Чтобы они проектировались на всех автодорогах общего пользования в зависимости от типа дорог. И нам очень важно услышать мнение представителей рынка в

этом вопросе», — отметил во время совещания Криклий. Сейчас в действующей ГСН «Планировка и застройка территорий» предусмотрена обязательность размещения электрозарядных станций (ЭЗС) на магистральной сети населенных пунктов, а также на автомобильных дорогах государственного значения. Однако конкретно не определены их объемы с учетом существующего количества электромобилей и ростом на перспективу. Также в действующих нормах не предусмотрены ЭЗС на автомобильных

дорогах общего пользования местного значения.

Вместе с тем, в действующих изменениях ГСН «Автостоянки и гаражи» содержится норма об обязательном устройстве электрозарядок новых или реконструированных парковках в количестве 5% от общего объема машиномест.

Криклий сообщил, что Министерство инфраструктуры планирует обновить стратегию развития электромобильности

в Украине в рамках Национальной транспортной стратегии и сейчас ведет переговоры с Европейским инвестиционным банком относительно второго проекта по обновлению городского транспорта – «Городской общественный транспорт Украины II», в рамках которого обновляются троллейбусные, автобусные и другие парки общественного транспорта в разных городах

Украины с привлечением современного электротранспорта. «Нужно смотреть на перспективу и внедрять те современные решения в инфраструктуре, которые будут удобными и комфортными для населения. Если мы хотим двигаться в будущее, электротранспорт и электрочарядки, в частности, должны быть такой же неотъемлемой частью нашей жизни, как магазины или обычные

АЗС», – добавил глава министерства. По данным Ассоциации автопроизводителей «Укравтопром», в первом полугодии 2020 г. в Украине было поставлено на учет 3516 ед. автотранспортной техники, работающей исключительно на электротяге. Такой результат на 10% превзошел показатель годичной давности.

enkorrr.ua

16

ЕИБ предоставляет Endesa 35 млн евро на установку 8500 точек зарядки электромобилей в Испании.

Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) и Endesa объединяют усилия для продвижения электрической мобильности в Испании. Банк ЕС предоставит испанской компании финансирование в размере 35 млн евро для установки электрических зарядных станций по всей стране. Проект, который будет реализован в

течение следующих четырех лет, позволит развернуть в общей сложности 8 500 точек зарядки для гибридных или электромобилей.

Первые 2000 точек зарядки будут установлены в этом году на главной сети автомагистралей и в основных городских районах Испании с целью охвата 15 тыс. км и населенных пунктов с населением более 35 тыс. жителей. Это обеспечит водителей электромобилей точками зарядки каждые 100 км и зарядной

инфраструктурой в основных городах страны. Остальные станции будут установлены постепенно в течение следующих трех лет до 2023 года, достигнув 8 500 общедоступных пунктов зарядки. Все это будет на дорогах или в общественных парковках с открытым доступом для водителей. Финансирование ЕИБ поможет ускорить переход к электрической мобильности в Европе и достичь цели, заключающейся в том, чтобы к 2025 году в ЕС было 1 миллион зарядных пунктов, как указано в Европейском экологическом соглашении Европейской комиссии. Некоторые

исследования показывают, что Испании необходимо будет расширить свою сеть зарядных станций с нынешних 9 000 до более чем 120 000.

«Будучи климатическим банком ЕС, ЕИБ будет оказывать полную поддержку Испании, финансируя инвестиции, помогая ей преодолеть кризис и перейти к низкоуглеродной экономике», – сказала вице-президент ЕИБ Эмма Наварро, которая отвечает за климат в Банке. действия и операции в Испании.

«Поддержка со стороны ЕС климатического банка

гарантирует надежность предложения Endesa по оживлению страны: экономику и окружающую среду нельзя разделять; экономический рост должен быть устойчивым. Консолидация сети зарядки электромобилей в Испании с одновременным созданием материальных ценностей, рабочих мест и сокращением выбросов является ярким примером этого видения», – прокомментировал генеральный директор Endesa Хосе Богас.

nefterynok.info

15

Крупнейшую в США доступную сеть быстрой зарядки создадут EV GM и EVgo.



General Motors (GM) и EVgo планируют в три раза расширить крупнейшую в США общедоступную сеть быстрой зарядки электромобилей (EV), установив в ближайшие пять лет более 2,7 тыс. новых устройств быстрой зарядки. Это поможет ускорить повсеместное расширение парка электромобилей в Соединенных Штатах, передает petrolplaza.

Обе компании расширят парк станций быстрой зарядки в городах и пригородах, что будет способствовать формированию новых электромобильных сегментов. Кроме того, расширение зарядной сети предоставит доступ к быстрым зарядным станциям для водителей, которые проживают в многоквартирных домах, арендуют свои жилища и не могут устанавливать зарядные устройства, или могут не иметь доступа к быстрым зарядным устройствам по месту работы.

Новые станции EVgo

откроются в начале 2021 г. Они будут располагаться в доступных местах, и большинство из них позволят одновременно заряжать не менее четырех EV. Станции будут оснащены новыми устройствами мощностью 100–350 киловатт, которые будут работать на 100% возобновляемой энергии. «Наши отношения с EVgo позволят расширить сеть быстрой зарядки, доступную для владельцев электромобилей опережающими темпами и укрепят нашу приверженность полностью электрическому будущему с нулевым уровнем

выбросов», сказала Мэри Барра, главный исполнительный директор GM.

«115 млн американцев уже живут в 15 минутах езды от станции быстрой зарядки EVgo. В связи с тем, что модельный ряд электромобилей быстро расширяется, необходимо построить больше станций быстрой зарядки, чтобы еще большее количество водителей смогли пользоваться электромобилями», сказала Кэти Зои, генеральный директор EVgo.

enkor.ua

З

**Переформатирование
розничной сети АЗС**

16

«Газпромнефть» проводит ребрендинг своих АЗС в Петербурге.



Через каждую из заправок «Газпромнефти» в Петербурге ежесуточно прокачивается больше 20 тонн топлива – это самый большой показатель на рынке. Олег Кузьменков, генеральный директор сети АЗС «Газпромнефть» в России, рассказал «Фонтанке», какие новые технологии ждут петербуржцев на его заправках и как обратная связь от горожан помогает ему в работе.

Через каждую из заправок «Газпромнефти» в Петербурге ежесуточно прокачивается больше 20 тонн топлива – это самый большой показатель на рынке. Олег Кузьменков, генеральный директор сети АЗС «Газпромнефть» в России, рассказал «Фонтанке», какие новые технологии ждут петербуржцев на его заправках, и как обратная связь от горожан помогает

ему в работе.

Считаете ли вы, что ваша сеть может претендовать на звание лучшей в городе?
– Мы гордимся тем, что нашу сеть АЗС неоднократно признавали лучшей по качеству обслуживания по оценке потребителей. Самое очевидное подтверждение того, что автомобилисты доверяют качеству нашего топлива и сервиса, – это количество клиентов на АЗС. В Санкт-Петербурге

мы можем говорить про абсолютное лидерство нашей сети в регионе по показателю среднесуточной реализации топлива через одну АЗС – 20,1 т в сутки.

Что вы делаете, чтобы соответствовать такому статусу?

– Чтобы быть лучшими, мы работаем сразу по всем направлениям. Как мы знаем, «встречают по одежке» – поэтому мы

проводим ребрендинг и реновацию станций, обновляя дизайн. Недавно мы открыли АЗС в новом интерактивном формате с медиаэкранами на Пулковском шоссе. До конца этого года в Санкт-Петербурге откроются еще пять таких станций. С другой стороны, мы уделяем пристальное внимание качеству топлива и сервиса. С этого года контроль автоматизирован – теперь за этим следит мониторинговый центр инфраструктуры. Это умная глобальная система контроля, к которой уже подключено торговое и технологическое оборудование на автозаправочных станциях: от кофемашин до топливных резервуаров. Она же обеспечивает бесперебойную работу оборудования. Современная АЗС – не просто место заправки топливом. Это набор сервисов и дополнительных услуг: от магазина и кафе до мойки и подкачки шин. Причем услуги должны быть доступны не только офлайн, но и в цифровой среде. В этом направлении мы активно работаем последние несколько лет. С помощью нашего мобильного приложения клиенты могут следить за балансом своей бонусной карты, получать актуальную информацию о ценах на топливо, узнавать об акциях, получать индивидуальные предложения. В дополнение к этому мы расширяем функционал, касающийся обслуживания на АЗС и содержания автомобиля. Через приложение можно застраховать машину, записаться на автосервис

или купить запчасти. Также год назад мы запустили приложение для онлайн-оплаты топлива АЗС GO. Теперь, чтобы заправиться, нашим клиентам даже не надо выходить из машины. Думаю, такой уровень сервиса позволяет нам претендовать на звание лучших.

Насколько важно для вас получать такую обратную связь от горожан – как это помогает в работе и как используется в работе?

– Обратная связь совершенно необходима. Чем ее больше, тем лучше мы понимаем, в каком направлении надо развивать сервис и услуги. Чтобы быть доступнее и ближе к клиенту, мы расширяем каналы обратной связи. И благодарны клиентам за то, что они помогают нам становиться лучше.

Насколько объективным вам кажется конкурс “Фонтанки” и насколько аудитория нашего сайта репрезентативна, с вашей точки зрения?

– “Фонтанка.ру” – одно из самых известных петербургских СМИ. Это по-настоящему «народный» интернет-портал. Именно поэтому выбор, который делают его читатели, для нас значим. Мы работаем для своих клиентов и нам важна их оценка. Надеюсь, что результаты голосования будут объективными. Ведь, чтобы проголосовать в конкурсе, нужно авторизоваться через социальные сети – как минимум это отсекает накрутку голосов.

fontanka.ru

17

Дизайн своих станций обновляет AVIA.



Группа компаний UNIMOT S.A., независимый импортер топлива и владелец автозаправочных станций AVIA, приступила к реализации инновационной гастрономической концепции. Eat & Go – это совершенно новый дизайн магазина АЗС – современный интерьер, ресторанный зона и обновленное гастрономическое предложение. Формат представляет собой сочетание минимализма, модных цветов, рыночных тенденций и эргономики магазина.

Данный шаг является ответом на стремительное развитие сети AVIA в Польше и ожидания клиентов, которые рассматривают АЗС не только как место для заправки автомобилей, но и как место, где можно расслабиться, вкусно поесть и выпить ароматный кофе. Eat & Go – это формат европейского масштаба, с которым компания намерена конкурировать с лучшими на рынке, как по качеству продуктов и услуг, так и по

внешнему виду станций. Изменилось название концепции, теперь оно шире и нейтральнее – оно не только относится к кофе, но и охватывает все гастрономическое предложение, доступное на станциях AVIA. Ешьте и продолжайте движение – это главный совет для водителей.

AVIA решила полностью изменить интерьер станции, заказав новый дизайн, который был разработан одним из известных



дизайнерских агентств в Польше. Перед ними стояла задача спланировать новый интерьер с учетом логотипа Eat & Go, гастрономическую и ресторанный зоны с кофейным уголком, торговое пространство с кассами, дизайн туалетов. Интерьер выдержан в современном стиле, в котором преобладают приглушенные, гармоничные цвета и дерево, создающие эффект легкости и позволяющие отдохнуть во время путешествия. Ограничение палитры цветов и материалов естественными – светлое дерево, каменный пол и темные дополнительные элементы, также позволило создать фон, на котором будут отображаться идентификационные и рекламные материалы – ценовых меню постеры, Digital Signage.

Пространство разделено на зоны продаж и отдыха. Разделение было усилено использованием простых, разборчивых пиктограмм. Зона отдыха была вдохновлена французским бистро. Она была выделена декоративным полом, фактурными стенами из белого кирпича и деревом на темном потолке. В

соответствии с лозунгом «отдохни, прежде чем продолжить путешествие» – это поможет отдохнуть в дружелюбной и комфортной атмосфере.

Eat & Go сочетает в себе минимализм и эргономику современного круглосуточного магазина: удобная зона отдыха с обычными розетками и USB-портами для зарядки, современное освещение с дизайнерскими подвесными светильниками, правильная планировка коммуникационных путей и модернизированные туалеты. Туалеты не раздражают резкими цветами, и в то же время очень удобные, узнаваемые по использованию черно-белой плитки и успокаивающих фотообоев с видом на залитый солнцем лес.

«В нашем новом предложении мы делаем упор на комфортную зону отдыха с точками для зарядки электронных устройств, правильную планировку коммуникационных маршрутов, новый кофейный уголок, а также современное освещение, – говорит Роберт Новек (Robert Novek), управляющий за развитие сети AVIA в

Польше и Украине. – В интерьерах преобладают светлые тона, которые представляют собой легкое сочетание бежевого и серого с элементами дерева. Я убежден, что четкое разделение станции на зону продаж и зону отдыха будет хорошо воспринято покупателями, которые смогут купить продукты, а также перекусить в дружелюбной атмосфере». Чтобы максимально оправдать ожидания клиентов, AVIA провела опрос среди целевой группы из 300 водителей. Его анализ выявил три наиболее важных для водителей области гастрономического меню на АЗС: почти все ожидают, что продукты, продаваемые на АЗС, будут свежими, вкусными и качественными.

Базовое предложение Eat & Go будет включать стандартные закуски, а по мере развития сети будет расширяться за счет ввода новых гастрономических позиций. Кофе на обновленных автозаправочных станциях AVIA – это оригинальный купаж из тщательно отобранных 100% зерен арабики с исключительно богатым ароматом и нежным приятным вкусом.

Он будет подаваться в кофемашинах швейцарского бренда Franke. Собственная торговая марка заменит существующий бренд, присутствующий на станциях.

Развитие собственного бренда Eat & Go связано с анализом рынка и ожиданий клиентов. Поляки выпивают 95 литров кофе в год и все чаще покупают его на заправках. Таким образом, компания оправдала эти ожидания и решила ввести более высокий уровень вкуса – как с точки зрения кофе, так и с точки зрения эстетики места потребления.

Кроме названия, было решено создать логотип новой гастрономической концепции. Стояла задача разработать элегантный и современный знак, который побуждал бы водителей останавливаться, чтобы выпить ароматный кофе или съесть сытную закуску. Цвета, используемые в логотипе, приглушены, а горизонтальная линия горчичного цвета символизирует дорогу и создает динамику между двумя заглавными буквами, одновременно улучшая читаемость самого названия.

«Мы провели серию

исследований, которые показали, что запуск новой торговой марки лучше всего соответствует ожиданиям наших клиентов. Я очень горжусь тем, что сегодня я могу представить результаты последних нескольких месяцев напряженной работы: современную гастрономическую концепцию с вкусным кофе. Будет уютно, свежо, вкусно и комфортно – как и ожидают потребители», – говорит Агнешка Бобрукевич (Agnieszka Bobrukiewicz), директор по маркетингу UNIMOT S.A.



Помимо введения нового дизайна автозаправочных станций, с мая AVIA Polska реализует маркетинговую стратегию «Большой плюс на вашем пути», где «плюс» в виде швейцарского креста указывает на корни бренда. Швейцарский стиль можно увидеть во всей имиджевой коммуникации бренда – в дизайне используется шрифт Helvetica, асимметричные формы, четкие линии и минималистичные блочные макеты. Кампания охватывает интернет, социальные сети, радио, наружные СМИ в непосредственной близости от АЗС и BTL-коммуникации на них,

включая современные широкоформатные экраны Digital Signage. Бренд также разрабатывает новую коллекцию одежды для сотрудников. Новый формат Eat & Go с июля 2020 года будет внедряться на каждой вновь открывшейся станции AVIA. Компания начала вносить изменения с первых двух АЗС в Познани. Автозаправочный комплекс в Седльце – третий объект, который может похвастаться этой гастрономической концепцией. Последующие изменения будут происходить последовательно, включая ребрендинг новых станций, присоединяющихся к сети, и изменение

гастрономических концепций на отдельных уже действующих станциях.

web.facebook.com

18

«Пятый элемент» компании БРСМ-Нафта – топовый АЗК и инфлюесер на рынке Украины.



Важным событием для сети БРСМ-Нафта стало открытие летом обновленного автозаправочного комплекса в районе Троещины на просп. Маяковского, 54 (г. Киев). Объект отличается от привычной всем заправки и стал настоящим супермаркетом, в котором есть все и даже больше. GOOD MARKET – это не только широкий ассортимент продуктов и товаров для дома, площадью 260 квадратных метров, а теперь и гастробутик для гурманов. Топ-менеджмент компании рассказал нашей редакции в чем заключается их кардинально новый подход к обслуживанию клиентов, ритейлу и направлению в целом.

Мы знаем, что готовится абсолютно новый концепт касасемо гастрономии. Сейчас в наличии пицца, бургеры, хот-доги, салаты, сладости и фирменные сыры, но вы планируете удивить клиентов чем-то большим?

– У нас нет такой цели идти за конкурентами и повторять их, делать большие фуд-зоны, рестораны и т.д., задача в том, чтобы полностью дифференцироваться. Мы хотим дать клиентам дополнительные и отличительные сервисы, поэтому возникла идея связать вино с сырами собственного производства – это уникальная база и коллаборация на рынке. Теперь мы можем называться не только магазином у дома, а и гастробутиком в том числе, а это уже совсем другой уровень.

Согласен, это не 100% таргетирование аудитории, но уникальность в том, чтобы человек купил хорошее вино по хорошей цене и заодно приобрел весь пакет закусок к нему. Да, в GoodWine и винных супермаркетах такое есть, но там и цены другие. Например, клиент едет с девушкой на пикник или в гости и может взять любой из гастросетов, которые сейчас в разработке. Это очень удобно и легко.

Думаем над тем, чтобы ввести такую акцию, чтобы при покупке 2-3 бутылок вина сет шел бонусом, чтобы раскрутить эту коллаборацию и люди привыкли к нашим продуктам. Данное предложение – как дополнительный

сервис, – рассказывает Александр Мельничук, директор департамента стратегического маркетинга и инноваций сети АЗК «БРСМ-Нафта».

Мы развиваем культуру гастрономии и гастробутиков. Так не делает ни одна сеть АЗС.

Это все будет под торговой маркой GOOD MARKET. Первая наша задача совершенствовать программу лояльности, чтобы увеличить нашу узнаваемость и увеличить продажи гастрономии, вина. Вовлечь новых покупателей и заставить вернуться за повторной покупкой уже имеющих. В данный момент у нас много идей касательно гастрономического сервиса, которые будут отличительной чертой GOOD MARKET. Мы хотим внедрить новые сервисы, которые не присущи АЗС и другим конкурентным розничным сетям.



Возвращаясь к позиционированию – это важный и крутой формат. «Собери корзину к ужину и заправься одновременно», «Заправься по полной», «Собери холодильник пока заправляется бак» – главный

мотив для клиентов, чтобы возникала ассоциация, что у нас можно купить что-то к праздничному событию или просто продукты на завтрак, обед или ужин, – сообщает Андрей Чечель, трейд-маркетолог сети АЗК «БРСМ-Нафта».

Мы будем заготавливать около 5-ти наборов, в которые будут входить – вино, сыр, прошутто и итальянские колбасы. Все в разной ценовой категории, чтобы у покупателя была возможность выбора. Это новинка, которая будет доступна даже через приложение. Клиент сможет заранее оформить покупку и наши сотрудники вынесут его заказ прямо к авто. Такая функция пока будет действовать не на всех АЗК, так как для начала хотим понимать насколько это целесообразно для каждой торговой точки, – добавляет Сергей Сердюченко, директор торгового департамента сети АЗК «БРСМ-Нафта».

Мы будем заготавливать около 5-ти наборов, в которые будут входить – ви сыр, прошутто и итальянские колбасы. Все в разной ценовой категории, чтобы у покупателя была возможность выбора. Это новинка, которая будет доступна даже через приложение. Клиент сможет заранее оформить покупку и наши сотрудники вынесут его заказ прямо к авто. Такая функция пока будет действовать не на всех АЗК, так как для начала хотим понимать насколько это целесообразно для каждой торговой точки, – добавляет Сергей Сердюченко, директор торгового департамента сети АЗК «БРСМ-Нафта».

Как клиенты узнают о новом супермаркете, выгоде для себя и разнообразии товара?

– У нас есть рекламная брошюра, с помощью которой клиентам будет легко сориентироваться в размере цен, которая распространяется среди жителей микрорайона, а также вручаем каждому водителю для того, чтобы люди знали и понимали, что у нас есть в ассортименте, что все продукты без больших наценок, которые клиенты привыкли видеть на АЗС. Мы постепенно расширяем ассортимент и снижаем стоимость.

В данной брошюре основные виды товаров, по которым легко сориентироваться и увидеть уровень цен, ведь все уместить невозможно – это более 5000 позиций. Клиент сможет сравнить стоимость товаров и понять, что они такие же, например, как в супермаркетах Форе и АТБ. Для сравнения – в Фоззи такие же яйца – 21,90 грн, а у нас – 19,90 грн. Мы сделали GOOD MARKET таким образом, чтобы людям не нужно было искать другой магазин, ведь здесь можно купить все и при этом не переплатить, – рассказывает Василий Бикус (Vasyl Bikus), директор по продажам и эксплуатации сети АЗК «БРСМ-Нафта».

– Мы полностью меняем позиционирование нашей сети, для того, чтобы стать не АЗС с супермаркетом, а супермаркетом с АЗС, то есть АЗС идет уже на второй план, а это шаг в будущее, – добавляет Александр Мельничук.

Можно подробнее о товарах и услугах на данном АЗК?

– У нас представлен широкий выбор товаров, а именно: корм для животных, текстиль, необходимый в дороге и в повседневной жизни, средства личной гигиены, замороженные продукты и полуфабрикаты, товары для авто, бытовая химия, товары для рыбалки, детские игрушки, сладости, комнатные растения, большой выбор сезонных овощей и фруктов. Есть наиболее популярные виды салатов нашего украинского производителя "Vita Verde" – цезарь, греческий и итальянский. Из новинок – гастросеты (сыр, прошутто, итальянская колбаса, гренок) и курица-гриль. В продаже как социальный хлеб, так и хлеб собственного производства, например, чабатта, которую выпекают в печи прямо на месте, а также пицца. Молочная продукция, включая сыры собственного производства торговой марки "Вись" и фета, которая только появилась в продаже. Цены на все товары аналогичны ценам ритейла. Дополнительный сервис – "Ремзона" (ремонт телефонов любого бренда, аксессуары для них). Установлена дополнительная касса при входе в магазин, чтобы клиент не стоял в общей, если не нужно покупать топливо. Есть большое разнообразие любившихся всем вин Vitis, которые невозможно не заметить при входе в магазин благодаря фирменным шкафам и ярким мониторам. На территории также размещен обмен валют, – говорит Сергей

Сердюченко, директор торгового департамента сети АЗК «БРСМ-Нафта».



Расскажите об изменениях в вашей программе лояльности и программном обеспечении компании. Что планируете внедрить?

– Директор нашего IT-департамента – Вячеслав Шевчук, внедрил и полностью переписал программу лояльности. Если раньше она была на аутсорсе, то теперь мы полностью независимы и используем свое ПО, а это колоссальная экономия средств. Плюс к этому – кассовое программное обеспечение, а также запущено большое количество проектов, которые мы внедрим в будущем.

Есть кратко о планах – будем расширять функционал программы лояльности, добавим новые фишки и сервисы, введем онлайн продажи, многое из того, чего еще не делали конкуренты. Сейчас все на стадии разработки. Планируется также предзаказ продукции, – говорит Александр Мельничук.

Где-то мы догоняем конкурентов, а где-то работаем на опережение. Небольшой секрет, который вот-вот внедрим – допустим, есть постоянный покупатель, он приезжает к нам каждый день или через

день, заправляясь по дороге домой. Мы видим все его движения в приложении и то, что он зачастую приобретает, поэтому попробуем использовать данную информацию и предложить ему собрать персональный продуктовый набор. Он будет состоять из того, что ему необходимо – товаров частого употребления. Также, покупатель может зайти в приложение, выбрать нужные продукты, заказать заранее, приехать заправиться, оплатить и получить товары, чтобы не терять время на покупки и очереди. Тем самым мы сможем изучить рынок, потребности клиентов, которые делают покупки на конкретной локации, – добавляет Вячеслав Шевчук (Vyacheslav Shevchuk), директор IT-департамента сети АЗК «БРСМ-Нафта».

Давайте поговорим о вине. Удастся внедрить культуру правильного употребления этого напитка в Украине и составлять достойную конкуренцию даже винным бутикам?

– Мы максимально быстро популяризируем этот напиток, ведь ранее, около 4 лет назад, над нами все смеялись, ведь как это так, что на заправках продается вино собственного производства. Прошло время и люди поняли, что это был правильный шаг. Недавно мы ввели в продажу наш новый газированный напиток на основе вина Ciao и сейчас завезли Fragolino. Чтобы потребители привыкли к такому баночному формату, запускали различные конкурсы разыгрывая

подарки в виде вина и айфонов как для клиентов, так и для персонала сети, тем самым стимулируя операторов активно его продавать. Это было хорошим толчком и за месяц мы продали 15000 банок, а Fragolino по пятницам уходит по 1000 банок в рамках всей сети.

Естественно, наш основной алкогольный напиток – это классическое вино Viticcio. Для собственного импорта расширили регионы, страны, недавно добавили испанские вина. Хотим закупать вина французских и немецких производителей. Если говорить в цифрах, которыми гордимся – это 5 фур, то есть 75000 бутылок мы продаем в месяц. Проанализировав корзину наших потребителей, в среднем один клиент заезжает дважды в течение недели и покупает вино, – рассказывает Александр Мельничук.



Какие нововведения планируются в ближайшее время?

– Сейчас в разработке новое уникальное оборудование, которое уже практически готово к установке – прекрасная альтернатива уже всем надоевшей полиграфии. Когда покупатель возьмет с полки любую бутылку вина, сработает датчик и

в это время на мониторе появится подробная и полезная информация об этом вине, его описание и совет с какими продуктами его лучше сочетать. На следующем GOOD MARKET, приблизительно в сентябре, уже можно будет увидеть данное новшество. Такую фишку в Украине еще никто не использует, – говорит Вячеслав Шевчук.

Какие планы по расширению магазинов в новом формате?

– В Киеве это первый GOOD MARKET, есть еще в Обухове, Днепре, Одессе и Ужгороде. Следующий планируем открывать в Черкассах и до конца сентября в Луцке. Анализируем на каких АЗК есть потенциал и где этот формат будет востребован. Пока и идем только в рамках автозаправочных комплексов и вне их не выходим.

Уже действующие торговые точки с каждым днем увеличивают продажи, поэтому перспектива значительная. Самое приятное – это рост прибыли не за счет уже традиционного для покупателей ассортимента товаров, а за счет новых позиций. Для нас это важно, потому что означает, что движемся в правильном направлении. Регулярно делаем скидки и за счет позитивных отзывов люди по чуть-чуть узнают о нас, – говорит Александр Мельничук. Потребители формируют рынок – это бесспорно, они же делают спрос на услуги, указывают вектор направления в развитии и заставляют бизнес меняться,

но вот воплощать это все в реальность спешат не многие. Статистика показывает, что лояльность клиентов напрямую зависит от того слышит ли их бренд. Поэтому станет он любимым или нет – зависит лишь от самой компании. Благодарим компанию «БРСМ-Нафта» за эксклюзивное интервью в необычном формате, которое состоялось в рамках «Дня общения с клиентами в сети БРСМ-нафта».

Текст и фото Мария Карпенко

web.facebook.com

19 В Баку введена в эксплуатацию новая АЗС Azpetrol.



31 июля 2020 года в Низаминском районе Баку была открыта 93-я АЗС Azpetrol. Новая АЗС Azpetrol была открыта при участии генерального директора ООО Джейхуна Мамедова и других сотрудников компании.

Генеральный директор компании благословил сотрудников и клиентов Azpetrol по случаю открытия новой АЗС.

Ввод в эксплуатацию АЗС означает создание новых

рабочих мест, что является одним из приоритетов деятельности компании. Мы также хотели бы сообщить вам, что 48 человек получили постоянную работу на новой заправке, –

отметил Джейхун Мамедов. В следующем году рядом с АЗС будет построен SPA&-Fitness центр отеля Azpetrol.

nefterynok.info

20

Открыта вторая станция в формате ORLEN Drive.



Самый современный в Европе формат Or-len Drive, который позволяет клиентам заправляться и делать покупки, не выходя из машины, появился на следующей сервисной станции в месте отдыха путешественников на скоростной автомагистрали S5 на участке Вроцлав-Познань.

PKN ORLEN планирует открыть еще две станции такого типа в Варшаве и Вроцлаве. Концерн планомерно развивает розничный сегмент, внедряя инновационные решения. Это ответ на ожидания клиентов с точки зрения быстрого и эффективного обслуживания.

«Мы делаем упор на развитие розничного сегмента, что отмечают наши клиенты. Идя навстречу их ожиданиям, мы постепенно увеличиваем количество наших станций и разнообразие

предложений. Хорошие результаты, достигнутые даже в непростое время пандемии коронавируса, подтверждают наши компетенции и бизнес-амбиции в этой сфере. Они также создают прочную основу для реализации новых проектов», – говорит Даниэль Обайтек (Daniel Obajtek), президент правления PKN ORLEN.

Клиенты, использующие станцию ORLEN MOP Wisznia, имеют в своем распоряжении две полосы движения, которые позволяют покупать

гастрономические продукты и заправляться, не выходя из машины. Дополнительно внутри станции есть мультимедийный киоск самообслуживания, с помощью которого можно удобно совершать и оплачивать покупки. Это сокращает время обслуживания клиентов.

Первая такая станция была запущена PKN ORLEN в октябре 2018 года в МОР Michałowice по

скоростной автомагистрали S8, примерно в 50 км от Вроцлава.

Путешественники, пользующиеся этим решением, чаще всего выбирают кофе и хот-доги. Еще две станции ORLEN Drive будут построены в местах с не менее интенсивным движением. Первая из них будет открыта во Вроцлаве рядом с аэропортом, вторая в Варшаве. Обе начнут работу в середине 2021г.



«Мы постоянно анализируем тенденции и модернизируем наши станции, чтобы еще лучше соответствовать ожиданиям клиентов. Внедрение инновационных услуг в сочетании с их высоким качеством – гарантия сохранения конкурентоспособности на требовательном розничном рынке. Результаты первой станции ORLEN Drive в Михаловицах показывают, что мы движемся в правильном направлении», – говорит Патриция Кларецка (Patrycja Klarecka), член правления PKN ORLEN по розничным продажам.

PKN ORLEN недавно внедрила современные

решения, повышающие стандарты обслуживания на #АЗС. На выбранных станциях ORLEN, расположенных на маршрутах популярных туристических направлений, обслуживание осуществляется двумя мобильными кассирами. Один из них улучшает заправку в зоне ТПК с пометкой «Szybki Pas». Они позволяют оплатить только за топливо, а значит, быстро освободить колонку для следующих водителей. В ближайшее время услуга «Мобильная касса» будет доступна почти на 400 станциях концерна. Водители, посещающие



станции ORLEN, также могут использовать приложение VITAY с сервисом ORLEN Pay. Это позволяет оплатить заправку сразу после снятия пистолета ТПК. Преимущество такой оплаты – самообслуживание, скорость, получение счетов на электронную почту, указанную при регистрации, и начисление баллов VITAY.

Эффективная заправка на станциях ORLEN также происходит благодаря очереди заправки. Водители, которые заправляют автомобиль и намереваются оплачивать топливо в кассе или с помощью приложения ORLEN PAY, могут сразу поставить машину на бесплатном парковочном месте, освобождая колонку для других покупателей. Это возможно, потому что на станциях ORLEN счетчик ТПК не блокируется на время оплаты, что позволяет следующему водителю сразу же заправиться.

Еще одно удобство – возможность двухсторонней заправки. На станциях ORLEN длина шлангов на ТПК адаптирована для заправки, когда заправочная

горловина находится с другой стороны автомобиля. Это означает, что водителю не нужно стоять в очереди, пока остальные стороны колонок свободны.

PKN ORLEN также создал Mobilne Kasy на почти 300 станциях ORLEN у входной двери в здания станции. Они называются экспресс-кассы для покупателей, которые покупают топливо и делают только небольшие покупки в магазине. PKN ORLEN имеет розничную сеть из более чем 2800 современных автозаправочных станций в Центральной и Восточной Европе. Это большой потенциал для дальнейшего развития современных услуг. Компания планирует продолжить внедрение ориентированных на клиентов решений как на польском рынке, так и в других европейских регионах в Чешской Республике, Словакии, Литве и Германии. Также концерн имеет 86 точек зарядки электромобилей, 2 водородные станции и 42 АГНКС.

web.facebook.com

21

ООО «ТАИФ-НК АЗС» ребрендировало очередную автозаправку.



В рамках масштабной программы ребрендинга ООО «ТАИФ-НК АЗС» продолжает обновлять дизайн автозаправочных станций. В августе компания в новом формате открыла АЗС, расположенную по адресу: Казань, Мамадышский тракт, 2.

Окончательный переход всех 220 АЗС под единый бренд ООО «ТАИФ-НК АЗС» планирует завершить в течение ближайших нескольких лет.
— Мы уделяем внимание не только качеству топлива, но и совершенствуем стандарты качества обслуживания клиентов. Сегодня современная АЗС — это не просто место, где можно заправиться, а место, где можно отдохнуть от дороги, перекусить, купить необходимые товары для автомобиля, — говорит коммерческий директор ООО «ТАИФ-НК АЗС» Наиль Шайдуллин.

В настоящее время ООО «ТАИФ-НК АЗС», объединившее под своим

крылом автозаправки брендов «ТАИФ-НК», «Татнефтепродукт» и «Автодорстрой», продолжает плановую работу по приведению АЗС к единому бренду и фирменному стилю. В сети АЗС последовательно увеличивается количество магазинов, расширяется ассортимент сопутствующих товаров. АЗС становится не просто заправкой, а полноценным ритейл-объектом.

На всех автозаправочных станциях ООО «ТАИФ-НК АЗС» реализуется только качественное топливо. Все нефтепродукты поступают на АЗС напрямую с нефтеперерабатывающего завода АО «ТАИФ-НК».

Кроме того, на 35 станциях реализуется сжиженный газ производства ПАО «Нижнекамскнефтехим».

Для удобства потребителей на всех автозаправочных станциях сети «ТАИФ-НК АЗС» действует дисконтная программа моментальных скидок «Альтернатива». Держатели карт «Альтернатива» могут получить скидку 3% на все виды топлива. Напомним, ранее «Реальное время» сообщало о ребрендинге автозаправочной станции сети «ТАИФ-НК АЗС» на улице М. Салимжанова, 29.

realnoevremya.ru

22

АЗС в Ранкагуа (Аргентина) от студии PON Arquitectos.



Аргентинская студия PON Arquitectos представила АЗС в Ранкагуа. В основе проекта – мощная сетка с большой площадью поверхности.

Основной элемент дизайна – большая модульная крыша без дополнительных перегородок. Одна из основных целей дизайнеров в соответствии с принципами «инноваций, устойчивости и прибыльности» заключалась в том, чтобы максимально эффективно использовать особенности рельефа и естественной циркуляции воздуха. В ходе работы над проектом команда PON Arquitectos выработала три основных принципа проектирования. «Инновации» – первый принцип, с помощью которого команда переосмыслила заправочную станцию как одновременно функциональное и социальное место. Проект станции в

Ранкагуа, с одной стороны – соответствует всем функциональным требованиям с точки зрения работы АЗС, а с другой стороны – представляет из себя место для встреч, социальное пространство для местных жителей. Одни из основных элементов дизайна, определяющих характер станции – теплый свет и естественная зелень. Второй принцип, лежащий в основе проектирования станции в Ранкагуа – «устойчивость». Команда постаралась максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы, в том числе за счет использования уже имеющейся на месте растительности. Крыша площадью 4500 м² была использована для установки солнечных батарей – они обеспечат станцию

«зеленой» энергией. Третий принцип – «прибыльность», предполагает максимизацию функциональной и социальной полезности проекта. Пространство станции будет использоваться таким образом, чтобы обеспечить эффективное обслуживание клиентов с различными

потребностями. Это, в свою очередь, позволит максимизировать прибыль.

petrolworld.com

Перевод Компании VDS

23

Румыния: 400 магазинов MyAuchan откроется на заправках OMV Petrom в течение пяти лет.

OMV Petrom, крупнейшая энергетическая компания в Юго-Восточной Европе, и Auchan Retail România, румынская дочерняя компания Auchan Retail, одной из крупнейших глобальных групп в сфере розничной торговли продуктами питания, расширили свое партнерство с целью открытия 400 магазинов MyAuchan на заправочных станциях Petrom в следующие пять лет. Об этом передает petrolplaza.

В зависимости от площади пристанционного магазина на его полках будет доступно до 2,5 тыс. наименований товаров: от продуктов питания, включая свежие продукты, фрукты и овощи, до непродовольственных товаров, таких как косметика, моющие средства, детские товары и автомобильные аксессуары. «Сделав всего одну остановку, наши клиенты смогут заправить свои машины и сделать покупки, тем самым экономя время. Это уникальный и новаторский подход на румынском рынке. Он отвечает ожиданиям современных потребителей и молодого поколения, которое внимательно относится к своим ежедневным графикам», — сказал Раду Кэпрэу, член исполнительного совета

OMV Petrom, ответственный за Downstream Oil.

«Мы перепроектируем магазины на заправочных станциях Petrom в течение нескольких лет с тем, чтобы предоставить нашим клиентам возможность совершать покупки под брендом MyAuchan, и постепенно расширим спектр цифровой торговли в дополнение к тому, который уже предлагает Petrom», — прокомментировал совместные планы Ионуй Арделяну, генеральный директор Auchan Retail România.

Сотрудничество между OMV Petrom и Auchan Retail România началось в 2017 году, на АЗС Petrom, расположенных как в городских, так и в сельских районах Румынии, были открыты магазины MyAuchan. Заправочные станции Pe-

trom постепенно пройдут модернизацию, которая будет включать в себя, помимо открытия магазинов MyAuchan, замену элементов фирменного стиля, а также работы на заправочной площадке и сопутствующие услуги (автомойка, заправка сжиженным газом). Кроме того, будет открыто пять пилотных АЗС, на которых

будут проложены т.н. «скоростные полосы» — топливо-раздаточные колонки, позволяющие производить оплату напрямую, картой или мобильным телефоном.

enkorrr.ua

24 Первый магазин в формате Drive-Thru откроет Wawa



Американская сеть магазинов и автозаправочных станций Wawa построит круглосуточный магазин полностью основанный на формате Drive-Thru. Поскольку люди ищут бесконтактные способы совершать покупки во время пандемии, это позволит клиентам приобретать товары, не покидая своих автомобилей.

Тестовый магазин площадью около 170 м² откроется в декабре 2020 года в Фоллс Тауншип (штат Пенсильвания). Это одно из двух мест запланированных на этот год. Компания Wawa, которая управляет 900 магазинами по всей стране, заявила, что идея уже разрабатывалась до вспышки коронавируса, но она ускорила планы по тестированию концепции, поскольку вирус продолжает распространяться в Соединенных Штатах.

Покупатели будут подъезжать к окну, чтобы разместить заказ, а сотрудник Wawa будет обрабатывать платеж и передавать им товары. Если очередь на проезд становится слишком длинной или у кого-то большой заказ, то клиентов направляют на стоянку, где заказ далее выносятся к машине. В тоже время компания

также тестирует новую концепцию для «обычного» Wawa, у которого также есть окно для проезда. Этот магазин строится в округе Берлингтон, штат Нью-Джерси. В июне этого года компания уже ввела услугу самовывоза в некоторых магазинах и расширила доставку на большинстве своих торговых точек.

«Wawa продолжает тестировать новые концепции магазинов с новым форматом Drive-thru, предоставляя нашим клиентам возможность по-прежнему наслаждаться своими любимыми продуктами Wawa, оставаясь внутри своего автомобиля», – говорит Терри Миклин, директор по строительству Wawa. «Крайне важно предоставить покупателям новые способы доступа к Wawa, повысить удобство и предоставить новые возможности обслуживания. Мы надеемся извлечь уроки

из планировки, процессов и потока трафика, поскольку продолжаем изучать альтернативы для более долгосрочного применения формата в наших магазинах после COVID-19», – сказал Терри Миклин. Концепция Drive-thru для магазинов не нова. Компания Farm Stores открыла свою первую торговую точку в Майами в 1957 году. Это был крошечный магазин площадью около 30 м², где продавались свежие продукты, такие как молоко, масло, хлеб, яйца и мороженое. Клиенты делали заказ у окна, а затем сотрудник выходил к машине и доставлял товары. В настоящее время компания имеет около 70 магазинов во Флориде и расширяется до Нью-Йорка, Нью-Джерси, Техаса и Пенсильвании.

[web.facebook.com](https://www.web.facebook.com)

25

Новую концепцию ресторана to-go представляет Cumberland Farms.

Cumberland Farms, ведущий розничный продавец кофе и бензина, который управляет почти 600 точками розничной торговли на северо-востоке США и во Флориде, открыл свой первый магазин Farmhouse Fresh To Go в Вестборо, штат Массачусетс.

Новая концепция «магазин в магазине», расположенная внутри магазина Cumberland Farms, вдохновлена традиционной европейской пекарней-кафе и предлагает широкий выбор свежеприготовленных сэндвичей, хлебобулочных изделий и фирменного кофе. К концу года компания планирует развернуть

Farmhouse Fresh To Go на нескольких фермах Камберленд по всей Новой Англии.

«Мы рады запустить первый в истории магазин Farmhouse Fresh To Go Cumberland Farms в городе, где находится наша штаб-квартира, и с нетерпением ждем возможности представить Farmhouse Fresh To Go и

его восхитительное меню в других сообществах в этом году», – сказал президент EG America Джордж Фурнье. Компания Cumberland Farms, основанная в 1939 году, превратилась в сеть из почти 600 мини-маркетов в 8 штатах.

nefterynok.info

26

В Китае тестируют концептуальный микро-магазин с минимальной стоимостью открытия.



Китайский гигант электронной коммерции JD открыл в Сиане, провинция Шэньси, новый концептуальный круглосуточный магазин Mini Shop. В то время как размер обычного мини-маркета JD составляет около 80–150 кв.м, магазин-концепт занимает площадь около 15 кв.м, передает petrolplaza.

В JD Mini Shop предлагается готовая еда, напитки, закуски и канцелярские товары. Клиенты могут совершать автоматические и бесконтактные платежи с помощью фирменной технологии распознавания лиц.

«Стоимость открытия такого магазина значительно ниже, — сказал владелец концептуальной торговой точки Кехао Чжао. — Менее чем за полмесяца его оборот уже позволяет покрыть расходы на аренду, персонал и счета за воду и электричество. И этот оборот продолжает расти». Магазин предлагает работающим поблизости клиентам возможность совершения покупок в режиме самообслуживания. Они могут заказывать товары с доставкой на рабочее место в режиме

онлайн через приложение WeChat JD Convenience Store Go.

Мини-магазин JD можно адаптировать к различным потребностям розничной торговли, отмечается в блоге компании. Как сообщал en-korr, южнокорейская нефтеперерабатывающая компания SK Gas представила свою первую заправку формата Eco Station, клиенты которой могут заправить свои транспортные средства жидким водородом (H2) и сжиженным углеводородным газом (LPG/СУГ). На территории «эко-станции» также разместились кафе, автоматический мини-маркет и автомойка премиум-класса.

enkorr.ua

27

Сервисы для профессиональных водителей расширяет PORT Коротково в Польше.



Современный трассовый комплекс PORT Коруtkowo в Польше расширяет сервисы для профессиональных водителей. Возможность заниматься спортом будет способствовать их физической активности, полноценно жить, повышать жизненные силы и заботиться о здоровье.

В сентябре начнет работу тренажерный зал с профессиональным оборудованием Technogym Polska. Летом перед рестораном была установлена спортивная площадка под открытым небом, созданная совместно с фондом Truckers Life. Снаряжения и инвентаря много, хватит на всех, можно сколько угодно тренироваться. После занятий – душ в чистом санузле и правильное (здоровое) питание.

Мотивировать друг друга к занятиям спортом, получить поддержку и в то же время развенчать мифы

о «толстом», «ленивом» и «пьяном» водителе можно в группе «Be Active Trucker» в фейсбуке, предназначенной только для дальнoбойщиков. Там можно добавлять сообщения каким видом спорта участники, независимо от возраста, занимаются каждый день – бег, плавание, треккинг, езда на велосипеде и т.д.

web.facebook.com

28

Израиль: «Дор Алон» превратит магазины при АЗС в супермаркеты.



Компания «Дор Алон» превращает торговые точки «Алонит», действующие на территории ее автозаправочных станций, в сеть мини-маркетов. Компания намерена в несколько раз расширить ассортимент товаров и поменять часы работы. Новая сеть будет называться «Мини Супер Алонит».

Компания сообщает, что некоторые из почти полутора сотен магазинов «Алонит» уже приступили к работе в новом формате, и что еще десять вольются в новую сеть до конца года. В начале августа конкурирующая с «Дор Алон» компания «Паз» сообщила о покупке тель-авивской сети супермаркетов «Супер Иуда».

В рамках реформы компания увеличит площадь магазинов и расширит ассортимент продающихся в них товаров с 1500 до 4000 наименований. Цель – увеличить среднюю сумму покупки и, отказавшись от формата совсем небольших торговых точек, где принято покупать легкие закуски и безалкогольные напитки, открыть магазины, сравнимые по набору продуктов с небольшими супермаркетами.

«Дор Алон» – не новичок в розничной торговле. Компании принадлежит известная тель-авивская сеть AM:PM, которая тоже будет расширена. Во втором квартале 2020 года AM:PM открыла три новых филиала, и открытие еще трех магазинов запланировано на ближайшее время.

nep.detary.co.il

4

**Иновации
топливно-
энергетического
комплекса**

29

На АЗС сети «Газпромнефть» появились кассы самообслуживания.



На трех АЗС сети «Газпромнефть» в Москве и Санкт-Петербурге стартовал проект по использованию касс самообслуживания. Автоматизированные кассовые аппараты помогают расплатиться за покупки без помощи персонала автозаправочных станций.

Первая в Москве АЗС сети «Газпромнефть» с кассой самообслуживания находится на Варшавском шоссе, 141Б. В Санкт-Петербурге кассы установлены на АЗС на Пулковском шоссе, 21 к.2 и на интерактивной станции сети, расположенной на 665 км федеральной трассы М-11 «Москва-Санкт-Петербург» при движении в сторону Санкт-Петербурга. В ближайшее время касса самообслуживания появится еще на одной АЗС в Северной столице, на проспекте Культуры, 3А, напротив ТЦ «Родео Драйв». Кассы самообслуживания

расположены отдельно от кассовой зоны, что позволяет повысить комфорт и скорость обслуживания посетителей. Процесс самостоятельной оплаты покупки клиентами способствует увеличению пропускной способности станций.

С помощью касс самообслуживания на АЗС «Газпромнефть» можно оплатить бесконтактным способом топливо, товары кафе и магазина. К оплате принимаются банковские карты. Участникам программы лояльности «Нам по пути» начисляются бонусы согласно ее

условиям.

Помимо касс самообслуживания, бесконтактно оплатить заправку на АЗС «Газпромнефть» можно в официальном мобильном приложении сети, а также мобильных приложениях АЗС.GO или 2ГИС.

new-retail.ru

30

США: Circle K переходит на систему безкассовых продаж на базе искусственного интеллекта.

Alimentation Couche-Tard выбрала компанию Standard для тестирования технологии безкассовой продажи товаров повседневного спроса для своих магазинов Circle K. Результатом такого партнерства станет открытие в Фениксе, штат Аризона, первого в мире магазина, оснащенного системой искусственного интеллекта (AI), передает petrolplaza.

В пилотном магазине Circle K не будет полочных датчиков. Standard использует потолочные камеры, а также запатентованное программное обеспечение с элементами искусственного интеллекта и машинного зрения. Это позволяет связать каждого покупателя с товарами, которые он берет, без использования биометрических данных.

«Мы тщательно оценили рынок и поняли, что работа со Stan-

ard дает значительные преимущества, поскольку они могут интегрировать [свои AI-технологии] и имеющиеся у нас системы, а также модернизировать наши действующие магазины», — сказал Магнус Тэгтстрём, руководитель отдела глобальных цифровых инноваций в Alimentation Couche-Tard.

«Только в США насчитывается более 150 тыс. круглосуточных магазинов (большая их часть расположена на АЗС, — ek), поэтому это ключевой рынок для Standard. Circle K — одной из ведущих мировых сетей магазинов повседневного спроса. Это партнерство является серьезным подтверждением того, что наша технология будет использована столь мощным розничным трейдером», — сказал Джордан Фишер, соучредитель и генеральный директор Standard.

Справка enkorrr

Alimentation Couche-Tard — компания из списка Fortune Global 500. Управляет примерно 14,5 тыс. магазинами повседневного спроса по всему миру, в том числе примерно 2350 магазинами под

глобальным брендом Circle K в 15 странах. Standard был одним из первых стартапов в области автономных касс и первой компанией, которая открыла в Сан-Франциско безкассовый магазин. Предлагаемое ею решение на базе машинного зрения и искусственного интеллекта — единственное, которое можно быстро и легко установить в любом из существующих магазинов розничной торговли.

enkorrr.ua

31

НСПК и концерн «Шелл» начали внедрять оплату по СБП на первых АЗС сети.

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 пяти 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 будет набирать популярность», – отметил директор по развитию инновационных сервисов НСПК Дмитрий Колесников. «Райффайзенбанк активно интегрирует оплату по QR-коду с компаниями из разных секторов экономики и готов адаптировать сервисы СБП под конкретные запросы корпоративного

бизнеса. Мы были рады возможности подключения ведущего нефтяного концерна к Системе быстрых платежей и рассчитываем в дальнейшем масштабировать проект на АЗС в других регионах. Компании, которые пользуются С2В-сервисом СБП, не только повышают

уровень клиентского сервиса, но и получают возможность значительно снизить комиссию за прием платежей», – сказала Ольга Чильдинова, руководитель отдела продаж транзакционных продуктов Райффайзенбанка.

nspk.ru

32

Сервис онлайн-заказов на АЗС запустили ZOOM и Instashop.

Сеть Магазинов ZOOM сотрудничает с Instashop, чтобы позволить клиентам размещать заказы на продукты в Интернете, пока они заправляются на станциях обслуживания ENOC, что дает им возможность совершать покупки бесконтактно.

Клиенты могут размещать заказы до или по прибытии на станцию обслуживания ENOC / EPPCO, добавлять данные своего автомобиля и оплачивать товар через приложение, добавляя данные своей кредитной и дебетовой карты. Заказы доставляются прямо к их транспортным средствам, избегая физического контакта или обработки наличных денег.

В настоящее время

услуга доступна в 21 магазине ZOOM на заправочных станциях ENOC в Дубае, и к середине августа планируется расширить услугу до 50 дополнительных магазинов. «Мы твердо верим в важность предложения услуг, которые не только повысят удобство клиентов, но и обеспечат безопасность и благополучие сообществ, в которых мы работаем, особенно в эти непростые времена», – сказал генеральный директор группы ENOC Саиф Хумайд Аль Фаласи.

«Это новое партнерство с ZOOM даст нашим клиентам возможность совершать покупки в автомобиле в несколько кликов во время заправки, уникальная услуга, доступная только на станциях технического обслуживания ENOC / EPPCO», – сказал основатель и генеральный директор InstaShop Джон Циорис.

nefterynok.info

33

Румыния: foodpanda доставит продукты VIVA с заправочных станций OMV.

OMV Petrom, крупнейшая энергетическая компания в Юго-Восточной Европе, и foodpanda, крупнейшая онлайн-платформа для заказа еды в Румынии, заключили соглашение о партнерстве, в рамках которого продукты VIVA на заправочных станциях OMV можно заказывать через службу доставки foodpanda. Об этом сообщает petrolplaza.

В настоящее время услуга доступна в 10 городах: Клуж, Яссы, Тимишоара, Брашов, Констанца, Бухарест, Тыргу-Муреш, Плоешти, Галац и Сибиу. Для доставки доступны более 130 продуктов из магазина и гастрономической зоны: от бутербродов и салатов, выпечки, сладостей и закусок до напитков и электронных аксессуаров. Клиенты могут заказывать продукты VIVA Shop & Gastro в приложении foodpanda. Заказы отправляются на выбранную станцию OMV, обрабатываются и в кратчайшие сроки передаются курьерам foodpanda.

«Мы хотели быстро доставлять только кофе и сэндвич-паузу из VIVA в офис или домой. В

настоящее время мы добавляем к проекту новые заправочные станции и приступаем к онлайн-доставке [продукции] VIVA Shop & Gastro еще в девяти городах», — сказал менеджер по розничным продажам OMV Petrom Джордж Даниэль Ион. «Основываясь на результатах, собранных в процессе пилотной фазы ... мы хотим предложить нашим клиентам из других девяти крупных городов больше альтернативных продуктов для быстрой доставки», — сказала Андреа Петришор, управляющий директор foodpanda в Румынии.

enkorrr.ua

34 **Топ-менеджер SOCAR о будущем топливного ритейла в Украине.**



Об инновациях в топливном ритейле рассказывает Игорь Орлов, директор розничного направления бизнеса SOCAR Украина.

Игорь, добрый день! Хотелось бы сразу начать с насущных вопросов. Эпидемия COVID-19 изменила многие отрасли и сферы, бизнес искал новые решения, предлагал сервисы и активно выходил в онлайн. Заправки же хоть и с новыми правилами, но продолжали работать весь карантин, поэтому сложилось впечатление, что эту отрасль изменения коснулись меньше всего. Так ли это? Действительно, в каком-то плане топливному ритейлу повезло больше, чем, например, ресторанному бизнесу. Но это не означает, что мы продолжили работать

в прежнем режиме. Изменений привычных процессов было много. В первую очередь, в связи с усилением мер безопасности на АЗК: оперативно закупились в больших количествах средства индивидуальной защиты для персонала, бесконтактные термометры, дезинфицирующие средства, изменялись графики уборки помещений, правила обслуживания гостей и т. д. Топ-менеджмент компании регулярно собирался на оперативные совещания онлайн. Перед нами стояла задача найти решения, позволяющие подстроиться

под ситуацию, сохранить команду и комфорт обслуживания, добавить позитивных эмоций. Например, был расширен ассортимент Buta Cafe, продукцию начали выдавать в индивидуальных, закрытых упаковках, на полках маркета появилась бакалея, в холодильниках замороженные овощи и ягоды, пицца, морепродукты, многое другое. Мы первыми на рынке оперативно запустили функцию предзаказа: теперь клиенты могут собрать корзину покупок до прибытия на АЗК. Это экономит время и сокращает количество контактов с другими людьми, что важно для безопасности в наше непростое время.

То есть, вы вводите сервисы и функции, которые не относятся напрямую к топливной сфере, а могут даже составить конкуренцию продуктовым ритейлу и банкам. Есть ли повод для беспокойства у этих сфер бизнеса?

– Топливный ритейл Украины в последние годы пережил ряд трансформаций. Фокус только на продажу топлива и товаров для автомобилей перестал быть актуален. Мы стремимся к тому, чтобы каждая АЗК SOCAR становилась миниатюрным торговым центром, чтобы эта логистическая точка вписывалась в ежедневный маршрут клиента. Кстати, диверсификация бизнес-процессов это не украинское ноу-хау. В Европе и в США уже несколько лет доминирует тенденция открытия

собственных сетей автозаправок крупнейшими гипермаркетами: TESCO, Auchan. То есть бизнес стремится выйти за рамки привычных операционных процессов.

Для SOCAR это тем более актуально, так как ядро наших клиентов – люди активные, успешные, успевающие строить карьеру или развивать собственный бизнес, но ценящие время, проведенное с семьей, с друзьями, много путешествующие. В наши дни, приезжая заправиться, гости хотят получить широкий спектр услуг. И мы стараемся соответствовать их ожиданиям. Например, на всех автозаправках нашей сети есть бизнес уголки, где можно зайти в интернет, распечатать документ или провести встречу. То есть человек закрывает сразу несколько задач в одном месте: заправил авто, поработал, пообщался с партнерами, полноценно пообедал, а не перекусил на ходу. Сдал вещи в химчистку. Обменял валюту.

Сейчас SOCAR активно развивается в трех направлениях:

Во-первых, мы движемся в сторону диджитализации. Активно расширяем функционал мобильного приложения. По нашим данным, за первое полугодие 2020 года использование мобильного приложения Level увеличилось более чем в 10 раз. С помощью приложения можно расплатиться за топливо прямо возле колонки, не заходя в торговый зал, можно расплатиться на кассе за

товары и получить бонусы, можно, как я уже говорил, воспользоваться функцией предзаказа. Современные LED –панели на наших АЗК предоставляют актуальную информацию о курсе валют, прогнозе погоды. На некоторых станциях есть интерактивные детские столики. И многое другое.

Во-вторых, мы активно поддерживаем мировой тренд осознанного потребления. В нашей сети АЗК клиенты могут найти органические товары, продукты из растительного мяса. Аналитика показывает, что спрос на эти товары постоянно растет.

И последнее, стремимся сделать наш бизнес комфортным для семей с детками и людей с ограниченными возможностями. Для деток предусмотрены пеленальные столики и детские зоны, детское меню, детские товары в маркете, а для людей с ограниченными возможностями – санитарные зоны, пандусы на входе.

Вы сказали, что на всех АЗК SOCAR есть бизнес уголки, а есть ли сервисы и услуги, которые представлены не во всей сети? Или, например, присутствуют уникальные категории товаров, оборудование или особенности оформления АЗК?

– Мы стараемся персонально подходить к каждой АЗК, понять, что в конкретной локации будет востребовано. Исходим из места расположения станции и прогнозируем, какие услуги там будут пользоваться спросом. Пример, онлайн-табло с

расписанием авиарейсов и пункты упаковки багажа на заправках возле аэропортов Борисполь и Жуляны. Отзывы клиентов свидетельствуют о том, что эти уникальные сервисы пришлись нашим гостям по душе.

Если говорить о будущем автозаправочных комплексов через 10–15 лет, то какое оно? Например, Илон Маск недавно заявил, что весь мир в скором времени пересядет на электрокары. В Украине медленно, но тоже увеличивается количество электромобилей. Какой ответ заправок, что скажите по этому поводу?

— На некоторых станциях в нашей сети установлены сверхбыстрые Fast Charge для подзарядки электрокаров. Может, Илон Маск и прав, что скоро человечество пересядет на электрические автомобили, но мы считаем, что это будет не так скоро. По крайней мере в Украине пока повышенного спроса в этом направлении не наблюдается. Конечно, будущее АЗК это уже давно не только про бензин. Мы наблюдаем глобальную тенденцию разумного потребления и движение в сторону экономии ресурсов. Я думаю, вполне возможно, что в будущем мы увидим на АЗК колонки, работающие полностью на солнечных батареях. Мы следим за трендами. Наша компания готова в случае ускоренного развития той или иной тенденции на рынке ответить соответственно. Но в любом случае, акцент и сейчас, и в будущем мы делаем и будем делать в

первую очередь на высокий уровень сервиса.

Как вы думаете, а смогут ли роботы заменить сотрудников на АЗК или есть услуги и сервисы, которые должны оставаться «с душой»?

— Возможно, я вас удивлю, но на некоторых автозаправочных комплексах SOCAR роботы уже синхронно работают вместе с поварами (смеется). Я имею ввиду специальные робо-грили, которые самостоятельно нарезают мясо для фирменного блюда — донер-кебабов. Согласно технологии приготовления, мясо должно быть не толще 2–3 миллиметров. Робо-грили помогают нам довести процесс приготовления до совершенства. Мы считаем, что забота о гостях должна проявляться даже в мелочах.

А в целом, мы точно знаем, что часть наших клиентов пока не готова отказаться от преимуществ, которые дает коммуникация с персоналом. Им хочется видеть приветливую улыбку, слышать пожелание «Доброго пути!». Хочется перекинуться парой слов с симпатичными девушками-кассирами. Вероятно, в этом проявляются особенности нашего менталитета. Как руководитель сети автозаправочных станций, я понимаю, как не просто нашему персоналу быть всегда приветливыми, внимательными, в хорошем настроении. Я искренне благодарен сотрудникам за то, что им удается поддерживать комфортную атмосферу на АЗК при любой погоде.

Для остальных гостей можем предложить кассы самообслуживания, например. Еще одно инновационное решение: кофемашины с оплатой избранного напитка с помощью сканирования QR-кода. Не нужно стоять в очереди в кассу, процесс оплаты напитка через мобильное приложение занимает несколько секунд. Пока этот проект был реализован только на двух станциях, но, двигаясь в сторону цифровизации, мы планируем масштабировать данный вид услуги по всей сети.

Чтобы качество сервиса не страдало, тем более в больших корпорациях и сетях, нужно работать с персоналом, проводить тренинги, обучение, мотивировать и т. д. Как вы работаете с персоналом, чтобы поддерживать стандарты и качество предоставляемых услуг на должном уровне?

На постоянной основе проводим тренинги для линейного персонала АЗС: дистанционно и офлайн. У нас есть команда внутренних тренеров, которые объезжают станции и работают с сотрудниками «в полях». Есть внешние тренеры, которых мы привлекаем для обучения руководителей станций. Такое повышение квалификации проводим два раза в год — весной и осенью. У каждого сотрудника есть доступ к корпоративному portalу с обучающими материалами. Большое внимание уделяем корпоративным стандартам обслуживания, потому что высокий уровень сервиса — одно из наших конкурентных преимуществ.



Конечно, от влияния «человеческого фактора» никто не застрахован. Но в компании очень серьезно построена работа с отзывами гостей. В случае негатива реагируем оперативно. Стараемся построить такую систему сервисности, которая не допустит срывов. Думаю, что потребитель это замечает. Третий год подряд SOCAR становится победителем рейтинга «Фаворит успеха» в номинации «Лучшие автозаправки Украины». Это очень приятно.

А как обстоят дела в компании с корпоративной социальной ответственностью?

– Собственный благотворительный фонд «Сокар Благо» занимается поддержкой инфраструктурных, благотворительных, культурных инициатив. В период карантина помимо оказания посильной помощи местным громадам, медицинским работникам, не забывали о

больных детях, например, купили реанимационную систему для спасения преждевременно рожденных малышей и передали оборудование в ОХМАТДЕТ. Закупили реагенты, необходимые для диагностики и лечения детей, больных раком крови. Привлекаем к оказанию помощи гостей SOCAR. В рамках нашего курса на диджитализацию запускаем в мобильном приложении специальную кнопку «Благо» – возможность перечислить бонусы, которые начисляются участникам программы лояльности при оплате, на добрые дела. Теперь присоединиться к нашим инициативам можно будет буквально в один клик. Кстати, один из красивейших городов Украины Львов скоро получит от нас необычный подарок. БФ «Сокар Благо» финансирует реконструкцию фонтана на площади перед национальным театром оперы и балета. Это очень инновационный проект. Фонтан будет реагировать на ветер и на музыкальные

произведения, которые исполняются на сцене в опере. Планируется множество зеленых зон, удобных лавочек для отдыха, LED подсветка в темное время суток. Уверен, что новая площадь понравится как жителям города, так и гостям.

А мы будем думать над новыми проектами, потому что SOCAR постоянно в движении, для нас очень важно развиваться самим, развивать топливный рынок, стремиться к большему.

nv.ua



Настоящее издание является
некоммерческим, издается в
познавательных целях.
Все права авторов представленных
материалов защищены.

vds.group
Развиваем рынок вместе