

Новости топливного ритейла

Итоги октября

2020



Уважаемые Заказчики и Партнеры!

В прошлом выпуске мы говорили о том, что мы будем освещать для Вас актуальную тему углеводородной альтернативы. Предлагаем Вам ознакомиться с аналитическими выжимками из обзора «Текарт», «Рынок возобновляемой энергетики в России и мире».

До COVID-19 внимание развитию возобновляемой энергетики уделялось всеми развитыми странами.

Основной сдерживающей силой для «зеленой» энергетики является высокая стоимость решений (как оборудования, так и самой энергии). Именно поэтому все введенные альтернативные электростанции построены с привлечением разного рода поддержки от государства.

Пройденный путь и накопленные компетенции позволили сократить себестоимость возобновляемой энергии и практически сравнять ее с традиционной – так утверждают сторонники «альтернативки». Это отчасти верно, если говорить об оборудовании, и, главным образом, о солнечных панелях и ветряках. Если же сравнивать весь процесс генерации энергии (производство, передача, обслуживание ЛЭП, решение проблем нестабильности выработки, накопления, неравномерности использования и т. п.), то очевидно, что итоговая стоимость энергии, полученной из возобновляемых источников, все же значительно выше традиционной.

Кроме того, мало где говорится о том, что «зеленая» энергетика также наносит опосредованный вред экологии. Так, производство и утилизация солнечных батарей и накопительных аккумуляторов – токсичные; гидроэнергетика нарушает экосистему и затопляет почвы; ветровая – создает шумы; зеркальные концентраторы угрожают жизни птиц и т. п.

Конечно, ТЭЦ на угле и мазуте наносят значительный вред окружающей среде. Но если сравнивать экологическое влияние возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и современных атомных и газовых электростанций, то результат может оказаться сопоставимым.

Учитывая вышесказанное, очевидно, что экономические факторы естественным образом не могут стимулировать развитие возобновляемой энергетики. В качестве основного официального «мотиватора» выступает, конечно, борьба с изменением климата. При этом наиболее сильные действительные факторы – геополитические.

Очевидно, что ввод многих новых мощностей ВИЭ будет отложен из-за пандемии, об этом уже заявлял ряд стран. Возобновление проектов будет зависеть от экономической ситуации и, с высокой долей вероятности, учитывать, в том числе, конъюнктуру мирового рынка энергоносителей. Другие страны, в частности Китай и Великобритания, пока не планируют сворачивать свои программы в области альтернативной энергетики. Тем не менее, в общемировом масштабе наблюдается временное «охлаждение» к ВИЭ.

Для ускорения восстановления мировой экономике потребуется дешевая энергия, и обеспечить ей сможет именно традиционная, но не альтернативная энергетика.

Об издании:

Последние пять лет мы формируем 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 специзданий.

Электронный вариант рассылки мы формируем ежедневно; раз в неделю выходит итоговый выпуск; и раз в месяц, с июля 2020 года, рассылается периодическое издание на бумажном носителе (разумеется, оно, по вашему желанию, может приходить и в электронном виде).

Содержание

1. Аналитика топливно-энергетического комплекса

МЭА назвало сроки возвращения спроса на нефть на докризисный уровень

Газпром снижает свою долю на европейском газовом рынке, но с большим оптимизмом смотрит на рынок Китая

Судьба водородных технологий зависит от инвестиций в возобновляемую энергетику

Безуглеродное будущее могут затормозить hi-tech пузыри, надуваемые в сфере «чистого» транспорта

Спрос на топливо на АЗС восстановился до уровня в 80-100% в разных регионах мира

Продажи электромобилей в Европе утроились, несмотря на COVID-19

COVID-19 изменил привычки и сформировал новую группу клиентов американских АЗС

2. Развитие розничной сети АЗС

Приватизация Bharat Petroleum «Роснефтью» и Saudi Aramco оказалась под вопросом

25-летие своей деятельности в Румынии отмечает MOL

В BP хотят избежать закрытия АЗС в Германии

Владелец ГК «Флэш» Алексей Фролов о масштабировании сети АЗС Flash

«Башнефть» выставляет на торги еще 187 АЗС

В Башкирии начнет развивать придорожный сервис татарстанская сеть АЗС Irbis

АЗК Великобритании в 2020 году уже сгенерировали \$6,1 млрд нетопливных продаж

Кофе от WOG: 7 лет на рынке и 10 млн евро инвестиций в проект

Зарядные станции появятся на парковках и АЗС Турции

3. Переформатирование розничной сети АЗС

Группа Компаний VDS – единственный на территории стран СНГ аккредитованный производитель RVI-конструкций для бренда Shell

Новый панафриканский бренд сети АЗС ORYX

Ребрендинг 236 АЗС в Кении проведет Rubis Energie

Новый формат магазина, ориентированный на АЗС с маленькими площадями, представляет Nisa

«Катран» ребрендировала еще одну АЗС в формат Energy Point в Одессе

Новый формат магазина, ориентированный на АЗС с маленькими площадями, представляет Nisa

О слагаемых ландшафтного дизайна АЗС «Белоруснефть»

4. Инновации топливно-энергетического комплекса

Стратегическое партнерство для продвижения цифровых энергетических инноваций и достижения нулевых выбросов формируют BP и Microsoft

В Газпромнефть рассказали о создании экосистемы своих онлайн-сервисов

В России запатентована технология оплаты топлива с помощью QR-кода

1

Аналитика топливно- энергетического комплекса

1 МЭА назвало сроки возвращения спроса на нефть на докризисный уровень.



Мировой спрос на нефть вырастет на 5 млн б/с в 2021 году и вернется к докризисному уровню примерно к 2023 году, говорится в ежегодном прогнозе Международного энергетического агентства (МЭА) World Energy Outlook 2020.

Согласно базовому сценарию МЭА, после 2023 года спрос будет расти в среднем на 0,7 млн б/с до 2030 года, хотя последствия пандемии COVID-19 для экономики и торговли означают, что спрос в 2030 году останется ниже на 2 млн б/с, чем предполагалось год назад.

“После 2030 года мировой спрос на нефть выйдет на плато, при этом ежегодный рост замедлится до 0,1 млн б/с. Существует высокая степень неопределенности в отношении восстановления экономики, которое может оказаться более медленным, чем предполагается в базовом сценарии”, –

отмечает МЭА.

МЭА отмечает, что спрос на нефть в странах с развитой экономикой восстановится в ближайшем будущем, но никогда не вернется к докризисному уровню в период до 2030 года.

Так, предполагается, что к 2025 году спрос на нефть вырастет с 97,9 млн б/с в 2019 году до 99,9 млн б/с, к 2030г – до 103,2 млн б/с, к 2040г – до 104,1 млн б/с. При этом спрос на нефть в США будет постепенно снижаться: к 2025 году до 17,9 млн б/с с 18,5 млн б/с в 2019 году, к 2030г – до 17,5 млн б/с, к 2040г – до 15,2 млн б/с.

Спрос на нефть в Европе снизится на 4,7 млн б/с в период с 2019 по 2040гг - до 8,6 мл б/с.

При этом спрос на Ближнем Востоке вырастет с 7,5 млн б/с в 2019 году до 10 млн б/с в 2040 году, в странах Азиатско-тихоокеанского региона с 32,5 млн б/с до 37,9 млн б/с.

Спрос на нефть в Индии был пересмотрен в сторону понижения на 0,4 млн б/с в 2030 году по сравнению с прошлогодним прогнозом, но Индия остается крупнейшим источником роста добычи нефти в предстоящее десятилетие, в основном из-за использования автомобильного топлива. Прогноз для Китая также был пересмотрен в сторону понижения, отражая снижение

продаж автомобилей и ориентир на продажи новых энергетических транспортных средств к 2025 году. Спрос на нефть в Китае достигнет пика примерно к 2030 году и составит чуть более 15 млн б/с, но тем не менее Китай остается важным фактором роста мирового спроса на нефть в промежуточный период, отмечает МЭА. Африка и Юго-Восточная Азия также будут способствовать росту спроса на нефть. "На протяжении десятилетий мировой спрос на нефть имел почти непрерывную тенденцию к росту, которая лишь изредка прерывалась серией экономических спадов. Тем не менее, пандемия CO-VID-19 поразила нефтяной рынок с беспрецедентным

масштабом и свирепостью, уничтожив почти десятилетний рост за один год. Обширные блокировки экономик привели к сокращению спроса на нефть более чем на 20 млн б/с в апреле 2020 года, особенно тяжело сказавшись на моторном топливе. Были некоторые признаки восстановления, но ограничение авиаперелетов, переход на удаленную работу и устойчивые продажи электромобилей продолжали оказывать давление на спрос на нефть, а спрос на 2020 год в целом, вероятно, будет примерно на 8 млн б/с ниже, чем был в 2019 году", - говорится в отчете агентства.

interfax.ru

2 Газпром снижает свою долю на европейском газовом рынке, но с большим оптимизмом смотрит на рынок Китая.



По итогам первой половины 2020 г. электромобили (EV) составили почти половину продаж новых автомобилей в Норвегии, что является мировым рекордом. Об этом передает climatechangenews.

На восточном направлении ситуация выглядит более позитивно. Такие выводы можно сделать из проспекта еврооблигаций Газпрома, представленного 6 октября 2020 г.

Газпром остается крупнейшим поставщиком газа в Европу, но доля компании на европейском рынке продолжает снижаться.

Доля газа Газпрома в общем объеме природного газа, потребленного в Европе в 1м полугодии 2020 г. составила 28% по сравнению с 32% за аналогичный период 2019 г. Всего Газпром в 1м полугодии 2020 г. экспортировал в Европу 78 млрд м3 газа.

На Дне инвестора Газпрома в феврале 2020 г. сообщалось, что доля газа Газпрома в общем объеме потребляемого газа в Европе в 2019 г. составила 35,6%.

В 2019 г. Газпром снизил экспорт в страны дальнего зарубежья на 1,3%, до 199,2 млрд м3.

Эта цифра включает поставки газа в Китай по МГП Сила Сибири-1, но запущен газопровод был в декабре 2019 г. и значительного влияния на общую динамику не оказал. Для стабильного транзита газа в Европу Газпром видит определенные риски, в т.ч. ситуацию в Белоруссии. Текущие политические волнения в Белоруссии

и неопределенности относительно будущего развития ситуации увеличивают риски для регулярной деятельности Газпром трансгаз Беларусь. В частности, речь идет о рисках нарушений транзита газа по белорусскому участку МГП Ямал - Европа. По данному газопроводу мощностью 32,9 млрд м3/год российский газ транспортируется в Германию через территорию Белоруссии и Польши. В настоящее время по газопроводу поставляется порядка 80 млн м3/сутки газа.

Сложный процесс заключения нового транзитного контракта с Украиной, позиция Польши и волнения в Белоруссии приводят к тому, что Газпром очень хочет свести транзитные риски к минимуму.

Это одна из целого ряда причин, по которым Газпром намерен завершить строительство МГП Северный поток-2 как можно скорее. Газпром сообщил, что рассматривает доступные альтернативы, которые позволили бы завершить строительство МГП Северный поток-2 в ближайшие возможные сроки.

Ввести в эксплуатацию газопровод планируется сразу как это будет возможно.

Потенциальный трубоукладчик проекта

- краново-монтажное трубоукладочное судно (КМТУС) Академик Черский - 6 октября 2020 г. пришло в район порта Калининград, вероятно, для ходовых испытаний.

В настоящее время AIS судна выключен, но Черский не раз так поступал в ходе своей одиссеи, особенно в наиболее ответственные моменты.

Если все пройдет штатно, то возобновления строительства можно ожидать в начале ноября 2020 г.

Также Газпром изучает ряд альтернативных вариантов адаптации проекта Северный поток 2 под требования газовой директивы ЕС и дополнительно рассматривает и/или уже воспользовался средствами судебной защиты своих прав от дискриминационной природы поправок. Изменения в газовую директиву ЕС подводит морские газопроводы под требования 3го энергопакета, включая требования по доступу к трубопроводу альтернативных поставщиков.

На восточном направлении у Газпрома ситуация складывается более позитивно. Газпром улучшил оценку планируемой проектной полка добычи на месторождениях, являющихся ресурсной базой МГП Сила Сибири-1, с

25 млрд м3/год до: 27,2 млрд м3/год на Ковыктинском месторождении, 25,4 млрд м3/год на Чаяндинском месторождении. На Ковыктинском месторождении прогнозируемая годовая добыча на оценивается в 27,2 млрд м3/год природного газа. Выход на полку добычи планируется в 2026 г. При этом проектный уровень добычи может быть увеличен к 2032 г. до 33,5 млрд м3/год газа, и 1,5 млн т/год газового конденсата. По Чаяндинскому месторождению увеличение проектной мощности ожидается не таким внушительным. Планируемая годовая добыча газа на месторождении в 25,4 млрд м3/год будет достигнута в 2024 г. Несмотря на небольшое увеличение полки добычи, это можно расценивать как позитивный признак, намекающий на то, что слухи о скважинах-инвалидах на Чаянде как минимум преувеличены. По добыче нефти ожидается выход Чаяндинского месторождения на проектную мощность в 1,9 млн т/год в 2022 г. После запуска МГП Сила Сибири-1 (восточный маршрут поставок газа в Китай) Газпром рассматривает строительство новых газопроводов в Китай. Так, по западному маршруту поставок газа в Китай (МГП Сила Сибири-2) Газпром изучает возможность строительства 2 новых газопроводов: напрямую мощностью 30 млрд м3/год

газа (бывший МГП Алтай) и через Монголию мощностью 50 млрд м3/год.

По прямому маршруту до западной части российско-китайской границы Газпром в настоящее время мы ведет переговоры с CNPC об условиях договора купли-продажи газа.

Рассматривается также маршрут газопровода в Китай через территорию Монголии, Газпром уже начал проектно-изыскательские работы по газопроводу, в Монголии создана компания спецназначения для реализации проекта. В обоих вариантах ресурсной базой для новых газопроводов в Китай служат месторождения не Восточной, а Западной Сибири.

Мощности Чаяндинского и Ковыктинского месторождений могут послужить для увеличения мощности МГП Сила Сибири-1 до 44 млрд м3/год газа (проектная мощность газопровода составляет 38 млрд м3/год газа, достичь ее планируется к 2025 г.). Монетизацию ресурсной базы на п-ве Ямал Газпром также рассматривает через призму развития газопереработки.

Компания проводит прединвестиционные исследования проекта по созданию новых газоперерабатывающих мощностей на полуострове. В настоящее время Газпром работает над строительством комплекса по переработке и сжижению природного газа в Усть-Луге, запуск 1й фазы которого запланирован на 2023 г.

В декабре 2019г. сообщалось, что

Газпром готовит проект строительства комплекса по переработке газа на п-ве Ямал на базе Бованенковского кластера месторождений и изучает его реализацию в консорциуме с РФПИ и потенциальным зарубежными партнерами – саудовской SABIC и азербайджанской SOCAR. В марте 2020 г. появилась информация о том, что проект Газпрома на Ямале подразумевает строительство 2 заводов в комплексе – газоперерабатывающего и газохимического. Однако, из текста проспекта к евробондам не ясно, идет ли речь непосредственно о данном проекте.

Для финансирования развития газификации регионов РФ Газпром готовит программу выпуска рублевых бессрочных облигаций с господдержкой объемом 150 млрд руб. Газпром планирует разместить бессрочные облигации 2 траншами – в долларах США и евро. Эти облигации субординированы к остальным обязательствам Газпрома.

Новый финансовый инструмент отвечает потребностям компании в рамках работы по управлению долговой нагрузкой, ликвидностью и рисками. В отчетности Газпрома по МСФО облигации будут отражены в составе собственного капитала, что снизит уровень чистого долга компании и, соответственно, коэффициента чистый долг/EBITDA.

3

Судьба водородных технологий зависит от инвестиций в возобновляемую энергетику.



Мир стремится к низкоуглеродному будущему, поэтому инвестиционный потенциал «зеленого» водорода, который производится с использованием возобновляемых источников энергии, вызывает все больший интерес со стороны бизнеса, правительств и инвесторов, передает CNBC.

В последние годы такие крупные фирмы, как Repsol, Siemens Energy, Orsted и BP, приняли участие в проектах, связанных с производством экологически чистого водорода. Разработка подобных проектов будет иметь решающее значение, но ключевая инвестиционная возможность лежит в секторе, который является основой производства «зеленого» водорода — в возобновляемых источниках энергии.

«С точки зрения инвестиционных возможностей для «зеленого» водорода наибольшая финансовая емкость приходится на возобновляемые источники энергии, — сказал в

интервью телеканалу CNBC Марк Льюис, главный стратег по устойчивому развитию BNP Paribas Asset Management. — Когда вы производите «зеленый» водород, вы используете... источники энергии с нулевым выбросом — именно они будут питать ваши электролизеры». «Зеленый» водород получают путем электролиза воды, а электричество, используемое в этом процессе, поступает от возобновляемых источников, таких как солнечные и ветроэлектростанции. По мнению экспертов Международного энергетического агентства (МЭА), водород — это «универсальный

носитель энергии», имеющий широкий спектр применений. Он может быть использован в таких секторах, как промышленность и транспорт.

Такая универсальность рассматривается Европейским Союзом как решающий фактор в вопросе декарбонизации. ЕС разработал планы по запуску возобновляемых водородных электролизеров суммарной мощностью 40 ГВт и производству до 10 млн метрических тонн «зеленого» водорода к 2030 году. Между тем, на данный момент мировое производство водорода составляет около 70 млн метрических тонн в год,

информирует МЭА.

«[На реализацию водородных планов ЕС] потребуется около \$400 млрд. Половина этих средств предназначена для строительства новых «зеленых» мощностей. Таким образом, переход к водороду... увеличит возможности роста в сфере возобновляемой энергетики», — сказал Льюис из BNP Paribas Asset Management, имея в виду инвестиции, необходимые для достижения производственных целей ЕС на период до 2030 г. Ожидается, что расходы на электролизеры и соответствующий комплект составят 10–20% от общих инвестиций, добавил Льюис. При этом он подчеркнул важность логистики: размещение новых мощностей возобновляемых источников энергии и электролизеров в правильных местах, а также создание эффективной инфраструктуры

распределения.

В настоящее время промышленное производство водорода основано на ископаемом топливе, что, в свою очередь, оказывает негативное влияние на окружающую среду. По данным МЭА, при таком способе производства ежегодно образуется около 830 млн метрических тонн двуокиси углерода. Именно в этом контексте идея «зеленого» водорода так привлекательна, хотя его роль в общем энергобалансе сейчас невелика и в 2020 г. составляет всего 0,1% мирового производства, отмечает в своем релизе Wood Mackenzie.

Кроме того, чистый водород дорог в производстве, хотя в августовском отчете Wood Mackenzie говорится, что к 2040 г. затраты могут снизиться на 64%. «Даже несмотря на множество проблем,

которые ждут зарождающийся рынок «зеленого» водорода, мы твердо верим, что в ближайшее время возникнет какая-то форма низкоуглеродной водородной экономики, — сказал Бен Галлахер, автор отчета и старший аналитик Wood Mackenzie. — Учитывая степень явной политической, корпоративной и социальной поддержки, которая процветала в 2020 г., «зеленый» водород успешно масштабируется, что обеспечивает значительное снижение производственных затрат». Если появится дополнительная политическая поддержка, производственные затраты могут снизиться еще быстрее, добавил эксперт.

enkor.ua

4 В России утвержден 4-летний план развития водородной энергетики.

Правительство РФ утвердило план развития водородной энергетики на ближайшие четыре года. Об этом в понедельник сообщил глава кабмина Михаил Мишустин в ходе оперативного совещания с вице-премьерами. По его словам, это первый шаг к формированию в РФ новой высокотехнологичной отрасли, передает [ngv](#).

Премьер-министр отметил, что план подразумевает формирование нормативной базы, господдержку научных исследований и проектов создания производственных мощностей, а также укрепление позиций российских компаний в водородном сегменте мирового рынка.

Мишустин напомнил, что мировым трендом сейчас стал постепенный отказ от углеводородов, и Россия в настоящее время осуществляет программы развития альтернативных видов энергетики, в том числе водородной. Глава правительства подчеркнул, что структура мирового спроса на энергоресурсы меняется, и Россия, будучи экспортером энергоносителей, должна это учитывать. РФ, по словам Мишустина, обладает серьезным потенциалом в сфере водородной энергетики – в первую очередь за счет имеющихся ресурсов и близости к рынкам сбыта в Европе и Азиатско-Тихоокеанском регионе, а также мощной научно-производственной базы. *«Планируется поддержать пилотные проекты, такие как создание газовых турбин и железнодорожного транспорта на метано-водородном топливе, установок по производству водорода без выбросов углекислого газа.*

Отдельное внимание будет уделено подготовке высококвалифицированных кадров для новой отрасли», – сказал Мишустин.

В начале октября глава минэнерго РФ Александр Новак заявлял, что Россия готова и к производству энергии по новым технологиям: из возобновляемых источников и водорода. Но в то же время, по словам Новака, углеводороды «никуда не уйдут», и даже к 2050 г. на них будет приходиться основная доля мирового энергобаланса. В конце сентября вице-премьер РФ Юрий Борисов, курирующий ТЭК, заявлял, что с учетом нефтяных запасов России отказ от нефти для нее не актуален. Об отказе от углеводородов в пользу альтернативных источников, по словам Борисова, говорят те страны, у которых серьезных запасов нет.

Как сообщал enkorr, в марте Германия заявила о планах перехода на водородную энергетику, реализация которых позволит снизить зависимость крупнейшей экономики Европы от России.

В июле комиссар ЕС по энергетике Кадри Симсон заявила, что к 2050 г. Евросоюз полностью откажется от углеводородов и перейдет на водород. Украина может стать одним из партнеров ЕС в

реализации этих планов. 17 июля Украина и Германия провели консультации о взаимодействии по вопросам водородной энергетики, в результате которых стороны договорились о проведении исследования о возможности использования газотранспортной системы Украины для транспортировки водорода. 27 июля и.о. министра энергетики Ольга Буславец заявила о том, что Украина рассмотрит вопрос о строительстве завода по производству водорода. В сентябре стало известно о том, что Беларусь может стать конкурентом Украины в борьбе за европейский рынок водорода.

enkorr.ua.ru

5 Безуглеродное будущее могут затормозить hi-tech пузыри, надуваемые в сфере «чистого» транспорта.

Правительства многих стран хотят совместить победу над пандемией с переходом на безуглеродную энергетику. Вакцины от коронавируса еще нет, но цель в области «зеленой» энергетики уже поставлена: к 2050–2060 гг. миру предписано отказаться от ископаемого топлива. Реализация этих планов потребует триллионных затрат, однако безуглеродное будущее могут затормозить hi-tech пузыри, надуваемые в сфере «чистого» транспорта.

Внимание мирового истеблишмента сфокусировано на декарбонизации транспортной отрасли. С 1 января 2020 г. введена спецификация IMO-2020; европейские страны тестируют водородные грузовики, поезда и корабли; в британском небе совершают пробные полеты водородные самолеты. И все же главная роль в декарбонизации транспорта отводится водородным (FCV) и батарейным (EV) электромобилям.

Впрочем, стремясь «озеленить» автомобили, увлекшиеся декарбонизацией премьеры и президенты упустили из виду стратегическую мелочь — на всю мировую

транспортную сферу приходится только 12% выбросов CO₂. Остальные 88% производят промпредприятия, угольные и углеводородные теплоэлектростанции, а также сельское хозяйство. Но мы о транспорте.

Самым перспективным производителем электрических и водородных грузовиков до недавнего времени считался стартап Nikola Motor. После проведения первичного публичного размещения акций 4 июня 2020 г. рыночная капитализация фирмы достигла \$12 млрд, что превышает стоимость таких автомобильных брендов, как Chevrolet, Ford и Lexus.



Если в мае 2020 г. акции стартапа (NASDAQ: NKLA) торговались по \$12,37, то к 20 июня показатель подскочил до \$91,80. Однако в сентябре ценные бумаги Nikola обесценились – руководство фирмы признало обвинения Hindenburg Research в том, что проморолик, на котором ее грузовик самостоятельно передвигается по дороге, был фейком.

Nikola One в движении. Hindenburg Research утверждает, что грузовик был затянут на горку, спущен накатом, а для выравнивания горизонта камеру наклонили под нужным углом.

Нельзя сказать, что реакции не последовало – некоторые акционеры быстро скинули бумаги Nikola на сумму \$2 млрд. Но за несколько дней до этого стартап успел продать свои акции концерну GM за те же \$2 млрд. Эта пикантная сделка уже стала предметом разбирательства со стороны комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC).

Nikola – явление уникальное. Многомиллиардные заказы получила фирма, не имеющая в своем портфеле ни одного готового к производству EV или

FCV: Ni_kola, ни двора, но gobелены куплены.

С калифорнийским приветом

Формальным лидером мировой электромобильной отрасли является Tesla. Но если вынести за скобки ее технологические прорывы, то главным достижением компании окажется чрезмерная капитализация. Судите сами.

По данным finance.yahoo.com, в текущем году ценные бумаги компании подорожали в 5,33 раза – с \$86,05 до \$458,79. В период с 21 октября 2019 г. по 13-е октября 2020 г. рост составил 8,98 раза – с \$51,12 до \$458,79 за бумагу.

Рыночная капитализация Tesla на 16-е октября составила \$410,450 млрд. Для сравнения: аналогичный показатель корпорации GM равен \$127,14 млрд. И это при том, что по итогам 2019 г. GM произвела 7,718 млн автомобилей, а Tesla – 367,5 тыс. электромобилей.

Рыночная капитализация Tesla на 16-е октября составила \$410,450 млрд. Для сравнения: аналогичный показатель корпорации GM равен \$127,14 млрд. И это при том, что по итогам 2019 г. GM произвела 7,718 млн

автомобилей, а Tesla — 367,5 тыс. электромобилей.

Tesla признана самым дорогим автопроизводителем мира. Однако в рейтинге FORBES «The 2020 World's Most Valueable Brands» — 100 самых дорогих брендов мира — для компании места не нашлось. Равно как и в top10 самых дорогих мировых автомобильных компаний по версии «Brand Finance», и в горячей сотке «BrandZ™ Top 100 Most Valuable Global Brands 2020».

Такой парадокс может иметь два объяснения: либо рыночная капитализация Tesla Motors сродни «выдающимся» показателям Nikola Motor, либо акулы фондового рынка США жаждут пересадить Америку на EV. Напомним, что на кону стоят триллионы долларов.

Для полноты картины кинем взгляд на стоимость крупнейших нефтегазовых компаний. Обратите внимание: общая рыночная капитализация отраслевых гигантов ExxonMobil, Chevron и Royal Dutch Shell с суммарным годовым оборотом около \$500 млрд не дотягивает до стоимости «самого дорого автомобильного бренда». Нефтяная отрасль уже прошла свой пик и свалилась в пике? Возможно! Но возможно и то, что это еще одно свидетельство раздутой капитализации Tesla.

Несбывшиеся надежды

22 сентября Илон Маск провел мероприятие под названием Tesla Battery Day 2020. Инвесторы и аналитики надеялись, что сооснователь Tesla расскажет о новых

технологиях, которые позволят снизить стоимость аккумуляторных батарей (АКБ) — самого дорогостоящего компонента EV. Но вместо доклада о «батареях на миллион миль» (АКБ с гарантией на миллион миль, или 10 лет; сейчас Tesla дает гарантию до 240 тыс. миль, или до восьми лет) и конкретных цифр сокращения расходов на АКБ они услышали расплывчатые обещания о 2-кратном снижении стоимости производства батарей «в ближайшие несколько лет» и о появлении дешевой модели Tesla стоимостью \$25 тыс. «в течение трех лет».

«Ничто из того, что Маск рассказал про батареи, не является решенным вопросом, — заявил агентству Reuters аналитик Roth Capital Partners Крейг Ирвин. — Ничего существенного». Управляющий директор аналитической фирмы Benchmark Саймон Мурес высказался еще жестче: «Скорее фантазии, чем реальные новости».

Что же случилось на «Батареинном Дне 2020»?

На этом ивенте Tesla представила новую батарейную ячейку и озвучила планы по переходу на выпуск АКБ, «заточенных» под различные сегменты электромобильного рынка.

Несколько лет назад Tesla перешла от цилиндрического фактора 18650 (такие элементы используются в Tesla Model S Tesla Model X, а также в ноутбуках и павэр-банках) к фактору 2170 (Tesla Model 3), что позволило увеличить емкость отдельно взятого

элемента на 50% — с 3 А*ч до 4,8 А*ч соответственно. На Battery Day 2020 была представлена совершенно новая ячейка, 4680. Ее выпуск начнется уже в этом году, и до конца 2021 г. планируется выйти на объем производства в 10 ГВт*ч. Кроме того, Tesla будет использовать различные базовые элементы для различных видов электротранспорта. В частности, Маск заявил, что Tesla решила проблему замены графитовых катодов на кремниевые и сосредоточилась на разработке катодов с повышенным содержанием никеля, которые, похоже, зарезервированы для высокопроизводительных и коммерческих автомобилей. Собственно говоря, всё.

Третий мир и 50-й год

Несомненно, до планируемого отказа от ископаемого топлива будут разработаны пригодные для массового производства водородные топливные ячейки, дешевые электромобильные батареи и экологически чистые транспортные средства. Но очень сомнительно то, что к этому времени мир откажется от нефти! Ведь не зря же экологи-оптимисты стесняются ответить на вопрос: «Чем кормить миллиарды нефтяных автомобилей (самолетов/тепловозов/пароходов), которые к 2050 г. будут эксплуатироваться в странах третьего мира?»

А ответ очевиден: параллельно с переходом на «зеленую» энергетику нужно создавать технологии, которые сведут к минимуму выбросы, образующиеся при производстве и сжигании ископаемого топлива. Тем более, что опыт исполь-



зования автогаза показывает, что «ископаемое» авто с почти нулевым выбросом выглядит менее фантастично, чем FCV, заправляемый водородом, произведенным

во дворе отдельно взятого домовладения.

enkorr.ua.ru

6

Спрос на топливо на АЗС восстановился до уровня в 80-100% в разных регионах мира.

Спрос на топливо на автозаправочных станциях (АЗС) в разных регионах мира восстановился до уровня в 80-100%. Об этом сообщил министр энергетики РФ А. Новак. Об этом передает телеканал CNBC.

Тезисы А. Новака: что касается спроса на заправках, также восстановление составило до 80-100% по разным регионам, по разным компаниям;

мы видим, что не закрываются страны, на сегодняшний день авиационное сообщение, например, восстановилось до уровня почти 70% от того, которое было еще до основного кризиса, это говорит о том, что продолжается мобильность, хотя и меньшими темпами относительно тех, которые могли бы быть.

Общее снижение экономической активности на фоне распространения COVID-19 весной 2020 г. привело к падению спроса на топливо. Карантинные меры повлияли на потребление

нефтепродуктов в России, как и во всем мире.

После падения спроса на топливо, которое в РФ, по оценкам Минэнерго, достигало 40% в некоторых регионах, власти снизили минимальный порог по реализации топлива на бирже, а также ввели временный запрет на импорт бензина и дизтоплива в РФ, т.к. нефтяникам стало невыгодно поставлять топливо.

Эта мера поддержала отечественную нефтепереработку. Но после резкого выхода из карантина в России

произошел резкий рост спроса при низком предложении, что привело к дефициту топлива.

В результате в конце весны 2020 г. произошел резкий скачек цен на топливо на бирже.

Однако в августе 2020 г. цены на бирже

начали снижаться, что приостановило рост в рознице.

С 1 октября 2020 г. закончился срок запрета на импорт топлива в РФ, введенный 2 июня 2020 г.

neftegaz.ru

7 Продажи электромобилей в Европе утроились, несмотря на COVID-19.



2020 год выдался непростым для автомобильной индустрии: из-за пандемии продажи падают почти во всех странах. Евросоюз тоже ощутимо пострадал. Однако это не помешало росту спроса на электромобили. В общем объеме рынка их доля увеличилась до 8%. По данным Ассоциации европейских автопроизводителей (ACEA), на эти ТС в 2019 году пришлось лишь 2,4% от всего объема новых авто. Соответственно, их доля возросла втрое. Об этом пишет Reuters со ссылкой на неправительственную организацию Transport & Environment (T&E).

T&E учитывает не только чистые «электрички», но и гибриды с поддержкой внешней подзарядки. Ожидается, что продажи таких транспортных средств увеличатся примерно до одного миллиона штук в Евросоюзе.

Эксперты связали рост спроса с ужесточением стандартов выбросов от автомобилей в ЕС, которые вступили в силу в этом году, и стимулированием закупок в Германии и Франции после

пандемии.

«Это связано со стандартами выбросов ЕС, а также благодаря многим инвестициям, сделанным автопроизводителями в прошлом году», — сказала соавтор отчета Юлия Полисканова. «В следующем году каждый седьмой автомобиль в Европе будет электрическим», — добавила она.

В соответствии с новыми нормами автопроизводители

должны сократить средний объем выбросов CO₂ в автомобилях до 95 г/км, в противном случае им грозит штраф, который может составить несколько миллиардов евро.

За первое полугодие 2020-го средний объем выбросов упал с 122 г/км до 111 г/км. Это стало максимальным шестимесячным падением за более чем десятилетие.

news.drom.ru

8

COVID-19 изменил привычки и сформировал новую группу клиентов.

В результате пандемии в США формируется новая группа покупателей топлива — горожане, ставшие владельцами подержанных авто. Кроме того, радикально изменился график посещения АЗС и вырос спрос на премиальные марки бензина и дизтопливо, передает PetrolPlaza со ссылкой на результаты исследования компании GasBuddy.

COVID-19 вынудил десятки миллионов американцев работать на дому, а также перенес процесс обучения с университетских аудиторий на мониторы компьютеров и планшетов. Кроме того, жители США свели к минимуму международные поездки и полностью изменили распорядок дня. Об этом говорится в

результатах исследования компании GasBuddy, анализирующем, как именно пандемия изменила привычки клиентов американских АЗС.

Отмечается, что в период с июня по август среднее количество топливных транзакций сократилось несущественно — всего на 6% по сравнению с летом прошлого года. Во многом

это связано с ростом продаж автомобилей, особенно автомобилей с пробегом, поскольку коронавирус неожиданно для рынка сформировал новую группу автомобилистов. Речь идет о потребителях, которые проживают в городах с надежной транспортной системой, но в условиях пандемии ищут способы избежать поездок в метро и автобусах, чтобы свести к минимуму контакты с другими пассажирами. Кроме того, в новую группу вошли автомобилисты, которые недавно переехали из города в пригород и нуждаются в личном транспорте, говорится в отчете.



С ночи на день

Вызванный пандемией переход к дистанционной работе изменил время посещения заправочных станций. Закупки бензина в период с 9 до 12 часов выросли на 12%, а посещения АЗС в вечерние часы с 18 до 24 часов увеличились на 27%. При этом закупки топлива в ранние часы — с 4 до 7 часов утра — сократились на 12%.

Эта тенденция более ярко выражена в быстро растущих мегаполисах, таких как Лос-Анджелес, где посещения заправок в период с 10:00 до 14:00 увеличились на 12%, в то время как вечерняя посещаемость (после 18:00) упала на 16%. На те же 16% снизилось количество топливных транзакций в

период с 4:00 до 7:00 утра.

«Если удаленная работа станет нормой в долгосрочной перспективе, это может переориентировать индустрию розничной продажи топлива [на заправочных станциях] и товаров в пристанционных магазинах с уровня спроса на [новые] привычки потребителей, — сказал Патрик Де Хаан, главный нефтяной аналитик GasBuddy. — Отмена таких обязательных процедур, как необходимость добираться до работы или забирать детей с тренировок, открывает временное окно, когда люди выполняют свои поручения. Данные GasBuddy наглядно демонстрируют значительный сдвиг в графике посещения автозаправок».

Потребители перешли на более качественный бензин и ДТ

Цены на бензин в период с июня по август оказались на \$0,40–0,80/галлон ниже, чем в те же месяцы прошлого года. Похоже, что это побудило потребителей покупать дорогостоящее топливо более высокого качества, в том числе среднего класса — Mid-grade/Plus (+19%) и премиум-класса — Supreme/Premium (+8%). При этом закупки топлива стандартного качества — Regular/Unleaded — снизились на 3%.

Помимо закупок более качественных бензинов наблюдался заметный рост продаж дизельного топлива (+6%). Вероятно, он был вызван резким увеличением числа летних поездок на т.н. «домах на колесах».

«Рекордно низкие цены на топливо и

практически полное отсутствие авиаперелетов побудили потребителей искать альтернативные и кажущиеся более безопасными варианты отдыха, включая поездки на автомобиле и аренду «домов на колесах», — говорит Де Хаан. — Если пандемия продолжится, эта тенденция, вероятно, сохранится до Нового года. Кроме того, мы сможем увидеть рост продаж товаров для технического обслуживания автомобилей, поскольку водители более активно используют свои транспортные средства».

Справка enkorrr

Из-за разницы в методологии измерения октанового числа и пр. параметров бензинов, между предлагаемым в США моторным топливом не существует прямого соответствия. Обычный бензин (Regular/Unleaded) в США имеет октановое число 87. Для топлива среднего класса (Mid-grade/Plus) этот показатель составляет 89 ед., для премиального (Supreme/Premium) — 91 ед. GasBuddy — американская компания, регулярно публикующая в Интернете актуальные цены на топливо и координаты ближайших автозаправочных станций.

enkorrr.ua

2

Развитие розничной сети АЗС

9 **Приватизация Bharat Petroleum «Роснефтью» и Saudi Aramco оказалась под вопросом.**



«Роснефть» и Saudi Aramco могут отказаться от приватизации индийской Bharat Petroleum Corp (BPCL), поскольку низкие цены на нефть и слабый спрос на топливо влияют на инвестиционную активность компаний, сообщает Reuters, ссылаясь на источники.

«Роснефть» обозначила заинтересованность в покупке правительственной доли в 53,29% в Bharat Petroleum во время визита главы российской компании Игоря Сечина в Нью-Дели в феврале.

Однако источник агентства в «Роснефти» заявил, что на данный момент компания не намерена приобретать долю в BPCL.

Вопрос о приватизации BPCL правительство Саудовской Аравии обсуждало в июле с министерством нефти Индии. Однако в настоящее время, по словам источника, знакомого с позицией Saudi Aramco, компания не проявляет заинтересованности в

покупке доли в Bharat Petroleum. Другой собеседник агентства, отметил, что саудовская компания сократила инвестиционные программы в Индии на фоне падения нефтяных цен и, вероятно, откажется от участия в приватизации. «В текущей ситуации Индия не получит справедливую цену за BPCL», — отметил собеседник агентства.

Индийское правительство, которое нуждается в средствах для финансирования своих социальных программ и решения проблемы дефицита бюджета, поставило перед собой цель получить от \$8 до \$10 млрд посредством продажи доли в BPCL. Однако за

прошлый год стоимость акций компании упала почти на 30%.

«Роснефть», отмечает rures.ru, уже владеет долей в индийском активе. В 2017 году компания с партнерами приобрела индийскую компанию Essar Oil за \$12,9 млрд и позже переименовала компанию в Nayaga Energy. Компания владеет нефтеперерабатывающим заводом мощностью 20 млн тонн нефти в год в Вадинаре, а также нефтехранилищем, портовой инфраструктурой и сетью из 5 тыс. АЗС. В планах компании — нарастить количество АЗС до 7 тыс.

oilcapital.ru

10

25-летие своей деятельности в Румынии отмечает MOL.



MOL отмечает 25-летие открытия первой заправочной станции в Румынии – за этот период компания инвестировала около \$200 млн в органическое расширение и модернизацию розничной сети и логистической системы.

Кроме того, она приобрела двух крупных игроков – Shell (2004 г.) и Eni / Agip (2014 г.) – в рамках долгосрочного плана развития. Сегодня компания имеет сеть из 234 автозаправочных станций, 2 нефтебазы в Джурджу и Тилеагд и ГНС в Тилеагде. В MOL Romania непосредственно работают более 250 человек в административных офисах, а более 2700 человек работают на станциях технического обслуживания по всей стране.

«Постоянно меняющиеся потребности наших клиентов всегда были в центре внимания, и мы хотели предложить им инновационные продукты и услуги. Сегодня MOL Romania – динамичный игрок, готовый продолжить путь вместе со своими сотрудниками, партнерами и клиентами», – сказала Камелия Эне, генеральный директор и председатель правления MOL в Румынии. Видение MOL на следующие 10 лет состоит в том, чтобы заправочные станции стали

комплексными станциями обслуживания людей в движении, включая покупки продуктов питания, кофе или зарядку электромобилей. Компания уже начала процесс трансформации.

«Стратегия развития MOL Romania сосредоточена на трех основных направлениях: цифровизация, развитие и диверсификация. В то же время мы приступили к дальнейшему развитию нашей логистической системы и сети станций по всей стране, диверсифицируя продукты и услуги в нашем портфеле, чтобы удовлетворить постоянно меняющиеся потребности наших клиентов», – говорится в сообщении компании. MOL Romania также продолжит расширять свою гастрономическую концепцию Fresh Corner, запущенную в 2015 году.

nefterynok.info

11 В BP хотят избежать закрытия АЗС в Германии.



Британская энергетическая компания BP Plc хочет сохранить свою сеть автозаправочных станций в Германии, несмотря на свое обещание сократить добычу нефти и газа.

«Если в будущем BP будет продавать все меньше и меньше топлива, это не должно привести к смерти заправочных станций», – сказал Бернارد Луни, генеральный директор, в интервью Welt am Sonntag. Согласно сообщению, BP управляет крупнейшей в Германии сетью АЗС под брендом Aral и в настоящее время насчитывает 2386 АЗС. Автозаправочные станции даже занимают центральное место в новой стратегии BP по достижению 19 климатической нейтральности к 2050 году.

«Более 90% населения живет не дальше, чем в 20 минутах езды от автозаправочной станции Aral», – сказал Луни газете. «Это то, что мы будем развивать».

nefterynok.info

12

Владелец ГК «Флэш» Алексей Фролов о масштабировании сети АЗС Flash.

До 2025 года предприниматель Алексей Фролов намерен вложить 6,5 млрд руб. в развитие сети автозаправочных станций Flash и сделать ее федеральной, увеличив число станций с 38 до 250. Владелец группы компаний «Флэш» также связывает перспективы с развитием IT-направления, в частности с созданием решений для торговли и разработкой собственной биометрической системы. В интервью “Ъ-Юг” он рассказал об отказе от сельхозбизнеса и переговорах о продаже загородного комплекса «Уткино», запуск которого в 2017 году обошелся ему в \$100 млн.

В начале осени вы презентовали совместный со Сбербанком проект для АЗС Flash – систему бесконтактной оплаты с использованием фото- и видеоидентификации клиента. Кто инициировал сотрудничество?

– Переговоры с разработчиком начали мы. Основные направления работы моей группы сегодня – это заправочный бизнес и IT-технологии. Что касается Сбербанка, он активно скупает стартапы. Среди них VisionLabs, разработавшая платформу компьютерного зрения и видеоаналитики. Эта

технология изначально была хороша, но требовала доработки. В результате сотрудничества IT-специалисты моей компании «Оверком» взяли имеющееся решение за основу и довели его до ума. Платформа начала действовать.

Суть идеи в том, чтобы, имея мобильное приложение, заправляясь, просто глядя в камеру специального терминала на наших АЗС. От клиента требуется сделать селфи, которое затем автоматически регистрирует система, и внести данные своей банковской карты. С этого

момента для оплаты заправки на АЗС ему нужно будет только посмотреть в камеру. При идентификации используется и другая технология, защищающая от использования изображений других людей мошенниками. Система получила название FlashID. VisionLabs входит в экосистему Сбербанка, поэтому он тоже указан как партнер в этом проекте. Мы заключили лицензионное соглашение на использование программного продукта в разработке части функционала нашего проекта.

Нашей командой платформа FlashID сейчас дорабатывается таким образом, чтобы ее можно было бы интегрировать в любую систему платежей. Тестировать будем на «Уткино Country House».

На какой эффект от внедрения решения вы рассчитываете?

— Мы ждем, что новая форма оплаты привлечет тех водителей, которые ранее выбирали другие бренды. Уверены, что система заинтересует новую активную аудиторию — покупателей, стремящихся следовать технологичным тенденциям. Кроме того, рассчитываем на увеличение транзакций за счет своих постоянных клиентов. Высокая скорость заправки и минимальные очереди в часы пик делают наши АЗС все более привлекательными. Увеличение числа транзакций, по нашим расчетам, может составить как минимум 10%.

На сайте группы указано, что целевой показатель — 250 мини-АЗС. В течение какого времени вы планируете настолько расширить сеть?

— План в 250 АЗС рассчитан до 2025 года. Со следующего года мы намерены выйти на показатель 50 объектов в год. Нацелены расширить географию присутствия и представить АЗС Flash в Москве и Санкт-Петербурге — городах с максимальным потоком. В Москве также создадим структуру обеспечения доставки топлива на АЗС. Сейчас у нас 38 автоматизированных

заправочных комплексов в Ростовской области, Краснодарском крае и Воронежской области. К сожалению, пандемия заставила пересмотреть план работы на этот год: мы намеревались запустить около 20 новых заправок, а теперь дай бог до конца года открыть десять.

Как будете обеспечивать одинаковое качество топлива на всех АЗС?

— Мы все покупаем через биржу. Сейчас этот механизм используют даже сами нефтяные компании, приобретая таким образом часть продуктов у себя же. Поэтому качество топлива везде примерно одинаковое.

За счет чего будете конкурировать с «Роснефтью», «Газпромом», «Лукойлом» и другими федеральными сетями, в частности в двух крупнейших городах страны?

— Наши конкурентные преимущества везде одинаковы. С точки зрения бизнеса это, по сравнению с традиционными сетями, меньшие издержки. С точки зрения клиента, главное преимущество — новые технологии. Когда появляется что-то новое и технологичное, людям это интересно. Сегодня все очень любят гаджеты и нестандартные решения. И мы предлагаем их клиентам.

Менеджмент федеральных сетей отмечает, что в столице люди все чаще, заправившись, возвращаются на АЗС — перекусить, выпить кофе и т. п. Это способствует росту выручки заправочного

комплекса. Как вы к этому относитесь?

— Это действительно один из векторов развития. Но мы говорим о разных форматах. АЗС Flash — инновационный подход к заправке автомобиля, без лишних контактов. Он для людей, которые ценят время. На традиционных АЗС по закону обязательно нужно выйти из машины и оплатить заправку в кассе. При несоблюдении этого требования налоговая может оштрафовать оператора АЗС. Клиент неизбежно контактирует с продавцом и чаще всего получает предложение что-то купить дополнительно. И получается, что он пришел за бензином, но ему навязывают покупку дров, жидкости для розжига и другие товары. У нас этого не происходит. Магазины и кафе на АЗС генерируют существенную часть выручки объекта, но лишь на трассе: люди охотно заходят в них, поскольку хотят выпить кофе, перекусить. На городских АЗС все немного иначе, но Москва — исключение.

В какую сумму обходится запуск станции?

— Участки мы, как правило, приобретаем в собственность. В тех регионах, где мы уже присутствуем, общая стоимость земли, проектных, строительных и монтажных работ составляет около 30 млн руб. В Москве и Санкт-Петербурге земля стоит на 30–40% дороже — от нас потребуются большие вложения. Окончательная стоимость объекта и срок окупаемости зависят от расположения и стоимости земельного

участка, формата станции и объема реализации.

С учетом обозначенных планов вложения в заправочную сеть до конца 2025 года составят около 6,5 млрд руб. Какими будут источники финансирования?

— Я буду вкладывать собственные средства и, возможно, привлекать заемное финансирование.

Каков срок возврата вложений в АЗС?

— В среднем десять лет. Для каждой заправки мы отдельно составляем план реализации и рассчитываем срок окупаемости. Вообще, хороший показатель для АЗС — пять лет. Но мы сильно увеличили его, поскольку всегда ориентируемся на пессимистичный сценарий. Такая тактика не раз доказывала эффективность в кризис.

В то же время пятилетний срок окупаемости — то, к чему мы стремимся. С увеличением числа наших заправок этот показатель будет снижаться. Офис и персонал, бензовозы и нефтебазы — все эти расходы ложатся на заправки. Чем больше количество АЗС, тем меньше нагрузка на каждую отдельно взятую станцию и тем выше ее эффективность. Заправочный бизнес становится рентабельным при условии, что объектов в сети больше десяти. И неважно, есть при них магазины или нет. Тогда компания способна выйти на точку безубыточности, а затем начать генерировать прибыль. По этой причине я считаю именно сроки окупаемости, а не норму прибыли главным

показателем эффективности заправочного бизнеса.

Есть ли сложности при подборе участков под строительство?

— Это тяжело везде, включая Москву и Санкт-Петербург (поиск участков там уже ведется). Основное требование — площадь: около 15 соток. Также важно, чтобы по участку не проходил газопровод и соблюдались другие требования российского законодательства. У нас в Ростове работает специальный отдел, целая группа инженеров, которые изучают посадку, технические условия, требования и все остальное. Но это, к сожалению, не спасает от всех проблем. Например, в практике компании был случай, когда мы выиграли на торгах землю в Тихорецке. Администрация выдала разрешение на строительство, а уже после этого выяснилось, что на схему не был нанесен газопровод высокого давления. В итоге строить заправку оказалось нельзя. Но земля была выкуплена — мы просто потеряли деньги. После этого стали еще более внимательными, но предугадать нечто подобное практически невозможно.

Вы продолжаете строить мини-АЗС для «Газпрома»?

— Было построено 57 мини-АЗС для сети АЗС «Газпром», после чего строительство больше не велось.

Готовы ли вы дальше заниматься строительством по заказу ВИНК?

— Сейчас для меня это не имеет особого смысла.

Я развиваю собственную сеть и использую заправки как платформу для IT-экспериментов. Через станции я получаю доступ к клиенту и возможность тестировать новые решения и продукты.

Почему АЗС Flash управляет компания-продавец угля ООО «Флэш Энерджи», а не отдельное юрлицо?

— Иногда мне приходится заводить в оборот собственные деньги. Я выступаю как кредитор, оформляю займы. Чем меньше юрлиц, тем проще.

На каких условиях вы занимаете своим компаниям?

— Так, чтобы это не противоречило требованиям российского законодательства (улыбается).

По данным «СПАРК-Интерфакс», в 2019 году ООО «Флэш Энерджи» выручило 2,2 млрд руб. (+25% год к году) и показало чистую прибыль против убытка годом ранее. Благодаря чему это стало возможным?

— В 2019 году мы успешно развивали розничную торговлю топливом и поставки угля, это обусловило рост финпоказателей. В 2018 году убыток был связан с вводом в эксплуатацию большого количества АЗС, которые в первый год работы редко выходят на плановые объемы продаж. Кроме того, мы потратили примерно 80 млн руб. на покупку нефтебазы в Азове, которой затем понадобилась реконструкция для соответствия всем требованиям к эксплуатации

опасных производственных объектов. Нефтебаза нужна нам для обеспечения топливом собственных заправок. Мощность хранения — более 6 тыс. т топлива единовременно.

Как соотносятся в общем объеме выручки и чистой прибыли «Флэш Энерджи» доли сети АЗС и подразделения, торгующего твердым топливом?

— За девять месяцев 2020 года доля выручки сети АЗС в общем объеме составила 48%, твердого топлива — 52%. Структуру чистой прибыли я бы не хотел раскрывать. Основной и уже традиционный для нас канал сбыта угля — НчГРЭС, и мы намерены продолжать сотрудничество. Несколько лет назад мы выиграли тендер, в рамках которого пролонгируем контракты. Работаем в этой сфере уже много лет. В этом году мы существенно увеличили поставки твердого топлива на НчГРЭС: объем отгруженного угля за девять месяцев 2020 года составил более 500 тыс. т, что в несколько раз больше поставок в 2018 и 2019 годах.

Прокомментируйте, пожалуйста, информацию о продаже «Уткино Country House».

— Мы действительно ведем переговоры с потенциальными покупателями. К любому бизнесу я отношусь очень просто: если предлагают хорошие деньги, компанию стоит продавать. Если ты не готов с ней расстаться, значит, это уже не бизнес,

а хобби: зарабатывать денег перестает быть главной целью. Все, что у меня есть сегодня, я приобрел благодаря своевременной продаже своих предприятий.

Как вы оцениваете стоимость актива?

— Цену продажи, которая меня устроит, я раскрыть не готов. Могу лишь сказать, что на этапе запуска инвестиции составляли \$100 млн. Окупятся они примерно к 2035 году. Если смотреть по СПАРКу, предприятие пока убыточно. Но для меня как коммерсанта оно уже успешно. В проект инвестировал я сам как физлицо. Как и в случае с «Флэш Энерджи», я сегодня кредитор «Уткино Country House». Оно должно мне и возвращает долги, платя проценты за пользование средствами и амортизацию. СПАРК при публикации финотчетности включает их в затратную часть, но для меня как собственника это не убытки.

До последнего времени проект требовал от меня регулярных дополнительных вливаний, а сейчас необходимости в них больше нет. Он наконец генерирует хороший денежный поток; заполняемость держится на уровне 80%. Ценовая политика при этом не менялась.

Комплекс работает с хорошими показателями — закрыть 2020 год мы планируем с прибылью.

Означает ли ваша готовность к продаже, что инвестировать в проект вы больше не намерены?

— Не совсем. Я планирую

создание медцентра, который объединит детокс- и антиэйдж-клиники. Главная задача — продление жизни человеку при помощи объединения двух технологий. Одна позволяет отслеживать предрасположенность к болезням и принимать превентивные меры, чтобы пациент в итоге не заболел, другая — омолодить организм.

Проект разработан специалистами клиники Lancerhof и французом Клодом Далле, создателем известной антиэйдж-программы. В настоящий момент уже много желающих стать клиентами такого центра в «Уткино Country House».

У нас уже есть разрешение на строительство; готов проект, разработанный клиникой. На строительство уйдет около полутора лет. Когда его начать, я еще не решил.

Обучение персонала входит в контракт, мы включили обучение всех первых лиц и специалистов в договор, заключенный при проектировании. Оно будет происходить на территории партнера.

Каких вложений потребует открытие центра?

— Около 200–250 млн руб. Примерно в 2–3 млн руб. обошлось создание проекта. Соглашение с клиникой стоит €50 тыс. Существенная часть расходов — строительство лаборатории. Чтобы подобрать схему антиэйдж-терапии, нужно сдать большое количество анализов. Я сам был пациентом Lancerhof. На основании результатов анализов разным людям

назначают совершенно разное питание, набор витаминов, капельницы и т. п.

Работать мы будем под своим брендом, франшизу клиника не дает никому, просто обучает наших врачей. Постановка всех бизнес-процессов полностью реализуется врачами клиники-партнера. Ничего плохого я в этом не вижу: «Уткино Country House» уже успешно существует как самостоятельный бренд.

Номерной фонд останется прежним?

– Нет, нам придется увеличить его с 64 до 100–150 номеров. Это произойдет после того, как будет запущен центр. Заезд в клинику должен длиться от семи, а по-хорошему – от 12 дней. При этом, как я сказал выше, мы уже имеем заполняемость на уровне 80%.

Для начала создадим определенный ажиотаж, а потом увеличим номерной фонд. Нужно будет дополнительно построить один или несколько корпусов, но не просто расширить номерной фонд, а к тому же развести потоки – отделить тех, кто приехал просто отдохнуть, от желающих оздоровиться. До пандемии основная часть клиентов приезжала в «Уткино Country House» из Ростова и Краснодара, а после ее начала очень активными стали гости из Москвы, Санкт-Петербурга, из регионов в центральной части страны.

Кто ваш основной конкурент? Old House?

– У Old House принципиально другое

предложение. Не считаю правильным комментировать бизнес и высказываться относительно целевой аудитории другого отеля. Просто у нас разные сегменты и разная аудитория.

В «Уткино Country House» доход приносят рестораны и развлечения: рыбалка, конные прогулки и даже караоке. И дальше я намерен развивать это направление. Сейчас, например, уже готов проект банного комплекса. Другое направление развития – строительство коттеджного поселка, в котором люди имели бы дома с хорошим дизайном, бассейнами и пр. и на время своего отсутствия сдавали их нам в аренду, оплачивая обслуживание. Эта идея возникла, поскольку зачастую мы не можем удовлетворить спрос – например, два президентских коттеджа практически все время заняты.

Вы заявляли еще два гостиничных проекта – в Ростове и в хорватском городе Тисно. Почему они не реализуются?

– Я действительно планировал строить бутик-отель на 40 номеров в Ростове, на пересечении улицы Пушкинской и переулка Соборного. Помимо гостиницы, проект комплекса предусматривал «свечку» с апартаментами, которые планировалось продавать с отделкой. Они разлетелись бы как горячие пирожки, сомнений нет: место шикарное. А персонал отеля обслуживал бы эти апартаменты.

Чтобы проект

был экономически целесообразным, высота здания должна была составить как минимум 14 этажей. Но недавно вступили в силу новые правила застройки исторического центра, касающиеся высотности зданий, и нам ограничили количество этажей до десяти.

Сейчас есть несколько потенциальных покупателей этого участка – застройщиков жилой недвижимости. Я рассматриваю предложения, поскольку особого желания заниматься этим проектом у меня больше нет. Первоначально моя идея состояла в том, чтобы построить несколько отелей, в том числе объект в Хорватии. Для него выкуплена лагуна, место очень хорошее. Сейчас идет проектирование, но я еще выбираю стратегию и то, как его позиционировать: то ли строить небольшой отель с медклиникой, то ли громадный комплекс. У меня есть также идея, связанная с Мальдивами. Там выбрана земля, но я приостановил переговоры о покупке, поскольку из-за пандемии непонятно, что будет дальше. Я думал о создании сети отелей, подобной цепочке Aman Владислава Доронина, но только под нашим брендом. «Уткино», конечно, необычно звучит где-нибудь на Мальдивах. Но прикольно, мне кажется. Иностранцы нормально на него реагируют.

Одновременно я думаю о продаже вместе с «Уткино Country House» всех гостиничных проектов, к реализации которых я пока не приступил, но для

которых уже куплена земля. Если будет хороший покупатель, продам. Не будет – продолжу развивать «Уткино Country House». Там площадь всех владений составляет 456 га.

На сайте вашей группы ничего не сказано про сельхозбизнес, которым вы довольно долго занимались. Почему?

– В 2018 году сельскохозяйственное направление перестало меня интересовать. Сейчас стратегия – освободить себя от активов, которые мне не нужны, в первую очередь сельскохозяйственных. Этот бизнес приносит прибыль, его нельзя назвать балластом, но вопрос заключается в том, что у меня нет желания им заниматься: не интересно, как там колосится рожь. Хочу прекратить распылять энергию.

Решение о продаже всех сельхозактивов касается и действующего ООО «Золотовское», которое выращивает зерновые, и проекта тепличного комбината ООО ТК «Донской», для которого в Октябрьском районе Ростовской области куплена земля. На его проектирование мы потратили около 50 млн руб.

Колхоз приносит прибыль, он эффективен. Это, к слову, единственное предприятие, которое мы кредитуем, поскольку в этой сфере есть доступные предложения. Берем короткие, до года, субсидированные кредиты у Сбербанка примерно под 2,5% годовых. Средства необходимы для большой закупки семян, удобрений

и средств защиты растений в начале года. Сумма займа обычно небольшая, порядка 40 млн руб.

Что касается тепличного комплекса, одним из главных факторов при принятии решения о продаже стало прекращение действия госпрограммы поддержки тепличной отрасли. Строить в таких условиях нам просто невыгодно.

Какова судьба Бессергеновского рыбоперерабатывающего завода, который вы купили в 2016 году и в который намеревались вложить 140 млн руб.?

– В 2017 году я продал имущество завода за 78 млн руб. Перед этим на заводе прошла реконструкция прудов и технических сооружений, была построена дорога, закуплен рыбопосадочный материал. Инвестиции составили более 120 млн руб. Но я принял решение сконцентрироваться на других направлениях бизнеса.

Я также планировал строительство рыбоперерабатывающего комплекса в Сенегале, но в итоге принял решение не развивать и этот проект – в связи с изменением политической конъюнктуры в стране.

В оперативном управлении какими из компаний группы вы участвуете сегодня?

– Абсолютно всех. Ежедневно бухгалтер согласовывает со мной платежи, а топ-менеджеры компаний докладывают каждый о своем направлении.

Есть направления,

которые требуют более активного участия, например развитие компании, работа заправок и IT-подразделения. К этим вопросам в течение дня приходится обращаться по нескольку раз.

Что представляет собой инвестпрограмма ГК «Флэш»?

– Основное направление – заправки и IT-технологии, в них я буду инвестировать. Вкладываю средства в собственную молодую IT-компанию, которая осуществляет полный цикл разработки продуктов – от первоначальной идеи до реализации и внедрения. Мы также готовы сотрудничать с авторами идей и молодыми технологичными стартапами на этапе MVP (Minimal Value Product). Сейчас в работе несколько проектов в области компьютерного зрения и машинного обучения, а также топливного процессинга и медийной рекламы. Я намерен остаться в сфере высокотехнологичного бизнеса.

Решение для заправок, созданное совместно со Сбербанком, мы – уже самостоятельно – в ближайшее время намерены адаптировать для ритейла. Сейчас создаем продукт, который позволит сетям супермаркетов пользоваться этим решением: чтобы клиент пришел в магазин, посмотрел в камеру и совершил покупку. Система разработана, осталось поменять интерфейс. Это задача на следующий год.

Также работаем над созданием собственной биометрической системы. Направление

инвестирования за пределами России — создание сети АЗС в Хорватии. Там уже работают пять заправок на воде, одна из них совмещена с наземной заправочной станцией. Цель — 50 наземных АЗС. Этот бизнес гораздо интереснее, чем подобный в России, с точки зрения доходности. Норма прибыли вдвое больше. Развивать сеть будем под имеющимся брендом. Сейчас решаем вопросы с землей. Для управления процессами в Хорватию

отправилась команда из России. Сложности обусловлены тем, что в этой стране многое зависит от политической конъюнктуры. Все непросто и медленно. Что касается самого топлива, в Хорватии достаточно заводов.

Какими были консолидированные выручка и чистая прибыль вашей группы в 2019 году? С какими финпоказателями вы рассчитываете закончить этот год?

— Общая выручка без

НДС по итогам 2019 года — 2,74 млрд руб. Это на 30% больше, чем в 2018 году. Показатель чистой прибыли мы не раскрываем. В этом году прогнозируем увеличение выручки на 50% за счет увеличения объема реализации топлива на АЗС, наращивания отгрузок угля и повышения загрузки «Уткино Country House».

Беседовала Елена Шепелева

kommersant.ru

13

«Башнефть» выставляет на торги еще 187 АЗС.



АНК «Башнефть» (входит в «Роснефть») выставила на продажу еще 187 АЗС в Башкирии и Оренбургской области, следует из сообщения компании, опубликованного в газете «Коммерсантъ-Башкортостан».

Онлайн-тендер назначен на 23 октября на электронной торговой площадке АО «ТЭК-Торг». Заявки от претендентов принимаются с 16 до 21 октября, отмечено в сообщении.

Список и стоимость имущества пока не опубликованы.

Ранее АНК «Башнефть» назначила на 19 октября тендер по продаже 23 АЗС,

расположенных в Башкирии, Оренбургской, Курганской, Ульяновской и Самарской областях. Общая цена имущества определена в 1,84 млрд руб., стоимость каждой АЗС варьируется от 15 млн до 230 млн руб. Продать более ста АЗС в семи регионах «Башнефти» рекомендовала в 2018 году Федеральная антимонопольная служба (ФАС). Это было одним из

условий одобрения сделки по продаже контрольного пакета акций АНК компании «Роснефть».

По состоянию на 31 декабря 2019 сбытовая сеть «Башнефти» состояла из 543 действующих АЗС.

Майя Иванова

kommersant.ru

14

В Башкирии начнет развивать придорожный сервис татарстанская сеть АЗС Irbis.



Татарстанская группа компаний «ТранзитСити», развивающая сеть заправочных комплексов под брендом Irbis, намерена выйти на рынок топливной розницы в Башкирии. Планы группы обсуждались на встрече с вице-премьером Рустамом Муратовым, сообщает «Коммерсант-Уфа».

«ТранзитСити» планирует запустить пять заправочных комплексов вдоль федеральных трасс М5 и М7, стоимостью около 1 млрд руб., где будет создано 180 рабочих мест.

Власти Башкирии намерены присвоить проекту статус приоритетного, который позволяет инвесторам воспользоваться мерами господдержки.

«ТранзитСити» работает на рынке нефтепродуктов с 1998 года. Развивает оптовую и розничную торговлю, в том числе заправочную сеть под брендом Irbis, на которую поставляет продукцию НПЗ «Газпром нефти», «Башнефти» и других. Сеть насчитывает 45 автозаправочных комплексов в Татарстане, Чувашии, Марий Эл, Нижегородской, Владимирской, Пензенской областях. В их состав входят АЗС, минимаркеты и кафе «Юмарт». 70% уставного капитала топливной компании «ТранзитСити» принадлежит предпринимателю Ринату Гаптельхакову.

Одной из приоритетных задач правительство Башкирии недавно провозгласило развитие придорожного сервиса. Протяженность автомобильных дорог в Башкортостане составляет 48,6 тыс. км. Вдоль них расположено 953 объектов придорожного сервиса. Концепция развития придорожного сервиса, принятая правительством, предусматривает строительство и модернизацию до 2024 года еще по 1 тыс. таких объектов.

В планах «ТранзитСити» – открытие 6 новых АЗС Irbis в Тольятти и Самаре до конца 2020 года. В Самарской области АЗС IRBIS представлены в Сызрани. Первая заправка компании уже открылась в Тольятти 21 октября, сообщает tlt.ru. На новой АЗС появится автомобильное топливо, произведенное компаниями «Татнефть» (завод «ТАНЕКО»), «Газпром нефть», а также уфимской группой заводов «Башнефти» («Роснефть»). «Своим главным преимуществом мы считаем именно контроль качества топлива на всех этапах, – пояснили в руководстве местного филиала Irbis. – Собственная инфраструктура (бензовозы, нефтебазы, лаборатория), только прямые договора с производителями, независимые ежемесячные отборы проб всех видов топлива – стандарт работы компании. Также на АЗС реализуется премиальное топливо XTRim, изготавливаемое с добавлением немецкой присадки BASF».

Информгентства «Девон» Предположительно, IR-BIS может частично заместить «Башнефть». Дочка «Роснефти» в октябре выставила на продажу 210 АЗС в Башкирии, Оренбургской, Курганской, Ульяновской и Самарской областях. «Башнефть» планирует продать значительную часть своих заправок из-за рекомендации Федеральной антимонопольной службы.

iadevon.ru

15

АЗК Великобритании в 2020 году уже сгенерировали \$6,1 млрд нетопливных продаж.

На этой неделе Ассоциация «удобных магазинов» Великобритании (Association of Convenience Stores) опубликовала свой отчет за 2020 год, в котором подробно рассказывается о важности торговых точек для их сообществ, о рабочих местах, которые они предоставляют на местном уровне, и о спектре услуг.

Из 8380 заправочных АЗС в Великобритании около 90% (7 398) включают магазины в той или иной форме. Эти магазины принесли 4,7 млрд фунтов стерлингов (6,1 млрд долларов) нетопливных продаж за последний год. Повышение важности магазинов у дома можно увидеть по увеличению инвестиций в них – за этот период АЗС инвестировали в среднем 25 657 фунтов стерлингов на магазин, из которых 11% вложили в полный ремонт магазина. Около 30% (2538) из них – это полноценные магазины с широким спектром услуг для автомобилистов в дороге и, во многих случаях, с парковкой на улице.

Большинство мини-маркетов принадлежат дилерам (65%), из которых 18% принадлежат компании, а 17% – различным игрокам в гипермаркетах Великобритании. Большинство магазинов

принадлежит мужчинам (60%), при этом азиаты или британцы азиатского происхождения (Пакистан, Бангладеш, Индия...) имеют 28% рынка.

«За последний год АЗС столкнулись с рядом проблем, особенно с падением продаж топлива во время локдауна, но в ответ на эти проблемы они активизировались, чтобы предложить новые услуги и более широкий ассортимент продуктов, чтобы поддерживать жизнь своих сообществ», сказал исполнительный директор ACS Джеймс Лоуман. Около 77% независимых АЗС участвовали в той или иной форме общественной деятельности в прошлом году, причем каждый пятый (20%) жертвовал в местный продовольственный банк.

nefterynok.info

16

Кофе от WOG: 7 лет на рынке и 10 млн евро инвестиций в проект.



По случаю празднования Международного дня кофе, на WOG подвели итоги работы на рынке кофейного ритейла. Проект “Найкавов ша кава”, который был запущен 1 октября 2013 года, в настоящее время занимает лидирующие позиции по объемам продаж кофе и кофейных напитков в Украине.

Проект “Найкавов ша кава” начат в 2013 году, когда сеть WOG приобрела и запустила в работу первую профессиональную кофемашину производства швейцарской фирмы FRANKE. За семь лет существования проекта открыто 386 WOG CAFE по всей Украине – из них 14 заведений, начиная с 2016 года, работают в скоростных поездах Интерсити и Интерсити+.

Также в 2016 году было открыто WOG CAFE в международном аэропорту “Жуляны” (Киев), в 2018 году аналогичное заведение заработало в международном аэропорту “Борисполь” (Киев), а в 2019 году еще два WOG CAFE появились в аэропортах Львова и Одессы. К тому же еще одно заведение работает в городском формате – кофейня расположена во Львове. Все учреждения оборудованы

современными кофейными машинами FRANKE. “Развивая проект “Найкавов ша кава” мы все время ориентировались на потребности и предпочтения наших клиентов. Так мы выбрали кофейные зерна, которые обжаривает и продает одна из старейших компаний Германии – семейный кофейный дом J.J. Darboven. Добавили возможность пользоваться топпингами и сиропами на свое усмотрение, реализовали заказ кофе непосредственно в нашем мобильном приложении. Все это позволило нам достичь отметки в более чем 70 тысяч проданных порций кофе в день”, – рассказывает руководитель дирекции общественного питания WOG Максим Пятаков. В текущем году WOG инвестировал в новое кофейное оборудование более 40 млн грн, закупив

100 интерактивных кофейных аппаратов модели FRANKE A1000, уже работающих на наиболее трафиковых АЗК по всей стране. А в запуск WOG CAFE в скоростных поездах с 2016 года было инвестировано более 10 млн грн.

delo.ua

17

Зарядные станции появятся на парковках и АЗС Турции.



Министр окружающей среды и градостроительства Турции Мурат Курум анонсировал принятие нового закона, который упростит жизнь владельцам электромобилей.

«К 2023 году, когда выйдет отечественный электромобиль TOGG, появится необходимость в зарядных станциях везде: ТРЦ, домах, парковках и на основных трассах. Мы предпримем для этого необходимые меры», — заявил министр.

По его словам, будут внесены изменения в «Положение о городском зонировании и парковках». Общенациональный проект предусматривает также участие Минэнерго и Минпрома.

Так на каждые 50 парковочных мест

обязательным должно будет наличие одного места для электромобиля с зарядной станцией. Для свободного путешествия между провинциями будет также предусмотрено обязательное размещение зарядных станций на традиционных АЗС.

news-turk.ru

З

**Переформатирование
розничной сети АЗС**

18

Группа Компаний VDS – единственный на территории стран СНГ аккредитованный производитель RVI- конструкций для бренда Shell.



Компетенции нашей Компании: создание инноваций и массовый выпуск рекламных оболочек для АЗС. У Компании более 40 патентов. Производственные возможности позволяют выпускать свыше 10,000 стел в год. Мы имеем ряд инноваций в области RVI, которые превосходят мировые аналоги в качестве и эстетике

Одна из перспективных компетенций, которую мы сегодня активно развиваем, – крупноузловая поточная сборка из модулей высокой заводской готовности, непосредственно на строительной площадке. Один из актуальных результатов, сокращение времени сборки трудоемкой 8,3-метровой стелы Shell на 50%: с 6 до 9 стел в сутки и ценовых стел Shell 7-метровой на 100%: с 6 до 12 в сутки. Наша команда разработала «Личный кабинет Заказчика». Эта страница доступна для авторизованных

пользователей, где можно просматривать статус в режиме реального времени о состоянии заказов, ходе производства, доставки и выполнения работ на объектах. Shell сегодня наиболее активный пользователь сервиса О Компании VDS. Группа Компаний VDS (Минск, Беларусь) – надежный партнер с репутацией отраслевого лидера в разработке и производстве высокотехнологичных решений на базе инженерных и архитектурных конструкций.

Своими разработками VDS вносит вклад в формирование бренд-платформ городской среды и идентичности корпораций. С 1994 года команда специалистов VDS реализовала более 50 проектов федерального масштаба и около 20.000 объектов для нефтяных компаний, автомобильных корпораций, крупных торговых сетей, администраций городов на территории стран Европы и СНГ.

vds.group

19

Новый панафриканский бренд сети АЗС ORYX.



Одна из крупнейших независимых нефтегазовых компаний Африки Oryx Energies меняется и запускает новый бренд АЗС – Oryx. Он отражает расширение предложения, улучшение качества обслуживания и опыта для всех потребителей, партнеров и клиентов. Платформа бренда, сочетающая международные стандарты с сильной местной идентичностью, разработана компанией Minale Design Strategy.

Переформатирование сети на новую концепцию уже началось в нескольких странах, в том числе на трех флагманских станциях в Танзании. С апреля 2020 года автозаправочные станции Oryx Energies начали менять визуальную идентификацию и предложения услуг. Полный ребрендинг будет проходить постепенно с окончанием к концу 2022 года.

«Эти действительно

позитивные изменения укрепят амбиции компании на рынке. Больше привлекательности, лучший опыт для клиентов, предложения, адаптированные к потребностям потребителей, больше обученных сотрудников на станциях, современный магазин Oasis и новый логотип, который объединяет нас. Наши сервисные станции будут меняться, отображая новые цвета и наш новый

бренд ORYX. Планируются крупные инвестиции для укрепления позиций в более 20 странах Африки», – говорит Мусса Диао (Moussa Diao), генеральный директор Oryx Energies SA. Вклад в Африку завтрашнего дня означает поддержку и укрепление местных брендов, продуктов и услуг. Цель ребрендинга заключалась в том, чтобы коренным образом преобразовать имидж сервисных станций,

побудить сотрудников из всех стран к реализации амбициозного проекта и решительно поддержать смелое и стратегическое долгосрочное видение группы компаний. Огух превратился в узнаваемый бренд, который одновременно является современным и соответствует местной культуре.

На автозаправочных станциях концепции обслуживания и комфорта вернулись в основу пользовательского опыта. Это символ современного африканского образа жизни и высоких стандартов качества. Сервисные станции Огух больше не только место для быстрой остановки, здесь можно отдохнуть и расслабиться.



Визуальная идентичность основана на графических принципах, на которые непосредственно влияет африканская культура и традиции. Полосатые узоры и логотип вдохновлены животным, имя которого носит бренд. Новый оранжево-красный цвет и добавление серого антрацита придают Огух влияние, заметность

и индивидуальность, необходимых на этом конкурентном рынке. Две прямые линии изображают культовое животное Африки – орикс в динамичном, современном и не подверженном времени дизайне. Одним из главных приоритетов было улучшение потоков, путем разделения грузового



транспорта от легковых автомобилей для более удобного обслуживания клиентов. Вторая задача заключалась в том, чтобы сделать вывески, магазин и навес более заметными. В Minale Design Strategy решили, что красный цвет следует использовать для обозначения сервисов. Основное внимание было обращено на магазин, которому дали более четкое представление о цели, переименовав его в Oasis и упростив его организацию. Снова

ввели оплату топлива в магазине, эффективно разместили основные группы товаров. Важно, что планировку помещения сделали более логичной и ориентированной на обслуживание, дав возможность употреблять еду и напитки прямо на месте, с террасами из природных элементов, такими как трава и стены из габиона. В работе над отличительным и эффективным навесом преследовали две основные цели – климатические

особенности и визуальную идентичность. Материал из поликарбоната обеспечивает термостойкость, а конструкция в форме трубки Вентури создает эффект естественной вентиляции, обеспечивая свежий прохладный воздух. Чередующиеся черные и прозрачные части на куполе создают тень, а также искусно перекликаются с полосками.

web.facebook.com

20

Ребрендинг 236 АЗС в Кении проведет Rubis Energie.

Французский топливный оператор Rubis Energie начал процесс ребрендинга более 200 заправочных станций KenolKobil и Gulf в Кении. В среду компания объявила о планах ребрендинга всех станций, работающих в настоящее время под брендами KenolKobil и Gulf Energy, которые она приобрела в прошлом году.

Общая операция по ребрендингу включает 190 объектов KenolKobil и 46 автозаправочных станций Gulf Energy.

В прошлом году Rubis Energie приобрела Gulf Energy Holdings Limited Кения за 9,72 миллиарда шиллингов (84 миллиона евро), на долю которой приходилось 6,2% рынка,

и 312 миллионов евро (36 миллиардов шиллингов) за местного игрока Kenol-Kobil, на долю которого приходилось 15,4% рынка страны.

«Мы планируем сделать около 30 в этом году, 150 в следующем, а к концу 2022 года мы ожидаем полного перехода на новый формат», – сказал

Жан-Кристиан Бержерон, управляющий директор группы Rubis Energy в Кении и генеральный директор в Восточной Африке, цитируемый The Star.

Пара поглощений сделали Rubis ведущим розничным продавцом топлива в Кении, обогнав Total и Vivo Energy.

nefterynok.info

21

Новый формат магазина, ориентированный на АЗС с маленькими площадями, представляет Nisa.



Nisa представила свой новый формат магазина Nisa Express на виртуальной выставке Nisa Expo 2020. Заведения общественного питания для предприятий розничной торговли, работающих в более компактных помещениях, дизайн для магазинов площадью до 1000 кв. футов. был разработан с тремя доступными вариантами формата, охватывающими продукты питания и предметы первой необходимости.

В секторе АЗС концептуальный магазин будет сочетать «текущие рыночные тенденции с тем, куда рынок движется», говорится в пресс-релизе компании.

«Наш новый формат Nisa Express разработан для удовлетворения потребностей партнеров Nisa, которые управляют небольшими магазинами, но хотят, чтобы их бизнес был современным, имел правильный внешний вид и удобство и предоставлял своим клиентам лучшие условия для покупок», – сказал глава отдела в Нисе, Даррен Мэй.

nefterynok.info

22

О слагаемых ландшафтного дизайна АЗС «Белоруснефть».



Заправочные станции во всем мире уже давно перестали быть сугубо пунктами по дозаправке автомобилей. Сейчас все больше можно увидеть, как эти места превращаются в базы отдыха для водителей, где им создаются все условия для комфортного и безопасного путешествия. Можно пообедать в кафе, отдохнуть с детьми на игровой площадке, полюбоваться красивыми зелеными насаждениями.

В настоящее время цветы, кустарники и деревья являются неотъемлемой частью любой автозаправочной станции «Белоруснефти». Разумеется, подбор зелени для таких мест — дело нелегкое с учетом специфики АЗС. Растения, призванные радовать глаз посетителей, должны быть максимально неприхотливы к окружающей среде, чтобы выжить в суровых условиях

заправок. В отличие от зеленых насаждений на привычных нам дачных участках растения на заправках борются с повышенным загрязнением воздуха, сильными ветрами и неблагоприятной почвой. Любой организм, будь то животный или растительный, нуждается в уходе. Для последнего это хороший полив, удобрение, обрезка засохших или больных участков. Выбирая цветы для АЗС, нужно также

учитывать их сезонность. Какие-то растения способны радовать глаз круглый год, а какие-то цветут всего несколько недель, а то и дней.

Популярными многолетними растениями, способными выживать в условиях автозаправочных станций, можно назвать род лилейников. Это красивые яркие цветы, разновидность сортов которых может достигать до 30 тысяч! В народе лилейник называют цветком радости и искренне верят, что прикосновение к нему приносит удачу, прогоняет все горести и печали. Кроме того, лилейник подходит для посадки на автозаправочных станциях из-за своей неприхотливости. Этот цветок чрезвычайно устойчив к резким перепадам температур, к ветру и морозам. Он с легкостью способен переносить все сюрпризы белорусской погоды, включая обильные дожди. Примечательно, что разные сорта лилейника цветут в разное время. Чтобы создать цветущую композицию с июня по октябрь, достаточно посадить рядом разные виды лилейника. В общей сложности он цветет около месяца, но некоторые сорта

способны на это дважды в сезон.

Еще одним ярким акцентом на клумбах автозаправочных станций могут стать флоксы. Своим именем эти цветы получили от греческого слова, означающего «пламя». Их название объясняется множественными яркими окрасками. В садовой культуре наиболее распространены кустовые виды флоксов, особенно флокс метельчатый. Обильное и продолжительное цветение, приятный аромат, относительная устойчивость к срезке и удивительная неприхотливость на клумбе сделали эти растения популярными как у профессиональных садоводов, так и у любителей.

Для посадки флоксов подбирают участки, защищенные от господствующих холодных ветров. В таких местах летом лучше сохраняется влага, а зимой скапливается много снега, который защищает цветы от вымерзания. Флоксы хорошо переносят полутень. Но на открытых солнечных местах они и цветут пышнее (соцветия крупнее, краски сочнее), и болеют меньше, но при этом немного сокращается срок цветения.



Даже при наступлении осенней поры не стоит забывать о внешнем виде автозаправочных станций. Многие растения способны участвовать в создании живописного ландшафтного дизайна круглый год. Чаще всего это кустарники и деревья. Более того, помимо эстетической функции данные растения приносят пользу. Автозаправочные станции чаще всего располагаются на хорошо продуваемых местах, что порой создает неудобства. Деревья и кустарники могут стать естественным барьером от ветра.

Из кустарников, которые рекомендуется сажать по периметру автозаправочной станции, можно назвать кизильник блестящий. Это красивый куст с листьями насыщенного зеленого цвета, пышными соцветиями и несъедобными, но крупными и яркими ягодами. Примечательно то, что этот кустарник способен радовать глаз вплоть до поздней осени. С наступлением холодов жесткие листья меняют свой окрас от желтого до красного цвета. Такое преобразование делает кизильник блестящий очень хорошим выбором для посадки на автозаправочных станциях, если хочется добавить немного эстетики и очарования. Кизильник хорошо переносит обрезку и медленно растет, что позволяет использовать его в качестве декоративного украшения ландшафта. Можно дать волю фантазии и превратить его

в красивую живую изгородь. Назовем самые популярные варианты посадки: комбинирование – кизильник блестящий сочетается с другими разновидностями, кусты чередуют; бордюры – кусты высаживают в одну линию, охватывая периметр участка, создавая окантовку. При использовании этого способа растения стригут максимально коротко на одинаковой высоте; изгороди – высокие «живые стены» чаще всего применяются для зонирования, они зрительно делят участок на секторы. Стрижка проводится на одном уровне с целью выровнять верх и одновременно сохранить высоту.

Еще одним частым гостем как в садах, так и на заправках бывает можжевельник чешуйчатый. Это вечнозеленый низкорослый кустарник с роскошной раскидистой кроной семейства кипарисовых. Ветви стелющейся кроны растения красиво свисают вниз. Родина можжевельника чешуйчатого – горные области Китая, Восточные Гималаи и остров Тайвань, где он известен еще с 1824 года. В наших широтах растение тоже хорошо приживается и украшает своей необычайной красотой сады, парки и дачные участки. Можжевельник привлекательно смотрится в композициях и неприхотлив в уходе – он любимец ландшафтных дизайнеров. Как и кизильник блестящий, можжевельник чешуйчатый способен радовать своего хозяина

практически круглый год. Через некоторое время после посадки на ветках могут появиться черные блестящие шишки-ягоды овальной формы, длина их до 7 см. Созревают они к маю.

Это хвойное растение серо-голубоватого цвета растет довольно медленно, а длина всего его жизненного цикла может достигать 600 лет! Это настоящий долгожитель. Чтобы прожить такое долгое время, многолетник должен быть максимально устойчивым к погодным условиям и неприхотливым к почве. Однако, как и у любого другого растения, у можжевельника чешуйчатого тоже есть свои нюансы. Он светолюбивый, рекомендуется для посадки на хорошо освещенных участках, но не морозостойчивый, как другие виды растений семейства кипарисовых. В случае сильного мороза отдельные ветви могут вымерзнуть, при этом хвоя приобретает бурый оттенок и со временем высыхает. Работникам автозаправочных станций стоит учитывать, что, обрезая ветви, нужно соблюдать осторожность и надевать перчатки, так как токсичные вещества, содержащиеся в соке можжевельника, раздражают кожу.

Хвойные растения удачно смотрятся в качестве украшений ландшафтного дизайна любого места. На автозаправочных станциях такие многолетники являются отличным дополнением к дизайну. Общемировая тенденция оформления подобных мест – акцент на их

экологичность.

Автозаправки всегда ассоциировались с выхлопными газами, ревом автомобилей и непримечательным оформлением. Сейчас же задача ландшафтных дизайнеров — показать клиентам, что в месте, где автомобили пополняют запас топлива, тоже может быть много зелени. Это создает особый психологический настрой не только потребителям, но и работникам станций. Уже не удивляют на заправках красивые клумбы, скульптуры, детские площадки, 40 летние террасы и зоны отдыха.



Интересно будут смотреться композиции из валунов. Чаще всего их устанавливают на выезде с заправок, но можно подключить креативность и создать целую дизайнерскую композицию. В дополнение к валунам или вместо них можно использовать насаждения деревьев. Популярный выбор — туи и голубые ели. Оба вида используются для групповой посадки, но и единичное растение будет смотреться привлекательно. Все зависит от фантазии и общего стиля ландшафтного дизайна.

Голубые ели лучше всего сажать на заправках, которые находятся за городом. Дело в том, что

при слишком высоком уровне загазованности эти деревья растут медленно и неравномерно. А вот на автозаправочных станциях, расположенных в сельской местности, голубые ели будут демонстрировать устойчивый, хоть и медленный рост, красивую форму и окраску хвои. Так уж сложилось, что ель в ландшафтном дизайне — самая притягательная из хвойных пород. В зимнее время растение можно украшать гирляндой и создавать особую атмосферу торжества на автозаправочной станции. В действительности существует множество видов однолетних и многолетних устойчивых растений, которые способны украсить собой не только дачные сады, но и АЗС: эхинацея пурпурная, гвоздика перистая, гвоздика турецкая, рудбекия гибридная, чабрец, бархатцы, цинния узколистная, золотые шары, зимние георгины, камнеломка метельчатая, декоративные злаки, различные деревья. Важно помнить, что, как бы растение не демонстрировало устойчивость к различным факторам, оно все равно требует ухода. Равномерный полив, удобрение и удаление отмерших участков — все это позволит зеленым насаждениям на автозаправочной станции радовать глаз посетителей яркими красками.

Софья Наумова, фото
Виктория Анискевич-
Клопоцкая

belchemoil.by

4

Иновации топливно- энергетического комплекса

23

Стратегическое партнерство для продвижения цифровых энергетических инноваций и достижения нулевых выбросов формируют ВР и Microsoft.



- ВР и Microsoft формируют стратегическое партнерство для продвижения цифровых энергетических инноваций и достижения нулевых выбросов 15 сентября 2020 года
- Компании намерены совместно разрабатывать новые технологические и цифровые решения для достижения целей в области устойчивого развития, включая сокращение энергопотребления и выбросов углекислого газа
- Microsoft продолжит цифровую трансформацию ВР с помощью облачных сервисов Azure
- ВР поставит Microsoft возобновляемые источники энергии для достижения целей компании в области возобновляемых источников энергии на 2025 год.

Лондон(Великобритания), Редмонд (Вашингтон).

15 сентября 2020 года. ВР и корпорация Micro-soft сегодня объявили, что договорились о сотрудничестве в качестве стратегических партнеров для дальнейшей цифровой трансформации энергетических систем и достижения нулевого выброса углерода. Это подразумевает совместные инновационные усилия, направленные на цифровые решения, дальнейшее использование Micro-soft Azure в качестве облачного решения для инфраструктуры ВР и поставки ВР возобновляемой энергии, чтобы помочь Microsoft достичь своих целей в области возобновляемых источников энергии к 2025 году.

“ВР полна решимости достичь чистого нуля и помочь миру сделать то же самое. Никто не может сделать это в одиночку – партнерские отношения с ведущими компаниями, такими как Microsoft, с согласованными намерениями, станут ключом к достижению этой цели”, – сказал Уильям Лин, исполнительный вице-президент ВР по регионам, городам и решениям. “Объединяя наши навыки и опыт, мы не только помогаем друг другу реализовывать наши амбиции по декарбонизации, но и создаем возможности для поддержки других на их пути к сокращению выбросов углекислого газа.”

“ВР разделяет наше видение чистого углеродного будущего, и мы полны решимости работать

вместе, чтобы двигаться вперед к сокращению выбросов углекислого газа и удовлетворению спроса с помощью новых возобновляемых источников энергии”, – сказал Джадсон Альтхофф, исполнительный вице-президент Всемирного коммерческого бизнеса Microsoft. “Стратегическое партнерство, подобное этому, позволяет каждой организации привнести свой уникальный опыт в изменение отрасли и создает потенциал для позитивного воздействия на миллиарды жизней по всему миру.”

Ранее в этом году ВР объявила о своем стремлении стать компанией с нулевым уровнем выбросов не позднее 2050-го года и помочь миру достичь чистого нуля. К концу десятилетия она стремится развить около 50 гигаватт чистой возобновляемой генерирующей мощности – это 20-кратное увеличение по сравнению с тем, что было разработано ранее, увеличение ежегодных низкоуглеродных инвестиций в 10 раз до примерно 5 миллиардов долларов и сокращение добычи нефти и газа на 40%. В январе 2020 года Microsoft объявила о своей цели стать углеродно-нейтральной к 2030 году и удалить из окружающей среды больше углерода, чем она выбрасывала с момента своего основания к 2050 году. Сегодняшние объявления основаны на потенциале, который обе компании видят в совместной работе, чтобы помочь создать чистое нулевое углеродное будущее.

Совместные инновации

Меморандум о взаимопонимании (MOU), подписанный BP и Microsoft, признает возможности, которые каждая компания может предоставить для ускорения прогресса в достижении своих целей устойчивого развития и помощи миру в декарбонизации. Их совместные инновационные усилия первоначально будут сосредоточены на четырех областях, которые объединяют цифровой опыт Microsoft с глубоким пониманием энергетических рынков BP:

- Умные и чистые города
- Определение синергии между инициативой Microsoft "Умные города" и видением BP "чистые города" с целью определения областей стратегического сотрудничества, чтобы помочь городам достигнуть своих целей устойчивого развития.
- Чистые энергетические парки – совместное развитие инновационных, чистых энергетических парков с экосистемой низкоуглеродных технологий, таких как использование и хранение углерода для предотвращения или сокращения выбросов.
- Потребительская энергетика – изучение инновационных способов использования возможностей, управляемых данными, персонализированных и действенных идей для расширения возможностей потребителей энергии управлять своим домашним потреблением энергии и сокращать выбросы углекислого газа.

- Решения промышленного Интернета вещей – предоставление 'интеллектуального края' возможностей производственным и эксплуатационным объектам BP. Как для BP, так и для Microsoft низкоуглеродная энергетика является частью более широкой повестки дня в области устойчивого развития, и они стремятся со временем углубить сотрудничество в этой области.

Microsoft, в дальнейшем перенесёт BP в облако. В рамках облачного ИТ-подхода компания BP продлила свое соглашение на использование облачных сервисов Microsoft Azure в качестве стратегической платформы. Это расширяет существующие отношения BP с Microsoft, которые помогли ускорить оцифровку инфраструктуры и операций BP, в то время как Microsoft 365 обеспечила большую совместную работу и удаленную производительность труда во время COVID-19. Использование облака Microsoft Azure позволяет BP получать доступ к широкому и глубокому портфелю облачных сервисов, в том числе машинному обучению с цифровыми Близнецами Azure, анализу данных, безопасности и многому другому, для получения более глубокого понимания, использования значительных возможностей оптимизации и трансформации бизнес-процессов.

BP поставит возобновляемые источники энергии, чтобы помочь питать облако Microsoft. BP и Microsoft подписали

рамочное соглашение по проектам в области возобновляемых источников энергии, направленное на обеспечение возобновляемой энергией центров обработки данных Microsoft. BP будет поставлять возобновляемые источники энергии Microsoft во многие страны и регионы, включая США, Европу и Латинскую Америку. Это соглашение способствует достижению цели Microsoft по

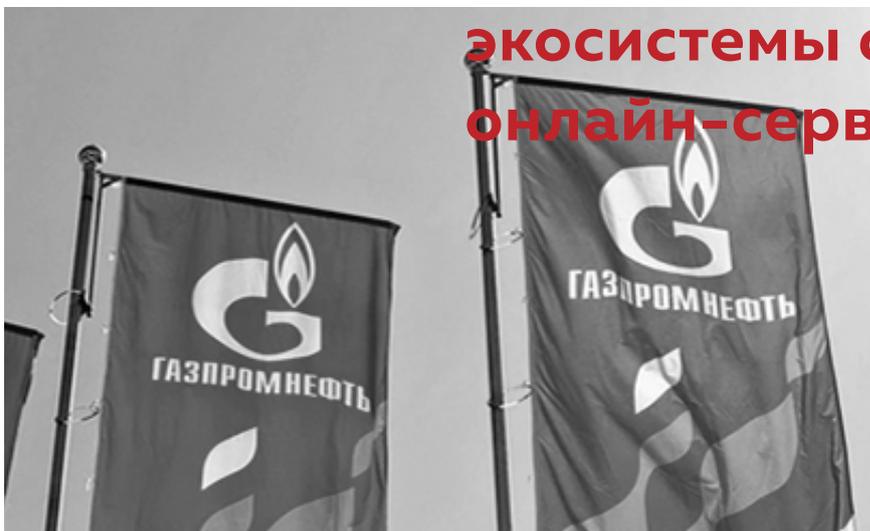
100% возобновляемым источникам энергии к 2025 году. Это партнерство отражает экологические и экономические выгоды таких компаний, как BP и Microsoft, работающих вместе, чтобы создать более устойчивое будущее.

bp.com

Перевод Компании VDS

24

В Газпромнефть рассказали о создании экосистемы своих онлайн-сервисов.



Собственная экосистема онлайн-сервисов появится в сети АЗС «Газпромнефть». Руководитель сети в России Олег Кузьменков в ходе вручения премии «Права потребителей и качество обслуживания – 2020» рассказал о том, как меняется одна из самых консервативных отраслей – топливный ритейл.

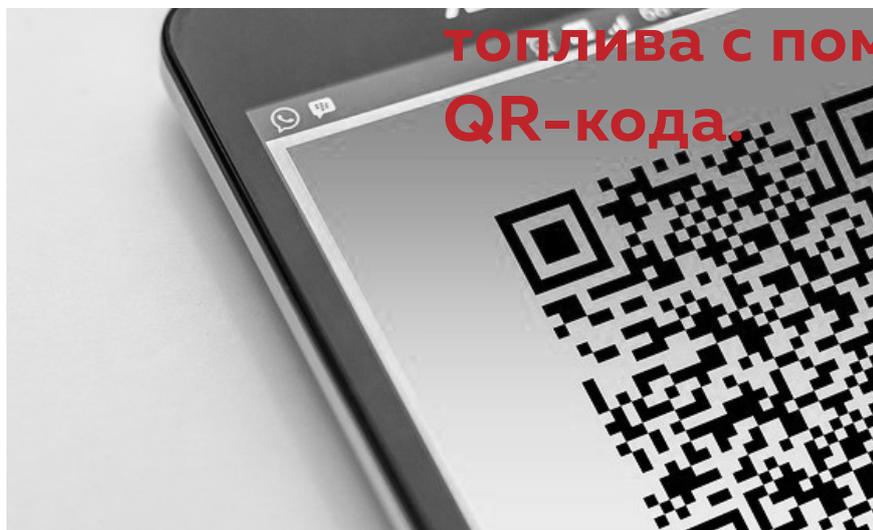
«Мы много работаем над цифровизацией услуг для удобства наших клиентов. Оцифровывая процессы и расширяя их перечень, основной упор мы делаем на скорость обслуживания, а также создание экосистемы востребованных потребителями онлайн-сервисов в нашем мобильном приложении», – отметил Кузьменков. Он также рассказал об автоматизации процессов контроля качества и количества топлива, работы оборудования АЗС.

«Во время пандемии автомобилисты как никогда стали ценить сервис и оплату онлайн, безопасность и качество. И мы рады, что можем предложить нашим клиентам все то, в чем они испытывают потребность», – резюмировал руководитель сети АЗС.

gazeta.

25

В России запатентована технология оплаты топлива с помощью QR-кода.



ТД «Смарт-Технологии», создатель мобильного приложения BENZUBER по оплате топлива онлайн без обращения в кассу АЗС, получил от Федеральной службы по интеллектуальной собственности патент на изобретение способа оплаты услуг автозаправочных станций при заправке транспортных средств топливом и устройство для его осуществления.

Запатентована технология оплаты бензина на АЗС с помощью смартфона и системы быстрых платежей (СБП) от ЦБ и QR-кодов, размещенных на топливно-раздаточной колонке. Технология позволяет владельцам заправок сократить транзакционные издержки, а владельцам машин ожидать цены топлива, не отягощенного затратами на эквайринг. Запатентованная технология существенно упрощает и ускоряет процесс покупки топлива. При проведении опытных работ время, затраченное на реализацию способа оплаты услуг АЗС по заправке транспортного средства топливом с помощью QR, составило не более 20 секунд, при этом пользователь осуществил виртуальный платеж через смартфон, не отходя от топливно-раздаточной колонки, а колонка автоматически включилась. В рамках настоящего изобретения в качестве транзакционной инфраструктурной серверной системы используется платформа BENZUBER собственной разработки.

«Технология оплаты BENZUBER с помощью QR-кодов является нашим стратегическим активом, который теперь защищен российским законодательством. Запатентованная технология позволит людям ускорить процесс заправки, избежать очередей на АЗС, общения с кассиром и взаимодействия с наличными средствами, чтобы максимально обезопасить себя в такой непростой эпидемиологической ситуации», – сказал автор запатентованной технологии и сооснователь BENZUBER Артем Скворцов. Изобретение относится к способу и устройству оплаты услуг автозаправочных станций. Технический результат заключается в обеспечении возможности автоматического включения топливно-раздаточной колонки, а также в повышении быстродействия проведения транзакции. Механика запатентованной технологии проста. Водитель вставляет пистолет в бензобак, сканирует QR-код камерой телефона, в мобильном банке-участнике СБП автоматически формируется

платеж, клиент нажимает кнопку подтверждения и заправляет автомобиль. Пилотный проект по оплате топлива с помощью QR-кодов был впервые осуществлен в феврале 2020 года на сети АЗС Varta в Свердловской области. В его реализации приняли участие BENZUBER, НСПК, являющаяся оператором СБП, и СКБ-банк.

В настоящее время воспользоваться запатентованной технологией могут клиенты СКБ-банка, ДелоБанка, ПСБ, Тинькофф, Русского стандарт, Ак Барса и ВТБ и других банков, подключенных к СБП от ЦБ. По прогнозам разработчиков сервиса, к концу 2020-го к системе QR-оплаты топлива будет подключено 4 тысячи АЗС (сейчас приложение BENZUBER, позволяющее платить за бензин со смартфона, не покидая автомобиль, используется на 5 тыс. АЗС по всей стране). Всего в России свыше 20 тыс. АЗС.

cnews.ru

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

vds.group
Развиваем рынок вместе