

2021



# НОВОСТИ ТОПЛИВНОГО РИТЕЙЛА

---

ИТОГИ АПРЕЛЯ

В этом номере мы обращаем внимание на тему высокого темпа обновления бизнес-процессов с целью быстрого реагирования на потребности рынка.

По мнению экспертов, сегодня для успешного развития ритейла топ-менеджерам в нефтегазовой сфере нужно сосредоточиться на диверсификации. Сегодняшняя специфика заправочного бизнеса такова, что для многих АЗС основными источниками дохода являются уже не бензин и дизельное топливо, а сопутствующие товары.

Многие помнят АЗС начала девяностых годов. По сути, на станциях присутствовали небольшие магазины автотоваров, позже начали появляться продукты питания и некачественный вендинговый кофе. В конце девяностых обозначился тренд на продажу бытовых и сезонных товаров. Менялся спрос – менялось и предложение. Тогда изменения протекали медленно. Сейчас предпочтения потребителей меняются намного быстрее.

В 2021 году усиливается тренд на развитие АЗС, как полноценных заведений общественного питания. Руководители топливного ритейла США давно поняли этот сдвиг и, уже начиная с 2008 года, начали перепозиционировать свои АЗС в точки быстрого питания.

"Из АЗС, которая продает еще и товары в магазине и кафе, мы превратились в лидирующее заведение быстрого питания, которое продает еще и топливо" – Ховард Штокель, исполнительный директор сети АЗС WAWA.

В России активно развивается формат магазинов при АЗС convenience store – «удобный ритейл». Популяризация convenience store связана и с ростом внутреннего туризма из-за введенных ограничений в период пандемии.

Набирает обороты сотрудничество заправочных сетей с ресторанами известных потребителю брендов. По оценкам аналитиков сети АЗС «Газпромнефть», подобные коллаборации позволяют увеличить трафик на 5–7% и реализацию нефтепродуктов на 3–5%.

Бизнес непрерывно находится в поиске инноваций и точек роста, текущие изменения в отрасли топливного ритейла требуют трансформации стандартной бизнес-модели и разработки комплексных мер реагирования для опережения потребностей рынка.

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

# Содержание:

## Аналитика топливно-энергетического комплекса

- 03 Как пирожки и зарядки спасут королей бензоколонок от разорения
- 05 В США ожидают «нормальный» спрос на топливо и товары пристанционных магазинов
- 07 Заправкам становится тесно. Топливный рынок Петербурга
- 10 Porsche пошла вразрез тренду на электромобили
- 13 Почему владельцы заправок вынуждены работать себе в убыток
- 15 BP: прогноз развития мировой энергетики '2035

## Развитие розничной сети АЗС

- 22 Сохраняя устойчивость: ООО «ТАИФ-НК АЗС» подвело итоги 2020 года
- 25 Екоен откроет 100 зарядных станций с объектами общественного питания
- 26 Производители грузовиков требуют массового открытия электрозаправок в Европе
- 28 Total открыла сеть заправок GNV в Париже
- 29 Канада профинансирует 6 АГНКС вдоль Трансканадского шоссе
- 30 Avia открывает 7 новых АЗС в Польше
- 32 В Минске и регионах установят комплексы для зарядки электромобилей. Их аналогов нет в СНГ
- 34 EG Group повторно перезапустит бизнес автомоек в Великобритании

## Переформатирование розничной сети АЗС

- 35 Как будут выглядеть станции Shell в 2041 году?
- 36 Открытие первого трассового комплекса COMPASS Comfort
- 37 Автозаправочная THE STAGE в Лестере
- 38 Магазин Parker's в Ладсоне (США)
- 39 Renault представила новый логотип бренда
- 40 Разработка ценовых стел для Hindustan Petroleum
- 41 Автотранс открывает флагманский АЗК в Полтаве
- 44 Летние площадки на АЗС для детей и взрослых
- 45 Полина Тирская, KLO: Полностью пересматриваем концепцию магазинов на АЗС
- 48 Умные туалеты на Total в Нидерландах

## Инновации топливно-энергетического комплекса

- 49 На АЗС «Татнефти» стали выдавать наличные
- 50 «Роснефть» открывает финансовые супермаркеты на АЗС
- 51 Too Good To Go помогает магазинам Hush, на автозаправочных станциях AVIA в Нидерландах

# Как пирожки и зарядки спасут королей бензоколонок от разорения

Пандемия коронавируса привела к небывалой волатильности цен на углеводороды и подстегнула популярность альтернативной энергетики. Для нефтегазового бизнеса 2020 год стал одним из самых неприбыльных за несколько последних десятилетий. Локдаун заставил людей засесть по домам, поэтому значительно упал спрос на бензин. По оценке агентства The Boston Consulting Group (BCG), во втором и третьем кварталах минувшего года спрос на бензин в странах ОЭСР был на 19% ниже, чем в аналогичный период 2019. Поскольку топливо стало не востребовано, упали продажи в магазинах на автозаправочных станциях.

Эксперты задумались о том, есть ли будущее у заправочных станций, и пришли к следующему выводу: продажа нефтепродуктов остается важнейшим направлением нефтегазового бизнеса.

По мнению BCG, налаженные каналы реализации нефтепродуктов помогут нефтегазовым компаниям диверсифицировать свою деятельность по мере того, как значимость углеводородов будет снижаться. Поэтому отказываться от развития в области ритейла не стоит – напротив, аналитики рекомендуют усилить это направление.

Согласно данным BCG, нефтегазовые компании, чьи заправочные станции пользуются успехом в качестве точек продаж товаров первой необходимости, показали неплохие финансовые результаты в последний год. Доходность активов таких компаний стабильно превышает 20%.

## АЗС образцового содержания

Инвестиции в ритейл важны для нефтегазовых компаний по нескольким причинам. Во-первых, за счет прямых продаж по каналам B2C и B2B они могут аккумулировать большие массивы данных. Эти данные впоследствии можно использовать для определения предпочтений потребителей и разработки новых продуктов.



Во-вторых, ритейл способен помочь нефтегазовым корпорациям провести трансформацию бизнеса.

Заправочные станции – это потенциальные логистические центры, которые можно использовать для доставки тех или иных продуктов, не обязательно нефтяных, конечному потребителю. Представьте себе такой сценарий: заправочные станции выполняют функцию магазинов у дома, из которых можно заказать доставку всего необходимого. Учитывая разветвленность заправочных сетей крупных нефтегазовых компаний, такое развитие бизнеса представляется экспертам вполне возможным.

## КАК ИЗМЕНИТСЯ НЕФТЕГАЗОВЫЙ РЕТЕЙЛ



Автозаправочные станции – ценный ресурс и для направления B2B. Дело в том, что заправками пользуются не только частные автовладельцы, но и коммерческие автопарки. Данные, которые можно собирать на заправках о состоянии того или иного автопарка, просто безграничны. Насколько эффективно водители расходуют бензин? По каким маршрутам они ездят? Как меняется расход топлива автомобиля со временем? Какие поломки случаются? Всю эту информацию можно собирать через автозаправочные станции, чтобы затем разрабатывать индивидуальные услуги для корпоративных клиентов.

В-третьих, заправки могут стать фасадом трансформации нефтегазового бизнеса в экологичные компании. На АЗС клиентам можно предлагать целый ряд «экологичных» услуг: зарядку электромобилей, заправку природным газом или биотопливом. Все это поможет нефтегазовым компаниям сформировать правильный, современный имидж и диверсифицировать свой бизнес. Такие крупные игроки, как BP и Total, уже полным ходом строят станции подзарядки электрокаров, рассчитывая на растущую популярность этого вида транспорта. Позиционирование для нефтегазовой сферы важно как никогда. Индустрия стремительно перестраивается, и корпорациям жизненно важно представить себя в качестве энергетических компаний, стремящихся свести наносимый окружающей среде вред к нулю. Заправочные станции в этом смысле – бесценный ресурс. Дизайн заправок, предлагаемый на них сервис, общее позиционирование заправочной сети – все это способно привлечь новых партнеров, клиентов и сотрудников.

## Стратегия победителя

Инвестиции в ритейл – сложная задача для нефтегазовых компаний, привыкших к иной бизнес-модели. Ритейл требует новых навыков, знаний и подходов к работе, указывают в BCG.

Для успешного развития ритейла топ-менеджерам в нефтегазовой сфере нужно сосредоточиться на диверсификации. Эксперты рекомендуют управленцам воспринимать свои компании как холдинги, работающие в разных направлениях: от недвижимости до логистики. Все эти направления таят в себе огромные возможности, которые необходимо развивать.

■ Кроме того, топ-менеджерам необходимо трезво взглянуть на роль заправочных станций в их бизнесе и оптимизировать заправочную сеть с учетом глобальных трендов в мобильности. ■

Куда, откуда и каким образом будут перемещаться люди завтра? На этот вопрос нужно иметь четкий ответ – тогда можно будет строить новые АЗС там, где они наиболее востребованы. Профиль деятельности существующих заправок тоже необходимо пересматривать, уверены в BCG. Совсем скоро электрокары начнут теснить бензиновые автомобили из крупных городов – это всего лишь один тренд, который стоит принять во внимание.

Возможно, в это слабо верится, однако через пять-десять лет нефтегазовый бизнес будет выглядеть иначе. Чтобы угнаться за переменами, перестраивать бизнес-модель необходимо уже сегодня, считают эксперты. Развитие альтернативной энергетики, выстраивание правильного имиджа, вложения в ритейл – вот что поможет нефтегазовым компаниям преуспеть в современном мире.

Арслан Аканов  
forbes.kz

# В США ожидают «нормальный» спрос на топливо и товары пристанционных магазинов

Новое исследование Национальной ассоциацией круглосуточных магазинов США (NACS) дает позитивный прогноз на летний сезон для розничных продавцов, которые сосредоточили свои усилия на бесконтактных платежах и предложениях «последней мили». Об этом сообщает petrolplaza.

Розничные продавцы товаров повседневного спроса ожидают, что семейные, туристические и обычные поездки клиентов этим летом вернутся к уровню, предшествующему пандемии. Об этом говорится в результатах нового опроса владельцев круглосуточных магазинов (c-stores), проведенного NACS в Соединенных Штатах.

В круглосуточных магазинах, на которые приходится 80% топливных продаж в США, реализация бензинов, дизтоплива и автогаза за время пандемии снизилась на 13%. Тем не менее, большинство опрошенных NACS респондентов (52%) заявили, что этим летом туристические поездки и ежедневные поездки на работу будут близки к уровню, предшествующему пандемии. В то же время 28% опрошенных не ждут радикального улучшения ситуации до 2022 г.

Розничные торговцы ожидают наибольшего роста в таких категориях, как продажа холодных напитков и кофе (43% прогнозируют рост), а также готовые продукты для немедленного потребления (62%).

NACS опубликует полные отраслевые показатели за 2020 г. и анализ тенденций, определяющих тенденции 2021 года на рынке пристанционных магазинов 14 апреля, во время онлайн-инвента NACS State of Industry Summit.

Связанное с пандемией сокращение количества поездок на работу и пробега транспортных средств за последний год привело к измене-

ниям в утреннем трафике и торговле в пристанционных магазинах. В частности, продажи кофе и продуктов для завтрака упали на 10–15%. Теперь c-stores вновь открываются для обслуживания клиентов в утренние часы: 40% торговых точек предлагают скидки при повторных покупках, а 27% продвигают решения, которые побуждают покупателей возвращаться за скидками.

**■ ■ ■ «Ритейлеры с оптимизмом смотрят на возвращение традиционных привычек вождения... и это отличная новость не только для нашей отрасли, но и для экономики в целом» ■ ■ ■**

— сказал заместитель председателя NACS по исследованиям и технологиям Энди Джонс. Он управляет сетью продовольственных магазинов Sprint, базирующихся в Огасте (штат Джорджия).

Когда трейдеров спросили, какие прошлогодние розничные инновации они будут использовать в своих магазинах, большинство розничных продавцов назвали бесконтактные платежи и предложения «последней мили», такие как доставка на дом и самовывоз с обочины. Объединив предложения, появившиеся во время пандемии, 20% c-stores будут расширять такие услуги, как проезд, доставка и самовывоз.

«Онлайн-заказ в сочетании с быстрой местной доставкой – идея не новая. Но она продемонстрировала значительную эффективность в прошлом году. Она показала потребителям, что это возможно, и что такая услуга будет стимулировать рост числа пользователей. Это делает ее стандартным вариантом для розничных продавцов», – сказал Чарли Макилвейн, генеральный директор Coen Markets Inc., базирующейся в Канонсбурге (штат Пенсильвания).

Остальные розничные торговцы согласились с тем, что сосредоточение внимания на основных операциях, таких как управление запасами и обслуживание клиентов, окупится, когда пандемия отступит. «Мы увидели ценность обслуживания клиентов. Для нас важно проявлять дружелюбие и действовать на местном уровне, чтобы и дальше расширять поддержку локального сообщества», – сказал Малик Юсиф, президент компании MYS Energy, базирующейся в Манассасе (Вирджиния). Опрос участников розничной торговли NACS Pulse Survey был проведен в марте 2021 г. компанией NACS Research. В опросе приняли участие 70 компаний-членов ассоциации, представляющих в общей сложности 3 524 пристанционных магазина.

enkorr.ua

# Заправкам становится тесно. Топливный рынок Петербурга

Рынок АЗС Петербурга является одним из самых конкурентных в стране, по ряду показателей опережая Москву. Из общего числа заправок лишь 20% являются независимыми, а остальные принадлежат федеральным сетям. Эксперты не исключают, что они продолжат и дальше укрупняться, конкурируя за счет предложения дополнительных услуг. При этом по итогам прошлого года на фоне снижения потребления топлива и падения рынка участники рынка говорят не только о достижении целевых показателей, но и о наращивании объемов продаж.

Для топливного рынка прошлый год оказался более волатильным, чем 2019-й, ведь 2020 год принес множество перемен и вызовов – самоизоляцию, ограничения в передвижении и новые правила поведения в общественных местах, отмечают в пресс-службе сети АЗС «Газпромнефть». Главной проблемой стало снижение спроса из-за падения автомобильного трафика и, как следствие, дальнейшее снижение маржи у операторов и поставщиков. «Потребление топлива сократилось более чем на 6% в объемах при росте средней цены немногим более чем на 2% за год. В денежном выражении рынок упал по отношению к 2019 году на 4%», – объясняет Валерий Емельянов, аналитик ИК «Фридом Финанс».

Увеличение цены в течение 2020 Дмитрий Кумановский, начальник аналитического отдела ИК «ЛМС», объясняет снижением производства на НПЗ крупных игроков. «Это создало эффект "тисков" для независимых игроков, зажатых растущими оптовыми ценами и падающим спросом», – добавляет он. В текущем году рост цен на бензин также продолжился. Так, по итогам января цена увеличилась на 0,9%. Тем не менее участники рынка замечают, что, несмотря на «проседания» топливной розницы, некоторым игрокам все же удалось компенсировать потери.

**■ ■ ■ «В период снижения объемов потребления бензина на розничном рынке Санкт-Петербурга в 2020 году сеть АЗС "Газпромнефть" нарастила объемы продаж бензинов по сравнению с предыдущим годом на 5%. ■ ■ ■**

По подсчетам аналитиков сети, каждый пятый литр топлива на рынке Санкт-Петербурга в 2020 году приобретался на АЗС "Газпромнефть", – говорят в пресс-службе сети АЗС «Газпромнефть».

В компании «Татнефть-АЗС-Северо-Запад» подтверждают, что к концу года ситуация полностью восстановилась, а часть потерь удалось компенсировать возникшей маржой на фоне падения цен на сырье. В недавнем интервью ВГ директор ООО «Татнефть-АЗС-Северо-Запад» Айдар Хабибуллин замечал, что потери у компании были, особенно на приграничных АЗС, а именно в Ивангороде и на границе с Финляндией. «На этих АЗС потери продаж в литрах доходили до 70%. Тем не менее мы достигли целей, поставленных перед компанией на 2020 год», – уточнял господин Хабибуллин.

**Факторы роста**  
По мнению собеседников ВГ, коронавирус в какой-то степени стал катализатором изменений в работе компаний, в том числе усилив процесс диджитализации. «Пандемия стала мощным



стимулом для развития цифровых технологий на топливном рынке: мобильные приложения, как и возможность бесконтактной заправки, запустили практически все участники рынка», — поясняет Денис Мигаль, основатель сети автосалонов Fresh Auto. Сейчас автозаправочные станции также продолжают фокусироваться на оптимизации площадей, автоматизации процессов для сведения к минимуму взаимодействия клиента и оператора, а также развитию интерактивных технологий и медиа, превращая АЗС в рекламную площадку. Среди цифровых новшеств эксперты выделяют автоматический мониторинг и контроль процессов на АЗС в режиме онлайн через единый центр мониторинга для поддержания стабильности процессов и снижения рисков.

Так, например, в пресс-службе сети АЗС «Газпромнефть» называют цифровые системы компании, позволяющие управлять всей цепочкой создания стоимости, важным фактором, способствовавшим положительной динамике итоговых результатов деятельности. Среди других причин — открытие АЗС на трассе М11, рестайлинг ряда станций и реновация торговых залов на АЗС в 2019–2020 годах. «Изменилось восприятие сети, что позволило существенно увеличить долю рынка в Санкт-Петербурге», — объясняют в пресс-службе «Газпромнефти». Для повышения операционной эффективности розничного бизнеса сеть АЗС «Газпромнефть» планирует продолжать развитие партнерских моделей.

**■ По мнению экспертов, развитие сетей теперь возможно за счет новых услуг. «Например, магазины, кафе, мойки, заправки для электрического и газового транспорта могут увеличивать посещаемость АЗС и прибыль, так как новые услуги более рентабельны», — уверен господин Кумановский. ■**

«Татнефть–АЗС–Северо–Запад», в свою очередь, провела в прошлом году интеграцию с компанией «Яндекс» в проектах «Яндекс.Еда» и «Яндекс.Заправки», а также реализовала возможность приема топливных карт «Татнефть» на 75 АЗС Neste, которые были приобретены «Татнефтью» в 2019 году. При этом в планах компании на текущий год — провести ребрендинг и продолжить реконцепцию 15 АЗС, запущенную в 2017 году, которая продолжится в течение 2022–2023 годов. После проведения ребрендинга все принадлежащие ПАО «Татнефть» АЗС в СЗФО перейдут в премиальный сегмент.

#### Насыщен до предела

С тем, что рынок АЗС в Санкт-Петербурге один из самых насыщенных и конкурентных, даже по сравнению с Москвой, соглашаются все собеседники ВГ. В городе представлены западные компании и практически все отечественные топливные игроки. Большая часть из них принадлежит вертикально интегрированным компаниям, поскольку доля независимых игроков за последние два года серьезно сократилась: «Роснефть» приобрела Петербургскую топливную компанию, а «Татнефть» купила сеть АЗС Neste в Санкт-Петербурге и топливный терминал. В результате этого 80% на рынке теперь занимают вертикально интегрированные компании: ЛУКОЙЛ, «Газпромнефть», «Сургутнефтегаз», «Татнефть», а оставшиеся 20% — независимые игроки: «Шелл нефть», «Фаэтон» и «Серкл Кей».

«Рынок Санкт-Петербурга более насыщен сетями заправок, чем другие регионы страны. На город с населением 5 млн человек и 1,8 млн автомобилей здесь располагается более 600 АЗС. То есть по одной на каждые 8300 человек и на каждые 3000 авто. Для сравнения, в Москве на 12 млн человек и 3,8 млн авто приходится всего 750 АЗС, то есть обеспеченность заправками примерно вдвое ниже», — объясняет господин Емельянов. Столь высокая относительная плотность АЗС в Петербурге провоцирует более острую конкуренцию за клиента и подталкивает операторов к объединению и укрупнению. «Этот процесс, вероятно, будет продолжаться еще не один год, в основном за счет скупки федеральными сетями малых независимых игроков», — добавляет эксперт.

С поглощением независимых игроков на рынке Петербурга дальнейшие сделки по поглощению конкурентов должны прекратиться, полагают эксперты. «Вполне вероятно приобретение независимых АЗС, находящихся на местах

хорошей реализации, целиком же сети приобрести никто не будет»,— полагает Дмитрий Гусев, вице-президент Независимого топливного союза. По его мнению, когда оптовые цены на бирже превышают розничные, гораздо легче дожидаться банкротства интересующих независимых заправок, и купить их с торгов за гораздо меньшие деньги.

**Предлагаем обратить особое внимание на тему развития газозаправочной сети.  
(Прим. редакции)**

#### **Нажать на газ**

В связи со стимулированием перехода на газомоторно топливо в Петербурге продолжится развитие газозаправочной сети в рамках реализации пилотного проекта «Развитие рынка газомоторного топлива в Санкт-Петербурге» на 2019–2023 годы, осуществляемого «Газпромом» и правительством Санкт-Петербурга. В настоящее время газозаправочная сеть «Газпрома» в Северной столице включает десять объектов: семь автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС), многотопливную автомобильную заправочную станцию и две площадки для передвижных автогазозаправщиков. Планируется, что к 2024 году сеть АГНКС увеличится в 2,5 раза — до 25 объектов. Кроме того, компания рассматривает возможность создания инфраструктуры для заправки городского и водного транспорта с помощью сжиженного природного газа. При этом правительство Санкт-Петербурга продолжит расширять парк муниципальной газомоторной техники. Из федерального и регионального бюджетов на это планируется выделить 430 млн рублей. Так, согласно проекту региональной программы газификации, рассчитанной на 2021–2025 годы, к 2025 году количество автотранспортной техники, работающей на природном газе, достигнет 5675 единиц.

Мария Кузнецова  
hkommersant.ru

# Porsche пошла вразрез тренду на электромобили

В то время как автопроизводители переходят на электрокары, компания Porsche внезапно инвестировала 24 млн долларов в завод по производству экологического топлива для ДВС. Что это за топливо и почему оно вряд ли появится в России?

## В Porsche топят за е-топливо

Правительства по всему миру одно за другим берут на себя обязательство запретить продажу автомобилей с бензиновым и дизельным двигателями.

## ■ Норвегия в 2025 году станет первой страной, полностью перешедшей на электрокары. ■

Вслед за ней последует Великобритания – запрет начнет действовать с 2030 года. Канада установила дедлайн на 2035 год, а Франция на 2040. В общей сложности уже 24 страны официально заявили об отказе от автомобилей на ископаемом топливе.

В связи с новыми требованиями автомобильная промышленность вынуждена трансформироваться. Jaguar полностью перейдет на электрокары в 2025 году; Toyota обещает запустить в производство 60 моделей с электродвигателями, Nissan – 8. Tesla продолжит в прежнем режиме.

На фоне столь масштабных подвижек в мировом автопроме заявление Porsche о том, что в начале года компания инвестировала \$24 млн в завод в Чили (Южная Америка) кажется неуместным: на предприятии производят углеродно-нейтральное синтетическое топливо для автомобилей с двигателями внутреннего сгорания (ДВС). Возвращение к топливу выглядит тем более странным после мартовского сообщения Porsche о том, что концерн потратил \$70 млн долларов на увеличение своей доли в Rimac Automobili, которая занимается производством электромобилей.

## В бензобак – смесь экологии и экономики

Ситуацию проясняет аналитик «Фридом Финанс» Валерий Емельянов. По его словам, на южноамериканском заводе производят e-fuel (оно же electrofuel). Это синтетический бензин (бывает также солярка и керосин, произведенные на базе той же технологии), полученный из метанола, который в свою очередь синтезирован из смеси воды и углекислого газа с использованием экологически чистой энергии (в данном случае – от ветровых станций).

## ■ Идея использования такого топлива заключается в том, что весь цикл – от производства до выбросов отработанных газов – является замкнутым. Углекислый газ берется из атмосферы и туда же возвращается, а значит дополнительной углеродной нагрузки на планету не возникает. ■

Инвестиции в завод по производству углеродно-нейтрального топлива стали реакцией руководства автомобильного концерна Porsche на решение Еврокомиссии обеспечить нулевой выброс CO<sub>2</sub> к 2050 году, считает руководитель бакалаврской программы «Экономика предприятия и предпринимательство» РУДН

Денис Палеев. Он вполне допускает, что на каком-то этапе развития зеленой энергетики Евросоюз введёт полный запрет на использование таких традиционных видов топлива, как бензин и дизель. В этой связи концерн применяет адаптивные действия, которые нацеленные на возможность дальнейшей эксплуатации уже выпущенных автомобилей на территории Евросоюза и сохранение интересов действующих автовладельцев. Безусловно, Porsche по-прежнему стремится электрифицировать свой модельный ряд, ожидая, что на электромобили и гибриды будет приходиться примерно половина продаж компании к 2025 году. Но инвестиции в чилийское производство e-fuel дают основание полагать, что даже если в некоторых странах электромобили на дорогах будут превалировать, автомашины с ДВС с них не исчезнут. А значит, автопроизводителям нужно понимать, какие существуют альтернативы углеродному топливу, способные соответствовать экологическим требованиям, не нанося в то же время ущерба экономике.

Bentley, входящая в состав Volkswagen Group и Porsche, также рассматривает использование синтетического топлива. Как сообщил изданию Autocar технический директор Маттиас Рабе, в компании положительно относятся к этой технологии, потому что полагают, что двигатель внутреннего сгорания будет существовать еще долго, и e-fuel может дать значительные экологические преимущества. Следует отметить, что Porsche – не единственный партнер чилийского завода. Ими станут также китайская энергетическая компания AME, итальянская Enel, чилийская нефтяная компания ENAP и Siemens Energy, которая, кстати, получит на производство e-fuel грант в размере 8 млн евро от министерства экономики и энергетики Германии.

**Лазейка для любителей сильных моторов** Электромобили существуют давно, говорит Денис Палеев, но мы не видим бурного роста их производства потому, что они требуют дополнительной генерации для зарядки аккумуляторов, производство которых и само энергоёмко, а утилизация превращается в отдельную экологическую проблему.

Водород, который также рассматривается в качестве альтернативного топлива, очень экологичен, но связан с проблемой безопасности хранения и требует больших энергозатрат на производство. Поэтому синтетическое топливо представляется целесообразным вариантом, говорит эксперт.

Валерий Емельянов отмечает, что профинансированный Porsche проект пока первый в своем роде, поэтому все преимущества и недостатки объективно вскроются не раньше 2022 года. Но очевидные плюсы видны уже сегодня: экологичность, привычная мощность ДВС и возможность заправляться на АЗС, как и раньше.

Чтобы начать использовать экологичное топливо, ДВС не придется модифицировать, продолжает Емельянов. Плюс к тому, двигатель будет работать на новом топливе лучше, потому что оно чище и в нём всего от восьми до десяти элементов, тогда как ископаемое топливо содержит от 30 до 40. Кроме того, развитие технологии производства e-fuel очень важно для видов транспорта, которые практически невозможно или очень сложно перевести на использование электроэнергии: авиации, судоходства и дальних автомобильных перевозок.

**■ Обратная сторона экологичности – высокая стоимость производства и низкий уровень эффективности – дают Емельянову основание полагать, что решение об использовании синтетического топлива представляет собой всего лишь маркетинговую уловку. «В определенном смысле, это попытка обмануть систему, – говорит он. – Создаётся лазейка для тех, кто не готов расставаться с сильными моторами и при этом хочет продемонстрировать свое бережное отношение к природе. ■**

Это маркетинг в чистом виде, причем, довольно дорогой. Издержки на производство литра e-fuel составят от 1,6 до 2 евро. Покупать его смогут позволить себе разве что жители Норвегии или Нидерландов, где цена топлива в рознице самая высокая в мире – до 1,7 евро за литр».

Есть и другая проблема, поддерживает Палеев. Под биотопливо нужны немалые посевные площади. Такой расклад может привести к дефициту продовольствия. Синтетическое топливо можно получать и из углеводородных выбросов существующих производств, но это требует большого количества энергии и дорогих катализаторов.

#### Россия по этой дороге не поедет

Рассчитывать на повсеместное распространение синтетического топлива пока не стоит: Porsche будет единственным покупателем продукции чилийского завода. E-fuel будет использоваться в центрах вождения Porsche Experience и в автоспорте – главным образом, в трех международных чемпионатах Porsche по гонкам. Но объемы производства будут расти и, по словам представителей компании, достигнут к 2024 году 55 миллионов литров, а к 2026 – 500 миллионов. И несмотря на то что инвестиции Porsche в e-fuel могут пока выглядеть как направленные исключительно на продление срока службы автомобилей концерна, оснащенных ДВС, они в любом случае прокладывают дорогу к освоению этого рынка другим компаниям – так, как это когда-то сделала Tesla с электрокарами.

Уже есть Norsk e-fuel в Норвегии, построенный в сотрудничестве с немецкой Sunfire – завод может стать вторым крупным игроком на рынке синтетического топлива. Ожидается, что к 2023 году предприятие будет поставлять на рынок ЕС десять миллионов литров топлива, а к 2026 году его мощность составит 100 миллионов литров в год – совсем небольшие цифры с учетом того, что в одной только России в 2019 году потребили 34,8 млн т бензина. Но, как говорится, лиха беда начало.

Китай уже значительно снизил стоимость получения солнечной энергии и, вероятно, сумеет сделать то же самое в области получения водорода. Семь компаний, занимающих передовые позиции в области производства экологически чистого водорода – ACWA Power, CWP Renewables, Envision, Iberdrola, Ørsted, Snam и Yara – объединили усилия, намереваясь увеличить производство зеленого водорода в 50 раз в течение следующих шести лет. Это позволит Китаю модернизировать самые углеродоемкие

отрасли в мире: производство электроэнергии, стали, судостроение и химическую промышленность.

Согласно данным Международного энергетического агентства, к 2050 году зеленый водород сможет обеспечить почти четверть мировых потребностей в энергии. В России о старте первого в стране проекта по производству зеленого водорода объявили в начале года «Роснано» и «Энел Россия». Но предприятие в Мурманске мощностью 12 тыс. тонн в год предназначено для экспорта в ЕС с ежегодным объемом около \$55 млн, так что о зеленой водородной России говорить пока рано.

**■ В России спрос на такого рода дорогую экзотику отсутствует полностью, и производство e-fuel не имеет смысла, убежден Валерий Емельянов. Литр обычного топлива в РФ почти втрое дешевле, чем его эко-версия, но даже столь умеренные по мировым меркам ценники весьма беспокоят широкие массы автомобилистов. ■**

Денис Палеев считает, что хотя о результатах эко-проекта Porsche говорить пока рано, инициатива сама по себе интересна. Что же касается реальной экономической эффективности, то оценить её сложно, потому что существование многих экологических проектов обеспечивается налоговыми или иными льготами для предприятий, которым государство компенсирует низкую рентабельность.

Дарья Ларина  
expert.ru

# Почему владельцы заправок вынуждены работать себе в убыток

Цены на топливо в Москве растут пятнадцатую неделю подряд. Власти готовятся принять меры, иначе АЗС ждут банкротства. Заправки как могут сдерживают ситуацию: с начала года стоимость топлива в рознице выросла лишь на 3%, при этом затраты на покупки для АЗС увеличились на 18%. Иван Якунин поговорил с продавцами, производителями и регулятором и узнал, какими они видят перспективы рынка.



Накануне на ситуацию с топливом обратила внимание ФАС. Ведомство разослало владельцам заправок письма с требованием объяснить каждое подорожание, которое было допущено в рознице с начала года. Если сведения не будут предоставлены, предприятию могут выписать штраф до 500 тыс. руб. "Ъ FM" поинтересовался у главы пресс-службы ведомства Карины Таукеновой, чего таким образом хочет добиться регулятор: «При подготовке и проведении весенних полевых работ нас ожидает увеличение спроса на нефтепродукты. В этой ситуации мы усилили контроль за ценами на бензин. Кроме того, было принято решение проанализировать цепочку поставок нефтепродуктов на АЗС и выявить посредников, которые фактически не оказывают услуг, но повышают стоимость нефтепродуктов. Мы будем разбирать такие случаи».

## Какие способы регулирования стоимости топлива используют власти

Сами независимые игроки настаивают, что никаких серых схем в бизнесе нет. Они просто покупают топливо на бирже, а там оно подскочило в цене с начала года.

Предприниматель Артур Мулюков, владеющий сетью заправок в Костромской области, делает все, чтобы потребитель этого не заметил: «Мы не устанавливаем цены выше, чем «Роснефть», потому что иначе от нас уйдут клиенты. Но ситуация от этого легче не становится. Маржинальность АИ-92 едва-едва составляет один рубль, а для нормального функционирования предприятия она должна быть не меньше пяти рублей».

## ■ ■ ■ «Сейчас заправки работают в минус» ■ ■ ■

Впрочем, такая ситуация сложилась не везде. Те заправки, что связаны с крупными нефтяными компаниями, закупают топливо напрямую, а не через биржу.

Вице-президент ЛУКОЙЛа Леонид Федун в беседе с "Ъ FM" заявил, что не понимает, откуда берутся данные о росте цен на бензин: «Недавно был опубликован отчет, согласно которому у нас сейчас одна из самых низких цен в мире. За прошлый год рост стоимости оказался ниже инфляции. Если не ошибаюсь, инфляция у нас около 5,5%, а цены, несмотря на пандемию, увеличились на 4%, то есть, наоборот вышли в отрицательную зону для производителей. Возможно, это расстраивает независимых игроков рынка, поскольку они не могут покрывать собственные издержки, но это не имеет никакого отношения к большим компаниям».

У независимых игроков, а это, по некоторым оценкам, 60% точек по всей стране, другое

мнение. Они обвиняют в росте биржевых цен нефтяников, которые большую часть топлива продают за рубеж.

Вице-президент Независимого топливного союза Дмитрий Гусев объяснил их логику: «На внутреннем рынке нет избыточного предложения по простой причине – ФАС и Минэнерго предлагают нефтяникам поставлять больше бензина, но это не коррелирует с их действиями по гармонизации налогового законодательства, так что у работников отрасли нет стимула. Сегодня гораздо эффективнее добыть нефть и отправить ее на экспорт, нежели переработать внутри страны».

### **Как на рынке относятся к вероятному увеличению стоимости услуг агрегаторов**

Формально никакого нарушения в этом нет. У правительства есть договоренность с нефтяниками, чтобы 11% произведенного бензина уходило на внутренний рынок, и это обязательство выполняется. Но есть и другие факторы роста, говорит руководитель аналитического управления Фонда национальной энергетической безопасности Александр Пасечник: «Акцизы продолжают индексироваться, история с контейнеровозом, перегородившим Суэцкий канал, повлияла на ценник, сейчас стоимость Brent приближается к \$65 за баррель. Если так и будет продолжаться, нельзя исключать введение заградительной пошлины, о которой говорил Дмитрий Медведев».

Ограничить нефтяникам экспорт уже предлагал помощник премьер-министра Игорь Артемьев. Но у властей есть и более мягкие рычаги влияния. Например, с 1 мая демпферный механизм заработает по новым параметрам, и производители топлива получат большие компенсации за торговлю внутри России. Кроме того, в Минэнерго обсуждали планы увеличить норматив по поставкам на внутренний рынок с 11% до 15%. Цены на топливо в Москве растут пятнадцатую неделю подряд.

Власти готовятся принять меры, иначе АЗС ждут банкротства. Заправки как могут сдерживают ситуацию: с начала года стоимость топлива в рознице выросла лишь на 3%, при этом затраты на покупки для АЗС увеличились на 18%. Иван Якунин поговорил с продавцами, производителями и регулятором и узнал, какими они видят перспективы рынка.

# ВР: прогноз развития мировой энергетики '2035

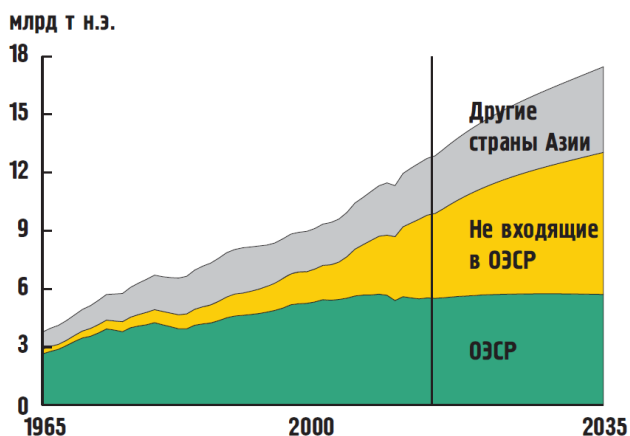
Согласно новому выпуску Прогноза развития мировой энергетики до 2035 года ВР мировой спрос на энергоресурсы с 2013 по 2035 годы увеличится на 37% или в среднем на 1,4% в год. «Три года высоких и обманчиво стабильных цен на нефть закончились их падением и возвращением в реальность, где постоянные изменения на энергетических рынках являются нормой», — отметил главный экономист ВР Спенсер Дейл.

Практически весь прогнозируемый рост спроса (96%) придется на страны, не входящие в ОЭСР, где энергопотребление на протяжении всего рассматриваемого периода будет расти на 2,2% в год, в сравнении с 0,1% в год в странах-членах ОЭСР, где с 2030 года уровень потребления начнет снижаться (см. «Потребление по региону»).

Прогнозируемые темпы роста мирового потребления энергии значительно медленнее нынешних (2,4% в год за 2000–2013 годы). Это замедление особенно заметно в странах Азии, не входящих в ОЭСР, где с 2000 года среднегодовой рост составляет 7%, а с 2013 по 2035 год, как ожидается, снизится до 2,5% в год (см. «Рост потребления энергии вне ОЭСР»).

Это отражает завершение этапа бурного роста спроса на энергию в развивающихся странах Азии, в особенности в Китае, и движимого индустриализацией и электрификацией. Замедление экономического роста и ускоренное сокращение энергоемкости (экономический рост становится менее зависимым от тяжелой промышленности) имеют примерно равное значение в замедлении роста потребления энергии.

## ПОТРЕБЛЕНИЕ ПО РЕГИОНУ

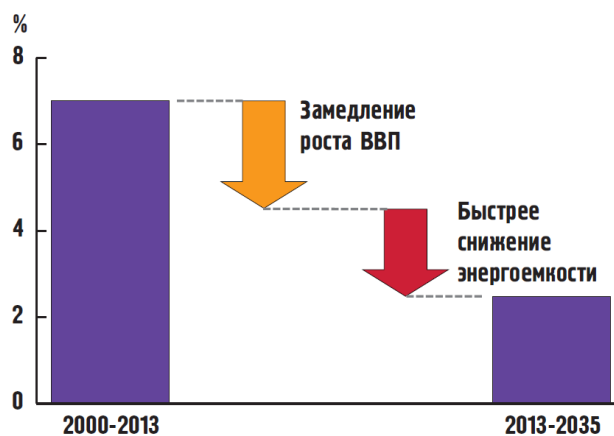


Заметной становится тенденция ослабления влияния индустриализации в потреблении энергии по секторам экономики. Промышленность была самым быстрорастущим сектором по энергопотреблению с 2000 года: в год его рост составлял 2,7%, но прогнозируемый рост замедлится до 1,4% в год.

Самыми быстрорастущими в этом плане станут коммунальный сектор, сфера обслуживания и сельскохозяйственный сектор. Рост потребления энергии в них составит 1,6% в год за период между 2013 и 2035 годами. Транспорт продолжит играть относительно небольшую роль в росте потребления первичной энергии. Доля данного сектора будет стабильно увеличиваться на 1,2% в год, составив в 2013–2035 годах всего 15% (см. «Энергопотребление по сектору экономики»).

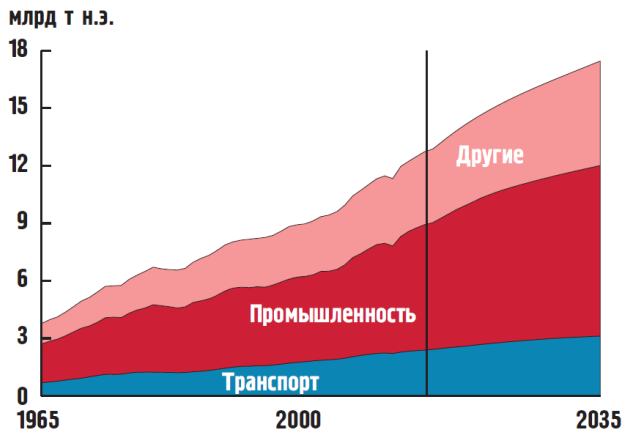
Резкие изменения произойдут в потреблении угля: с 2000 года он был самым быстрорастущим ископаемым видом топлива (рос на 3,8% в год), а в период между 2013 и 2035 годами рост его доли снизится до 0,8% в год. Это отражает замедление основанной на угле индустриализации в Азии, усугубляющееся последствиями

## РОСТ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭНЕРГИИ ВНЕ ОЭСР





## ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЕ ПО СЕКТОРУ ЭКОНОМИКИ

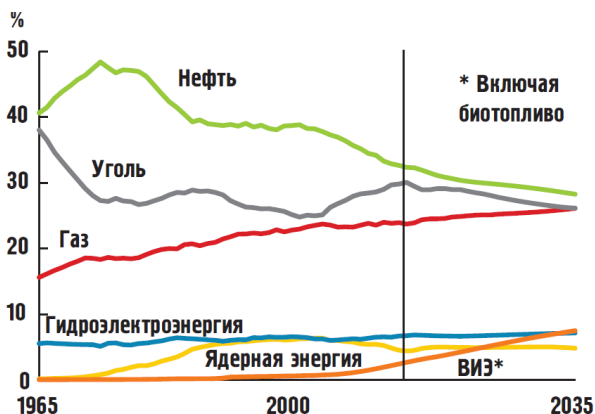


экологических норм и низкими ценами на газ на ключевых рынках.

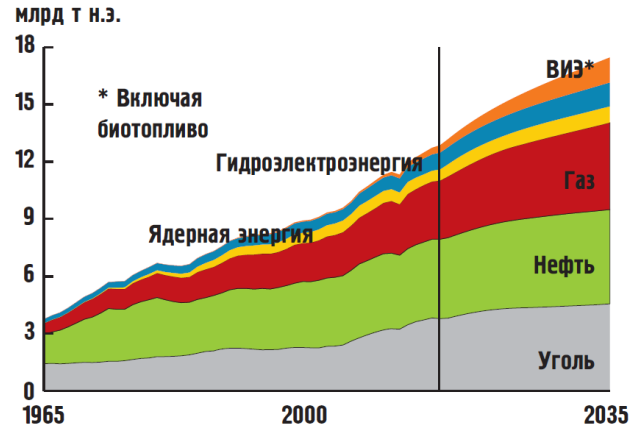
## ■ Доля угля в мировом энергопотреблении сильно снизится, ископаемые виды топлива останутся доминирующей формой энергоносителей ■

Самым быстрорастущим по потреблению ископаемым топливом будет газ (+1,9% в год), нефть лишь незначительно опередит уголь (+0,8% в год). Самый быстрый рост среди всех видов энергоносителей ожидается по возобновляемым источникам энергии (+6,3% в год) (см. «Потребление по виду топлива»).

К 2035 году доли всех ископаемых видов топлива сгруппируются на уровне примерно 26–28% без единой доминанты – в первый раз со времен промышленной революции. Доля ископаемых видов топлива снизится с 86% в 2013 году до 81% в 2035 году, но они останутся доминирующей долей первичных энергоносителей



## ПОТРЕБЛЕНИЕ ПО ВИДУ ТОПЛИВА



формой энергоносителей (см. «Доли первичных энергоносителей»).

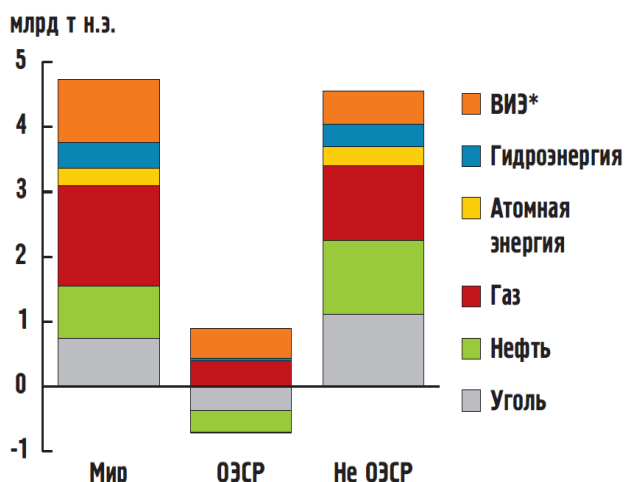
Среди неископаемых видов топлива более всего будет расти доля ВИЭ, с примерно 3% сегодня до 8% к 2035 году, обогнав ядерную энергетику в начале 2020-х годов и гидроэнергетику в начале 2030-х. Примерно одна треть роста спроса на энергоносители будет обеспечена газом, еще треть – совместно нефтью и углем и последняя треть – неископаемыми топливами. В странах-членах ОЭСР доли нефти и угля снизятся, что будет компенсировано ростом долей газа и ВИЭ примерно в равных частях. Рост энергопотребления в странах, не входящих в ОЭСР, равномерно распределится по энергоносителям таким образом: по четверти придется на нефть, газ, уголь и неископаемые виды топлива (см. «Прирост по видам топлива»).

## ■ Нефте- и газодобыча будут прирастать за счет нетрадиционных ресурсов, добыча которых по-прежнему будет сконцентрирована в Северной Америке ■

На производство электроэнергии будет приходиться все большая доля в потреблении первичных энергоносителей, которая вырастет с сегодняшних 42% до 47% в 2035 году. Это связано с долгосрочной мировой тенденцией электрификации.

Нефте- и газодобыча будут прирастать за счет нетрадиционных ресурсов. Мировое производство энергии будет расти ежегодно на 1,4% с 2013 по 2035 год, что соответствует темпу роста

## ПОТРЕБЛЕНИЕ ПО ВИДАМ ТОПЛИВА



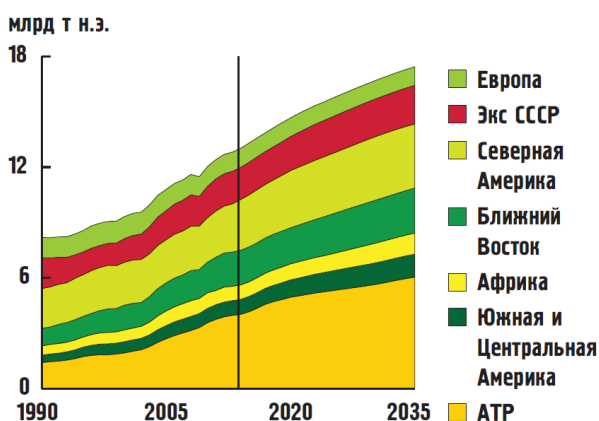
энергопотребления. Рост распространится на все регионы, кроме Европы. Южная и Центральная Америка покажут самые высокие темпы роста (2,1% в год), в то время как по приращению будет лидировать АТР, обеспечивая 45% от роста мирового производства энергоресурсов (см. «Производство первичных энергоресурсов»). Северная Америка – второй по величине источник роста – останется вторым по величине регионом по производству энергии.

Совокупная доля ВИЭ, сланцевого газа, трудноизвлекаемой нефти и других новых источников топлива будет увеличиваться на 6% ежегодно. К 2035 году на эти источники будет приходиться 45% прироста производства энергии (см. «Новые формы энергоресурсов»).

Мировые технически извлекаемые запасы трудноизвлекаемой нефти оцениваются примерно в 340 млрд барр, а сланцевого газа – в 7500 трлн ф3. Крупнейшие запасы сосредоточены в Азии, за ней следует Северная Америка. И хотя они разбросаны по всему миру, добыча таких ресурсов, скорее всего, по-прежнему будет сконцентрирована в Северной Америке.

Суммарная добыча трудноизвлекаемой нефти и сланцевого газа региона между 2013 и 2035 годом будет примерно эквивалентна 50%

## ПРОИЗВОДСТВО ПЕРВИЧНЫХ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ



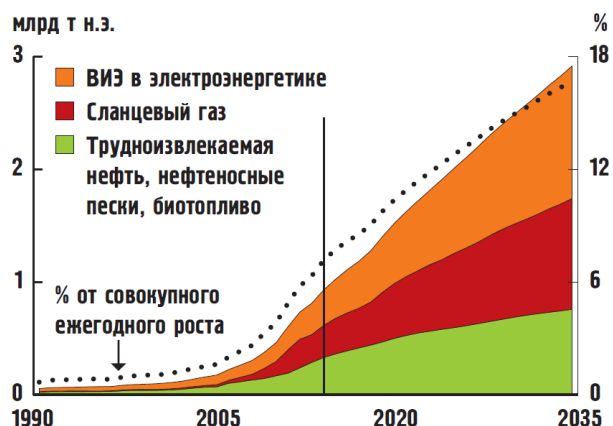
технически извлекаемых запасов трудноизвлекаемой нефти и 30% сланцевого газа. Сопоставимые цифры для остального мира – 3% и 1%, соответственно. Факторы, которые привели к резкому росту добычи нетрадиционных ресурсов в Америке, вряд ли быстро приведут к тому же результату где-либо еще в мире (см. «Рост добычи трудноизвлекаемой нефти в мире»).

## К 2030 году спрос на нефть из ОПЕК возобновит рост, Россия сохранит за собой позицию крупнейшей в мире экспортирующей энергоносители страны

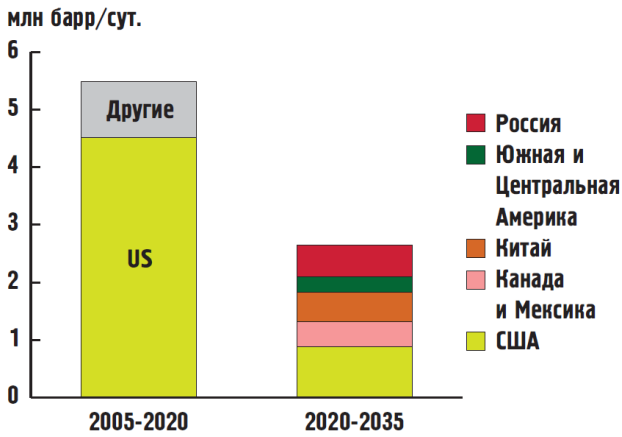
Рост нефтедобычи (в основном трудноизвлекаемой нефти и конденсата) в США в 2014 году (около 1,5 млн барр/сут.) стал крупнейшим в истории страны. Производительность, измеряемая дебитом пробуренных скважин на одну буровую установку, между 2007 и 2014 годом в США росла на 3,4% в год по нефти и на 10% в год по газу (см. «Дебит новых скважин на одну буровую установку»).

Прогнозируется, что рост добычи трудноизвлекаемой нефти в США в ближайшие годы прекратится (вследствие темпов истощения скважин и ее менее обширных ресурсов, чем газа) и вырастет примерно на 3 млн барр/сут. между 2013 и 2035 годом, что составит две трети мировой добычи такой нефти в 2035 году. Добыча сланцевого газа в США, напротив, будет быстро расти в течение прогнозируемого периода (+4,5% в год).

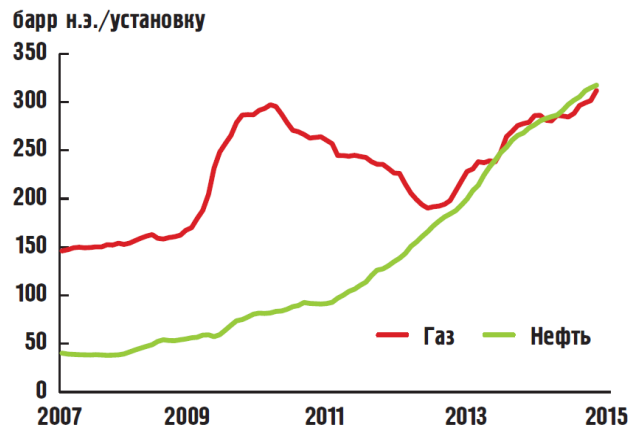
## НОВЫЕ ФОРМЫ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ



**РОСТ ДОБЫЧИ ТРУДНОИЗВЛЕКАЕМОЙ НЕФТИ В МИРЕ**



**ДЕБИТ НОВЫХ СКВАЖИН НА ОДНУ БУРОВУЮ УСТАНОВКУ**



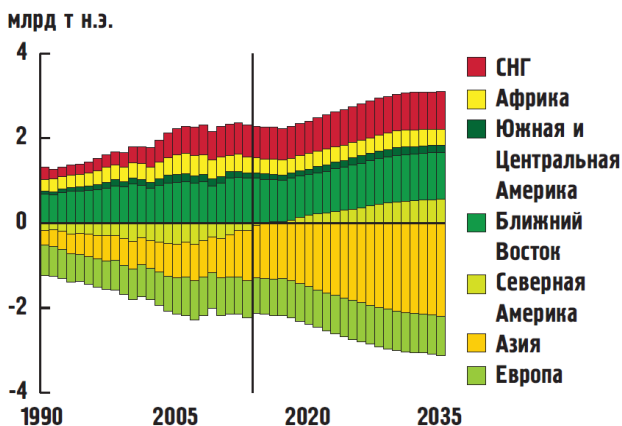
**Почти половину прироста в мировой газодобыче обеспечит традиционный газ из стран Ближнего Востока и России**

Потребности мирового рынка в нефти из стран ОПЕК в последние годы снизились. Однако к 2030 году в связи с ожидаемым ослаблением добычи нефти из плотных коллекторов спрос на нефть из ОПЕК возобновит рост и превысит исторический максимум (32 млн барр/сут. в 2007 году). Рыночная доля ОПЕК к концу прогнозируемого периода составит около 40% среднего уровня за последние 20 лет.

**Импортеры и экспортеры**

Региональные энергетические дисбалансы – добыча минус потребление – для каждого региона будут заметно увеличиваться в течение следующих 20 лет с соответствующими последствиями для торговли энергоносителями (см. «Мировой баланс энергоресурсов», «Мировой нефтяной баланс»). Северная Америка из нетто-импортера энергоресурсов уже в 2015 году

**МИРОВОЙ БАЛАНС РЕСУРСОВ**



превратится в нетто-экспортера. Рост импорта энергоносителей Азией продолжится, и к 2035 году он составит около 70% от межрегионального чистого импорта (см. «Чистый импорт энергоресурсов в Азию»).

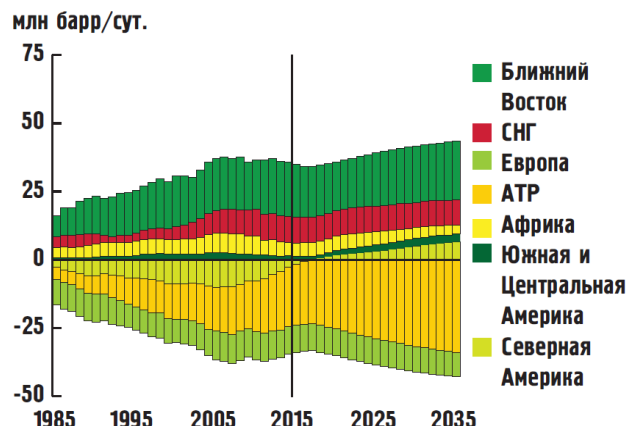
Среди регионов-экспортеров крупнейшим так и останется Ближний Восток. Тем не менее, его доля сократится с 46% в 2013 году до 36% в 2035 году. Россия сохранит за собой позицию крупнейшей в мире экспортирующей энергоносители страны. Зависимость Азии от импорта к 2035 году увеличится до 27% (с 23% в 2013 году). Иными словами, объемы нефтеимпорта Азии в 2035 году будут почти такими же большими, как общий текущий уровень добычи стран-членов ОПЕК.

Потребности Китая в импорте нефти к 2035 году увеличатся более чем в два раза – до 13 млн барр/сут. В Индии импорт нефти тоже будет расти, и к 2035 году он будет удовлетворять почти 90% спроса страны на нефть.

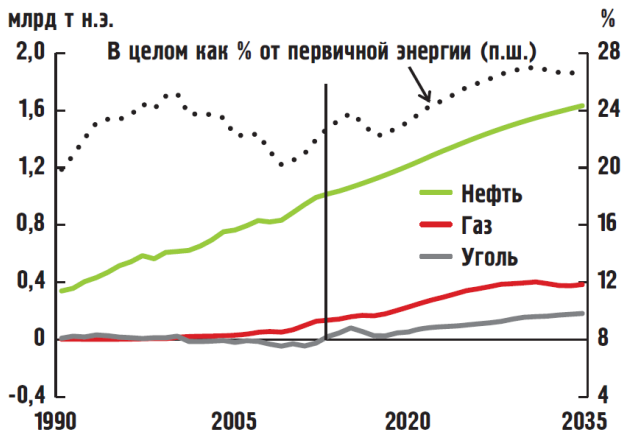
**Добыча природного газа**

Почти половину прироста в мировой газодобыче обеспечит традиционный газ из стран, не входящих в ОЭСР (82 млрд ф3/сут., или 1,5% в год), в основном из стран Ближнего Востока и России. Почти 80% прироста вне ОЭСР придется на несланцевый газ. В странах ОЭСР

**МИРОВОЙ НЕФТЯНОЙ БАЛАНС**



## ЧИСТЫЙ ИМПОРТ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ



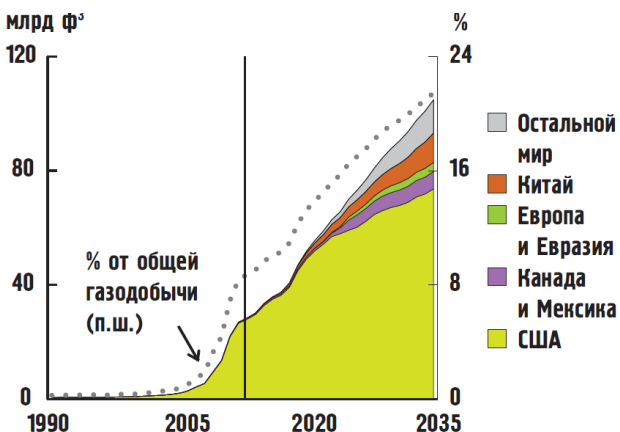
гораздо быстрее будет увеличиваться добыча сланцевого газа — на 5% ежегодно, а в объемном выражении — на 52 млрд ф3/сут. (см. «Добыча газа по типу и региону», «Добыча сланцевого газа»).

## ■ 87% роста межрегиональной торговли газом будет обеспечено поставками СПГ, который станет доминирующей формой торгуемого газа ■

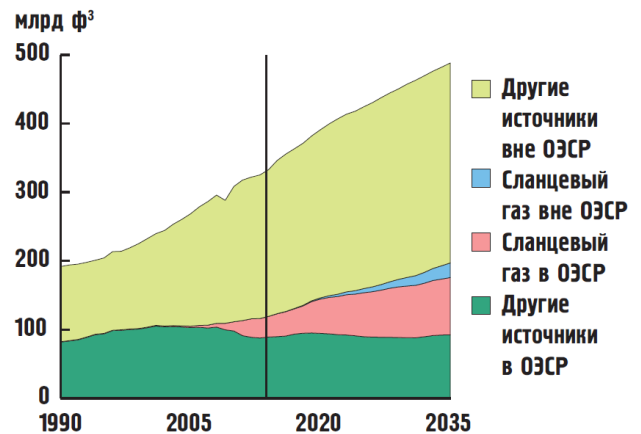
На сланцевый газ придется примерно треть прироста мировой добычи газа до 2035 года. В добыче сланцевого газа будет доминировать Северная Америка, на которую сейчас приходится почти вся сланцевая газодобыча.

Тем не менее, рост добычи сланцевого газа вне Северной Америки ускорится и к 2030 году превзойдет рост в данном регионе в

## ДОБЫЧА СЛАНЦЕВОГО ГАЗА



## ДОБЫЧА ГАЗА ПО ТИПУ И РЕГИОНУ



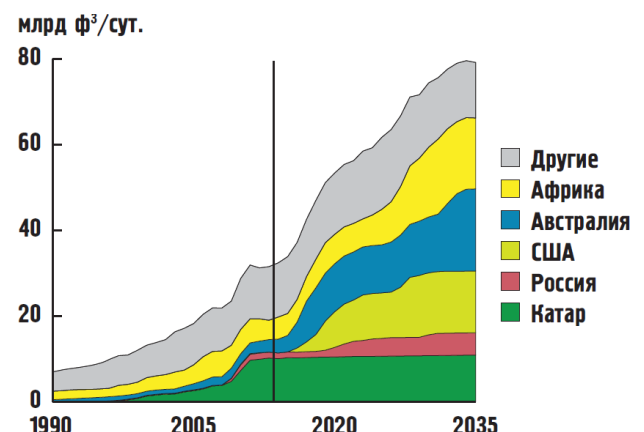
объемном выражении. Китай является наиболее многообещающей страной в этом плане. На него придется 13% роста мировой сланцевой газодобычи. К концу прогнозируемого периода на Китай и Северную Америку суммарно придется 85% мировой добычи сланцевого газа.

Межрегиональные дисбалансы по газу к 2035 году более чем удвоятся. Рост межрегиональной торговли составит почти треть прироста общего газопотребления. Локомотивом расширения торговли будет АТР, где импорт увеличится более чем в три раза и составит почти 50% мирового импорта газа к 2035 году. Уже в начале 2020-х годов АТР перегонит Европу по импорту газа.

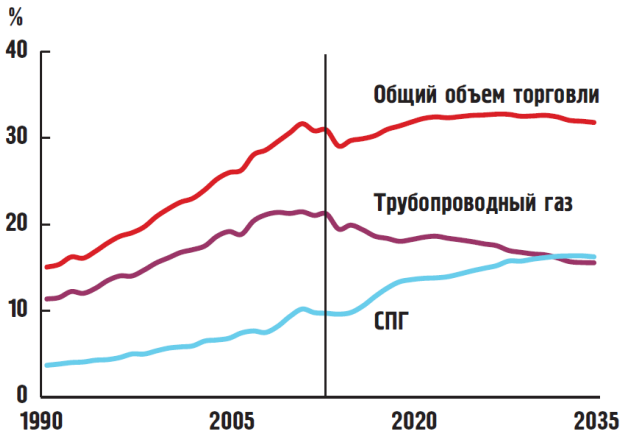
Большая часть роста межрегиональной торговли газом (87%) будет обеспечена поставками СПГ. Трубопроводные поставки газа будут расти гораздо медленнее. При этом будут введены в строй новые трубопроводы из России и Центральной Азии.

Глобальный рынок СПГ ожидает бурный рост. Множество новых проектов к 2020 году суммарно добавят 22 млрд ф3/сут. Поставки СПГ между 2013 и 2020 годом будут расти на 7,8% в год (см. «Мировые поставки СПГ»).

## МИРОВЫЕ ПОСТАВКИ СПГ



**ДОЛИ СПГ И ПРИРОДНОГО ГАЗА В МИРОВОМ ГАЗОПОТРЕБЛЕНИИ**



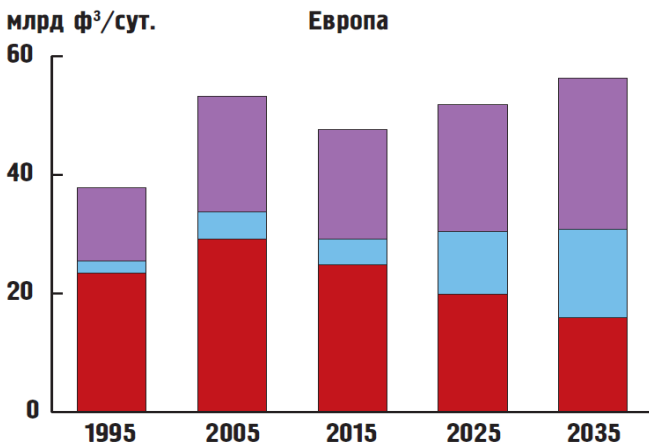
В целом, поставки СПГ к 2035 году вырастут на 48 млрд ф3/сут. По трети от этого прироста придет из Австралии (16 млрд ф3/сут.) и США (14 млрд ф3/сут.). На Африканском континенте по поставкам СПГ будет лидировать Восточная Африка, где они возрастут на 12 млрд ф3/сут.

В итоге Катар, который сегодня имеет самую большую долю на мировом рынке СПГ, обгонят Австралия (24% доля рынка к 2035 году), Африка (21%) и США (18%). Азия уже является крупнейшим пунктом назначения для СПГ и сохранит эту позицию до конца прогнозного периода. Доля данного региона в мировом спросе на СПГ сохранится на уровне свыше 70%.

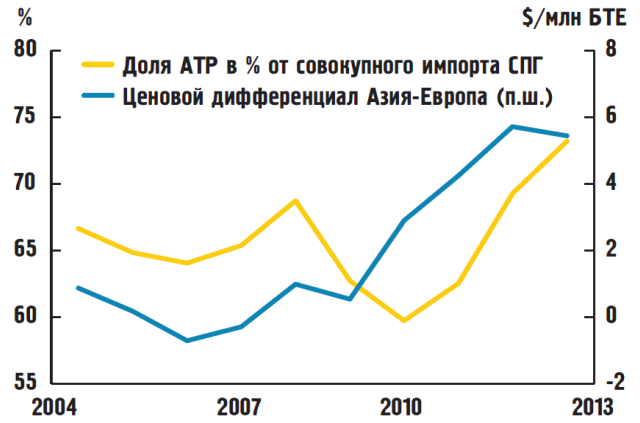
К 2035 году Китай станет вторым по величине импортером СПГ (12 млрд ф3/сут.), уступив только Японии (13 млрд ф3/сут.). Европейская рыночная доля по импорту СПГ между 2013 и 2035 годом увеличится с 16% до 19%. Дополнительный спрос региона составит 10 млрд ф3/сут.

Мировая торговля газом в течение прогнозируемого периода будет увеличиваться на 2% в год. Торговля трубопроводным газом сократится, как и доля его потребления, отражая сдвиг спроса на импорт из США и Европы в

**ИСТОЧНИКИ ПОСТАВОК ГАЗА В ЕВРОПУ И КИТАЙ**



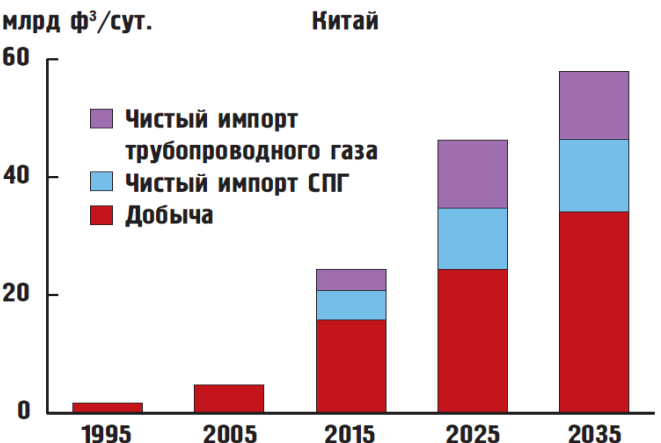
**ИМПОРТ СПГ В АЗИЮ И ЦЕНОВОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЛ**



Азию. Поставки СПГ, напротив, будут расти на 4,3% ежегодно — более чем в два раза быстрее, чем общий объем торговли газом (см. «Доли СПГ и природно-го газа в мировом газопотреблении»).

Как результат, к концу прогнозируемого периода СПГ станет доминирующей формой торгуемого газа. В дальней перспективе увеличение поставок СПГ приведет к более интегрированным рынкам, где цены на газ будут сближаться во всех регионах (см. «Импорт СПГ в Азию и ценовой дифференциал»). На импорт газа в настоящее время приходится 50% потребления газа в Европе. Свыше 80% импортируемого в регион газа сейчас идет по газопроводам, большая часть из России.

Газодобыча в Европе в течение прогнозируемого периода будет сокращаться на 2% в год, так что даже при очень скромном росте спроса (0,8% в год) к 2035 году почти три четверти от потребностей Европы в газе будут удовлетворяться за счет импорта. За счет СПГ структура импорта станет более диверсифицированной, на трубопроводный газ придется примерно две трети импорта, а оставшееся количество — на СПГ.



## ■ Свыше 80% от импортируемого в Европу газа сейчас поставляется по газопроводам, большая часть из России ■

В отличие от Европы Китай значительно нарастит добычу газа (+5,1% в год). В этот рост большой вклад внесет сланцевый газ (10 млрд ф3/сут., 33% в год), особенно в последнее десятилетие прогнозируемого периода. Тем не менее, китайский спрос также будет расти. Стране потребуется увеличивать импорт (+7,6% в год) газа как в форме СПГ, так и по трубопроводам. К 2030 году импорт СПГ превысит трубо-проводные поставки газа в страну (см. «Источники поставок газа в Европу и Китай»).

# Сохраняя устойчивость: ООО «ТАИФ-НК АЗС» подвело итоги 2020 года

В минувшем году, несмотря на сложную экономическую и эпидемиологическую обстановку в стране и мире, сеть автозаправочных станций ООО «ТАИФ-НК АЗС» не только не допустила существенного снижения объемов продаж топлива, но и продолжила укреплять лидирующие позиции на рынке Татарстана. По итогам года выручка компании составила 16,6 млрд рублей. О производственных и финансово-экономических результатах АЗС «ТАИФ-НК АЗС», а также о важнейших для топливного рынка событиях в ушедшем 2020 году – в материале «Реального времени».

ООО «ТАИФ-НК АЗС» – крупнейшая в Татарстане сеть автозаправочных станций, работающих под брендами «ТАИФ-НК», «Татнефтепродукт», «Автодорстрой», также представлена в соседних регионах – Удмуртии и Чувашии, Кировской, Самарской и Ульяновской областях. Сегодня, включая АЗС дочерних компаний, сеть насчитывает более 230 объектов. Доля компании по количеству АЗС в Татарстане составляет 25%.

■ Для повышения узнаваемости бренда и создания максимально комфортных условий для потребителей в 2017 году, после создания объединенной компании, «ТАИФ-НК АЗС» был взят курс на масштабный ребрендинг по приведению всех АЗС к единому фирменному стилю сети. ■



Так, в течение прошлого года еще на 13 объектах была проведена модернизация внешнего вида АЗС, открыто восемь дополнительных магазинов. Кроме того, обширная сеть АЗС пополнилась одной новой станцией на 806-м км автодороги М-7, в районе логотарка «Биек Тау». В течение 2020 года еще на 13 объектах была проведена модернизация внешнего вида АЗС в соответствии с фирменным стилем компании.

Конкурентным преимуществом сети ООО «ТАИФ-НК АЗС» является то, что на станциях реализуется только высококачественное топливо, которое поступает напрямую с нефтеперерабатывающего завода АО «ТАИФ-НК», входящего в Группу компаний ТАИФ. Особое внимание при этом уделяется сохранению качества топлива при транспортировке. С этой целью в 2020 году был пополнен



собственный парк бензовозов. Таким образом, благодаря высокому качеству бензинов, дизельного и газомоторного топлива, постоянной работе над повышением узнаваемости бренда и качеством обслуживания посетителей, сеть «ТАИФ-НК АЗС» сохранила устойчивое положение на рынке, несмотря на серьезные вызовы, с которыми пришлось столкнуться компании в связи с распространением новой коронавирусной инфекции и снижением мировой экономической активности. Уделяется внимание и сохранению качества топлива при транспортировке нефтепродуктов. С этой целью был пополнен собственный парк бензовозов.

В условиях сложной эпидемиологической ситуации компания непрерывно осуществляла работу в целях обеспечения населения и предприятий стратегически важным продуктом. В период пандемии предприятие уделяло и продолжает уделять внимание мерам профилактики распространения опасного вируса: во всех торговых точках сети осуществляется санитарная обработка торговых поверхностей, все сотрудники обеспечены в полном объеме индивидуальными средствами защиты (маски, перчатки, антисептические средства), внедрены бесконтактные способы оплаты с использованием мобильных приложений «Яндекс.Заправки», Fuelup и Benzuber.

За счет активных маркетинговых программ ООО «ТАИФ-НК АЗС» («Альтернатива», «Альтернатива. Такси», «Командная игра», «Счастливые 13%»), по итогам 2020 года получена выручка 16,6 млрд рублей, ее снижение к показателю 2019 года удалось удержать на приемлемом уровне 4,3%, что лучше среднеотраслевого показателя. Сохранение стабильной ситуации с оптовыми ценами на моторные топлива на рынке РФ позволило компании сохранить достигнутый в 2019 году размер прибыли от продаж. Она составила 499 млн рублей. Полученные в 2019–2020 годах результаты дали возможность

погашения имеющихся кредитов и займов, а также существенно сократить задолженность перед поставщиками.

Заработные платы в период острой фазы пандемии не снижались. Более того, предприятие увеличило расходы на оплату труда на 8,7%. Общая численность сотрудников компании в 2020 году составила 1 726 человек, что на 26 человек больше по сравнению с предыдущим годом. По данным «ТАИФ-НК АЗС», общая сумма налогов и сборов за 2020 год составила 751 млн рублей.

#### Как падал и рос рынок топлива

В целом пандемия и связанное с ней замедление мировой экономики оказали серьезное влияние на сектор топливного рынка. Стоимость бензина в 2020 году выросла сильнее, чем в 2019 году. По данным Росстата, розничная цена на бензин АИ-95 прибавила 2,4%, а АИ-92 – 2,1% при оценке инфляции 4,9%.

Подорожание оказалось небольшим, но нефтяные котировки на мировом рынке упали так резко, что вслед за этим уменьшились и цены на горючее в ряде стран. Так, в марте стоимость сырья снизилась в два раза, а в апреле опускалась ниже \$20 за баррель. В России бензин тоже подешевел. В апреле – на 0,18%, а в мае – на 0,01%. Но уже к лету начался рост цен. Как отмечают в Независимом топливном союзе, это связано с действием демпфирующего механизма. В условиях падения цен на нефть и нефтепродукты на мировом рынке демпфер стал работать в качестве налога. Нефтеперерабатывающие заводы при поставке топлива на внутренний рынок должны были платить налог, сумма которого доходила до 20 тыс. рублей за тонну.

**■ Чтобы сдержать рост цен на бензин в пределах инфляции, правительство России согласовало корректировки в формуле демпферного механизма, который заработает с 1 мая 2021 года. ■**



— Его отмена (демпфера, — прим. ред.) лишит рынок защитного механизма. В настоящее время правительством и топливными компаниями уже приняты все необходимые срочные меры реагирования на ситуацию роста оптовых цен. В частности, межведомственно дополнительно проработана корректировка демпферного механизма в пользу его увеличения, — говорит замглавы Минэнерго РФ Павел Сорокин.

По его словам, демпфер показал себя как эффективный механизм по сдерживанию роста цен на АЗС, успешно работавший последние несколько лет.

Демпферный механизм работает таким образом, что при низких ценах нефтяники продают топливо внутри страны по высоким ценам (относительно мировых), а разницу платят в бюджет. В обратном случае правительство компенсирует им недополученную прибыль.

Между тем топливный рынок России в 2020 году пережил самое резкое падение спроса. Потребление бензина по итогам 2020 года снизилось на 5,6% по сравнению с 2019 годом. Это связано с пандемией, вызванной коронавирусом, и вынужденной самоизоляцией весной прошлого года, отметили в Минэнерго. По словам вице-премьера РФ Александра Новака, в апреле продажи бензина на российских заправках сократились на 40–50%, дизеля — на 30%.

Восстановление внутреннего спроса на автомобильное топливо произошло по мере роста деловой активности и снятия ограничений, которое привело к постепенному росту цен на бензин.

Так, с 1 января 2021 года рост цен на бензин был отмечен в 65 субъектах Российской Федерации. Больше всего он подорожал в Нижнем Новгороде, Омске, Перми — на 1,1%. В городах Поволжья марки бензинов АИ-92 и АИ-95 в среднем подорожали на 25 и 28 копеек соответственно. При этом Татарстан самым последним поднял ценники на АЗС. Сейчас за литр 92-го в республике надо отдать в среднем 42,10–43,90 рубля, а 95-й обойдется в среднем 46,10–47,10 рубля. Стоит отметить, что это дешевле, чем в соседних регионах.

#### Вопрос качества топлива

Несмотря на повышение стоимости горючего на заправках, российским автомобилистам есть на что обратить внимание, помимо цен на АЗС, а именно — на качество топлива. Согласно проверке Росстандарта, в прошлом году некачественное топливо было обнаружено на каждой десятой российской автозаправке.

В Татарстане в 2020 году была отобрана 1 681 проба на 880 АЗС и восьми нефтебазах. По итогам года около 50 проб по отдельным показателям не соответствовали требованиям ГОСТа. Это примерно 3%. Как отмечают в Управлении по обеспечению рационального использования и качества ТЭР в РТ, это неплохой показатель по сравнению с другими регионами ПФО.

**■ На ООО «ТАИФ-НК АЗС» за прошлый год было отобрано и испытано 398 проб на 193 АЗС. Ни одного случая несоответствия по качеству выявлено не было. ■**

— Если с 2005 года посмотреть динамику выявления некачественного моторного топлива на АЗС в Республике Татарстан, то можно увидеть, что реализация некачественной продукции постепенно стала уменьшаться. В последние годы мы имеем положительную динамику улучшения качества. Так как качество реализуемого в республике моторного топлива находится под жестким контролем, — добавляют в ведомстве.

Люция Кашапова  
realnoevremya.ru

# Екоен откроет 100 зарядных станций с объектами общественного питания

Екоен откроет 100 зарядных станций с объектами общественного питания. Об этом сообщил Petrolnet.pl

Я с гордостью объявляю сегодня, что мы откроем 100 станций Екоен к 2026 году, – сообщил сообществу бизнес-портала LinkedIn Бартош Кубик, генеральный директор Екоен.

Первая зарядная станция Екоен была открыта 6 февраля 2020 года. Это не отдельный пост зарядки, а целый комплекс с сопутствующей инфраструктурой. Под навесом расположены 5 зарядных станций. С другой стороны, в непосредственной близости был построен торговый павильон. Внутри оригинальная концепция Екосafe, предлагающая закуски и кофе, а также зона отдыха для водителей. Оплата наличными или картой, без приложений, карт, логина и т. д. Для клиентов круглосуточно.

– Год назад, когда мы открыли нашу первую станцию Екоен в Зелена-Гура, мы в первую очередь хотели показать и протестировать решение, которое изменит подход к электромобильности и поставит в центр внимания пользователя электромобиля. Смена автомобиля на более экологичный должна быть связана с комфортом его использования. Сегодня мы знаем, что это был очень хороший шаг. Год назад Екоен в Зелена-Гура была экспериментальной, первой такой станцией в Европе. Его пользователи убедили нас, что этот тип станции – правильное решение, которое дает комфорт и безопасность использования электромобиля, поэтому я решил начать динамичное развитие нашей сети прямо сейчас, – объявляет Бартош Кубик.

[nefterynok.info](http://nefterynok.info)



# Производители грузовиков требуют массового открытия электрозаправочных станций в Европе

Инвестиционная группа «КРОЙЛ» создает в Красноярске сеть современных автозаправочных комплексов, каждый из которых будет включать в себя помимо АЗС еще и кафе, магазин, а также ускоренную заправку для электромобилей. О том, насколько могут быть оправданы инвестиции в подобные проекты, рассказал директор «КРОЙЛ» Виталий Кашкарев.

– Виталий Борисович, инвестиционная группа «КРОЙЛ» с середины 2000-х годов реализовала несколько инфраструктурных инвестпроектов в Богучанском районе Красноярского края, это территория, отнесенная к территориям Крайнего Севера. Насколько оправданы инфраструктурные инвестиции в такой местности?

– В 2004 году мы приобрели нефтебазу в поселке Таежном. В течение следующих пяти лет мы вложились в комплексную модернизацию нефтебазы, отладили поставки топлива. После этого на нас обратили внимание местные власти, предложили создать в районе сеть АЗС – это стало для нас стратегическим решением, сеть была отстроена с 2008 по 2010 год.

К 2012-му увеличился объем грузов, как перевозимых из региона, так и поступающих на северо-восток края, в результате чего было принято решение о реализации инвестиционного проекта грузового терминала на ст. Карабула. Данный проект также получил поддержку со стороны власти и Красноярской железной дороги. В 2016-м он объединил в себе все функции по обработке отгружаемых и поступающих в регион грузов. За 2020 год было обработано около 500 тыс. тонн грузов, от нефтепродуктов до железобетона, оборудования и пиломатериалов. Общий объем инвестиций на сегодняшний день составил 1 млрд руб.

Момент для реализации был выбран правильно, так как в этот период на северо-востоке края запускались крупные проекты по освоению Нижнего Приангарья, такие как Юрубчено-Тохомское месторождение,

Куюмбинское месторождение, Богучанская ГЭС, «Краслесинвест» и алюминиевый завод. Для них мы сегодня являемся основным логистическим терминалом по обработке грузов, перевозимых по железной дороге.

– С какими сложностями сталкивается инвестор, реализуя проекты в условиях Крайнего Севера?  
– Есть несколько основных задач при реализации данного рода проектов. Первая – это квалифицированные кадры. Непросто убедить специалиста работать в районе с жестким климатом и слабой социальной инфраструктурой. При этом приходится конкурировать за профессионалов с крупными государственными и частными компаниями.

**■ Вторая – это стоимость материалов и работ на территории Крайнего Севера, которая может превышать на 50–60 % стоимость таких же работ, например, в Красноярске. Третья задача – это объем и срок привлечения инвестиционных ресурсов, который составляет 5–7 лет. ■**

Не каждый проект это выдержит.

– Сегодня «КРОЙЛ» отстраивает собственную сеть высокотехнологичных АЗС в Красноярске. Как родилась эта идея?

– Красноярск – это агломерация с населением больше миллиона людей и высокой конкуренцией в сегменте автозаправочных комплексов, при этом уровень сервиса для современного клиента, на мой взгляд, недостаточно развит. Я считаю, что автолюбители, коим сам и являюсь, заслуживают лучшего сервиса. Наш пилотный проект был реализован на основе подробного анализа целевой аудитории, так как любой бизнес-проект должен решать конкретные проблемы людей.

## ■ Также важную роль играют архитектура, дизайн и благоустройство объекта: любой инвестор, связанный со строительством, должен понимать, что он влияет на облик города. ■

Именно поэтому наш пилотный автозаправочный комплекс «Нефтеком» на Комсомольском, 2а, включает в себя не только АЗС, но и парковую зону, мини-маркет, кафе, удобную и современную туалетную комнату, большую парковку с видеонаблюдением и станцию быстрой электрорядки.

Накопленный опыт и знания о запросах наших клиентов мы постараемся реализовать в следующих наших проектах, два из которых находятся в высокой степени готовности, пуск намечен на конец квартала 2021 года.

– Свои красноярские АЗС вы оснащаете еще и станциями электрозаправки? Насколько эта услуга востребована сегодня?

– Все наши городские проекты предусматривают наличие электрозаправочных постов быстрого

цикла, это значит, что мы всего за 20 минут заправим до 80 % емкости батареи вашего электромобиля. А водитель это время может провести у нас в кафе или магазине.

Перспективы развития спроса есть, количество электромобилей растет, но росту мешают два фактора: технологический – батареи быстро теряют емкость при низких температурах – и инфраструктурный – недостаточное количество зарядных станций быстрого цикла. Как только будут решены эти вопросы, мы увидим взрывной рост количества электрокаров.

Инвестиционная группа «КРОЙЛ» работает на оптовом рынке нефтепродуктов с 1998 года. Владеет нефтебазой в Богучанском районе Красноярского края (объем единовременного хранения – 10 тыс. тонн ГСМ), сетью из 11 АЗС, работающих под брендом «Нефтеком». Компании принадлежит Богучанский грузовой терминал площадью 40 тыс. кв. м, который имеет ж/д тупики, линию погрузки контейнеров. Терминал используется как первичная база для хранения грузов для развития нефтяных и газовых месторождений Красноярского края.

Использован материал [kommersant.ru](http://kommersant.ru)

# Total открыла сеть заправок GNV в Париже

Французская энергетическая компания Total запускает свою сеть для заправки автомобилей, работающих на природном газе (GNV), в Париже, открыв первые две точки на бульваре Периферик и в 15-м округе города, сообщает Gaz-Mobilité.fr.



Обе станции будут предлагать сжатый природный газ (CNG) и его возобновляемую версию био-CNG наряду с традиционными видами топлива. Они будут обслуживать легковые и грузовые автомобили. Принимаются карты Total и AS24 Eurotrafic, а также платежи по кредитным картам для физических лиц.

Как сообщает Gaz-Mobilité, станция Boulevard Périphérique, расположенная в Порт-д'Аубервилье, в 19-м округе Парижа, станет первой заправкой для CNG на кольцевой дороге Парижа.

Станция в 15 округе, на юго-западе Парижа, расположена в Relais Pont Aval на набережной Исси-ле-Мулино.

В дополнение к этим первым двум площадкам Total планирует в ближайшие месяцы добавить еще две заправочные станции GNV в Париже. Станция Aubervilliers 2, которая откроется во втором квартале 2021 года, будет расположена прямо напротив первой АГНКС Total на кольцевой дороге Парижа. Ожидается, что четвертая станция откроется в 2022 году в Relay Porte de St Ouen на севере Парижа.

[nefterynok.info](http://nefterynok.info)

# Канада профинансирует 6 АГНКС вдоль Трансканадского шоссе

Министерство природных ресурсов Канады объявило об инвестициях Envoy Energy в размере 6 млн канадских долларов (4,8 млн долларов США) для установки шести станций компримированного природного газа (CNG) вдоль Трансканадского шоссе. Новые заправочные станции будут равномерно размещены между прериями и северным Онтарио.

Эта инвестиция увеличивает количество станций природного газа вдоль основных грузовых коридоров, финансируемых федеральным правительством, до 22.

Станции в Прериях будут расположены на существующих заправочных станциях в Редклифе, Альберта; Swift Current, Саскачеван; и Правда, Манитоба. В северном Онтарио площадки будут расположены на существующих заправочных станциях в Нипигоне, Херсте и Кокране.

В пресс-релизе говорится, что на всех станциях будут складские помещения.

Федеральное финансирование предоставляется через подразделение Natural Resources Canada по развертыванию инфраструктуры электромобилей и альтернативных видов топлива, которое инвестирует в создание газозаправочных станций вдоль основных транспортных маршрутов.

■ ■ ■ **Эти инициативы являются частью усиленного климатического плана Канады «Здоровая окружающая среда и здоровая экономика», в котором предлагается еще больше ускорить внедрение транспортных средств с нулевым уровнем выбросов (ZEV) за счет дополнительных 150 млн канадских долларов (119,11 млн долларов) на инфраструктуру и дополнительных 287 канадских долларов. млн (227,89 млн долларов) на закупочные льготы для канадцев. ■ ■ ■**

# Avia открывает 7 новых АЗС в Польше

Сеть АЗС Avia, управляемая Unimot, укрепляется и открывает 7 новых АЗС. В ближайшие дни собственные станции откроются в Ястшембе-Здруй, Познани и Гжегожеве. Вскоре будут открыты четыре франчайзинговых станции в Жепче-Глогувек, Гроньско, Редло и Серпуве. Гастрономическая концепция Eat & Go с ее современными решениями и оборудованием будет представлена на четырех станциях.

Все станции Avia предлагают водителям несколько заправок с выбором популярных видов топлива Avia. Топливо премиум-класса Avia Diesel Gold также будет доступно на некоторых заправках.

Объект в Ястшембе-Здруй находится на улице Пщиньской, 2, недалеко от центра города. Станция в Познани позволяет добраться до многих клиентов, потому что она была построена на углу улиц Юрашув и Лутицка у национальной дороги 92, проходящей через территорию четырех воеводств: Любушского, Великопольского, Лодзинского и Мазовецкого. Собственная станция в Гжегожеве также находится на национальной дороге 92 между Клодавой и Коло. На вокзале есть большая парковка для грузовых автомобилей.

Три новых собственных станции Avia были оснащены современной концепцией Eat & Go, которая представляет собой сочетание минимализма, модных цветов, рыночных тенденций и эргономики современного магазина. Интерьер концепта разделен на две зоны: зону магазина и зону отдыха. Кофе, подаваемый на новых станциях по концепции Eat & Go, представляет собой оригинальную смесь тщательно отобранных 100% зерен. Арабика с исключительно богатым ароматом и нежным приятным вкусом. Станции с концепцией Eat & Go также оснащены широкоформатными ЖК-экранами Digital Signage, информирующими водителей о последних рекламных акциях, а также аудиомаркетингом.

Станция в Жепче-Глогувек, в Опольском воеводстве, расположена на провинциальной дороге 416 и представляет собой франчайзинговую станцию, оснащенную множеством удобств для водителей, в том числе гастрономической концепцией Eat & Go. С другой стороны, на



станции в Гроньско в Великопольском воеводстве, расположенной на национальной дороге в сторону Свецко, между Пневками и Свободзином, есть кофейный уголок и предлагаются закуски в виде хот-догов. Точно так же вокзал в Редле, в Западнопоморском воеводстве, который расположен на провинциальной дороге 152. На вокзале также есть магазин, который направляет свое предложение как водителям, так и местным жителям. Последняя из недавно открытых станций Avia находится в Серпуве на национальной дороге 91, между Озоркувом и Ленчицей.

**■ 2021 год и сложившаяся ситуация требуют от всех нас повышенной бдительности, поэтому мы тем более рады, когда нам удается запускать новые АЗС Avia в соответствии с планом. ■**



Наши собственные станции оснащены современной гастрономической концепцией Eat & Go, которую мы постепенно внедряем с прошлого года. Однако четыре станции присоединились к сети Avia на условиях франшизы. Для нас также очень важно сотрудничество с деловыми партнерами. В прошлом году мы закрыли более 60 станций, 80 процентов из которых были франчайзинговые станции. Это показывает, что у нас есть необходимые инструменты и знания в этой области, чтобы создать идеальные условия для сотрудничества с партнерами. Мы развиваемся и добросовестно реализуем поставленные цели – мы хотим завершить этот год со 100 АЗС в Польше, – говорит Роберт Новек, управляющий директор авиационной сети в Польше и Украине.

В настоящее время сеть станций Avia насчитывает около 65 действующих объектов, расположенных по всей Польше. Станции строятся в основном в средних и малых городах, но Avia не забывает и о крупнейших агломерациях, распространяя свою деятельность также на крупнейшие города Польши.

[nefterynok.info](http://nefterynok.info)



# В Минске и регионах установят комплексы для зарядки электромобилей. Их аналогов нет в СНГ

18 комплексов по 6 зарядных станций в каждом – уникальные зарядные комплексы устанавливает в Минске сеть ЭЗС Malanka. Каждая станция имеет мощность 50 кВт, что позволяет владельцам электрокаров пополнять заряд на 30-40 километров всего за 10 минут. Такие комплексы – ноу-хау белорусских разработчиков.



К марту текущего года в Беларуси насчитывалось более 2500 электромобилей.

Популярность экологического транспорта продолжает расти. По прогнозам специалистов Malanka, за текущий год их количество увеличится в три раза и превысит отметку в 7500 единиц.

Для того чтобы водители имели возможность заряжать электромобили быстро и удобно, Malanka устанавливает новые зарядные комплексы, а также сокращает расстояние между станциями ЭЗС. В январе 2021 года Malanka в Минске преодолела рубеж в 300 станций, до конца года в столице, на которую приходится львиная доля электропарка страны, появится еще более 60 станций. Среди них – электростанции на 6 зарядных станций. В ближайшее время такие комплексы появятся на улицах Комсомольская, 34; И.Жиновича, 7; Газеты "Звезда", 16; Мирошниченко, 3.

Электростанций, где одновременно на быстрых станциях могут заряжаться 6 электромобилей, нет ни в одной из стран СНГ. Так, в Украине недавно презентовали самый большой зарядный комплекс в стране, который состоит из 4 зарядных станций.

"Каждая станция на электростанционном комплексе имеет мощность 50 кВт, что позволяет заряжаться быстро. Мы устанавливаем их вблизи торговых и административных центров, а также недалеко от МКАД. Выбор места установки не случаен. Электростанционные комплексы позволяют одновременно заряжать несколько электромобилей в местах, где это необходимо. Приехав в торговый центр или выезжая из города, водителям не нужно ждать на парковке, пока освободится единственный столбик зарядки, а можно быстро и без очереди пополнить заряд автомобиля всего за полчаса", – говорит начальник отдела эксплуатации зарядной инфраструктуры ПО "Белоруснефть" Сусаренко Максим.

В этом году первые зарядные комплексы по 6 зарядных станций появятся во всех областных городах Беларуси, а расстояние между соседними ЭЗС на трассах Malanka планирует сократить до 80 км. Сейчас расстояние между станциями составляет 100-150 километров. До этого года водители, путешествующие по Беларуси, на некоторых участках трасс испытывали дискомфорт, поскольку доступная электростанция могла оказаться занятой другим электромобилем. В 2021 году в Malanka разработан план, согласно которому на ведущих магистралях страны будут установлены дополнительные зарядные столбики. В Логойском,

Борисовском, Лунинецком районах, в районе населенного пункта Красное (Гомельская область) появятся зарядные станции мощностью от 150 до 180 кВт, способные полностью зарядить батарею электротранспорта за полчаса.

"Производители электромобилей всего мира сейчас стремятся сократить время на их зарядку. Tesla отказывается от быстрых ЭЗС и устанавливает супербыстрые зарядки мощностью от 250 кВт, где электромобиль всего за 20 минут может пополнить заряд на 450 километров. Malanka также стремится отвечать запросам водителей. В 2022 году мы планируем запускать пилотный комплекс с супербыстрой зарядкой, мощность одной станции до 350 кВт, что позволит зарядить электромобиль за 10 мин на 340 км. Пока многие с осторожностью смотрят в сторону электротранспорта как раз по причине того, что много времени тратится на зарядку и не всегда просто найти зарядную станцию в шаговой доступности. Новые зарядные комплексы станут своего рода АЗС для электромобилей, так как время зарядки на таких комплексах будет сопоставимо с временем заправки авто бензином. А с развитием электротранспорта это время еще будет уменьшаться", – уточнил Максим Сусаренко.

[auto.tut.by](http://auto.tut.by)

# EG Group повторно перезапустит бизнес автомоек в Великобритании

Как сообщает Lancashire Telegraph, британская EG Group вновь начала предлагать услуги по мойке автомобилей на своих заправках в связи с благоприятными изменениями законодательства.

Ильяс Мунши, коммерческий директор EG Group, сообщил, что второй по величине оператор АЗС в Великобритании возвращает автоматические автомойки после того, как был принят закон о запрете на ручные автомойки.

**■ ■ ■ «Изменения в законодательстве о борьбе с рабством привели к тому, что многие предприятия по ручной мойке машин закрылись в одночасье, поэтому люди не смогли помыть свои машины» ■ ■ ■**

сказал Мунши на вебинаре Forecourt Trader.

В связи с более благоприятными рыночными условиями EG Group в настоящее время повторно внедряет автоматическую мойку на своих объектах. Компания рассматривает такие рынки, как Германия, как примеры успешного бизнеса по мойке автомобилей.

[nefterynok.info](http://nefterynok.info)

# Как будут выглядеть станции Shell в 2041 году?

Концептуальный проект Shell Global – взгляд в будущее АЗС, демонстрирует ускоренные инвестиции в более чистую энергию от водорода до электромобилей, беспилотную доставку и замену батарей.



Компания Bowman Riley разработала концептуальный дизайн переосмысленной АЗС будущего, представленный на Дне стратегии Shell 2021. Задача заключалась в том, чтобы представить себе, как может выглядеть автозаправочная станция Shell через 20 лет, включая более чистые и экологически безопасные альтернативные виды топлива, такие как водород, электрическая зарядка и сжиженный природный газ, в рамках перехода к предоставлению энергетических продуктов и услуг с нулевыми выбросами. Поставив во главу угла качество обслуживания



клиентов, в концепт была включена автораздача, зону для приема пищи и отдыха, терраса на крыше, детская игровая площадка и площадка для занятий спортом. Внедрены такие инновации, как доставка дронами, услуги по замене аккумуляторов, услуги вертипорта и вызов водителя. Особенности устойчивого развития

включают точки утилизации, солнечные навесы, проницаемые поверхности и ландшафтный дизайн.



«Мы создали уникальный дизайн Forecourt of the Future, вдохновленный брендом Shell и отражающим его культовый стиль. Я считаю, что Bowman Riley заслуживают высшей оценки за реализованный проект. Мы очень впечатлены их творчеством, техническими возможностями, умением создавать и отзывчивостью. Команда работала круглосуточно, чтобы вовремя выполнить работу. Наша компания, включая высшее руководство, искренне благодарна им за полученный результат, которым можно гордиться!», – говорит глобальный бренд-менеджер Shell Пинар Тепироглу (Pinar Tepiroglu).

facebook.com

# Открытие первого трассового комплекса COMPASS Comfort

Идея создания сетевых трассовых комплексов COMPASS возникла в 2018 году. Пилотный проект был успешно реализован компанией VDS в декабре 2020 года.

«Открытие данного комплекса является важным шагом вперед на пути развития в стране инфраструктуры цивилизованного придорожного сервиса, соответствующего мировым стандартам. Это пока первый такой крупный многофункциональный трассовый комплекс в нашей стране, и мы надеемся, что данный формат будет активно развиваться для обеспечения казахстанцев качественным и комфортным сервисом», – отметил на церемонии открытия Оразхан Каиржанович Карсыбеков, член Совета директоров Kusto Group.



Комплекс придорожного сервиса объединил АЗС с полноценной торговой площадью магазина и кафе. Такой формат предполагает длительное пребывание гостей и должен обеспечивать максимальный комфорт и полный спектр услуг.



Перед Командой VDS стояла задача разработать новый трассовый формат АЗС для серийного тиражирования, сохранив при этом преемственность городских станций COMPASS. Компания VDS приняла участие в разработке стандартов, дизайне экстерьера и архитектуре объекта. При работе над проектом были применены конструктивные решения с учетом высокой сейсмической активности района.

# Автозаправочная THE STAGE в Лестере

Летом 2020 года завершилась реконструкция автозаправочного комплекса в Лестере (Великобритания). Владельцы Джо и Питер Хоккенхоллы хотели АЗК произвести впечатление на клиентов, а не просто создать обычный пит-стоп, назвав его «The Stage».



Комплекс включает АЗС, круглосуточный магазин Spar, кофейню Insomnia и первую в Великобритании франшизу здорового фаст-фуда Freshly Chopped. Проект спроектирован и реализован компанией Jordon Group, в срок, в рамках бюджета и по высоким стандартам.

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

Компания Freshly Chopped основана в Ирландии в 2012 году. В основе концепции – здоровое питание для тех, кто много времени проводит в дороге. Меню разработано шеф-поварами Брайаном Ли и Энди Ченом, при приготовлении блюд используются экологически чистые продукты. С момента основания компании было открыто более 50 магазинов Freshly Chopped в Ирландии, Северной Ирландии и на Кипре. (Прим. редакции)

# Магазин Parker's в Ладсоне (США)

Компания Parker's постоянно расширяясь, открыла новый магазин #84 в Ладсоне (Южная Каролина, США). Сеть придерживается своего девиза – быстро, свежо и дружелюбно, уже в течение последних 45 лет.

«Это захватывающее время для компании Parker's, поскольку мы продолжаем расширять свое присутствие по всей Южной Каролине и удовлетворять растущие потребности наших клиентов», – говорит основатель и генеральный директор Parker's Грег Паркер.

Обслуживание клиентов играет важную роль в Parkers, потому что линейный персонал каждый день производит впечатление на покупателей в магазинах.

Сотрудники являются настоящими профессионалами в области продаж, которые понимают важность постоянного обеспечения удобного и дружелюбного обслуживания для каждого клиента в любое время.

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



Parker's признан сотрудниками, клиентами, конкурентами и общественностью брендом в Джорджии и Южной Каролине, как ведущий розничный магазин товаров повседневного спроса. Сеть стремится к созданию атмосферы, ориентированной на сотрудников, чтобы люди были довольны своим вкладом, ценились, их успехи вознаграждались, а возможностей для роста было много.



# Renault представила новый логотип бренда

Компания Renault представила новый логотип бренда, который к 2024 году постепенно появится на всех автомобилях Renault. Напомним, новый логотип был впервые продемонстрирован в рамках презентации стратегии «Ренолюция» (Renaulution). Первой моделью с новой эмблемой на радиаторной решетке стал Renault 5 Prototype, сообщает пресс-служба французской марки.



Напомним, за историю своего существования Renault несколько раз меняла фирменный стиль. Однако одна вещь всегда оставалась неизменной с 1925 года – мгновенно узнаваемый логотип в форме ромба, ставший символом бренда. Эта геометрическая фигура привлекла внимание Луи Рено благодаря своим углам, которые соответствовали формам капотов того времени. С тех пор дизайн логотипа Renault менялся восемь раз, и новая версия стала девятым вариантом.

Предыдущая версия эмблемы Renault, созданная в 1992 году и обновленная в 2015 году, начала устаревать. По словам директора по дизайну Renault Жиль Видаля, разработка нового варианта велась с 2019 года. Логотип должен был соответствовать задачам, которые стоят перед современным глобальным брендом, и отражать его разносторонний характер, в том числе в цифровом мире.

Жиль Видадь считает, что эта универсальная геометрическая форма ромба олицетворяет суть Renault.

■ ■ ■ «Мы переосмыслили его, сохранив культовую форму, но сделали более простым и содержательным. Это неподвластная времени эмблема без избыточных акцентов и красок, но с современными линиями, которая является неотъемлемой частью истории нашего визуального стиля», – объясняет Жиль Видадь. ■ ■ ■

Александр Чупров  
autostat.ru



# Разработка ценовых стел для Hindustan Petroleum

Разработка ценовых стел для Hindustan Petroleum – ведущей Корпорации правительственного сектора Индии.



Разработанные изделия не имеют аналогов по технологическим и эксплуатационным характеристикам на индийском рынке.

## Разработка дизайна

Лучший дизайн – возможность прорыва в стратегии бизнеса. Стела при этом – флаг, знамя, приветствие и самоутверждение Компании.

Мы исходили из четких бизнес-задач HPCL, поставив в приоритет создание конкурентных преимуществ, обеспечивающих безусловный успех сети АЗС HPCL. Дизайн, уникальные цвета, все разрабатывалось через глубокое погружение в культурное наследие и ценности индийской цивилизации, с учетом исторического аспекта.

## Эксплуатационные характеристики

Эксплуатационные характеристики стелы HPCL и процессы ее производства организованы с учетом географическо-климатических условий Индии: повышены пыле- и влагозащита всех электронных компонентов.

Стела имеет класс IP65. Надежность всех элементов стелы и стандарты ее защиты позволяют изделию бесперебойно работать в условиях круглогодичных дождей и ветров, также проводка стелы обеспечена защитой от мелких грызунов и насекомых.

По техническим параметрам новая стела HPCL соответствует передовым европейским стандартам и обладает рядом уникальных, инновационных решений:

- полная взаимозаменяемость и ремонтпригодность элементов;
- централизованная система удаленного управления контентом;
- модульный принцип сборки, возможность проведения быстрого последующего ребрендинга по необходимости;
- технология обратной формовки логотипа с применением термоформуемых чернил;
- передовые LED-технологии, авторегулировка яркости;
- оцинкованный усиленный сборно-разборный металлокаркас на болтовых соединениях
- для максимальных ветровых нагрузок;
- электропроводка по стандарту JB/T10696.9-2011, не содержит биоорганических включений – защита от грызунов.

## Мобильность и инновационный подход

Новые стелы HPCL – продукт высокой заводской готовности: они поставляются в собранном виде, монтаж на месте установки осуществляется за 60 минут минимальным количеством работников и техники.

При реализации проекта была применена новая модель управления сервисом при помощи системы QR-кода, что дает возможность отслеживать всю историю продукции на протяжении ее «жизненного цикла». Это прогрессивный подход, оптимизация бизнес-процессов и расходов на обслуживание. В мобильном приложении можно отследить неполадки в режиме онлайн и оперативно осуществить ремонт.

vds.group

# Автотранс открывает флагманский АЗК в Полтаве

Сеть Autotrans обновляется и запускает флагманский автозаправочный комплекс в Полтаве (Украина). АЗК в новом стиле и формате магазина с пекарней, летней террасой, первым кофейным суперавтоматом Eversys среди украинских заправок, свежим хлебом и выпечкой, расширенным ассортиментом полезных и здоровых продуктов, цифровыми меню.



Компания постоянно совершенствует и оптимизирует предложения, среди которых готовая еда на вынос, свежие и здоровые продукты, региональная продукция, в том числе с целью поддержки местных производителей. Благодаря такому подходу растет интерес клиентов и партнеров, что в свою очередь приводит к улучшению качества ассортимента и росту продаж в торговых точках. В новом магазине, площадью около 65 м<sup>2</sup>, представлено почти 1200 наименований товаров.

Как известно, полтавская земля славится вкуснейшей выпечкой. Теперь ее можно также купить на новом АЗК по адресу: ул. Ковпака, 15. Полезная, свежая, без красителей, стабилизаторов и прочих вредных улучшителей, используются только качественные ингредиенты. Локальный проект реализуется в коллаборации с местной пекарней «Хлеб-Соль» и до конца текущего года планируется его расширение на все основные городские станции сети.

В продаже есть 5 видов хлеба ручной работы на закваске – ржаной, солодовый, пшеничный, гречневый и льняной. Вкуснейшие круассаны на завтрак с лимонным и вишневым конфитюром,

шоколадом, кремом Патисьер и миндальный. И всеми любимые сдобные булочки косичкой с шоколадной глазурью, маком, изюмом и булочки «Улитки» с нежнейшим кремом. Соленые пироги с курицей и сыром, картошкой и шинкой, грибами и сыром, а также десерты – торты наполеон, медовик и чизкейки с различными вкусами. Специально для автолюбителей – мини-пирожки с курицей и маком, которые очень удобны для перекуса в дороге.

Автотранс предлагает клиентам приобрести региональную продукцию брендов ФГ «Эко-Край» и FRUIT RIOT – яблоки, груши, чипсы яблочные, сушеную вишню, пастилу, цукаты, сухофрукты и соки прямого отжима без консервантов и красителей. Мед липовый и кориандровый с подсолнечниковым от полтавского пасечника Володимир Ющенко торговой марки «Медовый мастер». Пасека пчеловода насчитывает почти 600 семей (ульев) и является одной из самых больших в области. Натуральный мед прошел процедуру гомогенизации, обработан до требуемой консистенции и густоты. Его состав полностью соответствует стандартам ДСТУ и международным сертификатам качества, в нем отсутствуют вредные химические вещества и антибиотики.

Для идеального перекуса есть выбор вкусных хот-догов с сосисками Mr.Grill. Мясные продукты национального лидера в сегменте комплексного обслуживания систем общественного питания Premier FOOD – только из настоящего мяса и сделаны по уникальным рецептурам и технологиям приготовления на гриле. Новинка от Autotrans – «Калифорнийский хот-дого с молочной или копченой сосиской». В основе свежий мини-багет на закваске, фирменные соусы, карамелизированный лук, маринованные огурцы и морковка.



Кофе высшего сорта или как его называют – «Specialty», светлой и свежей обжарки от ONE LOVE roastery. Бленд разработан эксклюзивно для Autotrans ONE LOVE coffee. Это 100% арабика из Эфиопии и Перу. Напитки на этом зерне имеют нотки шоколада, карамели, сухофруктов и лемонграсса. Для ценителей кофе в продаже доступна фирменная упаковка 200 г, чтобы наслаждаться любимым вкусом дома или купить для подарка.

«ONE LOVE – это о любви. С 2014 года команда ONE LOVE много работает над отбором зеленых зерен, правильной их транспортировкой, хранением, обжаркой и упаковкой, чтобы дома, в офисе или в кофейне можно было наслаждаться вкусным кофе. Зерно – «Specialty». Это 10-15% от всего урожая зерна сорта арабика с лучших фермерских плантаций. Такое название кофе получает на этапе отбора зеленого зерна. А называться «Specialty» может только тот кофе, который наберет минимум 80 баллов по стандартам оценки Specialty Coffee Association», – рассказывает Саша Ромбулт (Oleksandr Rombult), директор по продажам ONE LOVE roastery.

Для приготовления кофе используется суперавтоматическая швейцарская кофемашинка Eversys. Примечательно, что это первый профессиональный аппарат такого уровня на АЗС в Украине, который по вкусу готового кофе не уступает лучшим кофейням. Кофейные напитки на основе молока могут быть по выбору как на обычном, так и безлактозном молоке. Учитывая тенденцию роста популярности больших объемов стаканов, а также восприятие клиентов, когда за небольшую доплату он получает больше напитка, латте XL и капучино XL на АЗК Autotrans теперь предлагаются в объеме 450 мл.

Основатели Eversys SA Ин-Альбон и Роберт Бирчер в 2009 году поставили себе главную цель – преодолеть разрыв между суперавтоматами и традиционными кофемашинами. Ведь всегда эти два мира существовали параллельно, не конкурируя. Никто не ожидал, что кофе, приготовленный из суперавтомата, будет как из «рук бариста». Eversys создала новую эпоху в мире кофемашин, создав кофемашину, как автоматизированную кофейню, которая на потоке всегда делает качественный напиток. Хотя все функции: помол, темперовка, прессовка, заваривание, подача молочной пены и молока и прочее – автоматизированы, тем не менее Eversys называют не суперавтоматом, а супер-традиционной кофемашиной. Компания разработала технологии, которые делают эспрессо, капучино, латте и другие напитки, соответствующие стандартам SCA (Specialty Coffee Association).

«Кофе не статичен, поэтому бариста в течение дня должен регулярно подстраивать кофемолку. Обычно такая необходимость требуется 6-8 раз в день. На потоке это крайне сложно сделать, поэтому мы часто сталкиваемся с тем, что наш эспрессо в любимой кофейне «не такой». У Eversys уникальная технология подстройки кофемолок автоматизирована, – рассказывает Ирина Борзилова (Irina Borzilova) основательница компании Liberica International, эксклюзивного дистрибьютора Eversys в Украине.

«Всегда контролируется два параметра: граммаж и время экстракции, при погрешности одного из параметров, Eversys меняет помол. Это важно для сохранения стабильности заданного профиля вкуса. Автогруминг – автоматизированный процесс разравнивания смолотого кофе. Классическое взбивание молока паром позволяет делать его шелковым, эластичным и правильно перемешивать с эспрессо, – говорит Ирина Борзилова.

0% отходов молока! Eversys всегда возвращает молоко из молочной трубки обратно в холодильник и промывает трубку водой до холодильника. В то время как другие кофемашины отправляют молоко в дренаж, а это 40-50 мл на каждом напитке с молоком. Приятным бонусом в этом решении является экономия на молоке с Eversys, а это до 1500 евро в год. Бесплатная двусторонняя телеметрия оперативно получает данные (обновляются каждый 10 секунд), а удаленный доступ позволяет оперативно устранять 90% сервисных случаев.

Помимо этого, Eversys разработала новейшие технологии, позволяющие усовершенствовать и

ускорить сервисное обслуживание. Полностью сделана из металла, ее вес в комплектации одной группы более 70 кг, а состоит она из 5 модулей, которые легко разобрать и заменить. Разработчики Eversys ориентировались на профессиональные кофемашины, используя толстый прочный металл и профессиональные узлы как в традиционной кофемашине. Поэтому официальный жизненный цикл этой кофемашины – 10 лет, в отличие от других суперавтоматов, которые прослужат всего 5 лет.

Холодильная техника для торговли от глобального поставщика коммерческого и промышленного оборудования UBC Group Worldwide. В магазине установлена горка с выносным агрегатом для напитков «Aurora» Max, кондитерская витрина «Juno» Cube и в центре зала – минигорка «Gera». Торговые стеллажные системы производства Modern Expo, за счет сочетания конструктивных элементов, помогают эффективно представить разные товарные категории. Это создает яркий визуальный мерчандайзинг и достаточный объем выкладки ассортимента продукции.

В кассовой зоне расположены цифровые меню Digital Signage, как эффективный инструмент для повышения продаж товаров, специальных и акционных предложений, улучшения взаимодействия с клиентами. Система централизованного управления аудио-, видео- и интерактивным контентом от компании Innovative DMC гибко и удобно автоматизирует процессы обновления информации на мониторах.

2 апреля состоялось торжественное открытие обновленного АЗК Autotrans в Полтаве. Эта заправка, несомненно, станет топливным флагманом города для всех водителей. Ведь для них мы представили не только существенные внешние изменения, но и капитальный внутренний апгрейд.

Мы оставили очереди в прошлом, увеличив количество топливораздаточных колонок, где можно одновременно заправляться как нефтепродуктами, так и газом. При этом не возникнет никаких проблем с давлением, процесс происходит равномерно и бесперебойно. При заправке вы сможете слышать ход стрелки часов, так как современные ТРК работают беззвучно.

На АЗС реализуется высокооктановый бензин А-100 Euro, А-95, А-92 и дизельное топливо от ОАО "Мозырский НПЗ" (Беларусь). Также – бензин А-92 украинского бренда Shebel, автогаз от Tengizchevroil LLP (Казахстан).

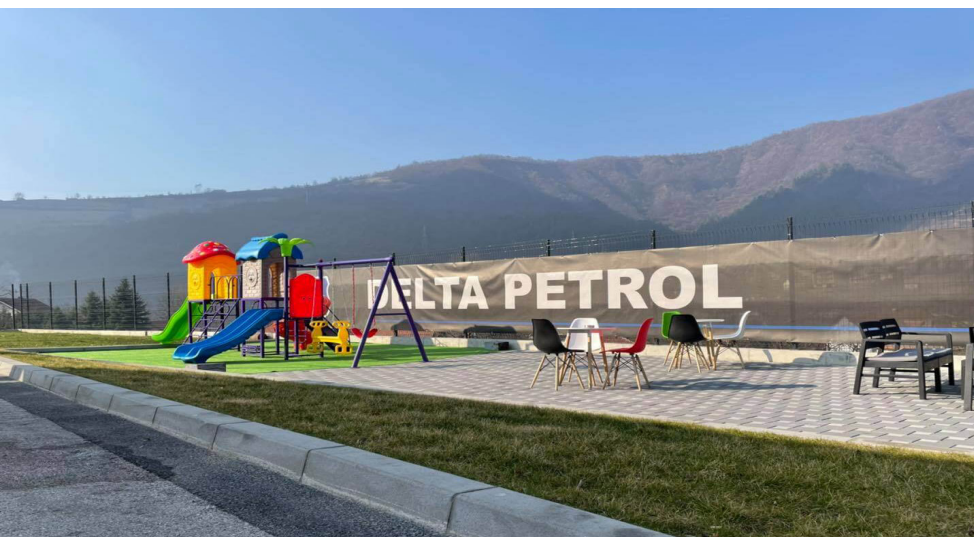
**■ Эта обновленная АЗК олицетворяет те качественные изменения, которые происходят внутри компании. Следите за новостями, впереди еще много грандиозных событий, которые станут приятными сюрпризами для автомобилистов, а их обслуживание – еще более удобным ■**

– рассказал Сергей Нагорный (Serhii Nagorny), специалист по связям с общественностью группы компаний «Автотранс».

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

# Летние площадки на АЗС для детей и взрослых

Автозаправочный комплекс Delta Petrol в городе Какань (Босния и Герцеговина) оборудован площадками на открытом воздухе.



Яркая детская игровая зона с горками, качелями, лесенками и переходами не оставит равнодушным ни одного ребенка. Взрослые могут отдохнуть или перекусить рядом за столиками под зонтами.



На Delta Petrol клиентам доступен магазин с кафе, автомойка, подкачка шин и пылесос, компрессор для велосипедов, газовые баллоны. В период с 22:00 до 06:00 на АЗС действует режим самообслуживания, заправиться можно по более низкой цене, а произвести оплату с помощью карт.

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

# Полина Тирская, KLO: Полностью пересматриваем концепцию магазинов на АЗС

Основанная в 1995 году сеть автозаправочных станций KLO твердо входит в тройку лидеров сетей автозаправочных станций столицы. Сеть насчитывает 62 АЗК с собственными ресторанами, магазинами, кафе, мойками и зарядными станциями для электромобилей. В интервью RAU директор по маркетингу KLO Полина Тирская рассказала о масштабировании сети, движении компании в нетопливный ритейл, влиянии пандемии на бизнес и задачах, которые стоят перед компанией на 2021 год.



**– Уже год, как Украина находится в состоянии борьбы с коронакризисом. Как ситуация повлияла на вашу компанию? Пришлось как-то меняться в связи с пандемией?**

– Год действительно выдался непростой – планировали одно, а вышло совершенно другое. Но это подтолкнуло к развитию: заправки KLO стали новой точкой – оазисом среди закрытых заведений. Мы помогаем нашим гостям оставаться мобильными во время локдауна, обеспечивая круглосуточную работу, в том числе зоны кафе на вынос. Значительно пересмотрели ассортимент магазинов при АЗС – с первых дней первого локдауна у нас можно было приобрести товары первой необходимости: средства личной гигиены, бытовую химию, бакалею.

**– Новый весенний локдаун для вас стал сюрпризом?**

– Мы уже знали, как с этим жить, и это

единственная разница с прошлым годом. Все, кто мог, перешел на удаленную форму работы, кто не мог – дежурный график, санитарные нормы и т.д.

**– Одно из правил локдауна – еда на АЗС только на вынос, без фуд-кортв. Как будете с этим работать?**

– Так и будем – только на вынос. Конечно, это не то, на чем мы зарабатываем, но мы даем клиентам этот сервис: заправить автомобиль, перекусить, совершить быстрые покупки.

**– Как жесткие карантинные меры влияют на количество покупателей продуктов питания и готовой еды на АЗС?**

– Покупателей становится меньше, поскольку большинство клиентов остаются дома и никуда не выезжают. Но те, кто «на колесах» – наши постоянные гости.

**– Как изменились финансовые показатели сети за последние год-полтора?**

– 2020-й мы закончили с плюсом. Все, что проседало в апреле-мае, окупилось осенью, даже несмотря на дополнительный карантин выходного дня и другие ограничения. Максимальное падение весной у нас было в районе 10%, что значительно меньше, чем мы ожидали. Прирост заметен по программе лояльности. После запуска мобильного приложения удалось выделить ядро клиентского пула.

**– Сколько людей уже подключилось к программе лояльности?**

– За 10 лет существования программы лояльности выдано около 2,5 млн карт. С запуском приложения в ноябре 2019 года его установили уже почти 200 000 пользователей.

**– А что показывает статистика по количеству людей, которые заправляются на АЗС KLO?**

– Мы стабильно заправляем около 30 000 клиентов в сутки.

**– Ваша компания является лидером среди операторов топливного рынка в области альтернативных источников энергии. Как развивается это направление?**

– Порядка 60% наших АЗС оборудованы альтернативными источниками энергии: солнечными батареями, гелиосистемами, твердотопливными котлами. Мы используем солнечные панели двух видов – батареи из фотоэлектрических элементов для генерирования электроэнергии и гелиосистемы – для тепловой. В комплекс входят и котельные установки, что позволяет экономить на традиционном газе и электричестве. Принцип разделения источников энергии очень актуален в планировании эффективной системы энергоснабжения. Мы более десяти лет внедряем эти технологии на своих АЗС и продолжим это делать. Все новые объекты будут оборудованы солнечными электростанциями и энергосберегающими тепловыми насосами – современными системами отопления и подогрева воды.

**– Как развивается направление собственных ресторанов, магазинов и кафе на АЗС?**

– Эти направления стоит разделить. Кафе и рестораны из-за пандемии в затруднительном положении. Чтобы их поддержать, мы вынесли свои продукты на прилавки АЗС и таким образом поддерживаем продажи, но пока непонятно, как развивать этот бизнес. Другое дело магазины – сейчас они на пике. Меняющаяся конъюнктура рынка и спрос побуждают нас меняться. Планируем много инвестировать и пересматривать это направление.



**– Каким образом будете развивать магазины при АЗС?**

– Магазин на заправке становится важным местом покупки, ведь уже можно не заезжать в магазин у дома или даже супермаркет, а закрыть свои потребности на АЗС. Соответственно, наши магазины должны предлагать актуальный ассортимент. Конкурировать с классикой розницы нам вряд ли удастся прямо сейчас, но мы бы хотели попробовать. Поэтому полностью пересматриваем концепцию магазинов на АЗС.

**– Насколько позволяет площадь магазинов на заправках закрывать максимум потребностей покупателей?**

– Заправки у нас разных форматов. Есть действительно компактные, но есть объекты, которые вполне позволяют делать магазины формата Convenience store, поэтому мы уверены, что у нас получится.

**– Насколько активно в последний год масштабируете сеть?**

– За последнее время мы открыли два новых объекта – в Борисполе в аэропорту возле терминала D и в Киеве на ул. Затишна на Позняках. Вот-вот откроем комплекс в районе Южного моста. Планы на новые объекты есть, также продолжаем реконструкцию старых заправок. Будем подгонять их под новый стандарт.

**– Расскажите о новом формате. Как давно он был запущен? Какие особенности можете выделить?**

– Это скорее новый дизайн с реорганизацией внутреннего пространства под удобную зону кафе. Мы запустили его в 2017 году в Глевахе, сейчас продолжаем масштабировать на киевские городские АЗС.

**– Есть ли план по расширению географии объектов KLO?**

– Пока в регионы уходить не планируем, столичный рынок остается для нас основным.

**– Насколько украинский сервис на АЗС**



**отличается от западного? Чего не хватает на нашем рынке?**

– На самом деле украинский сервис более развит, чем западный. Речь не о технологичности, а именно о сервисе для клиентов. Например, обязательное наличие пистолетчиков на наших заправках, чего нет на западных АЗС. Этот сервис все еще очень востребованный в Украине. Кроме того, в украинских сетях множество скидок, бонусов, они более креативны по сравнению с европейскими сетями. Это связано со стабильностью западного рынка. Там нет необходимости дополнительно стимулировать клиента к покупкам – в отличие от нас. В Украине АЗС дополнительно вкладывают эмоции в продажу, в Европе просто покупают топливо.

**– Какая у KLO доля рынка?**

– В Киевском регионе мы – третьи после ОККО и WOG. Но даже в национальных масштабах наша доля разнится от 2% до 5% рынка, что много, как для сети, представленной в одном регионе.

**– Планируете ее наращивать? И как?**

– Будем растить долю в своем регионе. Будем давать клиентам больше возможности заправляться именно нас.



**– Какие еще цели и задачи стоят перед компанией?**

– Хотим улучшить сервис в нетопливных продажах, удивлять клиентов своими магазинами. Именно этим сейчас активно занимаемся. Проводим исследование, обновляем меню.

**– Как в целом развивается рынок реализации нефтепродуктов в Украине?**

– Машин становится все больше. При этом рост сегмента газа остановился. Если последние три-четыре года был всплеск, то в прошлом году мы увидели замедление роста сегмента в пользу дизеля. Владельцы автомобилей делают выбор в пользу

дизеля, поскольку это экономия не сиюминутная, а на перспективу.

**– Уже есть видение, каким будет 2021 год?**

– Наша цель – как минимум сохранить свои позиции, как максимум – расти просто за счет того, что мы будем оставаться стабильным островком безопасности для нашего клиента. После того, как закончатся коронакризисные перипетии, есть у нас планы по новому позиционированию, готовимся к его активному внедрению.

gau.ua



# Умные туалеты на Total в Нидерландах

Total Netherland и оператор общественных туалетов One Hundred Restroom заключили соглашение, чтобы совместно развивать инновационные туалеты для придорожного сервиса. В основе новаторского стандарта, отвечающего требованиям завтрашнего дня, лежит сочетание технологий, гигиены и дизайна.



Дизайн One Hundred Restroom отмечен множеством наград. Компания ввела новый стандарт безопасных и гигиеничных туалетов, который превращает традиционное посещение санузла в нечто большее, включая вау-фактор. В марте открыли первые туалетные комнаты на АЗС Total в Лейдердорп, Вауденберг и Ньювегейн, а всего до конца года они появятся на 28 станциях сети в Нидерландах.

В туалетах установлены гигиенические бесконтактные решения – сенсорные дозаторы мыла, смеситель для воды, унитаз/ писсуар. Ведется постоянный мониторинг и обслуживание, включая расходные материалы, инструмент оценки клиентов. Индикаторы присутствия – зеленый или красный светодиодные датчики, показывают, занята ли кабинка туалета. В помещении создано ощущение полного комфорта и релакса с помощью применения натуральных материалов и зелени, свежих ароматов, звуков птиц, зеленой стены, непрямого освещения.

Интерактивные зеркала информируют посетителей во время мытья рук о предложениях магазина, пробках на дорогах и прогнозе погоды, получить советы по гигиене. Можно бесплатно проверить свое здоровье – умные

весы измеряют важные параметры тела, такие как вес, рост, индекс массы тела, артериальное давление и уровень кислорода в крови менее чем за две минуты. Посетители также получают скидку на различные предложения на АЗС TOTAL, которые соответствуют времени суток.

«Мы с большим энтузиазмом относимся к сотрудничеству с One Hundred Restroom. Рынок АЗС сильно прогрессирует. Не в последнюю очередь из-за появления новых источников энергии и меняющихся ожиданий гостей при посещении автозаправочных станций. Гигиена,



безопасность и экологичность играют все более заметную роль в выборе гостями Total. Чтобы оправдать изменившиеся ожидания, необходимо следовать за инновациями и устойчивыми технологическими решениями», – говорит Герт Хубрехтс, директор по розничной торговле Total в Нидерландах.

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

# Волшебный пакет с едой

Мобильное приложение Too Good To Go помогает магазинам Hush, на автозаправочных станциях AVIA в Нидерландах, продавать излишки готовой еды, чтобы она попадала на тарелки, а не в мусорные ведра. Это способствует сокращению ежедневных пищевых отходов и влияния на окружающую среду, а покупатели при этом экономят деньги на продуктах.



С помощью приложения можно купить за небольшую цену Magic Box с едой, которая была бы выброшена, но при этом является качественной и вкусной. Узнать, что именно в пакете нельзя, пока он не будет куплен и раскрыт. Например, багет с ребрышками без костей, соусом BBQ, болгарским перцем, рукколой или сэндвич с сыром бри, ветчиной серано, рукколой, медом, кедровыми орешками приготовили слишком много, потому что ожидали большего количества людей и, следовательно, эти блюда остались на витрине магазина Hush.

В приложении Too Good To Go отображается список магазинов, кафе, ресторанов и доступные Magic Box рядом с местоположением пользователя. Хотя некоторые смеются над идеей загадочного пакета с едой, стоимость которого составляет не более 6 долларов, фактор неожиданности привлекает. Это также дает возможность попробовать новые продукты, в то время как фильтры приложения позволяют получать только вегетарианские или веганские сюрпризы, если это необходимо.

«Людам нравится не знать, что они могут получить. Но при этом после покупки они

могут оценить Magic Box в приложении, – говорит соучредитель и глава подразделения глобальной экспансии Too Good To Go Люси Баш. – При этом мы не хотим, чтобы магазины тратили время на регистрацию продуктов на платформе. Они просто указывают количество имеющихся у них пакетов. Это так же просто, как выбросить еду, поэтому не требует особых дополнительных трудозатрат».

■ ■ ■ **Считается, что треть продуктов, которые производятся, выбрасываются в мусор. На эти отходы приходится 8% выбросов парниковых газов. При этом тратится не только сама еда, но и сырье, используемое для ее производства: вода, сельскохозяйственные земли, рабочая сила и транспорт. По этой причине сотрудничество с приложением Too Good To Go предотвращает пищевые отходы.** ■ ■ ■

facebook.com

Статья может быть полезна с точки зрения идеи для диверсификации. Свежая мысль, которая уже доказала свою эффективность. (Прим. редакции)

# На АЗС «Татнефти» стали выдавать наличные

«Татнефть» расширила географию сервиса «Наличные с покупкой» на своих заправках. Теперь держатели карт Mastercard могут снять на кассе АЗС до 5000 рублей при оплате покупок – как бензина, так и продуктов в кафетериях и магазинах на станциях. При этом не взимается комиссия. Об этом Информагентство «Девон» узнало из сообщения пресс-службы банка «Зенит» (входит в Группу «Татнефть»).

«Татнефть» расширила географию сервиса «Наличные с покупкой» на своих заправках. Теперь держатели карт Mastercard могут снять на кассе АЗС до 5000 рублей при оплате покупок – как бензина, так и продуктов в кафетериях и магазинах на станциях. При этом не взимается комиссия. Об этом Информагентство «Девон» узнало из сообщения пресс-службы банка «Зенит» (входит в Группу «Татнефть»). Услуга доступна клиентам банков, которые уже подключили сервис.

Проект запущен на 144 заправочных станциях «Татнефти», расположенных в Москве, Воронежской, Липецкой, Московской, Рязанской, Ростовской, Смоленской, Тульской и Тверской областях, Краснодарском крае, а также в Альметьевске, Казани и Набережных Челнах. «Банк ЗЕНИТ планомерно продолжает развивать сервис «Наличные с покупкой», – сообщил директор продуктовой лаборатории Банка ЗЕНИТ Василий ПОТЕМКИН. – Сейчас услуга доступна только держателям карт Mastercard, но уже в ближайшее время будут подключены и другие платежные системы. Также в наших планах – масштабировать проект на всю сеть заправок «Татнефть». Это выгодно и удобно для всех. АЗС экономит на услугах инкассаторов, а клиенты не теряют времени на поиск банкоматов для получения наличных».

«С введением сервиса мы решили еще одну актуальную «проблему» автомобилистов – отсутствие наличных средств на личные нужды, – добавил заместитель начальника Управления по реализации нефти и нефтепродуктов ПАО «Татнефть» Владимир ГРИГОРЬЕВ. – Теперь клиенту не нужно искать банкомат. Каждый

держатель карт Mastercard может «снять» денежные средства с банковской карты при покупке на АЗС. Сервис уже пользуется популярностью, но мы не останавливаемся на этом и совместно с партнерами готовим новые интересные решения».

Ранее ИА «Девон» сообщал, что в 2020 году число операций по картам программы лояльности при оплате сопутствующих товаров в магазинах и заказов в кафе, расположенных на АЗС «Татнефть», выросло на 80%.

[iadevon.ru](http://iadevon.ru)

# «Роснефть» открывает финансовые супермаркеты на АЗС

«Роснефть» продолжает развивать сервис для клиентов АЗС Компании. На заправках под брендами «Роснефть» и ВР открываются финансовые супермаркеты «Мир привилегий».

Автомобилистам предоставляется возможность не только заправить автомобиль высококачественным топливом, но и быстро и удобно оформить ряд услуг: страховые полисы ОСАГО и КАСКО; дебетовые карты с программами лояльности ВР CLUB и «Привет МИР» от НСПК Мир; кредитные карты с эксклюзивными условиями для клиентов «Роснефти»; потребительские кредиты; заявку на ипотеку. На 10% розничной сети АЗС Московского региона уже работают финансовые супермаркеты.

«Роснефть» планирует дальнейшее расширение сети сервисов на АЗС «Роснефти» и МАЗК ВР в Московском регионе с 35-ти до 54-х. 5 финансовых супермаркетов открыто в Санкт-Петербурге. В ближайшее время будет открыто еще 4.

Также Компания расширит сеть финансовых супермаркетов «Мир привилегий» в регионах. В первую очередь, в Сочи, Краснодаре, Воронеже, Орле, Липецке, Курске, Калуге, Белгороде, Твери, Ростове.

«Роснефть» - лидер топливного розничного рынка России. 3057 АЗС представлены в 66 регионах страны хорошо узнаваемыми брендами: «Роснефть», ВР, «Башнефть».

Компания планомерно работает над расширением сервиса услуг для автолюбителей.

В партнерстве с компанией Яндекс запущен сервис бесконтактной заправки, к которому уже подключены около 1,5 тысяч станций в Москве, Санкт-Петербурге, Уфе, Красноярском, Самарском, Воронежском, Ростовском и Краснодарском регионах, Волгоградской области, Новосибирске, а также в Брянске, Рязани, Твери, Ставрополье, Туле, Липецке,

Ярославле, Саратове, Ярославле, Пензе, Калуге. Работает сервис бесконтактной оплаты еды – на 50 МАЗК.

Более 15 миллионов автолюбителей пользуются картами лояльности Компании: «Семейная Команда», «ВР CLUB», Башнефть. В том числе, при покупке сопутствующих товаров на АЗС: хотдогов, выпечки и горячих напитков.

На заправках «Роснефти» предлагаются завтраки и обеды, запущен пилотный проект по приготовлению сборных сэндвичей. На автозаправках Компании работают больше 2 тысяч магазинов.

[rosneft.ru](http://rosneft.ru)



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