

2021



НОВОСТИ ТОПЛИВНОГО РИТЕЙЛА

ИТОГИ СЕНТЯБРЯ



В сентябрьском выпуске мы хотим обратить внимание на тему цифровой трансформации нефтегазового сектора.

Нефтяные компании всегда использовали технологии для улучшения своей деятельности. Они разрабатывали инновационные подходы, которые моделируют и управляют сложными процессами, а также интерпретируют полученные данные для повышения производительности. Многие руководители нефтегазовых компаний сегодня понимают, что компьютеризация — это уже не возможность, а необходимость.

Преимущества внедрения цифровых технологий — повышение эффективности добычи нефти и газа, рост производительности труда и безопасности технологических процессов — становятся очевидными. А использование искусственного интеллекта и роботизированной техники в процессе добычи углеводородов дает возможность перейти на безлюдные технологии и значительно снизить операционные расходы.

Галина Головенчик, кандидат экономических наук, доцент кафедры аналитической экономики и эконометрики и кафедры международных отношений Белорусского государственного университета описывает современную цифровизацию следующим образом:

«В настоящее время цифровая трансформация нефтегазовой отрасли предполагает новую парадигму развития, предусматривающую переход к малолюдным, а в перспективе и к безлюдным технологиям добычи и переработки углеводородов на основе цифровизации и роботизации рабочих процессов, особенно в опасных зонах. Основными цифровыми технологиями, используемыми в различных отраслях экономики, в настоящее время являются технологии искусственного интеллекта, компоненты робототехники и беспилотные летательные аппараты, квантовые технологии, технологии виртуальной и дополненной реальности, облачные вычисления, а также высокоскоростная мобильная связь последних поколений (4G и 5G)».

Несмотря на масштабные инвестиции в «цифру», GlobalData, британская аналитическая и консалтинговая компания, считает, что до масштабной цифровизации предприятий нефтегазовой отрасли еще далеко. Высокая стоимость и относительная незрелость некоторых цифровых технологий в сочетании со значительными проблемами в обеспечении конфиденциальности мешают их массовому внедрению в нефтегазовой промышленности, по крайней мере, в ближайшие годы.

В то время как во многих отраслях осуществляется активное апробирование новых цифровых технологий, капиталоемкие нефтегазодобывающие предприятия в массе своей пока не спешат с их внедрением, т.к. не могут себе позволить возникновение некупаемых капиталовложений. По мнению исследователей, это связано с тем, что компании, которые первыми начинают применять новые цифровые технологии, вынуждены нести значительные расходы, а их выгода от масштабных инвестиций в цифровизацию на начальном этапе незначительна. Кроме того, отсутствие четко определенных рабочих процессов, а также нехватка рабочей силы, готовой к цифровизации, препятствуют внедрению цифровых технологий в нефтегазовой отрасли.

По перечисленным причинам становится очевидным, что основными участниками внедрения цифровых технологий в течение ближайшего времени будут крупные компании, в то время как малый и средний бизнес во всех отраслях промышленности, в том числе в нефтегазовой, будет ждать доказательств долгосрочных выгод, прежде чем инвестировать в новые технологии.

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

Содержание:

Аналитика топливно-энергетического комплекса

- 03 Греф заявил, что доходы россиян из-за «зеленого» перехода упадут на 14%. Среди самых пострадавших будет Татарстан
- 04 Лукашенко исключил приватизацию Белоруснефти
- 05 Renault выступает за перенос даты полного отказа от ДВС
- 06 Спрос на нефть вернется к доковидному уровню вопреки «зеленым» настроениям
- 07 Роснефть и ExxonMobil будут сотрудничать в области углеродного менеджмента
- 08 ВР ожидает возвращения спроса на нефть к докризисному уровню через год
- 09 Александр Новак: дефицита газа в Европе на данный момент нет
- 13 ОПЕК: Дефицит газа в Европе показал необходимость увеличения инвестиций в ископаемое топливо
- 15 Нефть останется главным энергетическим ресурсом до 2045г – ОПЕК

Развитие розничной сети АЗС

- 16 Северный актив «Белоруснефти» присоединил «Пурнефть»
- 17 В Shell допустили массовое банкротство независимых АЗС в России
- 18 Рейтинг для акиматов составят по уровню развития придорожного сервиса
- 19 McDonald's ведет переговоры с сетями АЗС об открытии трассовых ресторанов в Украине
- 20 «Татнефть» расширит сеть заправок в «Узбекистане» с двух до 11
- 21 Немецкие автопроизводители не верят в будущее электромобилей
- 22 EG Group приобретает в Великобритании 53 ресторана KFC
- 23 Леонид Михельсон: «В Татарстане подписана сделка мирового масштаба»
- 25 Совет директоров Лукойла в ноябре утвердит новую 10-летнюю стратегию

Переформатирование розничной сети АЗС

- 26 Shell продает ConocoPhillips свой бизнес Permian за 9.5\$ млрд
- 27 В ОАЭ открывают комплекс KIZAD Truck Plaza для грузовых автомобилей
- 29 Алекперов сообщил, что не планирует переименовывать «ЛУКОЙЛ»
- 30 Как строится национальный бренд автозаправочных станций Qazaq Oil
- 33 «Газпром» может потратиться на самую дорогую в России АЗС «Роснефти» у подножия «Лахта Центра»
- 34 Shell вывел рекламу на новый уровень
- 35 Заправочным сетям нужны новые бизнес-модели в условиях электрификации
- 37 Сеть АЗС Glusco возобновляет работу под новым брендом
- 38 Навес АЗС и каркас здания из клееного бруса
- 39 «Shell» представил новый бренд Shell Café

Инновации топливно-энергетического комплекса

- 40 Национальные особенности цифровой трансформации
- 42 В Гродно открылся магазин от «Беларуснефти», но без заправки. Это первая точка такого формата в Беларуси
- 43 Симулятор АЗС окупился в Steam за 90 минут. Разработчики впечатлены успехом Gas Station Simulator
- 44 Энергия солнца и электронные чеки: как выглядят АЗС нового поколения
- 47 «Роснефть» подключила еще 62 АЗС в регионах России к сервису бесконтактной оплаты топлива Яндекс.Заправки
- 48 Компанией VDS разработан цифровой продукт C-Lector
- 49 Rolls-Royce планирует построить в Великобритании 16 модульных мини-АЭС
- 50 Neste приобрела 100% Agri Trading

Греф заявил, что доходы россиян из-за «зеленого» перехода упадут на 14%. Среди самых пострадавших будет Татарстан

Сбербанк прогнозирует падение доходов населения России на 14% к 2035 году в случае продвижения сценария мировой углеродной нейтральности. Об этом заявил глава банка Герман Греф.



Греф также перечислил 6 ключевых рисков «зеленого» перехода для России, пишет РИА «Новости». «Я бы назвал несколько ключевых рисков: это падение экспортной выручки, сокращение занятости, третье – проблема моногородов... Это потенциальная утрата нашего лидерства в мировой энергетике из-за того, что источники будут другими. Пятое – потеря бюджетных доходов и шестое – потенциальные проблемы, которые могут возникнуть при отсутствии трансформации у энергетических компаний, включая потенциальные банкротства целого ряда этих компаний», – сказал он.

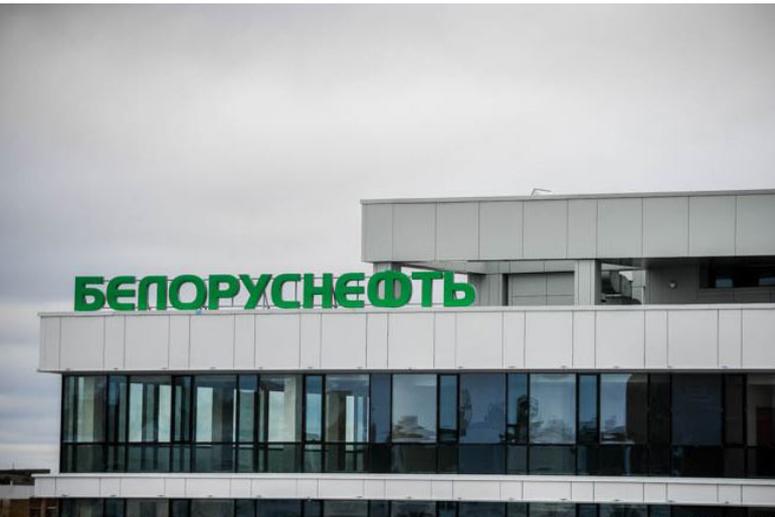
m.business-gazeta.ru

«Какие последствия нас могут ждать уже к 2035 году – это последствия для бюджета и доходов. Доходы населения, к сожалению, могут упасть. Если все будет двигаться без каких-либо изменений, то на 14 процентов и 5 триллионов рублей – это суммарные потери бюджета Российской Федерации», – сказал он в рамках Восточного экономического форума (ВЭФ).

По подсчетам Сбербанка, энергетический экспорт России к 2035 году может упасть на \$ 179 млрд, потери ВВП могут составить 4,4%, а реальные доходы населения сократятся на 9%. Наиболее сильно пострадают регионы с высокой долей добычи энергоресурсов, такие как Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа, Кемеровская область и Татарстан, считают в банке.

Лукашенко исключил приватизацию Белоруснефти

Приватизация ПО «Белоруснефть» запрещена с учетом стратегической значимости госпредприятия для обеспечения Беларуси нефтепродуктами, заявил белорусский президент Александр Лукашенко.



«Я запретил всякую приватизацию «Белоруснефти», прикасаться к ней. Это госпредприятие, которое должно обеспечить наше население необходимыми нефтепродуктами. Без нефтепродуктов сегодня Беларуси нет», – сказал Лукашенко на встрече с гендиректором «Белоруснефти» Александром Ляховым (белорусского президента цитирует госагентство «БелТА»).

По его словам, «Белоруснефть» «спасла страну, когда Россия перестала в нужных объемах поставлять нам нефть». «Кто-то надеялся, что у нас возникнет дефицит с нефтепродуктами. Тогда мы всю нефть, которую добываем, повернули на переработку для Белоруссии», – сказал Лукашенко. – Люди не заметили, что какой-то дефицит (нефтепродуктов – ИФ). Его не было. Благодаря нашей компании».

В первом квартале 2020 года крупные российские НК не поставляли нефть в Беларусь из-за разногласий в цене поставок, в том числе размера премии поставщикам, которая входит в цену нефти. В этих условиях Беларусь была вынуждена отказаться от экспорта нефти собственной добычи, весь объем которой традиционно поставляется в Германию, и перенаправить сырье для переработки

внутри республики. Это позволило частично нивелировать дефицит сырья для белорусских НПЗ. Также в первой половине прошлого года Беларусь закупала танкерную нефть в Азербайджане, Норвегии, Саудовской Аравии и США.

«Белоруснефть» – государственная вертикально-интегрированная нефтяная компания. Занимается добычей нефти на территории Беларуси и России, экспортом нефти, геологоразведкой, нефтяным сервисом и инжинирингом, реализацией нефтепродуктов через сеть нефтебаз и АЗС. На долю «Белоруснефти» приходится более 70% внутреннего рынка нефтепродуктов в Беларуси. В состав ПО «Белоруснефть» входят более 40 нефтедобывающих, нефтесервисных, инжиниринговых, проектных, газоперерабатывающих и сбытовых подразделений и предприятий в Беларуси, России, на Украине, в Венесуэле, Эквадоре и Польше.

interfax.by

Renault выступает за перенос даты полного отказа от ДВС

О полном запрете автомобилей с ДВС в Европе говорят довольно давно, но окончательные сроки до сих пор не озвучены. Ожидается, что запрет вступит в силу в 2035 году, но некоторые автопроизводители называют такие сроки неприемлемыми и готовы отстаивать выпуск авто с двигателями внутреннего сгорания (ДВС) и после этого срока. Одним из противников скорого запрета ДВС стала Renault Group.

В интервью British Auto Express исполнительный директор Renault Жиль Ле Борн во время автошоу в Мюнхене сказал, что намерен бороться за продление производства оснащенных ДВС гибридов даже после 2034 и 2035 года.

Ле Борн считает принятую в ЕС стратегию полного отказа от ДВС неправильной и намерен сохранить производство нескольких гибридных моделей как минимум до конца 2040 года. Он уверен, что прежде чем принимать столь кардинальные меры, необходимо обеспечить доступ к электромобилям более широкому кругу потребителей. В то же время Renault Group думает о будущем бюджетной марки Dacia, которая по-прежнему будет во многом полагаться на ДВС.

Не все бренды французской группы смогут перейти на электромобили одинаково быстро. К 2030 году Renault будет электрическим брендом на 90%, тогда как Alpine — на все 100%. В то же время Dacia к этому времени сможет предложить не более 10% аккумуляторных версий своих автомобилей. По словам Ле Борна, в дальнейшем автомобили румынской марки будут использовать платформу CMF-B и технологии материнской Renault. Но использование более современных и сложных компонентов скажется на ценах, поэтому с электрификацией моделей Dacia в группе не спешат. Изначально линейку марки планируют подвергнуть мягкой и полной гибридизации и только после этого полностью переводить на электротягу.

■ ■ ■ Ле Борн считает логичным продление существования ДВС до 2040 года по трем ключевым причинам:

1. отсутствие развитой инфраструктуры зарядных станций;
2. отсутствие необходимого количества реальных потребителей, готовых перейти на электромобили;
3. необходимость перепрофилирования производства и подготовки кадров для него. ■ ■ ■

Как сообщал enkorrr, в июле Германия и Франция выступили против отказа от ДВС к 2035 году. Японская Toyota также пытается притормозить рост производства электромобилей.

Поставщики комплектующих для автопроизводителей и автосервисных компаний США заявили американским законодателям, что они выступают против утверждения окончательной даты прекращения продажи новых легковых авто с бензиновым двигателем.

enkorrr.ua

Спрос на нефть вернется к доковидному уровню вопреки «зеленым» настроениям

Мировой спрос на нефть снова превысит 100 млн барр./сут. (б/с) во II квартале 2022 года. Такого мнения придерживаются крупнейшие прогнозисты нефтегазовой отрасли. Это противоречит ожиданиям того, что пандемия поможет ограничить использование нефти надолго или навсегда, пишет Reuters.

Международное энергетическое агентство (МЭА), Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) и американское Управление энергетической информации (EIA) обновили оценки мирового спроса и предложения на нефть в своих сентябрьских отчетах. «Экономика вновь открывается и восстанавливается после пандемии, — сказал Карстен Фрич, аналитик Commerzbank. — Пик спроса и начало его снижения наступят не завтра».

Еще до пандемии рост количества электромобилей и активный переход на возобновляемые источники энергии (ВИЭ) вызвали пересмотр долгосрочных прогнозов спроса на нефть в сторону понижения. Поскольку COVID-19 резко ограничил потребление топлива, нефтяные компании, производители и аналитики высказали мнения о том, когда спрос на нефть может достигнуть пика.

В одном из таких сценариев от BP говорилось, что из-за пандемии и «зеленых» энергетических программ пик потребления нефти пришелся на 2019 год. С этим мнением была солидарна энергетическая консалтинговая компания. Но несмотря на то, что процесс энергетического перехода был усилен пандемией, пик потребления нефти наступит после 2022 года, отмечают в своих сентябрьских отчетах крупнейшие отраслевые прогнозисты.

Самый оптимистичный прогноз дала ОПЕК. Эксперты картеля считают, что во II квартале 2022 года мир будет использовать 100,15 млн барр. нефти в сутки по сравнению с 100,03 млн барр./сут. в 2019 году.

■ «Заявления о прекращении использования ископаемого топлива далеки от реальности, — сказал представитель ОПЕК. — ВИЭ не могут покрыть все виды использования ископаемого топлива». ■

Как сообщал enkor, МЭА заявило во вторник, что после трех месяцев снижения мирового спроса на нефть развертывание вакцин против COVID-19 должно снова разбудить аппетит инвесторов к нефти, который ранее был подавлен пандемическими ограничениями, особенно в Азии. Однако агентство менее оптимистично в своих прогнозах, чем ОПЕК.

enkor.ua

Роснефть и ExxonMobil будут сотрудничать в области углеродного менеджмента

ПАО «НК «Роснефть» и ExxonMobil подписали меморандум о взаимопонимании в области углеродного менеджмента. Об этом сообщила пресс-служба российской компании.



Документ нацелен на развитие сотрудничества сторон в области внедрения низкоуглеродных технологических решений для снижения парниковых выбросов. Роснефть изучат перспективы реализации новых совместных проектов, предусматривающих применение технологий улавливания и хранения CO₂, а также разработку современных видов топлива, в том числе, водородного и аммиачного.

Меморандум подписан в продолжение многолетнего сотрудничества между ПАО «НК «Роснефть» и ExxonMobil и свидетельствует о намерении вести совместную разработку и реализацию низкоуглеродных проектов, а также обмен опытом и технологическими решениями.

nefterynok.info

BP ожидает возвращения спроса на нефть к докризисному уровню через год

Потребление нефти вернется к допандемийному уровню в третьем квартале 2022 года. Об этом заявил президент нефтегазовой компании BP Singapore Юджин Леонг.



По его мнению, драйвером роста спроса остается Азия.

Восстановление спроса на нефть уже началось, и к июню запасы нефти и большинства нефтепродуктов вернулись к нормальному уровню. Леонг считает, что в 2022 году спрос в среднем будет расти на 3,8 млн баррелей в день.

Глава BP Singapore допустил, что в следующем году рост мировой добычи нефти превысит потребление, что приведет к избытку предложения на 700 тыс. баррелей в день.

«Мировые потребности в энергоресурсах стремительно изменяются, и неопределенность в отношении того, как и когда закончится пандемия, безусловно, повлияет на динамику рынка», – уверен он.

Установление многолетнего максимума происходит на фоне дефицита сырья из-за активно восстанавливающего спроса и недостаточно быстрого восстановления добычи в Мексиканском заливе, информирует «Коммерсант». В зимние месяцы дефицит может вырасти еще на треть в случае перехода на нефть потребителей газа.

nefterynok.info

Александр Новак: дефицита газа в Европе на данный момент нет

Вице-премьер РФ Александр Новак дал интервью Business FM в рамках Российской энергетической недели. С ним беседовал Илья Копелевич.

Газовый кризис и выступление президента Путина здесь, на Российской энергетической неделе, второй день не сходят с первых полос европейских СМИ. Но во многих из них Россию продолжают обвинять в происходящем. Например, немецкая Bild – она обвиняет в первую очередь Ангелу Меркель, называя ее «ледяным канцлером», но дальше пишет: «Она продала «Северный поток – 2», и вот теперь Путин припрет нас к стенке». Это, конечно, газета Bild. Серьезные деловые СМИ так не пишут. Но даже здесь ведущая телеканала CNBC дважды спрашивает Путина: почему вы не поставляете достаточно газа в Европу? Почему, на ваш взгляд, нас не слышат, по крайней мере многие?

Александр Новак: Да, действительно, сегодня в Европе наблюдается необычная ситуация. Еще год назад или много лет назад никто не мог себе представить, что цены на газ могут достигать таких значений, как 1900 долларов за тысячу кубических метров газа, которая была буквально там неделю назад. Сегодня, конечно, это ниже, но тем не менее цены все равно высоки, и это реакция рынка на ту ситуацию, которая происходит с точки зрения баланса спроса и предложения и ожиданий прохождения очередного осенне-зимнего периода. Здесь есть ряд и спекулятивных, естественно, факторов, когда трейдеры разгоняют цены, понимая, что на этом можно заработать, потому что, на мой взгляд, цена, даже учитывая сегодняшние балансы, неадекватная. Мы исходим из того, что на сегодняшний день рынок европейский обеспечен газом в полном объеме, потому что поставки импорта в целом плюс собственная добыча обеспечивают внутреннее потребление европейского рынка. При этом даже частично газ закачивается в подземных хранилищах газа (ПХГ), то есть никакого дефицита газа нет. Есть проблема, связанная с тем, что заполненность газовых хранилищ на минимальном уровне за последние пять лет, то есть примерно 74%, в то время как обычно этот процент выше – 85-



90%. Это, конечно, вызывает у участников рынка опасения, [есть] риски, в результате, как обычно, на рынке реагируют, возрастают цены.

Каковы причины? С одной стороны, экономические, с другой – управленческие ошибки. Сравним с нефтяным рынком, где мы четко понимаем баланс спроса и предложения. Из 100 миллионов баррелей в сутки, которые добываются и потребляются, мы понимаем, что каждые 100-200 тысяч баррелей в сутки, то есть 0,1%, влияют на рынок, и когда мы балансируем этот рынок путем наших совместных действий со странами ОПЕК+, мы, по сути дела, таргетируем рынок и обеспечиваем баланс спроса и предложения, его стабильность.

На газовом рынке, к сожалению, такого нет, Европа столкнулась в этом году с тем, что наложился ряд факторов, в том числе прошлая длинная холодная зима, в результате которой значительно были опустошены подземные газовые хранилища, то есть газ был использован в большом количестве, порядка 70 миллиардов кубов. Длинная зима повлияла на начало закачки газа в подземные газовые хранилища летом, на полтора месяца была сдвигка вправо. Естественно, это повлияло на то, что в течение

летнего периода ПХГ не были заполнены в полном объеме, и сейчас существуют риски прохождения следующего операционного периода – осенне-зимнего. Плюс наложилось то, что не были заполнены водохранилища. Лето было сухим и жарким, работали кондиционеры, а значит, электроэнергия потреблялась на более высоком уровне. Наложилось то, что в какой-то период длительное время не было ветра, и, соответственно, те построенные ветровые электростанции, на которые рассчитывали европейские коллеги, не вырабатывают достаточное количество электроэнергии, и это тоже породило спрос на электроэнергию, который не был обеспечен предложением. Это экономические факторы.

И еще важный момент: резкий рост спроса по сравнению с 2020 годом за счет восстановления мировой экономики, которая в этом году, по оценкам экспертов, вырастет примерно на 5,5–6%. К этому не были готовы, и этот рост спроса был обеспечен в том числе и в Азиатско-Тихоокеанском регионе, куда в свою очередь на удовлетворение спроса пошел сжиженный природный газ, который ранее поставлялся в Европу. Это тоже дало дефицит газа по импорту в Европу. Что касается управленческих ошибок, я считаю, самое главное, что энергетикой в Европе управляют не профессионалы, которые занимаются энергетикой, а те, кто занимается политикой в первую очередь. Все эти тенденции, заявления, директивы, связанные с тем, что, мол, закрываем угольные электростанции, закрываем газовые электростанции, не были подкреплены реальной балансировкой. Потому что, когда ты строишь возобновляемый источник энергии в большом объеме, ты должен тогда обеспечивать и резерв под отсутствие ветра, солнца [в определенных ситуациях], и должны увеличиваться объемы резерва. Чем выше доля выработки электроэнергии за счет возобновляемых источников энергии, тем выше должны быть резервы. Это тоже не было обеспечено и тем более не было посчитано. Поэтому совокупность этих факторов привела к тем рискам, к той ситуации, которая на сегодняшний день в Европе есть.

Что касается России, мы полностью выполняем обязательства по всем контрактам, которые есть между «Газпромом» и покупателями российского газа, это подтверждают и наши европейские партнеры, и в рамках Российской энергетической недели мы проводили встречи со многими руководителями европейских компаний, которые говорили о том, что у них нет вопросов и у них полностью исполняются контракты, и, в частности, у тех, кто имеет подземные газовые хранилища в рамках долгосрочных контрактов с «Газпромом», у них и в подземных газовых хранилищах полное заполнение.

В деловых СМИ Россию обвиняют, что не поставили больше, хотя якобы могли. Хотя в серьезных деловых западных СМИ бессмысленных обвинений нет: мол, «Северный поток – 2» строили, построили, а где теперь [объемы]? Как раз в серьезных обращают внимание, что в этом году мы больше поставили и поставим больше суммарно, но именно в сентябре мы поставили меньше, чем в предыдущие пять лет по этому месяцу.

Александр Новак: Что значит, могли поставить больше или не могли? Кому поставить, на деревню дедушке, что ли? Должны быть соответствующие заявки и соответствующие контракты.

На их спотовый рынок мы не можем взять и поставить дополнительные объемы вне контрактов?

Александр Новак: Да, это одна из тем, которые наши европейские коллеги развивали в течение многих последних лет: снижение доли долгосрочных контрактов и увеличение спотовых, то есть надежда на то, что будет за счет спота обеспечено необходимое количество импорта газа. Но спотовый рынок показал: в такой ситуации, когда резко возрастает спрос, он не может обеспечить [нужные объемы], и в то же время сжиженный природный газ уходит на более выгодные рынки, например, в Азиатско-Тихоокеанский регион. Россия всегда исходила из того, что нужно развивать именно долгосрочные контракты. В этом году спотовые поставки осуществлялись, но в настоящий момент ситуация складывается таким образом, что добыча газа идет на максимальных уровнях. Внутреннее потребление в нашей стране увеличилось опять же за счет снижения в электробалансе выработки гидроэлектростанций, за счет роста спроса на выработку электроэнергии, тепла за счет газа, на две недели раньше начал отопительный сезон, плюс закачка в подземные газовые хранилища. И если говорить о цифрах, объем добычи газа в целом в этом году у нас будет на рекордных уровнях.

Мы все-таки можем больше. Допустим, мы не были готовы в сентябре...

Александр Новак: В сентябре закачка шла в наши подземные газовые хранилища, мы обеспечили в первую очередь энергобезопасность нашей страны.

Да, поэтому в серьезных и деловых западных СМИ это не обвинение, а констатация. Но тем не менее те, кто хотят обвинять, говорят: «Вы специально в сентябре взяли и поставили меньше».



Вы выступали здесь вместе с министром энергетики Саудовской Аравии, и тот сказал, что Россия и Саудовская Аравия в рамках ОПЕК+ не допустили хаоса на нефтяном рынке. Это просто оценка ситуации или намек на то, что стоит создать газовую ОПЕК? Ведь когда-то такая идея уже обсуждалась.

Александр Новак: Да, это прозвучало, я не знаю, насколько это было, скажем так, серьезно. Действительно, это прозвучало как сравнение нефтяного рынка с газовым со стороны министра Саудовской Аравии, [как] предложение: «Давайте посмотрим, а вдруг на газовом рынке тоже было бы целесообразно координировать свою деятельность всех участников рынка по аналогии, как в рамках нефтяного рынка ОПЕК+ это осуществляет». Конечно, это все надо смотреть, потому что это все-таки абсолютно разные рынки, начиная от потребителей и заканчивая тем, как устроены производство и поставка таких энергетических ресурсов. Мне кажется, что это довольно-таки сложная работа, которую нужно провести, и насколько она в будущем может получить какое-то одобрение, сегодня трудно прогнозировать. Где в основном потребляется нефть? В транспорте, в двигателях внутреннего сгорания, при обеспечении движения автомобильного транспорта, морского, авиационного. Это львиная доля, больше 60%. И здесь, в принципе, рынок зависит от мобильности населения, от мобильности бизнеса. Зимой мобильность меньше, там припадает спрос, летом выше, или, допустим, происходят локдауны, как связанный с распространением пандемии, — спрос упал, рынок тоже провалился, сейчас идет восстановление. Газ направляется в большей степени не на транспорт, а на обеспечение выработки электроэнергии и на обеспечение выработки тепла в большей степени, больше половины. На втором месте нефтегазохимия, то есть получение из газа химической продукции и удобрений и так далее. Поэтому здесь волатильность зависит от абсолютно других факторов.

От погоды в первую очередь.

Александр Новак: Да, и от погоды, от потребности в электроэнергии, от таких факторов, как газохимия. Поэтому нужно на это обращать внимание в первую очередь, на климатические факторы, на погодные и обеспечивать балансировку с учетом резервов мощностей для прохождения именно отопительного сезона, для прохождения пиков потребления электроэнергии и так далее. Поэтому здесь этот рынок совершенно другой. Плюс газ поставляется как по трубопроводам, так и в виде танкеров сжиженного природного газа на разные рынки, поэтому сложнее, скорее всего, обеспечивать какую-то координацию.

Александр Новак: Есть производственные мощности, и это не сиюминутная история. Их нельзя увеличить по мановению волшебной палочки, для этого необходимы, если действовать на основе долгосрочных контрактов, инвестиции, а также увеличение объемов производства. Поэтому, конечно, если будет увеличение заказа со стороны наших европейских партнеров и увеличение объема долгосрочных контрактов, поставок, я думаю, что «Газпром», конечно, будет развивать свои производственные мощности в еще большем объеме по сравнению даже с сегодняшними, которые и так находятся на максимальных уровнях по сравнению с предыдущими годами.

Нас еще в западной прессе обвиняют в том, что мы не расширяем поставки, потому что хотим повлиять на Европу в плане увеличения доли долгосрочных контрактов и ускорить сертификацию «Северного потока – 2». Есть ли связь?

Александр Новак: Конечно, никакой связи нет. Почему? Потому что это инфраструктура, а не контракт. Контракты, еще раз повторяю, Россия исполняет в полном объеме, это подтверждают наши европейские партнеры. Будут дополнительные заявки и увеличение объемов, значит, будут рассмотрены и увеличены объемы, исходя из возможностей, исходя из дополнительных инвестиций, которые нужны для расширения мощностей, и так далее. И поэтому когда мы говорим о «Северном потоке – 2», этот новый коммерческий маршрут, строительство которого на сегодняшний день уже закончено, проведены пусконаладочные работы, труба заполняется техническим газом, получены необходимые сертификации. Следующий этап, который сейчас идет, это лицензирование, то есть получение разрешений немецкого регулятора, согласованное с Европейской комиссией. В этом направлении идет работа компании Nord Stream 2 совместно с регулирующими органами.

То есть это оценка правильной работы ОПЕК, а не, так сказать, взгляд на перспективу переноса этой практики на газовый рынок?

Александр Новак:

■ Я вообще сторонник рыночных подходов, мне кажется, что все равно рыночные механизмы, если они правильно налажены и работают, и те люди, которые занимаются обеспечением и прогнозированием [количества] потребителей соответствующих ресурсов, они могут в рамках рыночных механизмов нивелировать те риски, которые мы видим на рынке сегодня. ■

bfm.ru

ОПЕК: Дефицит газа в Европе показал необходимость увеличения инвестиций в ископаемое топливо

Крупнейшие мировые газовые трейдеры и производители встретились в Дубае на конференции Gastech – первом крупном очном мероприятии для отрасли с начала пандемии коронавируса.

Как передает Azerbaijan 24 со ссылкой на worldoil, конференция, которая состоялась с 21 по 23 сентября, прошла в тот момент, когда Европа столкнулась с газовым кризисом, когда цены подскочили до рекордных уровней, а эксперты предупреждали, что с наступлением зимы некоторые страны могут столкнуться с отключением электроэнергии.

Коммунальные предприятия Европы: в краткосрочной перспективе ситуация не изменится

■ ■ ■ **«На данный момент мало что можно сделать в отношении высоких цен на газ, поскольку на исправление положения требуются месяцы, — сказал Дидье Холло, исполнительный вице-президент французской энергетической компании Engie SA. — Мы надеемся, что начало зимы в Северном полушарии не будет слишком холодным. В противном случае у нас [будут] проблемы».** ■ ■ ■



Немецкая коммунальная компания Uniper SE сообщила, что кредитные риски в отрасли растут, и проблемы с ликвидностью могут возникнуть у многих компаний. По словам Ник Ден Холландера, коммерческого директора Uniper, нет никаких признаков того, что Россия приостанавливает поставки газа в Западную Европу. По его словам, российскому ПАО «Газпром» необходимо пополнить собственные запасы для местного рынка, и это является одной из причин, по которой компания не может значительно нарастить экспорт. Турция займет жесткую позицию в связи с подорожанием газа.

Рост цен на газ означает, что этот год будет «очень тяжелым» для импортеров, и Турция будет бороться за покупку таких же объемов СПГ, как в 2020 году, сказал заместитель министра энергетики и природных ресурсов Альпарслан Байрактар. По его словам, в 2021 году спрос в стране будет «очень высоким» и составит 60 млрд кубометров.

Байрактар добавил, что турецкое правительство ведет переговоры с «Газпромом» о новых газовых контрактах, добавив, что это могут быть гибридные модели с привязкой цен к нефтегазовым индексам. По его словам, страна также ведет переговоры с поставщиками СПГ, но не называл их имен.

Турция планирует начать добычу газа из недавних месторождений в Черном море в 2023 году. Это в конечном итоге снизит зависимость страны от импорта газа со 100% до примерно 75%, добавил министр.

Катар: спрос на СПГ огромен
«Спрос огромен, и у нас в основном [зарезервированы все] мощности», — сказал министр энергетики Катара Саад Аль-Кааби. Страна является крупнейшим в мире экспортером сжиженного природного газа и инвестирует миллиарды долларов в увеличение добычи, хотя реализация соответствующих проектов займет годы.

«Они выстраиваются в очередь за СПГ, — сказал катарский чиновник. — У нас огромный спрос со стороны всех наших клиентов, и, к сожалению, мы не можем их всех удовлетворить».

Цены на СПГ в Азии в этом месяце выросли почти на 50%, до 27,19 долларов США за миллион британских тепловых единиц (mmbtu). Это энергетический эквивалент примерно 155 долларов США за баррель сырой нефти. «Мы не хотим таких высоких цен, — сказал он. — Мы не думаем, что это хорошо для потребителя». Индонезия расширит использование ВИЭ
По словам министра энергетики Арифина Тасрифа, Индонезия планирует увеличить объем производства электроэнергии из возобновляемых источников энергии (ВИЭ) до 70% к 2040 году. Однако спрос на газ будет расти по мере того, как мир отказывается от дизельного топлива и угля.

Генеральный секретарь ОПЕК Мохаммад Баркиндо сказал, что нехватка газа в Европе подчеркнула необходимость дополнительных инвестиций в ископаемое топливо. По его словам, правительства должны понимать, что переход на более чистые формы энергии не может происходить очень быстро.

«Эмоции обогнали отраслевые факты, — сказал он на панели с министрами энергетики Катара и ОАЭ. — Как нам изменить ситуацию, если мы теряем контроль над ней? Гражданское общество и климатические активисты захватили [информационное] пространство. Акционеры-активисты потребовали от отрасли чуть ли не выкуп».

Министры энергетики Катара, крупнейшего в мире экспортера СПГ, и ОАЭ поддержали настроения генсека ОПЕК.

«Существует эйфория вокруг энергетического перехода, который вынуждает компании не вкладывать средства [в развитие нефтегазовой отрасли], — сказал Саад Аль-Кааби из Катара. — Но люди не должны забывать, что новые инвестиции нужны только для того, чтобы поддерживать стабильный объем производства. Теперь они осознали, что есть дефицит предложения, а ведь мы еще даже не вступили в зимний сезон».

■ Газ имеет решающее значение для будущего ОАЭ ■

Природный газ будет играть «ключевую роль» в развитии экономики Объединенных Арабских Эмиратов в следующие 50 лет, сказал Султан аль-Джабер, глава Abu Dhabi National Oil Co., которая перекачивает почти все ископаемое топливо в стране.

ОАЭ, особенно столица Абу-Даби, хотят увеличить экспорт сжиженного природного газа и «голубого» водорода. Последнее топливо, производимое из природного газа, рассматривается как ключевое в глобальном энергетическом переходе.

«По мере того, как мир восстанавливается после пандемии COVID-19, рынки СПГ и более широкие газовые рынки во всем мире сужаются, а спрос опережает предложение, — добавил аль-Джабер. — На долгосрочном горизонте перспективы [водорода] также хороши, особенно на рынках Азии. Никакой другой источник топлива не может надежно обеспечивать базовую мощность для обогрева и охлаждения домов, стимулирования тяжелой промышленности и расширения экономики при минимальном уровне выбросов».

azerbaycan24.com

Нефть останется главным энергетическим ресурсом до 2045г – ОПЕК

Нефть останется главным энергетическим ресурсом в мире как минимум до 2045 года, несмотря на постепенное увеличение доли возобновляемых энергоресурсов, говорится в долгосрочном прогнозе ОПЕК World Oil Outlook (WOO).



Если сейчас на «черное золото» приходится примерно 30% в мировом энергобалансе, то к 2025 году благодаря экономическому росту доля может вырасти до 35%, а потребление нефти вырастет до 104 млн б/с с 90,6 млн б/с в прошлом году.

После 2026 года объемы потребления начнут снижаться. Доля же ВИЭ к 2045 году превысит 10% считает ОПЕК. При этом основным фактором, ограничивающим рост потребления нефти, организация считает электромобили. К 2045 году на электрокары будет приходиться до 20% от автопарка, прогнозирует ОПЕК.

ОПЕК ждет активного восстановления добычи нефти США со следующего года. Пика добычи страна достигнет к 2030 году, а затем начнет снижать производство. Как говорится в отчете, США в 2021 году увеличат добычу нефти из сложнопроницаемых пород с 11,5 млн б/с в 2020 году до 14,8 млн б/с в 2026 году. Пиковая добыча в конце десятилетия составит около 15,2 млн баррелей. Общий объем производства жидких углеводородов вырастет с 17,6 млн б/с в 2020 году до 20,5 млн б/с в 2026 году, а к 2045 году снизится до 16,9 млн б/с.

Добыча нефти будет снижаться и в других странах «не ОПЕК». Они выйдут на пиковую добычу в 71 млн б/с к 2030 году, а к 2045 году показатель составит уже 65,5 млн б/с. Снизят добычу Норвегия, Канада, Китай, Колумбия и Индонезия.

Страны ОПЕК же смогут увеличить производство с 35,7 млн б/с в 2030 году до 42,7 млн б/с в 2045 году, а доля их вырастет с нынешних 33% до 39% в 2045 году.

Северный актив «Белоруснефти» присоединил «Пурнефть»

ОАО НК «Янгпур» - северный актив «Белоруснефти» - стало на 100% учредителем ООО «Пурнефть». Теперь общая площадь активов «Янгпура» приблизилась к 2 тыс. кв.км, сообщили БЕЛТА в пресс-службе компании.



кубометров попутного и природного газа. Также в следующем году планируется начать поисково-разведочное бурение на Южно-Тыдэоттинском лицензионном участке. Ожидается, что к 2025 году добыча углеводородов в нефтяном эквиваленте достигнет объема, который нефтяники получают в белорусском регионе.

belta.by

Как уточняется, компания «Пурнефть» работает с 2007 года. Занимается поиском, разведкой, добычей нефти и попутного нефтяного газа на Усть-Пурпейском лицензионном участке, примыкающем к Известинскому. Кроме удобного расположения «Пурнефть» имеет развитую инфраструктуру и фонд из 69 скважин.

Новый актив интегрируют в производственную систему нефтяной компании. «Для нас это очень важный проект. Мы присматривались к компании «Пурнефть» давно. Переговоры с банком и бывшим владельцем вели больше года. Расположение Усть-Пурпейского участка достаточно выгодное. Есть средства коммуникации, система нефтесбора. Мы рассматриваем проект как единый в развитии нашего северного кластера. До конца 2021 года планируем полностью объединить «Янгпур» и «Пурнефть», - рассказал директор компании «Янгпур» Александр Поляков. На новом участке уже проведены геолого-технические мероприятия, что позволило увеличить среднесуточную добычу нефти почти на 200 т. С приобретением нового актива в компании «Янгпур» существенно увеличат годовую добычу нефти. В нынешнем году она суммарно составит 316 тыс. т нефти и газоконденсата и 1,23 млрд

В Shell допустили массовое банкротство независимых АЗС в России

Директор по развитию и операционному управлению сети АЗС Shell в РФ Виталий Маслов напомнил, что оптовые цены на топливо в опте с начала года выросли на 25-30%, при этом в рознице цены поднялись только на 3-6%

■ **Топливная розница в России уже более полугода работает в ситуации убыточности. Если диспаритет между оптовыми и розничными ценами не исчезнет, независимые АЗС могут прийти к массовому банкротству. Такое мнение высказал директор по развитию и операционному управлению сети АЗС Shell в России Виталий Маслов.** ■

Рост мировых цен на нефть повысил привлекательность экспортной альтернативы. «Российские НПЗ экспортируют до 50% производимого дизельного топлива и порядка 15% бензина. Конечно, продавать на экспорт гораздо выгоднее. Поэтому постоянно происходит процесс подтягивания цен к уровню экспортной альтернативы», – сказал он. Маслов напомнил, что оптовые цены на топливо в опте с начала года выросли на 25-30%, при этом в рознице цены поднялись только на 3-6%. Как результат, уже восемь месяцев подряд весь независимый сектор топливной розницы «оперирует в зоне отрицательной рентабельности», отметил он. «То есть ту маржу,



которую мы генерируем в топливном бизнесе, ее недостаточно, чтобы покрыть даже расходы», – сказал Маслов.

«В такой ситуации бизнес чувствует себя очень некомфортно. На длинном плече, я думаю, может начаться элементарная череда банкротств», – считает топ менеджер Shell Россия. На независимых игроках приходится до 2/3 всей топливной розницы, напомнил Маслов.

Бьют по доходности АЗС и высокие ставки эквайринга. Расходы на эквайринг составляют до 20% от топливной маржи, добавил он. Сейчас АЗС буквально спасаются нетопливным бизнесом, говорит топ менеджер, в основном это общепит. При этом он считает, что для дальнейшего роста этого сегмента необходимо снять запрет на продажу алкоголя на АЗС, который существует в России с 2011 года. Уже сейчас нетопливная розница обеспечивает до трети доходов российских АЗС, говорит Маслов. Сама Shell, по его словам, стремится к соотношению 50/50.

tass.ru

Рейтинг для акиматов составят по уровню развития придорожного сервиса

По развитию объектов придорожного сервиса будет составлен рейтинг для акиматов областей, сообщил на брифинге вице-министр индустрии и инфраструктурного развития РК Берик Камалиев, передает корреспондент zakon.kz.



На сегодняшний день вдоль республиканской сети расположены 1 738 объектов придорожного сервиса (ОПС), из них 1 093 единиц или 63% соответствует требованиям национального стандарта. Наиболее низкие показатели в Мангистауской (45%), Павлодарской (49%) и Туркестанской (49%) областях, высокие показатели в Атырауской области (81%), Костанайской (75%) и Актыбинской (74%). По итогам проведенных работ по развитию объектов придорожного сервиса будет составлен рейтинг для акиматов областей, – сообщил Камалиев.

Кроме того, по его словам, совместно с заинтересованными сторонами, определены планы доведения в 2025 году 100% объектов ОПС в соответствии требованиями национального стандарта.

До конца 2021 года необходимо довести данный показатель до 66%. Проводится работа с владельцами ОПС и потенциальными инвесторами, на предмет определения их ожиданий и разрешения имеющихся проблемных вопросов предпринимателей, – уточнил вице-министр.

Он также добавил, что для реализации показателей запланированных в государственной программе «Н рлы жол», а также обеспечения приведения в соответствии национальному стандарту реализуется программа по устройству санитарно-гигиенических узлов (СГУ).

«В период с 2021–2025 года планируется установка 438 СГУ, из них 64 СГУ в 2021 году. Активизирована работа по строительству АЗС. По проблемным вопросам якорных инвесторов создана картотека проблем, в которой, по каждому оператору, по каждой области собраны имеющиеся вопросы. В целом, до 2025 года за счет якорных инвесторов будет построено 134 АЗС с благоустроенными СГУ, из них в текущем году 24 АЗС с СГУ», – заключил Камалиев.

news.mail.ru

McDonald's ведет переговоры с сетями АЗС об открытии трассовых ресторанов в Украине

Сеть McDonald's планирует начать развивать в Украине сегмент придорожных заведений. Об этом директор по развитию McDonald's Ukraine Виталий Стефурак рассказал в интервью «Интерфакс-Украина». Со следующего года учреждения смогут появиться на трассах.



Актуальность проекту обуславливается постоянным возобновлением дорожной инфраструктуры и ростом внутреннего и внешнего туризма.

«Количество транспорта, проезжающего в том или ином направлении, уже достаточно. Есть дороги, автострады, которые уже готовы для того, чтобы инвестировать и получить нормальный срок окупаемости», – отмечает Стефурак.

В McDonald's рассматривают два возможных формата работы: заведение сети в составе автозаправочного комплекса или как составляющая хаба, где есть не только заправка, но и другие инфраструктурные объекты.

Сейчас уже ведутся переговоры с различными АЗС. В выборе партнеров ориентируются исключительно на локацию. Напомним, что со следующего года в украинском McDonald's начнут продавать вегетарианские бургеры в тестовом режиме.

«Татнефть» расширит сеть заправок в «Узбекистане» с двух до 11

Девять автозаправок госкомпании «Узбекнефтегаз» планируют передать в уставной капитал СП ООО «Tatneft-UNG». Об этом сообщили источники издания Spot. Соответствующий пункт внесен в «Дорожную карту» сотрудничества между сторонами.



■ ■ ■ Ожидается, что передача начнется осенью этого года. Планируется, что российская компания реконструирует АЗС, после чего они начнут работать под брендом «Татнефть». В планах также - расширение рознично-сбытовой сети, которая будет снабжать регион топливом от российских ■ ■ ■

«Татнефть» собирается расширять сеть своих заправок в Узбекистане. Ее создание началось в июле 2019 года, когда «Татнефть» открыла первую станцию в Уртачирчикском районе Ташкентской области. Там компания продает бензины марок АИ-95, АИ-92 и дизельное топливо производства АО «ТАНЕКО», бензин АИ-80 узбекистанского производства, а также метан.

Справка Информагентства «Девон»
На данный момент у татарстанской компании есть две заправочные станции в Узбекистане. Вторая находится в г. Нурафшон (Ташкентская область). Для управления объектами были созданы компания «ТАТНЕФТЬ-АЗС-ТАШКЕНТ» (Нурафшон) и «Совместное предприятие Общество с ограниченной ответственностью «TATNEFT-UNG» (Ташкент).

«Татнефть» стала третьей по счету российской компанией, продающей автомобильное топливо в Узбекистане – после «Газпром нефти» и ЛУКОЙЛа.

Сеть АЗС «Татнефть» кроме России также работает в Белоруссии и Украине.

iadevon.ru

Немецкие автопроизводители не верят в будущее электромобилей

Компании BMW и Audi делают ставку на водородные технологии при разработке будущих моделей. При этом от производства электромобилей компании пока не отказываются, передает «РБК-Украина» со ссылкой на агентство Reuters.

Электромобили сегодня считаются самой перспективной технологией в автомобильной индустрии, но нельзя сбрасывать со счетов водород. Так считают некоторые крупные автопроизводители, в том числе BMW и Audi, которые параллельно с выпуском электрокаров разрабатывают прототипы легковых электромобилей на водородных топливных элементах (FCEV) в рамках подготовки к отказу от ископаемого топлива.

Они хеджируют свои ставки, рассчитывая, что изменение политических веяний в Европе и США может сместить баланс в сторону водорода в отрасли экологически чистых транспортных средств, сформированной компанией-первопроходцем Tesla.

Сегодня Германия уже делает ставки на водородное топливо в таких секторах, как сталелитейная и химическая промышленность. Для достижения климатических целей в этом месяце «зеленые» войдут в коалиционное правительство Германии и будут продвигать водородные технологии.

BMW – самый ярый сторонник водорода среди немецких автопроизводителей. Первая серийная модель на водородных топливных элементах ожидается в 2030 году. Компания также внимательно следит за изменением водородной политики в Европе и в Китае – крупнейшем автомобильном рынке мира.

Компания уже разработала водородный внедорожник iX5 Hydrogen на базе внедорожника X5 в рамках проекта, частично финансируемого правительством Германии. В 2022 году BMW планирует построить испытательный парк из 100 таких FCEV. Бренд Audi, входящий в состав концерна Volkswagen, уже сформировал команду из более чем 100 инженеров, которые исследовали водородные топливные элементы от имени всей группы Volkswagen и построили несколько прототипов водородных автомобилей.

■ ■ ■ **Крупнейшие производители грузовиков в мире, такие как Daimler, Volvo и Hyundai, считают водород беспроблемным вариантом, потому что электрические батареи слишком тяжелы, что не позволяет перевести на электротягу коммерческий транспорт, предназначенный для магистральных грузовых перевозок.** ■ ■ ■

Как сообщал enkorr, Hyundai может перейти к выпуску водородных грузовиков в 2028 году. Прошлой осенью корейская компания уже поставила заказчику в Швейцарию первые семь водородных грузовиков Hyundai XCIENT Fuel Cell.

enkorr.ua

EG Group приобретает в Великобритании 53 ресторана KFC

EG Group объявила о приобретении 52 ресторанов [быстрого питания] Kentucky Fried Chicken (KFC) в Соединенном Королевстве у Amsric Group за нераскрытую сумму. Приобретенная сеть, охватывающая южный и юго-западные регионы Великобритании, включает более 1,6 тыс. сотрудников и сочетает в себе автомобильный и традиционный форматы ресторанов, передает petrolplaza.

Это приобретение укрепляет позицию EG как крупнейшего франчайзи в Западной Европе для бренда KFC. Согласно пресс-релизу компании, EG после завершения сделки будет управлять более чем 220 ресторанами KFC в Европе и Великобритании.

Эта сделка последовала за приобретением EG Group крупнейшей франшизы KFC в Великобритании и Ирландии у Herbert Group в марте 2020 года. В то время приобретение включало 146 ресторанов KFC и один магазин Pizza Hut, а также линию развития и небольшое количество неторговых сайтов.

«Приобретение портфеля Amsric еще больше укрепляет наши предложения для клиентов и в значительной степени дополняет нашу текущую деятельность и долгосрочные планы роста бизнеса в сфере общественного питания, — сказали Мохсин Исса СВЕ и Зубер Исса СВЕ, соучредители и со-генеральные директора EG Group. — Мы наблюдаем заметную тенденцию к росту производительности нашей существующей сети KFC, и это вселило в нас уверенность в необходимости рассмотреть возможность инвестирования в дополнительные активы».

В конце 2020 г. EG Group приобрела 285 автозаправочных станций OMV Deutschland GmbH в Южной Германии за €485 млн. Кроме того, группа управляет в Германии сетью автозаправок Esso.

Осенью 2020 г. EG Group приобрела у Walmart сеть британских супермаркетов Asda за £6,8 млрд.



■ В настоящее время EG управляет примерно 6 тыс. объектами, из которых 1,7 тыс. — предприятия общественного питания, включая пристанционные магазины. ■

enkorr.ua

Леонид Михельсон: «В Татарстане подписана сделка мирового масштаба»

СИБУР и ТАИФ заключили соглашение об окончательных условиях создания объединенной компании. Документ сегодня в Казани подписали председатель правления ПАО «СИБУР-Холдинг» Дмитрий Конов и председатель совета директоров АО «ТАИФ» Альберт Шигабутдинов.

Церемония подписания состоялась в присутствии председателя совета директоров СИБУРа Леонида Михельсона, президента Татарстана Рустама Минниханова и председателя генерального директора ТАИФа Руслана Шигабутдинова.

На базе «СИБУР Холдинга» создается крупнейшая нефтегазохимическая компания России. Акционеры ТАИФа получают 15% доли в объединенной компании в обмен на 50%+1 акцию АО «ТАИФ». Стороны договорились о досрочной реализации опциона на остающийся в распоряжении акционеров ТАИФа пакет акций компании. Это позволит ускорить интеграцию, повысить эффективность операционной и инвестиционной деятельности объединенной компании.

Обязательства СИБУРа по денежному возмещению во второй части сделки будут обеспечены выпуском нескольких серий биржевых облигаций. В течение нескольких дней в периметре объединенной компании будут консолидированы 100% акций группы ТАИФ, состоящей из нефтехимических и энергетических предприятий.

Это позволит усилить позиции России на рынках химической, нефтегазохимической и нефтегазовой отраслей. Повысится конкурентоспособность отечественной продукции на мировых рынках за счет эффекта масштаба и повышения производственной эффективности, совершенствования процессов продаж и повышения качества клиентского сервиса до уровня, сопоставимого с лучшими мировыми практиками.

После завершения всех инвестпроектов, объединенная компания войдет в ТОП-5 глобальных лидеров по производству полиолефинов и каучуков. Это обеспечит дальнейший рост химического несырьевого экспорта и импортозамещения, даст новые возможности для решения вопросов устойчивого



развития и экологии. Отмечается также большой опыт сторон в области крупных проектов и эффективного распределения сырьевых потоков. «Мы присутствуем на событии мирового масштаба, – сказал Леонид Михельсон. – Давно к этому шли, давно сделку обсуждали». Он напомнил, что в декабре 2020 года президент России Владимир ПУТИН провел совещание на новом комплексе «ЗапСибНефтехим» в Тобольске. Там обсуждались проблемы нефтегазохимии.

«На высшем уровне уделяется много внимания тому, чтобы Россия продавала не просто нефть и газ, – считает он. – Нужно, чтобы наша страна продавала и продукты высокого передела. Татарстан и Тобольск – уникальные площадки для развития нефтегазохимии. Они в чем-то похожи».

СИБУР и ТАИФ наладили хорошие контакты по созданию сырьевой базы, добавил Михельсон. Так, от завода НОВАТЭКа проложен ШФЛУ-провод до тобольского комплекса. Председатель совета директоров СИБУРа заверил, что все производственные проекты будут продолжены. Татарстан отличается высокой подготовкой кадров, выделил он.

«Хочу поблагодарить всех за поддержку наших позиций, – подчеркнул Рустам Минниханов. – Это сделка мирового уровня. СИБУР всегда был партнером республики по всем вопросам. Выстроены поставки сырья, обмен технологиями. Мы поддерживаем создание глобальной компании. Сырьевое обеспечение наших компаний всегда было слабым звеном. Эта задача будет решена».

«ТАИФ – тоже серьезный игрок, – сказал президент РТ. – Крупные проекты компании требуют значительных финансовых и сырьевых ресурсов. Самое главное – согласованно работать на рынке».

Шигабутдинов. – Нам нужно будет приложить совместные усилия, использовать позитивный опыт и лучшие практики обеих сторон для того, чтобы добиться лидерства на мировом рынке. Уверен, что вместе профессиональные команды Группы ТАИФ и СИБУРа смогут достичь намеченных целей».

iadevon.ru

■ ■ ■ «Объединение лидеров нашей индустрии создает принципиально другие возможности для качественного роста для российской нефтегазохимической отрасли, – отметил Дмитрий Конов. – Прежде всего, мы говорим об объединении компетенций, энергии, амбиций. Это хорошая основа для того, чтобы вырасти в одного из глобальных лидеров». ■ ■ ■

«Одним из ключевых условий сделки является реализация программы Стратегического развития компаний группы ТАИФ объемом в \$20 млрд, – заявил Альберт Шигабутдинов. – Вместе с той программой развития, которую уже сегодня реализует СИБУР в Западной Сибири и на Дальнем Востоке, объединенная компания сможет достичь заявленных целей. Впереди нас ждет большая работа. Предстоит на базе лучших практик ТАИФа и СИБУРа создать новую корпоративную культуру, нацеленную на получение лучшего результата».

«Сегодня Группа компаний ТАИФ вступает в новый этап своего развития, – добавил генеральный директор АО «ТАИФ» Руслан

Совет директоров Лукойла в ноябре утвердит новую 10-летнюю стратегию

Совет директоров «ЛУКОЙЛ» в ноябре утвердит стратегию развития компании на ближайшие 10 лет, сообщил глава компании Вагит Алекперов в интервью телеканалу «Россия24».



«Сегодня она (стратегия развития компании - ИФ) утверждена, в ноябре она будет подтверждена решением совета директоров, который утвердит стратегию развития компании на ближайшие 10 лет: это разделение инвестиций - 80% на территории России и 20% - за пределами России», - сказал он, отметив, что новый проект - «Меретояханефтегаз», куда входит компания, потребует «дополнительные инвестиции».

nefterynok.info

Shell продает ConocoPhillips свой бизнес Permian за 9.5\$ млрд

Компания Shell Enterprises LLC продает свой пермский бизнес ConocoPhillips за \$9,5 млрд. Сделка состоится при условии одобрения регуляторами.



«После рассмотрения множества стратегий и вариантов портфеля наших пермских активов эта сделка с ConocoPhillips стала очень привлекательным ценностным предложением»- отметил директор по добыче Ваэль Саван. – Это решение еще раз отражает нашу сосредоточенность на стоимости, а не на объемах, а также на дисциплинированном управлении капиталом».

Денежные поступления от этой сделки будут использованы для финансирования дополнительных выплат акционерам в размере \$7 млрд после закрытия, а оставшаяся часть будет использована для дальнейшего укрепления баланса. Эти распределения будут дополнять наши распределения акционеров в диапазоне 20-30% от денежного потока от операций. Дата вступления в силу сделки - 1 июля 2021 года, закрытие ожидается в 4 квартале 2021 года, сообщает компания.

nefterynok.info

В ОАЭ открывают комплекс KIZAD Truck Plaza для грузовых автомобилей

Промышленная зона Халифа в Абу-Даби (KIZAD) открывает крупнейший в регионе специализированный автозаправочный комплекс. KIZAD Truck Plaza занимает площадь более 87 тысяч м², что примерно равняется 12 футбольным полям.

Он включает в себя, первую в своем роде, специализированную АЗС ADNOC Distribution, ориентированную на грузовой транспорт, состоящую из двух основных навесов и шести навесов для заправки дизельным топливом. На территории также предусмотрена стоянка на 275 мест для грузовиков, автобусов и легковых автомобилей, а еще TIR автосервис и мойка машин. Здесь также находятся торговые точки, в том числе круглосуточный магазин, ресторан для профессиональных водителей, четыре дополнительных ресторана быстрого питания. Дальнейшие улучшения на территории будут включать в себя специальную зону для ночлега и отдыха водителей и дополнительные удобства. Как единый религиозный объект, широкой по охвату территории, мечеть была спроектирована с возможностью одновременного размещения свыше 1000 верующих. В случае необходимости можно можно легко расширяться на площади снаружи. Остекление улучшает коммуникацию, которую не прерывают затемняющие панели с современными исламскими узорами.

Новый коммерческий объект предназначен и будет удовлетворять потребности растущего многомиллиардного индустриального парка, расположенного в Абу-Даби и прилегающего к порту Халифа. Осуществление этого нового проекта и сотрудничество с ADNOC повышает привлекательность KIZAD как для местных, так и для глобальных инвесторов. Его реализация



является значительным шагом вперед в обеспечении профессиональных водителей и персонала KIZAD местом для заправки и отдыха.

«KIZAD Truck Plaza – еще одна важная веха в реализации видения KIZAD по поддержке всех своих клиентов и промышленных предприятий Абу-Даби. Мы уверены, что интегрированные объекты в Truck Plaza в конечном итоге улучшат качество промышленных зон. Кроме того, это часть нашего пути по поддержанию нашего растущего сообщества, состоящего из арендаторов, рабочих и жителей», – сказал Абдулла Аль Хамели, исполняющий обязанности главы кластера промышленных зон в портах Абу-Даби.

Помимо поддержки местных клиентов и перевозчиков, KIZAD Truck Plaza предоставляет услуги широкому сегменту промышленной и логистической цепочки поставок Абу-Даби. С этой целью все транспортные магистрали, включая соединения с основными дорогами, оптимизированы для обеспечения плавной интеграции, ориентированной на максимальную эффективность. Автозаправочная станция для малых и средних транспортных средств имеет отдельное расположение для обеспечения бесперебойного транзита, и независима от АЗС для

грузовиков со своим направленным потоком. Район полностью благоустроен пешеходными дорожками для более комфортного передвижения по ней.

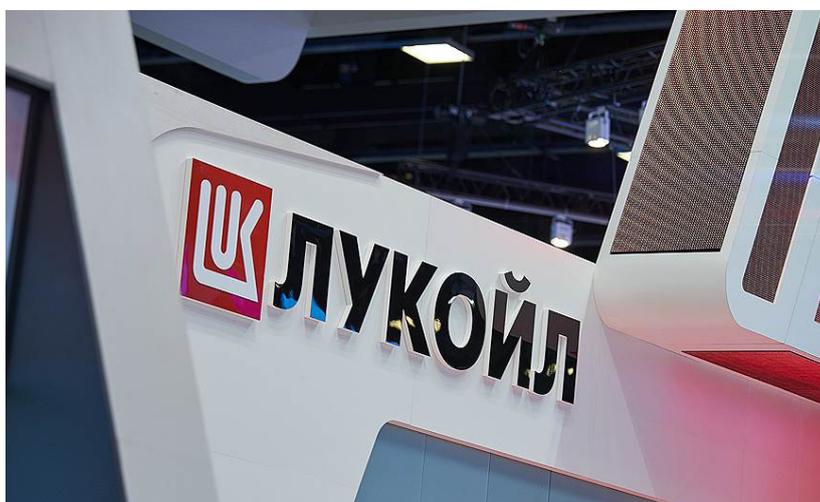
■ ■ ■ Ахмед Аль Шамси, исполняющий обязанности генерального директора ADNOC Distribution, сказал: «Мы рады быть частью этого развития и сотрудничать с KIZAD, чтобы создать лучшую в своем классе инфраструктуру и объекты. Эта специализированная сервисная станция станет важной вехой в нашем развитии, поскольку мы продолжаем продвигать устойчивое экономическое видение ОАЭ и поддерживать работу наших основных клиентов». ■ ■ ■

Joseph Group изготовила и установила различные фирменные элементы для этой большой автозаправочной станции, в том числе цифровые экраны, облицовочные работы, стелы, указатели и т.п. Дизайн проекта разработала компания ALSuweidi Engineering Consultants Bureau. Профессиональная честность и стремление к совершенству являются ее основополагающими принципами.

superstation.pro

Алекперов сообщил, что не планирует переименовывать «ЛУКОЙЛ»

Основатель, основной владелец и президент «ЛУКОЙЛ» Вагит Алекперов не планирует переименовывать компанию, отдавая дань моде, исключая слово «нефть» из названия.



Говоря об инициативе торговли квотами на CO₂, он напомнил, что Россия обладает огромным потенциалом по поглощению углекислого газа. «Так что мы должны понимать, насколько актуально для страны взимание дополнительных налогов с бизнеса с учетом размера территории и колоссального массива леса. Насколько нужны активные инвестиции в этой области. Надо очень аккуратно подходить к вопросу квот через диалог бизнеса и власти, ни в коем случае не применять здесь административные решения. Если будет подобная торговля квотами, то она должна быть добровольной», – полагает глава НК.

«ЛУКОЙЛ» уже сегодня не нефтяная, а энергетическая компания. Мы добываем нефть, газ, производим и поставляем нефтехимию, а также электроэнергию в южные регионы России, обеспечиваем теплом такие крупнейшие города, как Волгоград, Краснодар, Ростов-на-Дону, Ставрополь», – сказал он в интервью газете «Коммерсантъ».

«Останемся ли мы энергетической компанией – да, останемся. Наша стратегия на ближайшие годы – и я убежден, что она правильная, – быть ответственным производителем, прежде всего углеводородов. При этом мы приняли концепцию сокращения выбросов парниковых газов к 2030 году на 20% по отношению к 2017-му. «ЛУКОЙЛ» принимает ряд инвестиционных проектов, направленных на утилизацию CO₂, резко сокращает энергопотребление за счет дополнительных инвестиций. Крупнейший проект – это перевод газоперерабатывающих заводов на турбины с электроприводом, а также утилизация их выбросов углекислого газа», – сообщил он.

Алекперов не очень верит в быстрый энергопереход. «Такое было бы возможно, если бы была стагнация прироста населения в мире, а вместе с ним – потребления энергоресурсов, но потребление растет, даже несмотря на программы энергосбережения», – пояснил он.

interfax.ru

■ ■ ■ **«Эту миссию (переименовывать компанию – ИФ) я оставляю своему преемнику, у меня рука не поднимется», ■ ■ ■**

– отметил Алекперов.

Как строится национальный бренд автозаправочных станций Qazaq Oil

Два года назад PetroRetail купила сеть автозаправочных станций у группы «КазМунайГаз». В настоящее время в активе компании 355 автозаправок. Руководство ставит цели по увеличению их числа, в первую очередь за счет привлечения партнеров по программе DODO. Компания проводит ребрендинг, он необходим как с точки зрения обновления фонда основных средств, так и придания нового маркетингового импульса в целом.



«Бренд КМГ достойный, тем не менее мы хотели приобрести свое собственное имя. Было принято решение переименовать заправки в Qazaq Oil. С одной стороны, это возвращение к истокам: КМГ начинался именно с развития сети «Казак Ойл». С другой стороны – это стремление, чтобы у нашей страны была собственная национальная сеть АЗС. Как в Румынии Rompetrol, в России – «Роснефть». Иметь свою национальную сеть АЗС было для нас идеей-фикс, вокруг которой хотим объединить не только саму компанию, но и всех причастных к ней клиентов, поставщиков и партнеров», – рассказывает гендиректор PetroRetail Тулемис Шотанов.

Здесь стремятся стать полноправным другом и надежным партнером для клиентов, уйти от устаревшего понимания АЗК и перейти к

современному формату автозаправочного комплекса. В этих целях основной упор сделан на преобразование торговых площадей. Цель – дойти до такого уровня сервиса, чтобы территорию заправочных станций не хотелось покидать. Горячий кофе, вкусная выпечка, вежливое обслуживание, чистые туалеты, Wi-Fi, витражные окна, приятные удобные места как для приема пищи, так и для работы с ноутбуком, – все это в амбициозных и вполне выполнимых задачах менеджмента общества. Всего таких АЗК по Казахстану уже сто.

■ ■ ■ **«Сто – это не просто красивая цифра, она всегда имела важное ментальное значение, но я хотел бы отметить, что это показатель того, насколько быстро нам удалось качественно измениться, потому что мы достигли отметки в 100 ребрендериванных АЗС менее чем за год»,** ■ ■ ■

– отмечает генеральный директор компании Тулемис Шотанов.

Свой первый ребрендингованный автозаправочный комплекс компания запустила в ноябре прошлого года. И за девять месяцев расширила их до ста. Это хороший показатель, учитывая, что заправки не останавливались, сеть продолжала работать.

«Что для меня значит эта цифра? Мы заложили сильную основу, определили свой вектор. Это – Qazaq Oil, это новая заправка, бренд, восприятие, новая история взаимоотношений. Поэтому эта цифра – показатель, что можно немного выдохнуть и сказать: да, бренд состоялся, это всерьез и надолго. Теперь нужно его дальше развивать. Нужно стремиться, чтобы все наши АЗК работали под брендом Qazaq Oil. Мы к этому придем. Мы нащупали свой путь», – подчеркивает генеральный директор. При этом здесь не забывают, что это прежде всего автозаправочный комплекс и очень важно качественное топливо. Поскольку в Казахстане продукт у всех идентичен, все АЗК находятся в равных условиях. Ведь по сути, когда теряется качество? По пути следования, в процессе хранения, транспортировки и так далее. Поэтому на Qazaq Oil поменяли все: топливные резервуары, колонки, трубопроводы, чтобы выдерживать качество. Для людей очень важно не только качество бензина, но и точность налива. С этой целью обновлены все ТРК. Они самого современного немецкого производителя Gilbarco, которые гарантируют точность налива до миллилитра. Установлено новое программное обеспечение израильской компании, которое позволяет дистанционно видеть и контролировать все остатки, дозу отпуска и прочее. Кроме этого, есть приятные моменты для клиентов – при покупке определенного количества бензина он может получить определенную скидку.

Компания уделяет большое внимание и цифровизации.

«Скоро будет запущено мобильное приложение, которое позволит накапливать бонусы не только на заправках Qazaq Oil, но и среди наших партнеров, и в дальнейшем отовариваться у нас. Это очень удобно, ведь, помимо бесконтактной заправки авто, можно также совершать покупки в marketplace с десятками тысяч позиций, оплачивать коммунальные услуги, приобретать железнодорожные и авиабилеты, записываться на прием в медучреждения и салоны красоты. Мы стремимся к тому, чтобы каждый наш сотрудник, начиная с работника на передовой и завершая первым руководством, помнил, что мы работаем для клиентов. Хотим на своем примере стать еще одной компанией в Казахстане, по которой завтра будут рассказывать бизнес-кейсы, стать гордостью казахстанского бизнеса, национальной сетью АЗК», – делится своими планами глава Qazaq Oil.

По его словам, для компании приоритет номер один – это открытость. С этой целью создан

сайт для клиентов qazaqoil.kz, также они могут дистанционно получать талоны, оставлять свои пожелания в соцсетях. Второе – честность во взаимоотношениях, честность налива, хранения, качество, сервис, обслуживание. Третье – увеличение вовлеченности клиентов. Как это достигается? За счет правильных коммуникаций с клиентами. Компания стремится стать для гостей неким третьим пространством: есть дом, есть работа, а есть Qazaq Oil, где его знают, хорошо обращаются. Человек приехал, выпил кофе, обменялся парой фраз с персоналом, получил качественные услуги и ушел оттуда с чувством, что прикоснулся к чему-то привычному и родному.

В целях расширения сети АЗК компания предлагает франшизу партнерам. Эта программа существовала и при КМГ, ее реанимировали. Если прежде была определенная система вознаграждения, то сейчас готовы каждый проект рассматривать индивидуально и садиться с партнером, учитывать его интересы, вплоть до готовности делиться с ним маржой. Но самое главное, что получает партнер – готовую бизнес-идею, готовый бренд, необходимые регламенты, стандарты, бесперебойное наличие продукта, мотивационную программу, обучение персонала. Конечно, это дорога двусторонняя, и партнер также имеет обязательства. Он вкладывает свой капитал, занимается операционным управлением. Но одно дело, когда он один на один с этими вопросами, а другое – когда уже есть проверенный временем качественный бренд, который выбирают большинство автолюбителей.

■ «Я могу смело об этом говорить, потому что мы действительно компания № 1 не только по количеству АЗК, но и по доле рынка. Чем больше компания, тем интересней стать ее партнером. Одно дело, когда 50 или 70 АЗК, и другое, когда 400. Потому что в таких больших компаниях свои держатели карт,

талонов и имеет место своеобразный мультипликативный эффект. То есть клиенты получают хороший трафик и гарантированный объем продаж. А это самое главное в бизнесе. Мы обеспечиваем высокий уровень сервиса, делимся своими компетенциями, это уже все наработано», ■■■■

– отмечает Тулемис Шотанов.

Одно дело – учиться на своих ошибках и совсем другое – заходить в готовый бизнес с отлаженными процессами. По принципу DODO привлечено более 50 партнеров, компания приглашает бизнес поучаствовать в интересном проекте – построении национальной сети Qazaq Oil, стать ее полноправным партнером. Она предоставляет готовый проект, а партнер получает готовый, упакованный под ключ бизнес-проект с гарантированной возвратностью вложенных средств.

«Любой бизнес делают люди, я имею в виду своих коллег-единомышленников и клиентов, партнеров, поставщиков. Что очень важно в человеческом общении? Чтобы иметь определенный успех в социуме, важно доверие. Эта та валюта, которая котируется выше всего. Именно поэтому сеть автозаправочных станций Qazaq Oil стремится культивировать доверие, чтобы стать мостиком, который объединяет людей и ведет их к большой мечте», – верят в компании.

forbes.kz

«Газпром» может потратиться на самую дорогую в России АЗС «Роснефти» у подножия «Лахта Центра»

«Газпром» начал основательную подготовку к переезду в петербургский «Лахта Центр». Корпорация может потратиться на АЗС у подножия башни, которая принадлежит «Роснефти». Вероятно, заправка может стать самой дорогой в России.

Вид с башни «Лахта Центра» открывался на Финский залив и... АЗС «Роснефти». Как сообщила «Деловая газета» в своем Telegram-канале, «Газпром» может приобрести, чтобы «не мозолила глаз».

Сколько такая покупка будет стоить для переехавшей в Петербург корпорации — неизвестно. Можно лишь предположить, огромных денег. Напомним, что «Газпром» официально переехал в петербургский «Лахта Центр» в начале августа 2021 года. Переезд был одобрен на годовом собрании акционеров в июне. До 3 августа компания была зарегистрирована в своем небоскребе в Москве на улице Наметкина, 16.



moika78.ru

Shell вывел рекламу на новый уровень

Shell в Омане разместил световую рекламу на крыше навеса АЗС, расположенной рядом с аэропортом. Она отлично видна с приземляющихся самолетов в международном аэропорту Маската.



Так компания призывает пассажиров авиарейсов использовать топливо Shell при поездках на машинах по удивительно красивым дорогам страны.

superstation.pro

Заправочным сетям нужны новые бизнес-модели в условиях электромобилизации

Модель ведения бизнеса по розничной продаже топлива претерпевает изменения, поскольку электромобилизация меняет мировую и отраслевую экономику, говорится в последнем отчете AlixPartners. Производители, поставщики и дилеры начали переоснащение АЗС с учетом серьезных изменений в цепочках поставок, ожиданий потребителей и методов ведения бизнеса, передает petrolplaza.

■ Для розничных продавцов топлива постепенный переход от «нефтяных» автомобилей к электромобилям будет означать нарушение экономики на существующих локациях, пересмотр поведенческой модели клиентов из-за длительного процесса зарядки и дополнительные инвестиции в новое оборудование и повышение уровня комфорта. ■

Ожидается, что батарейные электромобили (BEV) и подключаемые гибриды (PHEV) к 2030



году составят 33% продаж в Китае, Европе и США. Согласно этому прогнозу, в текущем году на этих трех рынках будет продано 26,4 млн BEV и PHEV.

Китай, как ожидается, удержит мировое лидерство в продажах электромобилей и их рыночной доле. При этом доля электромобилей в процентах от проданных автомобилей также будет расти как в Европе, так и в Северной Америке. Администрация Джо Байдена стремится поддержать кривую внедрения BEV и PHEV в Соединенных Штатах, предлагая потратить значительные средства на поощрение электромобильного перехода.

Что касается производителей электромобилей, Tesla продолжает лидировать в сегменте премиальных BEV, GM стремится к 2030 году продавать только транспортные средства с нулевым уровнем выбросов, Ford нацелен на доведение доли электромобилей в продажах

до 40% к 2030 году, в то время как Volkswagen стремится к этой дате довести долю электромобилей до 50% от общих продаж. Крупные нефтяные компании также делают ставки на то, что электромобили значительно снизят продажи традиционных видов топлива. Shell, имеющая 60 тыс. электромобильных зарядных станций (ЭЗС) по всему миру, рассчитывает увеличить показатель до 500 тыс. к 2025 году и до 2,5 млн к 2030 году. BP, которая недавно купила крупнейшую в Великобритании компанию по зарядке электромобилей, также настроена оптимистично. Однако TotalEnergies, похоже, все еще пытается понять, за чем будущее: за батарейными или водородными электромобилями.

Еще одним фактором, который окажет влияние на ведение бизнеса на АЗС в условиях электромобилизации, является растущая конкуренция со стороны кафе, ресторанов, тренажерных залов, торговых центров и пр.. В этой связи розничным продавцам топлива, возможно, придется изменить локацию и конфигурацию своих объектов для предстоящего перехода на BEV и, возможно, FCEV. И чем дольше будут приниматься окончательные инвестиционные решения (FID) по этому вопросу, тем более сложной будет новая бизнес-модель и тем выше вероятность, что оставшиеся в арьергарде топливные сети растворятся в дорожной пыли. Какие пути к успеху бизнесу предлагают эксперты AlixPartners?

Стратегия электрификации.

Чтобы разработать стратегию реагирования, топливные ритейлеры должны оценить перспективность существующих площадок и исходящие от электромобилизации потенциальные риски в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Оптимизация и планирование развития. Компании должны оценивать и обновлять свои торговые площадки и планы их развития в соответствии с принятой стратегией электрификации.

Цифровое взаимодействие.

Компаниям необходимо использовать аналитику, чтобы понять, как именно меняется поведение потребителей, а затем использовать эту информацию для взаимодействия с потребителями в цифровом формате. Инновационные бизнес-модели. Изменение потребительских предпочтений и нарушение привычных каналов получения доходов потребуют от компаний как укрепления своего основного бизнеса, так и поиска альтернативных источников получения доходов.

Согласно результатам исследования, в США 80% владельцев электромобилей предпочитает заряжать свои BEV дома. Это означает, что значение публичных ЭЗС в Соединенных Штатах не так велико, как значение топливораздаточных колонок на АЗС. Но ситуация меняется, если

планируется поездка на расстояние 300 миль (примерно 483 км) или больше. В этом случае водителю электромобиля придется заряжать батареи как минимум один раз и провести на публичной ЭЗС не менее 30 мин. — при использовании быстрых зарядных устройств Type 3 среднее время зарядки BEV составляет 20 мин.

Установка одной быстрой зарядной точки требует инвестиций в размере \$150 тыс.. Такие крупные компании, как 7-Eleven (помимо прочего владеет крупной сетью пристанционных магазинов) планируют в 2022 году установить около 500 быстрых зарядок на 250 торговых площадках. Аналогичные планы имеют IKEA, McDonald's, Walmart. При этом розничные торговые сети часто устанавливают зарядные станции совместно с Tesla, ChargePoint, Electrify America и др. операторами ЭЗС. Это позволяет существенно снизить затраты на установку и обслуживание оборудования.

В Европе значение зарядных точек выше по нескольким причинам: меньшая распространенность индивидуальных домохозяйств и, как следствие, невозможность заряжать батареи в своем гараже; большая доля BEV/PHEV в продажах новых автомобилей — 7,5% против 2% в США; множество территорий, на которые запрещен въезд «нефтяных» автомобилей; более высокая лояльность автомобилистов к электромобилям.

enkor.ua

Сеть АЗС Glusco возобновляет работу под новым брендом

Мощный джоббер открывает станции F+ и AVIA на простаивающих АЗС Glusco. Об этом НефтеРынку стало известно из перечня лицензий ГНС на розничную торговлю нефтепродуктами, а также сообщили участники рынка. Так ООО «Объединение «ВИВАТ» 10 сентября получило 23 лицензии по адресам заправок Glusco в Харьковской, Волынской, Днепропетровской, Запорожской, Кировоградской, Николаевской и Ивано-Франковской областях.

Согласно данным сайта glusco.swiss 21 заправка работает под брендом F+ и принимает карты Glusco. Это новый бренд для украинского рынка, однако, как сообщили НефтеРынку источники на рынке, он был разработан еще в 2019 г. как лоукост Glusco и должен быть внедрен на станциях с небольшой реализацией, однако проект был отложен, часть станций заработали под брендом Mango. Руководителем ООО «Объединение «ВИВАТ» является Валерий Шаваринский, учредителем – Сергей Латышев, которого в начале 2019 г. сменил на посту директора «Глуско Украина» (ранее «Протон Энерджи Украина») Борис Ганджа, совладелец сети Magno/Ultra, когда Wexler и Unimex взяли сеть АЗС Glusco в управление.

Еще на двух станциях в Ивано-Франковске, на которых уже окончен ребрендинг, «Объединение «ВИВАТ» продает топливо под швейцарскими знаменами AVIA (франшизу в Украине предлагает польская компания Unimot Адама Сикорского).

Как ранее сообщал НефтеРынок, в августе несколько станций Glusco в Киеве начали работу в Киеве под брендами WOG и KLO. В компаниях сообщают, что станции работают по джобберской программе (две АЗС на ООО «Эталон Оил Трейд» и одна на ООО «Энерготех менеджмент»). В сентябре количество сданных в аренду объектов Glusco и количество арендаторов существенно выросло.



nefterynok.info

Навес АЗС и каркас здания из клееного бруса

После года работ открылась полностью модернизированная зона обслуживания Aire de Bedenas Est (17) во Франции. Конструкция двух навесов и каркас магазина выполнены из клееного бруса. Древесина является долговечным и отличным «хранителем» углерода, а также возобновляемым и перерабатываемым строительным материалом.



В здании площадью 500 м2 разместили ресторан, магазин, санузлы и зону отдыха. На открытом воздухе расположена спортивная площадка, игровая площадка и место для пикника, чтобы скрасить отдых для взрослых и детей. Для зарядки электромобилей установлены 4 станции IONITY. На АЗС AVIA выделены отдельные зоны для заправки легковых и грузовых транспортных средств.

superstation.pro

«Shell» представил новый бренд Shell Café

Концерн «Шелл» презентовал новый бренд Shell Café, созданный для привлечения внимания посетителей к широкому ассортименту кофе на АЗС. После реконструкции и ребрендинга интерьеры АЗС «Шелл» станут больше напоминать привычные уютные кофейни.

В зависимости от площади Shell Café, в них будут размещать кофейные станции разного формата, а кофе можно будет заказать у бариста. Причем не только привычные эспрессо, американо или капучино, но и раф, макиато, мокка и другие вариации любимого напитка.

Кофе можно приготовить и на обычном молоке, и на растительном, например, кокосовом, ореховом или банановом.

■ ■ ■ **Забота о будущем планеты воплощена в философии логотипа Shell Café, где фирменный жёлтый цвет олицетворяет солнце, цвет зелёной сосны – жизнь, природу и свежесть, коричневый – свежесваренные кофейные зёрна, а песочный – пенку свежесваренного кофе.** ■ ■ ■

Эти же цвета будут использованы в обновленных интерьерах АЗС, дизайне униформы бариста и упаковок товаров с маркировкой Shell Café.

«Shell Café – это новый уровень комфорта и атмосфера гостеприимства. Проект стал частью стратегии по увеличению доли нетопливного бизнеса «Шелл» на российском рынке с 30% до 50% к 2025 году», – сказал директор по развитию и операционному управлению сети АЗС «Шелл» в России Виталий Маслов.



Бренд Shell Café включает и продукцию, представленную в торговом зале, – в частности, кофе собственной марки Signature Espresso. Кофе Signature Espresso имеет маркировку RFA – знак добровольной сертификации плантаций, соблюдающих экологические и социальные стандарты, на которых обеспечивают сотрудникам справедливые условия труда.

new-retail.ru

Национальные особенности цифровой трансформации

Компания Oman Oil Marketing Company (OOMCO) – лидер топливного рынка в Султанате Оман с долей рынка около 40%. Она управляет 230 АЗС, обслуживающими ежедневно свыше 250 тысяч автомобилистов. Принимая вызовы нашего времени, OOMCO стремится диверсифицировать бизнес – построить сильный бренд «большой, чем просто бензоколонка». Для достижения этой цели компания продвигается в нескольких направлениях. Прежде всего, полностью оправдывая слово «маркетинговая» в своём названии, OOMCO системно изучает клиентский путь.



Исследование барьеров и возможностей, встречающихся на этом пути, – ключ к открытию источников дополнительной прибыли, будь то оптимизация планировки пристанционного магазина или новая концепция автосервиса. В итоге рождаются решения, привлекающие клиентов и увеличивающие ценность их жизненного цикла. Например, инновационная автомойка Optomo Swift не только позволяет компании снизить потребление энергии и воды, но и пользуется популярностью у женщин-водителей из-за возможности оставаться в своём автомобиле во время мойки.

Аналитика клиентского пути позволяет также развивать выгодные стратегические партнёрства, такие как с катарской сетью спортивных каналов beIN Sports. В результате OOMCO получила возможность предлагать

клиентам-автомобилистам платные подписки на эксклюзивной основе.

Краеугольным камнем построения сильного «внетопливного» бренда является цифровая трансформация. Она подразумевает как сбор и использование данных о потребительском и «цифровом» поведении клиентов, так и перевод коммуникации с покупателями в электронный формат. Драйвером развития «цифрового доступа» к клиентам является уникальная для Омана программа лояльности. У участников программы нет пластиковой карты, каждому из них присвоен цифровой ID. Идентификация клиентов происходит через мобильное приложение. Участники программы зарабатывают бонусные баллы для оплаты топлива или товаров в магазинах. Частью мобильного приложения является виртуальная пополняемая топливная карта Vasma Plus. Во время пандемии многие потребители из-за гигиенических соображений отказались от привычной оплаты наличными в пользу оплаты топливной картой.

Количество бонусных баллов, начисляемых за заправку, зависит от марки топлива и варьируется от ½ до 2 баллов за каждый литр. Однако поскольку минимальный порог списания за топливо составляет 10000 баллов, для его достижения участникам программы недостаточно ограничиться лишь заправкой. Необходимо использовать различные возможности поступления баллов на свой счёт,

в том числе участвуя в промоакциях и совершая покупки в других брендах ООМСО. Такое решение объясняется решаемой бизнес-задачей – объединить разрозненные бизнес-каналы управляемые компанией.

Ещё одной особенностью программы лояльности являются бейджи – забавные знаки отличия, «вручаемые» участникам за определённые достижения. Такими достижениями могут быть заполнение персональной информации в своём профиле, добавление членов семьи в свой аккаунт, первая оплата виртуальной картой и т.д. Коллекционирование подобных значков подогревает интерес и повышает вовлечённость клиентов.

■ Двигаясь вперед, ООМСО продолжит работу над цифровой трансформацией, опираясь на «умную заправку» и расширяя возможности «цифрового доступа» к клиентам. Компания уверена в успехе. «Наше видение состоит в том, чтобы стать наиболее клиентоориентированным игроком в Персидском заливе и устойчиво преобразовать топливную промышленность в интегрированный сервисный центр,» – говорит Хусейн Джама Байт Исхак, исполняющий обязанности генерального директора ООМСО.

Генеральный менеджер ООМСО по международной рознице Али Мукайбель добавляет: «Инвестиции пришлись на цикл спада, что является рискованной стратегией, но топливный бизнес находится под давлением сжимающейся маржи и снижающегося спроса. Мы всё ещё пытаемся реализовать преимущества нашей стратегии, но у нас очень хорошие позиции для роста». ■

superstation.pro

В Гродно открылся магазин от «Беларуснефти», но без заправки. Это первая точка такого формата в Беларуси

Магазин открыли в районе улицы Домбровского. Он экспериментальный: под брендом «Ц кавы» от «Беларуснефть», но не при заправке, а в жилом доме в спальном районе. Это первый продуктовый магазин такого формата в Гродненской области и в Беларуси, рассказали Hrodna.life в отделе эксплуатации АЗС «Беларусьнефть». Магазин работает около двух недель. Магазин разместился внутри жилого массива, но возле оживленной дорожки между улицами Врублевского и Домбровского. Напротив — школа, неподалеку конечные автобусов.

«И спальный район хочет кушать. Есть дома, где 20-40 квартир в одном подъезде, и пять-шесть подъездов в доме. Если дать людям комфортную атмосферу, или тот товар, который им интересен, или ценообразование — они придут. «Грошики» же тоже открываются не только в центре», — объяснил Hrodna.life выбор места заместитель директора «Гроднооблнефтепродукт» Сергей Кнейб.

Кроме того, в центре города сейчас не так просто найти помещение для магазина. Возможно, такой формат работы будут расширять. «Посмотрим, как пойдет этот магазин, и будем что-то планировать», — рассказал Сергей Кнейб.

Основные посетители пока — пенсионеры из соседних домов, рассказала продавец. Это обусловлено местом: Домбровка и Форты — немолодой район. Ежедневная прибыль тоже пока небольшая, большинство покупателей приходит по вечерам. Жители радуются, что не нужно за молоком идти в «Санту» на БЛК.

Вместо продавцов в магазине пока работают операторы заправки. Цены не завышены, как обычно на заправках. В магазине можно купить кофе. На него цена тоже ниже обычной для АЗС — 2 рубля стоит любая позиция. При расчете на кассе действует накопительная карточка «Беларусьнефть» — за продукты можно



частично заплатить бонусами. Магазин уже успел вступить в коллаборацию с пиццерией в соседнем помещении: при покупке от 20 рублей можно получить флаер на скидку 20% на заказ пиццы.

Время работы магазина — с 7.00 до 23.00, без выходных. Предыдущий продуктовый магазин продержался на этом месте три месяца. До него помещение несколько лет пустовало.

Кафетерии и розничную торговлю под брендом «Заўжды цікаВа» «Беларуснефть» начала развивать на своих заправках с 2018 года.

«Беларусьнефть» пробует на Гродно и другие новые форматы работы. В августе после реконструкции открыли АЗС на улице Мясницкой. Там впервые в Беларуси начали оказывать услугу заправки бытовых газовых баллонов. Также там появился кафетерий,

hrodna.life

Симулятор АЗС окупился в Steam за 90 минут. Разработчики впечатлены успехом Gas Station Simulator

15 сентября состоялась премьера Gas Station Simulator. И хотя у игры не было множества предпремьерных обзоров в СМИ, студии грех жаловаться на отсутствие интереса со стороны игроков.



Релиз состоялся в 20:00, а уже в 21:30 все производственные затраты окупились. Разработчики заработали 450 000 злотых (8,4 млн рублей) за 90 минут.

Генеральный директор DRAGO entertainment Джоанна Тайнор прокомментировала:

«Эффект от премьеры превзошел наши ожидания. Менее чем за 10 минут проект оказался на 4-й позиции Global Top Bestsellers, чтобы затем быстро переместиться на позицию №1. Мы оказались выше Deathloop, продукта, разработка которого обошлась примерно в \$100 млн. Мы также занимаем первое место в категории «Новинки и тренды» и «Лучшие продавцы». Пиковые игроки – чуть меньше 6 тыс [позже 7,38 тыс]. Это был прекрасный вечер, но мы определенно не торопимся. День запуска невероятно важен, но впереди еще много работы».

На момент публикации заметки у игры 86% положительных обзоров после 623 мнений. Очевидно, игроков привлекла интересная концепция. Премьера Gas Station Simulator на консолях запланирована на 2022 год.

Энергия солнца и электронные чеки: как выглядят АЗС нового поколения

На автомобилях приходится более 90% всех загрязнений воздуха в мегаполисе. Чтобы повлиять на снижение углеродного следа, связанного с транспортом, в «Газпром нефти» перешли на новое топливо и запустили эко-проекты на АЗС

Задача

Снизить углеродный след сети АЗС и привлечь потребителей к эко-инициативам.

Мотивация и предпосылки

Тренд на устойчивое развитие, возникший несколько лет назад, окончательно закрепился в российской бизнес-практике. По данным Deloitte, 72% компаний включили принципы ESG (Environmental, Social, Governance – экологическое, социальное и корпоративное управление) в свои стратегии.

Один из основных ориентиров для корпораций в этой сфере – Глобальный договор ООН. На сегодня это крупнейшая международная инициатива для бизнеса в сфере корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития. В договоре прописаны принципы в сфере прав человека, трудовых отношений, охраны окружающей среды и борьбы с коррупцией.

■ ■ ■ «Газпром нефть» присоединилась к Глобальному договору ООН в 2020 году. К тому моменту компания уже запустила несколько связанных с ESG проектов. Прежде всего, по повышению экологической эффективности своих активов. ■ ■ ■

В 2013 году свой Московский НПЗ «Газпром нефть» перевела на производство топлива Евро-5 – за три года до того, как в столице запретили оборот бензина более низких классов. Более экологичное топливо помогло Москве заметно сократить выбросы. В 2013–2018 годах городской автопарк увеличился на 380 тыс. транспортных средств, но выбросы при этом уменьшились на 35%.

На самом заводе построили новые очистные сооружения и внедрили систему мониторинга воздуха. А в 2020 году отключили несколько старых установок и запустили комплекс «Евро+»: он увеличил выпуск топлива и снизил экологическое воздействие производства на 11%. Кроме того, здесь разместили новый комплекс отгрузки, который улавливает испарения и возвращает их в повторный цикл производства в виде жидкого конденсата.

Однако компания стремилась повысить экологичность не только самого производства, но и всей цепочки поставок и сбыта – от завода для потребителя.

Решение

Запустить на АЗС и в логистике комплекс эко-проектов, в том числе с участием клиентов.

Реализация

Солнечные батареи на заправках. Чтобы снизить энергопотребление АЗС, «Газпром нефть» начала внедрять солнечные панели. Первую заправку с автономной генерацией открыли в Ярославле в 2020 году.

Энергосистема состоит из 16 солнечных модулей российского производства. Панели монтировали под углом 60 градусов, чтобы они сами очищались от пыли и снега без участия человека. Оборудование может работать при температуре от минус 35 до плюс 31С.

Общая мощность панелей – 5 кВт. За год работы первая солнечная станция выработала 5 408 кВт·ч и обеспечила часть эксплуатационных потребностей АЗС. По словам представителей компании, это позволяет заместить электроэнергию от сети.

Зарядки для электрокаров

Первые зарядные станции для электромобилей «Газпром нефть» установила в 2018 году в Санкт-Петербурге. Позже добавились станции в Краснодарском крае.

В компании отмечают, что станции для электрокаров достаточно сложны в установке. Чтобы разместить их на действующей АЗС, нужна дополнительная электрическая мощность. Чаще всего она сопоставима с максимальной мощностью объекта. Поэтому зарядки устанавливают в основном на новых АЗС.

Оборудование рассчитано на быструю зарядку. Чтобы пополнить батарею до 80%, нужно около 15–20 минут. В среднем на каждой станции заряжается 1–2 электромобиля в день. «Это новая услуга, и она уже пользуется спросом у владельцев электротранспорта», – объясняют представители компании

Отказ от бумажных чеков

У сети АЗС «Газпром нефти» есть собственное приложение для автомобилистов. Его ежемесячная аудитория – около 2 млн пользователей.

В мае 2021 года в приложении появилась возможность оформить цифровые чеки вместо бумажных. Для этого клиенту нужно указать в приложении адрес электронной почты. После каждой покупки на АЗС чеки отправляются по e-mail.

Электронный чек имеет ту же силу, что и бумажный. В нем есть реквизиты продавца, адрес АЗС, сумма и вид оплаты, а копия хранится на сервере Федеральной налоговой службы. Но такой чек нельзя потерять, и для его изготовления не нужно тратить природные ресурсы. Кроме того, цифровые чеки позволяют ускорить обслуживание покупателей.

Переработка шин

Ежегодно в России выбрасывается до 2 млн изношенных шин. Все эти старые покрышки требуют специальной утилизации. Официально они относятся к отходам 4 класса опасности, то есть выбрасывать их вместе с бытовым мусором нельзя.

Чтобы помочь горожанам экологично избавиться от покрышек, «Газпром нефть» запустила проект «Зеленый – новый черный» на своих АЗС. Все желающие могут приехать на заправку и бесплатно сдать шины в переработку. Из собранных шин производят резиновую крошку для покрытий детских и спортивных площадок.

Также компания запустила экологический трек в рамках ралли «Шелковый путь». Сбор шин организовали в Омске, через который проходил маршрут гонки.

Мониторинг транспорта

Одновременно с проектами для автомобилистов «Газпром нефть» решила оптимизировать работу и собственного транспорта. В 2020 году здесь внедрили единую цифровую систему мониторинга, которая охватывает логистику, переработку и сбыт.

К цифровой системе подключили больше 2 тыс. машин – от легковых автомобилей для персонала до автоцистерн, перевозящих нефтепродукты. Потенциально программное ядро может охватить до 5 тыс. транспортных средств.

Система собирает и анализирует больше 30 параметров с устройств телеметрии и данные по каждому водителю, включая стаж и допуски. Она отслеживает отклонения и тут же оценивает, насколько эти отклонения критичны. Если зафиксирована потенциально опасная ситуация, подается сигнал диспетчеру. Тот, в свою очередь, может связаться с водителем и вместе с ним скорректировать скорость или траекторию движения.

В перспективе этот функционал хотят автоматизировать за счет бортовой системы видеоаналитики и алгоритмов машинного обучения. Это позволит в автономном режиме предсказывать развитие ситуации и корректировать действия водителя.

В «Газпром нефти» отмечают, что новая система мониторинга прививает водителям спокойный стиль вождения. А это, в свою очередь, позволяет снизить расход топлива.

Результаты

Клиенты сети «Газпромнефть» хорошо откликнулись на экологические инициативы компании. За полтора года проекта «Зеленый – новый черный» в Петербурге, Новосибирске и Москве автомобилисты отвезли на АЗС больше 2 тыс. тонн старых шин.

«В социальных сетях нашей сети АЗС вовлеченность и интерес к этой теме стабильно в два раза превышает средние значения. Посты о проекте собирают рекордное количество положительной обратной связи. Пользователи также просят организовать пункты приема в других регионах», – рассказывают в компании.

Популярными оказались и электронные чеки, заменяющие бумажные. За первые три месяца после запуска новую функцию использовали больше 250 тыс. человек.

Планы и перспективы

■ Компания планирует и дальше повышать экологичность своих АЗС. Изменения коснутся бизнес-процессов, строительных технологий и инфраструктуры автозаправочных станций. ■

В ближайшее время на АЗС в Москве и Московской области появятся новые зарядные станции для электромобилей, а на заправках в Санкт-Петербурге разместят инфраструктуру для раздельного сбора мусора.

В «Газпром нефти» также не исключают проектов по производству биотоплива. Пока, по словам представителей компании, они находятся на стадии разработки. Компания также планирует привлечь больше водителей к электромобилям.

trends.rbc.ru

«Роснефть» подключила еще 62 АЗС в регионах России к сервису бесконтактной оплаты топлива Яндекс.Заправки

62 автозаправочных станции Компании под брендом «Башнефть» подключены к услуге бесконтактной оплаты топлива сервиса Яндекс. Заправки в Удмуртии, в Оренбургской и Саратовской области.

Белгород, Удмуртия и Оренбургская область – новые регионы, которые вошли в совместный проект ПАО «НК «Роснефть» и Яндекс по дистанционной оплате топлива через мобильный сервис Яндекс.Заправки.

К концу 2021 более 1 600 АЗС/АЗК под брендами «Роснефть», ВР, «Башнефть», ПТК и ТНК будут подключены к новому сервису. Сервис Яндекс.Заправки позволяет заправиться топливом, не выходя из автомобиля. Он интегрирован в Яндекс.Навигатор и информирует пользователя о видах топлива на каждой АЗС и оптимальном маршруте, а на самой заправке позволяет выбрать номер колонки, марку топлива и его объем, а также расплатиться за заправку прямо из салона авто. Сервис доступен также и для корпоративных клиентов, в том числе таксопарков через приложение Таксометр.

Услуга бесконтактной заправки автомобиля способствует повышению безопасности автомобилистов, что крайне важно в условиях текущей эпидемиологической ситуации. Ускоренная цифровизация и повышение эффективности бизнеса – одна из ключевых задач Компании в рамках реализации Стратегии «Роснефть-2022».

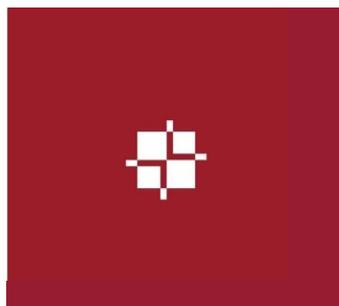
По итогам 2020 года, к цифровой платформе дистанционной оплаты топлива были подключены 1 453 АЗС/АЗК Компании в Москве, Санкт-Петербурге, Уфе, Красноярском крае, Самаре, Воронеже, Ростове, Краснодарском крае, Волгоградской области, Новосибирске, Брянске, Рязани, Твери, Ставрополье, Туле, Липецке, Ярославле, Саратове, Ярославле, Пензе, Калуге.

Справка: «Роснефть» располагает крупнейшей сетью розничных продаж на территории России, включающей около 3000 АЗС/АЗК. География розничного бизнеса Компании охватывает 66 регионов во всех федеральных округах РФ. Розничная сеть ВР насчитывает 130 МАЗК, расположенных в Москве, Санкт-Петербурге, Твери, Смоленске, Пскове и Великом Новгороде. *«Роснефть» владеет и управляет розничными сетями вР в России, (используя товарные знаки вР сервис Яндекс.Заправки позволяет заправить автомобиль, не выходя из машины. Он доступен в Навигаторе, по которому ежемесячно ездит 21 миллион российских водителей, Яндекс.Картах и собственном приложении. Сервис также интегрирован в бортовой компьютер Яндекс.Авто и Таксометр – приложение для таксистов.

nefterynok.info

Компанией VDS разработан цифровой продукт C-Lector

Задача продукта: цифровизировать систему контроля за исполнением стандартов и осуществлять приёмку продукции, поставляемой Заказчику.



Приёмка объектов осуществляется через мобильное приложение, которое синхронизировано с обновлением цифрового реестра на ПК в режиме онлайн. Контроль осуществляется по 30 пунктам. 15 ключевых неизменных пунктов отвечают за безупречный вид АЗС и срок службы, 15 случайных пунктов из технического регламента – для поддержания уровня качества всех изделий объекта.

По результатам приемки объекта формируется цифровой отчет с фото, который попадает в реестр принятых объектов и рейтингом поставщиков.

■ Цифровой продукт C-Lector был впервые протестирован на реальных объектах в мае – при приемке 17 стел ВР в Москве, с июня C-Lector был запущен на массовых приемках АЗС сети Qazaq Oil. ■

С помощью C-Lector уже принято более 20 объектов QAZAQ OIL, более 10 нашими локальными партнёрами.

Rolls-Royce планирует построить в Великобритании 16 модульных мини-АЭС

На проект правительство выделит почти 290 млн долл. США из государственного бюджета

Британский концерн Rolls-Royce направил на рассмотрение проект, предполагающий создание в стране 16 малых модульных реакторов (ММР) мощностью до 450 МВт каждый. В Rolls-Royce рассчитывают, что 1й из них сможет начать работу в 2030 году. Об этом пишет газета The Sunday Times.

Кабинет премьер-министра Б. Джонсона готовится одобрить проект Rolls-Royce, сообщает издание.

Если проект будет одобрен компания получит на реализацию почти 290 млн долл. США из государственного бюджета.

■ **Согласно проводимым The Sunday Times оценкам экспертов, королевству понадобится 6-8 полноценных новых реакторов и 30-40 ММР, чтобы достичь заявленной консервативным правительством цели, добившись углеродной нейтральности к 2050 году.** ■

По данным издания, ради этого британские власти готовы пойти на непопулярные шаги, поэтапно финансируя строительство новых реакторов за счет потребителей электроэнергии. Об этом правительство может объявить уже в ближайшие несколько недель.

Помимо проекта Rolls-Royce, сейчас также обсуждается участие американской Westinghouse в строительстве нового энергоблока на острове Англси, где с 1971 по 2015 году действовала АЭС Wylfa.

В прошлом году из этого проекта вышла японская корпорация Hitachi, столкнувшаяся с нехваткой инвестиций.

В графстве Сомерсет на юго-западе Англии в настоящий момент ведется строительство 3й очереди АЭС Hinkley Point, которое должно завершиться в 2026 году.

На рассмотрении британских властей находятся проекты создания 3й очереди АЭС Sizewell в графстве Саффолк и 2й очереди АЭС Bradwell в графстве Эссекс.

Будущее обоих вызывает вопросы из-за того, что в них участвует Китайская всеобщая атомная группа (CGN). Британские СМИ утверждают, что под давлением США Лондон может в ближайшее время отказаться от партнерства с Китаем в сфере развития ядерной энергетики.

Всего в Соединенном Королевстве действуют 13 энергетических ядерных реакторов, на долю которых приходится около 17% в энергетическом балансе страны. Однако, к 2024 году этот показатель сократится в 2 раза, так как срок службы реакторов истекает.

neftegaz.ru

Neste приобрела 100% Agri Trading

Neste согласилась приобрести 100% Agri Trading, одного из крупнейших независимых трейдеров возобновляемых отходов и остаточного жира и масла в Соединенных Штатах, а также его дочерних компаний.



«Это соглашение поддерживает нашу стратегию роста возобновляемых источников энергии и еще больше укрепляет наши глобальные источники возобновляемого сырья, а также наше присутствие в Соединенных Штатах. Agri Trading дополняет наше предыдущее приобретение Mahoney Environmental в Соединенных Штатах ее широкой торговой сетью возобновляемого сырья в сочетании с эффективной логистикой», – говорит президент и главный исполнительный директор Neste Питер Ванакер.

Neste перерабатывает отходы, остатки и сырье в возобновляемые виды топлива и экологически чистое сырье для пластмасс и других материалов.

Agri Trading базируется в Миннесоте и была основана в 1977 году. Она стала крупным игроком в торговле отходами животного жира, отработанным растительным маслом, техническим кукурузным маслом и другими растительными маслами в 48 штатах, Канаде, Мексике и Европе. Компания управляет всеми аспектами транспортных, логистических, перегрузочных и экспортных услуг, обеспечивая своевременный вывоз и доставку.

■ ■ ■ Эта сделка поддерживает Neste в ее усилиях по созданию надежной, устойчивой и гибкой глобальной платформы по переработке отходов и остаточного сырья, которая будет соответствовать растущему спросу клиентов на возобновляемые источники энергии. Вместе с ранее объявленными приобретениями IN Demeter, Bunge Loders Croklaan и Count Terminal в Нидерландах и Mahoney Environmental в США, Agri Trading также повысит конкурентоспособность Neste на мировом рынке отходов и остаточного сырья. ■ ■ ■

nefterynok.info

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