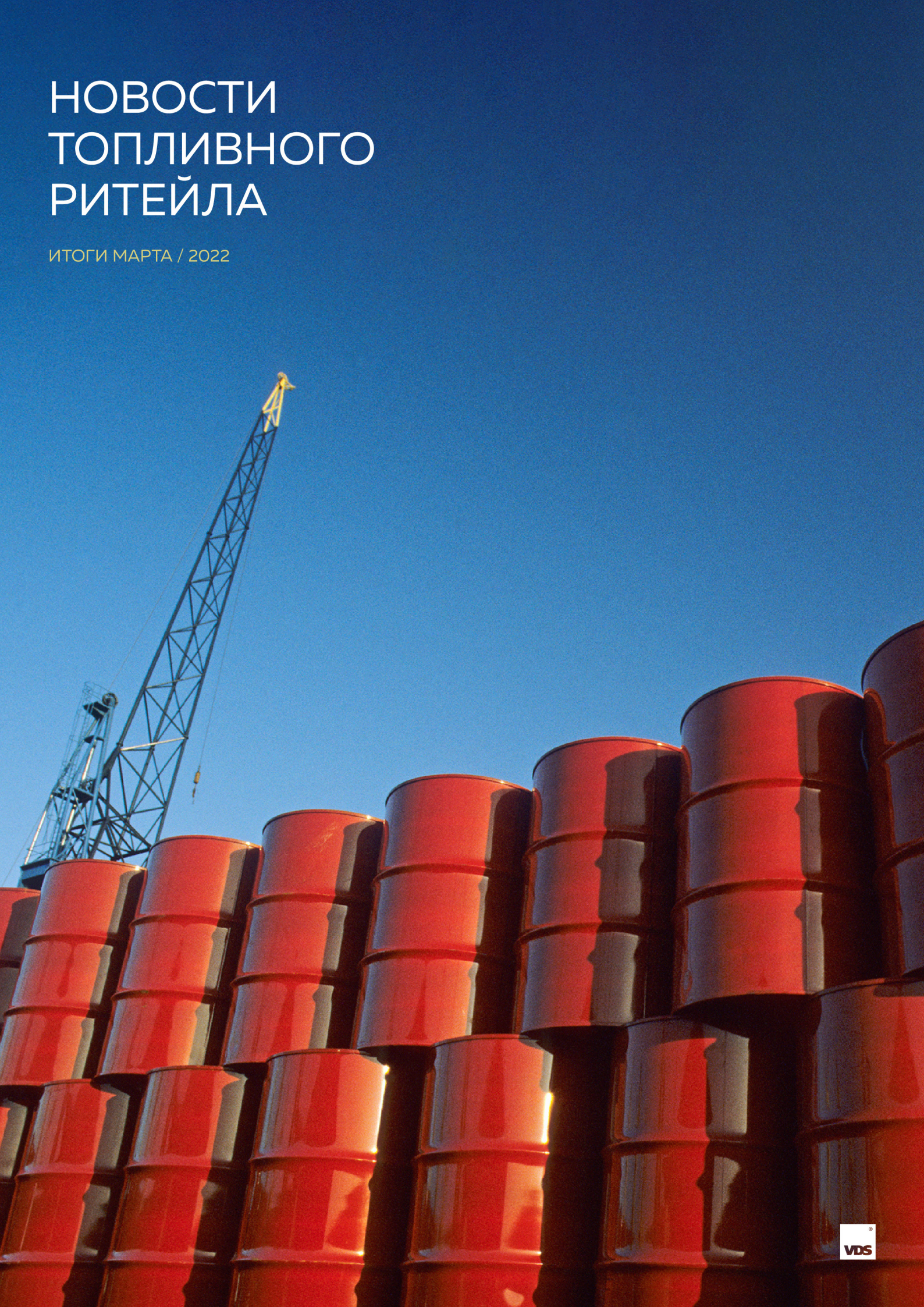
НОВОСТИ ТОПЛИВНОГО РИТЕЙЛА

ИТОГИ МАРТА / 2022



В данном вступительном слове мы хотели бы обратить Ваше внимание на то, как ведущие нефтегазовые компании решают проблему промышленных отходов в переходе к экономике замкнутого цикла.

Одним из самых активных сторонников следования устойчивому развитию является нефтехимическая компания Aramco: «Мы признаем масштаб и актуальность проблемы изменения климата и используем нашу уникальную платформу, чтобы сыграть свою роль в энергетическом переходе, опираясь на наши амбиции по достижению нулевого выброса на наших активах к 2050 году», - сообщил Технический директор Aramco Ахмад О. Аль-Ховайтер.

Например, газовый завод в Хараде успешно переработал 3,5 тонны полиэтилена высокой плотности в пластиковые изделия, а именно цветочные горшки, кабельные трубы и другие полезные продукты. Эта инициатива не только позволила исключить выбросы парниковых газов в результате высвобождения 3,5 тонны эквивалента диоксида углерода, но и избежать затрат на утилизацию, оптимизировав бюджет на 40%.

Впервые в истории Aramco использовала переработанный пластик для строительства дороги на участке шоссе, принадлежащем компании. После добавления в асфальт переработанный пластик может повысить прочность асфальтобетонной смеси, уменьшить количество используемого битума до 10%, что делает его устойчивым и экологически чистым вариантом строительства.

Одним из первопроходцев по обеспечению перехода к рациональным моделям потребления и производства на территории СНГ является компания «Татнефть». В планировании целевых показателей по Целям устойчивого развития Компания следует Системе показателей Глобального договора ООН по 169 задачам.

«Татнефть» разработала комплексную систему по сбору и переработке отходов потребления и производства, используя их как сырье для получения товаров. В новую систему входит переработка полиэтиленовых отходов, отработанных кабелей, моторных и индустриальных масел. Отработанные нефтепродукты, в т.ч. моторные масла утилизируются на специализированном предприятии. Отходы после очистки масел отправляются на более глубокую переработку. Эта система не только дает экологический, но еще и экономический эффект, поскольку восстановленные масла дешевле новых в 2-3 раза.

«Татнефть» совместно с Казанским хоккейным клубом «Ак Барс» реализует проект по использованию переработанного пластика. «Экология всегда была и остаётся приоритетным направлением «Татнефти». Компания уделяет особое внимание сохранению и восстановлению природы. Возможность использования переработанных материалов – это важный шаг в нашей работе по снижению углеродного следа», - так прокомментировал данную инициативу Генеральный директор ПАО «Татнефть» Наиль Маганов.

Таким образом, мы можем подчеркнуть, что глобальные мировые компании от декларативных заявлений о необходимости придерживаться устойчивого развития перешли к активным и вполне конкретным действиям.

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

Содержание:

Аналитика топливно-энергетического комплекса

03 Бизнес попросил смягчить контроль за точностью отпуска топлива на АЗС
04 Что ожидать от UNITI expo 2022?
06 Власти Германии выделяют 1,5 млрд евро на покупку СПГ
07 МИД РФ заявил о неизменности позиции по энергосотрудничеству с ФРГ
08 Прирост спроса на газ в мире к 2030 г. достигнет 15%
09 Концентрация внимания на ВИЭ ошибочна — саудовский министр
10 Египет заявил о готовности поставлять сжиженный газ в Европу

Развитие розничной сети АЗС

11 «Газпром нефть» построит еще 45 автозаправок к имеющимся 1432
12 «Роснефть» представила новую стратегию до 2030 года
14 Сеть АЗС «Газпромнефть» представила продукцию под собственной торговой маркой
15 Стратегия «Белоруснефти»: не терять позиции и следить за тенденциями
19 PKN ORLEN расширяет свой розничный бизнес в Венгрии
20 Indian Oil, Bharat Petroleum и HPCL установят 22 000 станций для электромобилей в Индии
21 Какие перемены ждут сеть АЗС в наступившем году
22 Количество заправок СПГ в Европе достигло 500 станций

Переформатирование розничной сети АЗС

23 Под брендом Qazaq Oil. Как развивается сеть автозаправок после приватизации у КМГ
25 ФК «Кайрат», паралимпийцы и сеть АЗС Qazaq Oil вместе идут дальше
27 Татнефть создает «зеленую» АЗС
28 От бензоколонки к АЗС: как заправляли авто в СССР

Инновации топливно-энергетического комплекса

30 Моторное топливо ТАНЕКО верифицируют на АЗС через мобильное приложение
31 Нефтепереработчикам Татарстана предлагают выпускать «зеленое» топливо на основе рапсового масла
33 Circle K внедряет стиральные машины для самообслуживания на АЗС
34 В США построят дорогу, заряжающую электромобили в движении
35 Германия нацелена на 100% производство электроэнергии из ВИЭ к 2035 году
36 MAN инвестирует до €500 млн в производство водорода
37 Способны ли электромобили покорить Москву: плюсы и минусы
39 Panasonic построит в США завод по производству аккумуляторов для Tesla

Бизнес попросил смягчить контроль за точностью отпуска топлива на АЗС

Представители российского бизнеса попросили смягчить контроль за точностью отпуска топлива на заправках, так как выдвигаемые к АЗС требования могут оказаться невыполнимыми. Об этом говорится в письме президента Независимого топливного союза (НТС) Павла Баженова в Госдуму.

С 1 января 2024 года допустимая погрешность при недоливе должна снизиться с 0,5% до 0,25%. Как писали «Известия», соответствующий ГОСТ разрабатывал Росстандарт.

Ситуация осложняется для владельцев заправок и тем, что в проекте нового КОАП, который разрабатывает Минюст, предусмотрены повышенные штрафы за нарушения АЗС — 1% от оборота, но не менее 500 тыс. рублей, вместо нынешних 100 тыс.

«Предусмотренные в проекте санкции в совокупности с новыми требованиями к предельно допустимой погрешности налива для подавляющего большинства независимых топливных компаний фактически станут губительными, существенно подрывающими их финансовое положение, что потенциально может привести к массовому закрытию АЗС», — говорится в письме НТС. Член комитета госдумы по энергетике Юрий Станкевич подтвердил «Известиям» получение письма НТС и отметил, что по итогам его рассмотрения планируется направить руководителю Росстандарта Антону Шалаеву запрос на проведение межведомственного совещания по возможным последствиям принятых решений.

В Минэнерго и Минпромторге «Известиям» рекомендовали обратиться в Росстандарт, а там отметили, что новые требования выполнимы и не приведут к негативным последствиям для бизнеса, особенно с учетом длительного трехлетнего переходного периода, который предоставлен владельцам АЗС для приведения оборудования в готовность. Постановление правительства с новыми правилами было принято еще в ноябре 2020 года.

iz.ru

Что ожидать от UNITI expo 2022?

Эльмар Кюн, управляющий директор UNITI-Kraftstoff GmbH и организатор UNITI expo, рассказывает о предстоящей в этом году выставке, которая пройдет с 17 по 19 мая.

После пропущенного, четвертого по счету, события в 2020 г. выставка UNITI, наконец, снова состоится с 17 по 19 мая 2022 г. Участники и посетители со всего мира снова встретятся в Штутгарте (Германия) на ведущей европейской выставке, посвященной АЗС и автомойкам. В ходе подготовки к мероприятию Эльмар Кюн, управляющий директор UNITI-Kraftstoff GmbH, рассказывает о том, что посетители могут ожидать от выставки в этом году.

КАК UNITI EXPO 2022 ГОТОВИТСЯ К ВОЗВРАЩЕНИЮ В МАЕ ЭТОГО ГОДА ПОСЛЕ ЭТОЙ СЛОЖНОЙ И ДЛИТЕЛЬНОЙ ЗАДЕРЖКИ?

В 2018 году UNITI expo закрепила за собой роль ведущей европейской выставки в области автозаправочных станций, магазинов и автомоек. Мы стремились еще больше укрепить и расширить свои позиции в 2020 году, но кризис Covid-19 замедлил нас. Новое мероприятие находится уже на старте и состоится, в том числе благодаря огромной поддержке наших партнеров. Вместе ведущими компаниями и основными игроками в каждом секторе мы хотим еще раз заполнить выставочные залы Stuttgart Messe в Штутгарте инновациями, тенденциями и новыми продуктами для отрасли.

Цифры выглядят отлично. Все основные экспоненты подтвердили свое участие в мероприятии этого года, на которую в настоящее время уже забронировано 90% выставочных площадей. Кроме того, мы ежедневно получаем многочисленные регистрации от посетителей-специалистов из Германии и разных стран мира.

КАКИЕ МЕРЫ ПО ОХРАНЕ ЗДОРОВЬЯ И БЕЗОПАСНОСТИ МОГУТ ОЖИДАТЬ ПОСЕТИТЕЛИ В ТЕЧЕНИЕ ТРЕХ ДНЕЙ ВЫСТАВКИ?

Подготовка к выставке проходит слаженно во всех областях, особенно в сфере охраны труда и техники безопасности. Выставочный центр разработал концепцию гигиены и безопасности Safe Expo («Безопасная выставка»), обновив свои протоколы и обеспечив каждому безопасное посещение мероприятия. Благодаря инновационной инфраструктуре, которая обеспечивает свежий воздух, строгому графику уборки и регулярному контролю, посетители могут рассчитывать на максимальную защиту на протяжении всего пребывания.

С тех пор, как в сентябре прошлого года деятельность Messe Stuttgart возобновилась, принятые меры по охране здоровья для защиты посетителей на каждом проведенном событии, доказали свою эффективность. Это очень важно для нас, потому что UNITI expo придает большое значение тому, чтобы посетители могли чувствовать себя в безопасности, наслаждаясь возможностями, которые ярмарка приготовила для них.

Кроме того, мы очень рады тому, что во многих странах Европы уже сняты ограничения для индустрии мероприятий, а также запланированы послабления и в Германии, что позволит UNITI expo работать без сбоев.

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА МЫ ВИДЕЛИ, КАК ВИРТУАЛЬНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ЗАМЕНИЛИ ТОРГОВЫЕ ЯРМАРКИ ЛИЦОМ К ЛИЦУ. КАКОВА ЦЕННОСТЬ ЛИЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ?

Возможно, за это время мир сильно изменился,

но одно остается неизменным – встречи лицом к лицу ничто не заменит. Виртуальные инструменты оказались полезными для простых задач и регулярных встреч. Однако всем не терпится вернуться к личному ведению бизнеса. Мы считаем, что, обеспечив безопасную и комфортную среду, а Messe Stuttgart имеет очень успешный опыт в этом, участники смогут получить максимальную отдачу от мероприятия.

КАКИЕ БУДУТ ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ ВЫСТАВКИ UNITI В ЭТОМ ГОДУ?

Наша цель – всегда держать руку на пульсе, когда речь идет об изменениях в отрасли. Именно поэтому мы будем освещать последние разработки в тематических областях «Технологии, платежи и логистика», «Автомойка и уход за автомобилем», «Автозаправочная станция и торговля топливом» и «Магазин и удобства». Образовательные сессии и презентации будут посвящены новым потребительским тенденциям, инновациям в услугах, предоставляемых на автозаправочных станциях, в магазинах шаговой доступности, автомойках и автосервисах, а также будущему альтернативных видов топлива – теме, затрагивающей всю цепочку создания стоимости. Мы также уделяем особое внимание новым технологиям, которые в последнее время изменили, как поведение потребителей, так и бизнес-стратегии. UNITI expo призвана помочь профессионалам отрасли опережать технологические разработки и максимально использовать новые возможности для бизнеса.

ЧТО ПОСЕТИТЕЛИ И ЭКСПОНЕНТЫ МОГУТ ОЖИДАТЬ ОТ ВЫСТАВКИ UNITI В ЭТОМ ГОДУ?

Являетесь ли вы экспонентом, которые хотят познакомиться с новыми клиентами, или профессионалом, стремящимся расширить свои знания и опыт, UNITI expo – идеальная площадка для этого. Мы стремимся объединить людей со всего мира, чтобы расширить их горизонты бизнеса и предложить им наилучшие возможности для общения между собой. Доверие, которое наши участники оказали нам после этих трудных времен, возложили на нас огромную ответственность. Однако мы уверены, что сможем оправдать ожидания и внести ценный вклад в укрепление отрасли. Так что надеемся увидеть вас снова через несколько месяцев!

superstation.pro

Власти Германии выделяют 1,5 млрд евро на покупку СПГ

Министерство экономики и защиты климата ФРГ подтвердило готовность правительства страны закупить сжиженный природный газ (СПГ) на сумму 1,5 млрд евро. Об этом на брифинге в г. Берлин 2 марта 2022 г. сообщил представитель Минэкономики ФРГ.

Газ будет куплен по заказу правительства ФРГ, для этого Trading Hub Europe (THE) были обещаны средства в размере 1,5 млрд евро в качестве поддержки ликвидности: процесс согласования еще не завершен, но деньги выделены, THE готова заняться вопросом, где конкретно планируется закупать СПГ не уточняется, это должна решить THE сама.

В настоящее время безопасность энергоснабжения Германии обеспечена. Ранее об этом же в эфире радиостанции DFK говорил вице-канцлер, глава Минэкономики ФРГ Р. Хабек, сообщивший, что Россия продолжает поставки сырья, но Германия делает приготовления на худший случай и готова к тому, что российская сторона прекратит поставки газа. Вопрос с текущими поставками СПГ, для которых выделяется 1,5 млрд евро, THE будет решать сама. Напомним, что THE начал работу как единый немецкий газовый хаб с 1 октября 2021 г., консолидировав рыночные зоны 2 хабов западной и восточной Германии. Компании предстоит решить 2 задачи. В первую очередь, договориться о поставка газа после регазификации СПГ с соседними странами, а во вторую - найти поставщиков СПГ.

Наиболее вероятно, что газ будет поступать с СПГ - терминалов в Бельгии или Нидерландов. Одним из вариантов поставки может быть СПГ - терминал в бельгийском порту Зебрюгге, в котором, кстати работает НОВАТЭК, доставляя СПГ с проекта Ямал СПГ для перегрузки на конвенциальные танкеры - газовозы. Таким образом, не исключена возможность того, что СПГ для Германии опять же будет поступать из России. С поиском поставщиков газа предстоит также сложная работа, поскольку все ключевые поставщики газа (трубопроводного и СПГ) в Европу, за исключением России, дали понять, что, работая по долгосрочным контрактам, увеличить поставки могут лишь в отдаленной перспективе. Более того, при нынешнем уровне газовых котировок в Европе Германия может рассчитывать на 1 млрд м3 газа, что соответствует 2% поставок российского газа за 2021 г. (50,7 млрд м3). Европейские цены на газ 2 марта 2022 г. на нидерландском хабе TTF достигли исторического максимума – почти 2235 долл. США/1000 м3.

neftegaz.ru

МИД РФ заявил о неизменности позиции по энергосотрудничеству с ФРГ

Позиция Москвы в отношении энергетического сотрудничества с ФРГ и в целом с Европой остается неизменной. Об этом говорится в комментарии официального представителя МИД России Марии Захаровой, опубликованном на сайте ведомства в связи с решением Германии приостановить сертификацию газопровода «Северный поток – 2».

«Россия постоянно подчеркивала, что СП-2 — это сугубо экономический, коммерческий проект, который реализовывался в строгом соответствии с нормами международного права, нормативными актами Евросоюза, законодательством соответствующих прибрежных государств», — отметила дипломат.

По словам Захаровой, ввод в работу проекта ответил бы интересам и России, и Европы.

«Помимо взаимной выгоды новый маршрут призван содействовать диверсификации газоснабжения и стать стабилизирующим элементом для газового рынка в Европе», — продолжила она.

Как полагает дипломат, в ближайшее время запуск СП-2 не случится, так как газопровод стал заложником «искусственной увязки» с политической ситуацией.

«Неизбежным последствием отказа от СП-2 станет, как мы уже видим, стремительный рост цены на газ на европейском рынке», — подчеркнула представитель МИДа.
Также Захарова заключила, что Москва считает неприемлемым с точки международного коммерческого права решение Берлина о прекращении процесса сертификации газопровода.

Канцлер ФРГ Олаф Шольц заявил о приостановке кабмином Германии сертификации проекта после признания Россией Донецкой и Луганской народных республик.
Строительство «Северного потока – 2» завершилось 10 сентября 2021 года. Он построен от России до ФРГ по дну Балтики с целью прямых поставок газа в Европу.

iz.ru

Прирост спроса на газ в мире к 2030 г. достигнет 15%

Прирост мирового спроса на газ к 2030 году может составить 15% к уровню 2021 года, к 2040 году – до 25%. Таких прогнозов придерживается «Газпром» в рамках работы по разработке и реализации проектов, направленных на сглаживание негативных эффектов процессов энергоперехода, говорится в сообщении компании.

Текущий этап энергоперехода характеризуется ростом использования возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и оказывает ряд негативных эффектов как на потребителей энергии, так и на ее производителей. Основной негативный эффект для потребителей – снижение предсказуемости и устойчивости энергосистем по мере роста в них доли ВИЭ. Выработка электроэнергии из ВИЭ зависит от погоды и не является стабильной. Так, в 2021 году этот фактор оказал значительное влияние на энергетический рынок Европы, отмечается в сообщении.

На этом фоне природный газ является наиболее перспективным из традиционных видов топлива благодаря экологическим преимуществам, развитости и доступности технологий его использования. Прогнозируется, что газ внесет существенный вклад в удовлетворение растущего спроса на энергию в рамках энергоперехода, в том числе как надежное и эффективное топливо для резервирования мощностей ВИЭ.

«Газпром» продолжает развитие газового бизнеса и обеспечивает стабильные поставки газа по долгосрочным контрактам на ключевые рынки. Компания ведет активную работу по диверсификации направлений сбыта и реализует проекты в области переработки газа для расширения продуктового портфеля.

Одновременно «Газпром» реализует комплекс мер по дальнейшему снижению углеродного следа своей продукции, в частности в сегменте транспортировки газа. Так, газопроводы «Северный поток», «Турецкий поток» и «Северный поток – 2» призваны, в том числе, значительно сократить выбросы парниковых газов по сравнению с альтернативными, менее современными трубопроводными системами и с поставками в регион сжиженного природного газа из других стран.

Компания совместно с российскими предприятиями ведет работу по внедрению современных труб большого диаметра и газотурбинных приводов для газоперекачивающих агрегатов с повышенными экологическими характеристиками.

Для дальнейшего улучшения экологических показателей «Газпром» также реализует меры по снижению выбросов в сегменте добычи, развитию водородных технологий на основе природного газа. Для комплексной адаптации к процессам энергоперехода разрабатываются сценарии устойчивого развития компании до 2050 года.

globalenergyprize.org

Концентрация внимания на ВИЭ ошибочна — саудовский министр

Министр энергетики и природных ресурсов Саудовской Аравии считает ошибкой сосредоточение внимания только на возобновляемых источниках энергии (ВИЭ). Об этом пишет Reuters.

Министр энергетики и природных ресурсов Саудовской Аравии принц Абдель Азиз бин Салман аль-Сауд заявил в воскресенье, что сосредоточение внимания только на возобновляемых источниках энергии было ошибкой и что мир из-за этого, возможно, не сможет производить всю энергию, необходимую для восстановления экономики после пандемии коронавируса.

«Пандемия и продолжающееся восстановление научили нас быть осторожными», — сказал принц Абдель Азиз бин Салман во время отраслевого ивента в Эр-Рияде. Он добавил, что отсутствие инвестиций привело к росту цен на энергоносители, однако Саудовская Аравия продолжает инвестировать в свои производственные мощности.

enkorr.ua

Египет заявил о готовности поставлять сжиженный газ в Европу

Госкомпания The Egyptian Natural Gas Holding (EGAS) готова в случае необходимости обеспечить поставки сжиженного природного газа (СПГ) в Европу. Об этом пишет ngv со ссылкой на заявление глава египетского холдинга «Магди Галяля» на международной выставке Egypt Petroleum Show 2022.

«Конечно, у нас есть возможность экспортировать газ с СПГ-терминала напрямую в Европу. Мы можем его продавать, у нас есть для этого мощности», — сказал он, не уточнив, однако, обращались ли европейские компании напрямую к EGAS.

В январе СПГ на европейских рынках начал торговаться с премией к ценам в Азии, что привело к росту поставок в регион. По словам еврокомиссара по энергетике Кадри Симсон, в прошлом месяце регион получил рекордный объем сжиженного природного газа. Свою роль сыграло обострение напряженности между Россией и Украиной, из-за чего появились опасения, что РФ сократит экспорт газа в Европу. На этом фоне ЕС начал вести переговоры с другими производителями о возможности экстренных поставок.

На прошлой неделе министр нефти и минеральных ресурсов Египта Тарик аль-Мулла заявил, что страна планирует нарастить экспорт газа до 7,5 млн т к 30 июня (окончание финансового года в стране). В 2021 г. показатель вырос до 5 млн т, что стало рекордом за последние несколько лет.

enkorr.ua

«Газпром нефть» построит еще 45 автозаправок к имеющимся 1432

В 2021 году сеть АЗС «Газпромнефть» увеличила количество автозаправок более чем на 4% — до 1432 станций и расширила географию деятельности в России до 47 регионов. Почти половина новых объектов запущена для усиления присутствия «Газпром нефти» на розничном рынке нефтепродуктов Центрального федерального округа. В Москве и Московской области построены 16 АЗС, в Рязанской области — 6, в Воронежской — 3 новые станции. Об этом Информагентству «Девон» сообщили в компании.

Общий объем розничных продаж через сеть АЗС в России составил 9 млн тонн (+12%). Для обеспечения потребностей рынка «Газпром нефть» в 2021 году нарастила производство топлива на российских НПЗ более чем на 7%.

Продолжилось оснащение автозаправочных станций «Газпромнефть» быстрыми зарядными станциями для электромобилей. Новые электрозарядные устройства установлены на АЗС сети в Москве, Санкт-Петербурге и в Краснодарском крае.

Олег Кузьменков, руководитель сети АЗС «Газпромнефть» в России:
«Развитие продолжается: в наших планах — открытие порядка 45 автозаправочных станций «Газпромнефть» в России. Это будут как объекты городского формата, так и АЗС на крупнейших новых автомагистралях: М-11, М-12 и ЦКАД».

В 2021 году «Газпром нефть» реализовала более 26 млн тонн нефтепродуктов через премиальные каналы сбыта, рост составил 12,9% к 2020 году. Среднесуточная реализация через одну АЗС в России выросла на 9,3% — до 18,55 тонн в сутки, а в целом продажи автомобильных топлив - на 11,4% к результату 2020 года.

Ранее сообщалось, что в Санкт-Петербурге и Ленинградской области 11 АЗС «Газпромнефть» работают в интерактивном формате. Отличительной особенностью являются медиаэкраны, встроенные в фасад, топливораздаточные колонки и стелу станции. Управлять инфраструктурой автозаправочных станций сети по всей стране можно онлайн. При этом экосистема клиентских онлайн-сервисов строится на базе мобильного приложения. Одной из его ключевых опций является бесконтактная онлайн-оплата топлива

с начислением бонусов программы лояльности, не выходя из автомобиля. Также с 2020 года на АЗС сети «Газпромнефть» устанавливаются кассы самообслуживания. В Санкт-Петербурге и области уже 14 АЗС оборудованы такими кассами.

В 2021 году сеть внедрила сервис по отправке электронных чеков на почту за офлайн-покупки на АЗС. «Газпром нефть» также предоставила клиентам возможность материально поблагодарить любого из сотрудников АЗС за сервис высокого уровня с помощью QR-кода, не используя наличные.

iadevon.ru

«Роснефть» представила новую стратегию до 2030 года

«Роснефть» провела презентацию своей новой стратегии «Роснефть-2030: надежная энергия и глобальный энергетический переход». Долгосрочная стратегия развития компании основана на трех приоритетах: снижении углеродного следа, операционном лидерстве и повышении эффективности.

«Изменение структуры мирового энергетического баланса оказывает дополнительное давление на производителей традиционных энергоносителей — теперь всё важнее иметь преимущество в стоимости перед конкурентами», — заявил первый вице-президент «Роснефти» Дидье Касимиро.

В этом контексте он особо отметил уникальный потенциал нефтяной компании по снижению выбросов, а также важность запуска проекта «Восток Ойл», который является мощным фундаментом для создания дополнительных конкурентных преимуществ «Роснефти». При его реализации компания ориентируется на использование передовых с экологической точки зрения технологий. Низкие удельные затраты на добычу, а также более низкий углеродный след, чем у других новых крупных нефтяных проектов в мире, делает «Восток Ойл» одним из самых перспективных добычных нефтяных проектов в мире.
В рамках новой стратегии «Роснефть» планирует достичь углеродной нейтральности к 2050 году. Эта масштабная цель стала основой для формирования стратегии компании: оставаться устойчивым производителем и свести к минимуму углеродный след и воздействие на окружающую среду.

По словам Касимиро, обязательство «Роснефти» по достижению чистой углеродной нейтральности к 2050 году аналогично целям других нефтяных гигантов: BP, Exxon, Saudi Aramco и Chevron. «Мы намерены достичь показателей по чистым нулевым выбросам за счет реализации ряда мероприятий по минимизации нашего воздействия на окружающую среду, включая прямое сокращение выбросов, оптимизацию технологий и энергопотребления, развитие низкоуглеродных источников производства электроэнергии, технологий по улавливанию и хранению углерода, создание естественных поглотителей углерода», — рассказал Дидье Касимиро.
В планах компании также снижение абсолютных выбросов компании более чем на 25% к 2035 году. При этом к 2030 году «Роснефть» планирует достичь нулевого рутинного сжигания ПНГ, снизить интенсивность выбросов метана до менее 0,2%, а также интенсивность выбросов в сегменте разведка и добыча до уровня менее 20 кг CO_2 на б.н.э.

Сокращение сжигания ПНГ будет обеспечено за счет передовых технологий обратной закачки и утилизации, и в конечном счете это позволит достичь поставленной цели по нулевому рутинному сжиганию ПНГ. Как рассказал Дидье Касимиро, с октября 2020 года «Роснефть» начала работу по выявлению, количественному определению и сокращению источников выброса метана в разведке и добыче, при этом к концу 2021 года было завершено около 70% этой работы. Оценку проекта планируется полностью завершить к концу 2022 года.

Важной частью стратегии «Роснефти» является декарбонизация всех ее активов — «от устья скважины до АЗС». В частности, собственный транспорт будет постепенно переводиться на низкоуглеродное топливо, а на АЗС развиваться сеть пунктов зарядки электромобилей. Советник по стратегическому планированию и инвестициям в ранге вице-президента Алексей Салин рассказал, что перевод автотранспорта с традиционных моторных топлив на КПГ позволит сократить удельные выбросы до 30%. По его словам, в первую очередь речь идет о переводе на КПГ бензовозов.

«Роснефть» также активно работает над созданием сети зарядных устройств для электромобилей. В 2021 году в рамках сотрудничества с «Русгидро» были открыты четыре быстрые зарядные станции для электромобилей на АЗК «Роснефти», их общее число достигло почти 20. Количество подобных зарядных станций будет увеличиваться вместе с развитием рынка электромобилей, уточнил Салин.

Снизить выбросы «Роснефть» также планирует за счет имеющегося у нее потенциала по подземному хранению углерода (технологии CCS) в сочетании с возможностями природных поглотителей в России, то есть лесов. «В настоящее время проходит стадия технико-экономического обоснования, и мы приступаем к реализации пилотных проектов по улавливанию, утилизации, транспортировке и хранению углерода (CCS и CCUS). Уже определены три потенциальных центра», — рассказал Дидье Касимиро.

Как уточнил директор департамента углеродного менеджмента в ранге вице-президента Эмерсон Миленски, к настоящему времени оценено около 40% лицензионных участков «Роснефти» с завершенными работами на Юганске, Самотлоре и Сахалине.

iz.ru

Сеть АЗС «Газпромнефть» представила продукцию под собственной торговой маркой

На АЗС «Газпромнефть» появились товары для детей под собственной торговой маркой – «Драйвик».

В магазинах сервисных АЗС в России продаются товары для детей от трех лет со специальными характеристиками в отношении качества и безопасности. Первыми товарами линейки стали влажные салфетки и антисептическая пенка. Оба средства сертифицированы и не содержат спирт. Так, влажные салфетки на 99 % состоят из воды и не имеют запаха. «Создание детской линейки товаров под собственной торговой маркой – уникальная практика для топливного ритейла. Следуя реалиям времени, мы начали с антисептических средств. Во втором квартале ассортимент товаров торговой марки «Драйвик» пополнит детская вода», – отметил руководитель сети АЗС «Газпромнефть» в России Олег Кузьменков.

New-Retail.ru

Стратегия «Белоруснефти»: не терять позиции и следить за тенденциями

О построении взаимоотношений с клиентами, задачах по совершенствованию производственных процессов и планах развития в 2022 году рассказывает заместитель генерального директора по обеспечению углеводородным сырьем и реализации продукции РУП «Производственного объединения «Белоруснефть» Сергей Каморников.

— Как вы определяете целевую аудиторию бизнеса «Белоруснефти» по обеспечению нефтепродуктами, сопутствующими товарами и услугами?

— Градация целевой аудитории для системы нефтепродуктообеспечения «Белоруснефти» имеет некоторые сложности. И с точки зрения маркетинга — свою классификацию.

Если говорить о розничной торговле, то необходимо выделить два больших сегмента: юридические и физические лица. В структуре потребления они занимают примерно равную долю, которая периодически меняется в ту или иную сторону до 5%. Есть своя градация и в каждом из сегментов.

Потребители — физические лица изначально разделяются по локации: клиент из Минска по запросам отличается от клиента из районного центра или агрогородка Беларуси, где размещено около трети АЗС «Белоруснефти». С учетом того, что сеть представлена во всех уголках страны, мы работаем с разными группами потребителей. Конечно, с позиции маркетинга это вызывает определенные сложности в выстраивании узкоцелевой и направленной активности. И приходится ее «размывать» для того, чтобы затронуть разные сегменты клиентов.

Сегодня инструменты позволяют отслеживать динамику работы по всем выделенным группам. Программные возможности способствуют тому, чтобы формировать уникальные предложения для каждой группы потребителей. В то же время говорить о том, что мы можем управлять поведением любой группы клиентов, пока еще рано. Поэтому основная маркетинговая активность направлена на массовый охват пользователей.

— Как повлияли два пандемийных года на вашу маркетинговую политику?

— Если сравнивать с 2020-м, то прошедший 2021-й год, конечно, оказал куда меньшее влияние. Здесь сказалось все. Изначально были более жесткие правила посещения АЗС, часть автозаправок закрылась для транзитного транспорта. В значительной мере сократились продажи продукции общественного питания, сопутствующих товаров. Люди попросту боялись заходить в торговые залы, в разы возросло количество заправок транспорта по системе безналичных расчетов Drive&Pay.

В 2021 году население научилось жить в новых реалиях, в том числе благодаря вакцинации и усовершенствованным защитным мерам. Это придало уверенности при посещении общественных мест, значит, оживилась торговля в общественном питании и сопутствующем бизнесе. И мы по некоторым параметрам не только вернули, но и перекрыли уровни «доковидной» торговли. В 2021 году сеть «Белоруснефти» достигла уровня 2019 года по объемам реализации нефтепродуктов и превысила объемы продаж продукции нетопливного бизнеса.

— Каким вы видите идеального клиента сети АЗС «Белоруснефти»?

— Все просто: это тот, который часто посещает нашу сеть и лоялен к ней.

Интересен также клиент, который посещает сеть с семьей. Это уже не только чашечка кофе, но и дополнительный сервис в общепите, покупка сопутствующих товаров.

Значим для нас и тот, кто позволяет развивать клиентоориентированность, готов поделиться своими оценками и предпочтениями по развитию сети. Мы позитивно воспринимаем любую обратную связь с посетителем — через книгу замечаний и предложений или социальные сети. Это позволяет нам двигаться вперед и постоянно совершенствоваться.

— Мировые тренды безоговорочно диктуют правила развития бизнеса или приходится что-то изобретать?

— В развитии топливного и нетопливного бизнеса мы движемся с учетом общемировых тенденций. С другой стороны, наш внутренний рынок сервиса АЗС немного запаздывает по сравнению с изменениями, происходящими в Европе. В большей степени это касается интенсивности электрификации транспорта, к тому же на континенте уже появляются водородные заправочные станции.

Но есть и общие тенденции, которые мы не можем не замечать. Клиенты все больше ценят свое время. Важным становится сокращение до минимума периода посещения АЗС. И если в запланированный интервал мы сможем успеть предложить клиенту кроме заправки дополнительные услуги, то этот торговый объект впоследствии становится для него более привлекательным. Наша задача — наделить эту точку притяжения посетителей всеми востребованными видами сервиса. Покупка это товаров или услуги общественного питания, место отдыха или выдача посылок. В какой-то локации будут востребованы услуги по уходу за автомобилем, где-то уместно использование «магазина у дома».

Один из вопросов, которые нам постоянно задают, — разделение потоков клиентов на АЗС. Его прямое применение приведет к росту издержек. Другими словами, ставить дополнительные кассы затратно. При низкой маржинальности бизнеса это создаст дополнительные сложности.

Но ведь давно уже работает приложение Drive&Pay. Нет необходимости стоять за хот-догом, можно заправиться, не заходя в здание АЗС. На каждой колонке есть QR-код, «подсветив» его смартфоном, в приложении можно дистанционно провести все операции.

На некоторых автозаправках уже установлены терминалы, с помощью которых можно рассчитаться не только за топливо, но и за приобретенные в торговом зале товары или горячие напитки. И все это без участия оператора. Пока, к сожалению, большим спросом данный вид сервиса не пользуется.

Надо отметить, что проблема очередей более характерна для столичных АЗС. В регионах рост числа клиентов возникает в основном в определенные часы и дни. И вот здесь уже проявляются организаторские способности мастера АЗС в обеспечении сервиса для клиентов в пиковые периоды, особенно с учетом возможностей внутреннего программного продукта, который помогает отслеживать все потоки на заправке.

— Какие можете выделить наиболее действенные инструменты проникновения в клиентскую среду?

— Пока мы находимся на этапе формирования предложений для каждой целевой группы. На текущий момент программным комплексом выделяется до двух десятков таких групп. Потребности и статистика по группам детально изучаются, чтобы предложения носили более предметный характер. Где-то это уже работает. К примеру, в районных центрах мы полностью изменили ассортимент магазинов. В частности, в Лидском районе начали продавать бытовую химию по принципу работы магазинов фиксированных цен, практически внедряя нестандартный для автозаправочных станций ассортимент.

Таким образом, в сети началось сегментированное применение концепции низких цен при реализации некоторых товаров. Обычно АЗС ассоциируется с завышенными ценами на продукцию, потому что есть такое понятие, как импульсивный спрос. Но мы решили провести эксперимент в нескольких торговых точках, где пробуем продавать товар по низким ценам. Если поймем, что данный вид бизнеса эффективен, тогда будем внедрять его более широко.

В прошлом году мы активизировались в отношении роста торговых площадей, в том числе путем установки торговых павильонов на заправочных станциях. А это еще 25 или 50 квадратных метров, которые становятся источником дополнительного дохода. Особенно это актуально для АЗС, где полномасштабная реконструкция или строительство нового здания нерентабельны.

Стараемся экспериментировать и осуществляем совместные проекты с другими игроками рынка. В частности, благодаря сотрудничеству с ОАО «Белшина» на АЗС создаются шинные центры, где будет представлен широкий ассортимент продукции бобруйских шинников. При этом производитель гарантирует постоянное наличие товара и поддержание на должном уровне ассортиментного перечня. К тому же «Белшине» нет необходимости содержать собственную сбытовую

сеть, а есть возможность выстраивать долгосрочное сотрудничество с «Белоруснефтью».

Примечательно наше сотрудничество с УП «АзотХимФортис» и другими предприятиями, в рамках которого продвигается наша собственная торговая марка Flagman — это охлаждающие и омывающие жидкости, товары промышленной группы.

Продолжаются нововведения и в торговле. За каждой группой товаров у нас закреплен категорийный менеджер, который определяет политику и стратегию продаж. Готовимся переходить к индивидуальным проектам, в том числе с отдельными группами потребителей или локациями.

— Чем обоснован выбор локации новых заправок или АЗС для проведения реконструкции?

— У нас выработана методика определения места для будущей заправки или приоритета в реконструкции действующего объекта. Все начинается с трафика. Производится измерение транспортного потока через АЗС или планируемую точку строительства. Это делается с учетом особенностей трафика по дням недели с использованием видеофиксации. При этом проводится обязательная градация по всем видам транспорта: грузовой, пассажирский, легковой. Затем определяется усредненный процент возможных посетителей каждого вида. Исходя из опыта компании рассчитывается, сколько может быть реализовано топлива, сопутствующих товаров, а это примерно 20–30% чека. Далее уже определяется формат АЗС, то есть один из принятых в «Белоруснефти» четырех форматов — от XS до L.

После «загрузки» всех данных программа выдает результат:
нужна ли в этом месте автозаправочная станция;
если нужна, то какого формата она должна быть.
На основании результата принимается решение.
Надо понимать, что инвестиционный цикл достаточно длительный. С начала оценки трафика до момента ввода АЗС в эксплуатацию проходят как минимум два года.

— Опыт соседей помогает или провоцирует?

— Конечно, помогает. К опыту надо относиться с должным вниманием. Когда автозаправочная сеть развивается более эффективно, нежели «Белоруснефть», это становится новым ориентиром и позволяет использовать передовые практики.

Если говорить про белорусский рынок, то можно считать его достаточно насыщенным. Для сравнения можно сказать, что не только в Российской Федерации с ее просторами, но и в западных странах можно проехать 20, 30, 50 километров и не увидеть на пути заправочную станцию. У нас в стране определен радиус в 35 километров, и нет участка дороги, где данный норматив не соблюдался бы.

— Можете обозначить резервы повышения эффективности бизнеса, которые готовы использовать?

— Как и в любом бизнесе, пути повышения эффективности в системе нефтепродуктообеспечения есть. И они известны.

ПЕРВОЕ — СНИЖЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК.

Ведется поиск решений для оптимизации затрат, численности работников, времени работы. Сегодня не все объекты сети «Белоруснефти» работают в круглосуточном режиме, на нескольких десятках АЗС, которые не работают ночью, вывешены объявления, где поблизости осуществляется отпуск топлива круглосуточно.

Такая же работа ведется по газозаправочным станциям. И это касается не только их графика работы. Проходит согласование со всеми необходимыми службами перевод газозаправочных станций на режим самообслуживания. Во многих странах это давно стало нормой. При этом визуальный или удаленный контроль процесса заправки газом сохраняется.

ВТОРОЕ — ПОВЫШЕНИЕ ДОХОДНОСТИ.

Всегда имеется резерв в работе с поставщиками сопутствующих товаров по льготным условиям поставки продукции, предоставлению скидок, отсрочкам платежа. В этом направлении значимым становится анализ торговых площадей, категорий товаров по доходности. Например, необходимо убрать с полок товары, приносящие наименьшую доходность, или, наоборот, выделить дополнительные площади для размещения маржинальной продукции.
Все более действенными становятся механизмы стимулирования работы персонала, особенно с внедрением системы премирования, коррелирующей с общей доходностью торговой точки и предприятия. Практика показывает, что данный инструмент работает порой эффективнее административных мер.

Лет пять назад у нас было несколько убыточных объектов: мойки, СТО, стоянки. После всестороннего анализа затрат, особенностей функционирования этих видов бизнеса, провели оптимизацию их работы. И уже второй год эти объекты сервиса приносят прибыль.

Отрадно, что каждое из дочерних подразделений «Белоруснефти» находит свои пути повышения эффективности деятельности.
При этом успешный опыт одного предприятия сразу находит применение у коллег.

— «Белоруснефть» готова стать крупнейшим маркетплейсом в стране?

— Да, такую задачу мы перед

собой ставим. Пусть это и звучит как что-то нереальное… Пока.
Мы понимаем, что без цифровизации бизнеса и интернет-торговли рано или поздно мы из этого сегмента выпадем. Сегодня масштабы торговли через интернет огромны, и их рост не прекращается. А это не только товары, но и продукция общественного питания.

Если сеть АЗС «Белоруснефти», позиционирующая себя как ритейлер, не будет готова стать маркетплейсом, то надо быть готовым к тому, что нас быстро вытеснят и из стандартного бизнеса. На заправки будет заезжать все меньше клиентов, потому как международные маркетплейсы просто «завалят» ассортиментом наших пользователей.

Понимаем, что путь непростой и длительный. Рассчитываем, что внедрение программного продукта займет примерно год. Понадобится время на перестройку бизнес-процессов. Но это необходимо сделать в ближайшей перспективе.

— Чем правильнее измерять бизнес АЗС: литрами пролива, чашками реализованных напитков или процентом покрытия территории сервисом?

— Если ставить задачу по росту конкурентоспособности предприятия, то есть несколько классических показателей, среди которых наиболее важны доля рынка и рентабельность продаж. Как они достигаются, зависит от ряда факторов, но одно без другого невозможно.

Можно увеличить долю продаж, проводя распродажи, снижая маржу. Все клиенты довольны, но продавец практически без прибыли с сопутствующим износом торгового оборудования. Придет время, когда уже нечем будет реализовывать следующий производственный цикл.

Если чрезмерно увлекаться рентабельностью, повышать маржинальность, валовой доход и не следить за долей рынка, то может наступить момент, когда высокие проценты не сформируют оборота, вала прибыли, необходимых для развития.

Поэтому в классическом понимании менеджмента необходимо в совокупности следить за этими двумя ключевыми показателями. А вот за счет чего обеспечивается рентабельность, определяем сами — за счет торговли нефтепродуктами, кофе или сопутствующими товарами.

Например, в прошлом году «Белоруснефть» реализовала в розницу около 2,5 миллиарда литров нефтепродуктов с небольшой маржинальностью, но за счет оборота это позволило получить существенный валовой доход. При этом мы продали около 11 миллионов чашек горячих напитков с маржинальностью до 100%, но в обороте это будет несопоставимо мало по сравнению с топливом. Задача и заключается в том, чтобы отслеживать все сегменты бизнеса, диверсифицируя торговлю для выявления новых продуктов-звезд, приносящих ощутимый валовой доход, и чтобы риски и денежные потоки постепенно выравнивались. Мы не должны зависеть только от продаж топлива, должны быть и другие сегменты, в которых работаем.

В сети АЗС «Белоруснефть» выделю четыре основных доходных направления бизнеса: топливо, общественное питание, сопутствующие товары, сервис.

Доля рынка все же первична, и мы не должны терять здесь позиции. А в валовом доходе необходимо четко следить за тенденциями.

belchemoil.by

PKN ORLEN расширяет свой розничный бизнес в Венгрии

PKN ORLEN объявила о новом этапе в реализации стратегии по укреплению своих международных позиций путем расширения своего розничного бизнеса в Венгрии. Об этом передает petrolplaza.

Детали расширения обсуждались на недавней встрече между президентом правления PKN ORLEN Даниэлем Обайтеком и премьер-министром Венгрии Виктором Орбаном. Другие темы переговоров включали в себя стратегические аспекты энергетической безопасности в этой части Европы.

«На встрече также было затронуто соглашение, объявленное несколько недель назад между MOL Group и польской компанией. После сделки по обмену активами MOL выйдет на польский рынок розничной продажи топлива, где она может стать третьим по величине игроком, а PKN ORLEN станет четвертым по величине розничным продавцом топлива в Венгрии. Это сотрудничество является ярким признаком экономического динамизма двух стран. Это также укрепляет сотрудничество V4 и приносит пользу экономическим отношениям в Центральной и Восточной Европе», — заявили в канцелярии премьер-министра Венгрии.

«Наши деловые решения не только укрепляют позиции группы ORLEN в Центральной и Восточной Европе. Но, что еще важнее, приносят пользу всему региону. Большая ценность в том, что как бизнес-организация мы имеем возможность обеспечить безопасность и независимость региона в части поставок топлива и энергии», — сказал Даниэль Обайтек, председатель правления PKN ORLEN.

В соответствии с соглашением, подписанным с MOL Group, PKN ORLEN приобретет 144 автозаправочных станции в Венгрии. В рамках одной сделки по обмену активами PKN ORLEN получит более 7% доли венгерского розничного рынка, став четвертым по величине розничным продавцом топлива по количеству заправочных станций в этой стране. Доля PKN ORLEN на оптовом рынке Венгрии уже составляет 5% для бензина и 4% для дизельного топлива.

Как сообщал enkorr, концерн MOL 12 января 2022 г. сообщил, что подписал ряд контрактов с польскими PKN ORLEN и Lotos Group. Контракт касается покупки розничной топливной сети, в которую входит 417 АЗС Lotos в Польше. Взамен PKN ORLEN приобретет часть сети MOL в Венгрии и Словакии.

enkorr.ua

Indian Oil, Bharat Petroleum и HPCL установят 22 000 станций для электромобилей в Индии

В прошлую субботу министерство энергетики Индии опубликовало заявление о текущем количестве и будущем расширении зарядных станций для электромобилей. За последние четыре месяца количество станций увеличилось в 2,5 раза в девяти наиболее важных городах, таких как Дели, Мумбаи и Ченнаи. Кроме того, правительство объявило, что индийские нефтяные компании установят в общей сложности 22 000 новых общественных станций по всей стране.

Согласно заявлению, опубликованному местным новостным сайтом India Times, в период с октября 2021 года по январь 2022 года в девяти городах Индии было установлено в общей сложности 678 общественных зарядных станций для электромобилей. В настоящее время около 940 общественных зарядных станций расположены в Сурате, Пуне, Ахмедабаде, Бангалоре, Хайдарабаде, Дели, Калькутте, Мумбаи и Ченнаи, из общего числа 1640 в регионе.

Кроме того, нефтяные компании объявили, что установят до 22 000 зарядных станций для электромобилей в этих городах и на национальных автомагистралях. Из общего числа 10 000 будут установлены Indian Oil, 7 000 — Bharat Petroleum Corporation, а остальные 5 000 — Hindustan Petroleum Corporation.

Правительство подписало ряд соглашений с частными и государственными агентствами для улучшения инфраструктуры общественной зарядки. Частные организации также вложили средства в развитие удобной сети зарядных сетей, чтобы завоевать доверие потребителей по всей стране.

Государственное управление стремится расширить станции в другие города после насыщения инфраструктуры электромобилей в ранее упомянутых городах, в которых в настоящее время проживает более 4 миллионов жителей.

nefterynok.info

Какие перемены ждут сеть АЗС в наступившем году

Новый год – новые планы строительства, реконструкции и модернизации самой крупной отечественной фирменной сети АЗС. Рассказываем, где намечено возведение автозаправочных комплексов с нуля, а какие приобретут современный формат и глобально обновятся.

Многофункциональность, качество, комфорт... С ориентиром на эти клиентские запросы активно развивается фирменная сеть АЗС. Сегодня современные автозаправки представляют собой универсальные мультикомплексы, где можно получить максимум услуг, приобрести самые различные товары, качественно перекусить и просто хорошо отдохнуть в дороге. Стильный дизайн, уютная обстановка, высокое качество сервисов – все это делает востребованной и привлекательной крупнейшую отечественную сеть АЗС.

В этом году две абсолютно новые заправки появятся в столичном регионе. Здесь намечено возвести АЗС на автодороге Р-65 «Заславль-Дзержинск-Озеро» и в Минске. Они будут построены в обновленном фирменном стиле, который сочетает современные тренды дизайна и услуг, удобство и комфорт. На автозаправках последнего поколения интуитивно понятное пространство обязательно включает просторный торговый зал и зону общепита. Масштабная реконструкция, а это практически полная перестройка действующих объектов, ожидает 16 АЗС во всех регионах страны. В их числе не только автозаправочные станции, расположенные в областных центрах, но также на территории сельской местности.
Помимо планов строительства и реконструкции, будет продолжена модернизация торговых залов АЗС в формате бренда «Заўжды ЦІКА А». Такой подход позволяет менять внутреннее пространство АЗС, делая его максимально функциональным и удобным для клиента. Становится доступен широкий выбор товаров, кафетерий с мягкими диванами и барными стойками, кофезона самообслуживания. Всего подобное обновление затронет 40 автозаправочных комплексов страны.

neft.by

Количество заправок СПГ в Европе достигло 500 станций

Ассоциация транспортных средств, работающих на природном и биогазе (NGVA Europe), объявила, что количество автогазозаправочных станций (АГЗС), предлагающих клиентам сжиженный природный газ (СПГ), достигло в Европе знаковой отметки в 500 единиц. Об этом пишет petrolplaza.

Благодаря экспоненциальному росту, размер сети АГЗС удвоился всего за два года. СПГ используется в основном для большегрузных транспортных средств и в морском секторе.

Сегодня странами с наибольшим количеством СПГ-станций являются Италия (112), Германия (108), Испания (79) и Франция (60 станций СПГ).

«Мы гордимся тем, что достигли этой важной вехи — 500 станций СПГ в Европе. Это доказательство того, что СПГ в качестве моторного топлива не только широко распространен, но и доступен. Экспоненциально растущее число потребителей выбирают СПГ в качестве перспективного транспортного топлива, для которого транспортные средства в значительной степени доступны по цене и, что наиболее важно, являются мощным средством резкого сокращения выбросов парниковых газов», — отметил генеральный секретарь NGVA Europe д-р Йенс Андерсен.

enkorr.ua

Под брендом Qazaq Oil. Как развивается сеть автозаправок после приватизации у КМГ

Informburo.kz вместе с PetroRetail разбирается, в чём секреты успешного развития сети АЗС и почему у каждой заправки обязательно должна быть своя душа.

2021 год стал для PetroRetail (бренд Qazaq Oil) удачным как в плане финансовых показателей, так и изменений – ребрендинга, трансформации бизнеса и многого другого.

«Компания у нас относительно молодая, мы появились после приватизации сети АЗС «КазМунайГаза». Отмечу, что мы не владеем брендом «КазМунайГаз» – это одноимённая национальная компания. Мы заключили лицензионный договор до конца 2023 года, по которому приобрели временное право использовать на автозаправочных станциях это имя. Кстати говоря, за всё время существования компании 2021 год был самым успешным», – рассказал генеральный директор PetroRetail Тулемис Шотанов.

В 2020 году компания начала, а в 2021 году продолжила трансформацию. В прошлом году произошёл ребрендинг 123 АЗС и были дополнительно построены шесть на трассе Западная Европа – Западный Китай. Сейчас в сети 129 действующих АЗС под брендом Qazaq Oil, а вместе с партнёрскими – рекордные 377 АЗС. В 2022 году планируется завершить ребрендинг ещё 80 АЗС.

Сеть Qazaq Oil расширяется, этому способствовала и покупка сети АЗС «Меркурий» (14 АЗС). Таким образом компания усилила свои позиции на западе Казахстана. «Это хороший актив, чисто региональный, но местные жители хорошо его знают, и это плюс. Будем делать ребрендинг – это увеличит нашу локацию и повысит удобство для клиентов», – сообщил глава компании. Работа по программе франшизы тоже продолжится: до конца 2022 года согласно планам появится ещё 15 партнёрских АЗС.
Об успешном финансовом развитии компании можно судить по росту её налоговых отчислений: в 2019 году – 419 млн тенге, в 2020 году – 6,7 млрд тенге, в 2021 году – 9,2 млрд тенге, а за неполные два месяца 2022 года – уже 384 млн тенге.

Конечно, нынешний год начался непросто для всех, и Qazaq Oil не стала исключением. «Испытание, проверка на прочность. Наши АЗС тоже пострадали от бесчинства. Мы уже восстановили всё это своими силами. В основном – в Алматы, в других городах были повреждения. Сумма ущерба оценивается в несколько миллионов тенге. В середине января запустили все заправки, всё в прежнем режиме, всё работает», – рассказал генеральный директор компании.

Конкуренция высокая, клиентский опыт – на первом месте

«На рынке ритейла нефтепродуктов очень высокая конкуренция и никого не заставишь покупать что-то против его воли», – говорит Тулемис Шотанов. А значит, главное, по мнению главы компании, поменять менталитет сотрудников, коммуницирующих с клиентами.

«У нас работают более 4 тысяч человек. Это в основном фронт-персонал, который взаимодействует с клиентами. В день совершается около 100 тысяч транзакций. И каждый клиент приходит к нам со своими потребительскими привычками. Поэтому мы ставим задачу, чтобы каждый, кто пришел в нашу компанию, остался навсегда», – рассказывает он. Раньше водители воспринимали АЗС просто как техническую точку: заправил авто и уехал. «Мы внедряем другой формат. Хотим, чтобы наши АЗС стали частью жизни клиентов в треугольнике «дом – работа – АЗС», где человек сможет чувствовать себя комфортно, как дома», – говорит представитель компании. Это стоит больших усилий. Мало поменять формат и открыть магазины, сделать красивый ремонт.

«Важна душа – и это должно исходить от каждого сотрудника компании. Например, это коммуникации. Насколько вас хорошо обслужили и смогли предугадать пожелания, вовремя отреагировали на замечания – такие мелочи, на первый взгляд, но они очень важны. Формируется привычка, что конкретно на этой точке вас обслужат хорошо. Это как любимая кофейня или любимый магазин», – убеждён Тулемис Шотанов.

Если лояльность клиентов в автозаправочном бизнесе сегодня – всё, то и действия менеджмента должны быть соответствующими. Например, в Qazaq Oil есть отдел, который изучает жалобы и предложения клиентов. Учитываются любые пожелания: и чтобы туалеты были чистыми, и еда – свежей и вкусной. Вопрос качества топлива – то, что волнует любого водителя. «У нас есть аккредитованные в государственной системе лаборатории, мы постоянно контролируем качество топлива. Готовы по каждому конкретному обращению по этой теме показать, почему у нас оно качественное», – заявляет Тулемис Шотанов.

Ориентируясь на запросы клиентов, компания также начала развивать нетопливные продажи. «Благодаря различным акциям мы более чем в два раза увеличили продажи в наших магазинах. Мы достигли двух тысяч товарных позиций на наших заправках», – говорит глава компании.

Следует признать, исторически сложилось так, что топливный ретейл в нашей стране низкомаржинален. Поэтому сети АЗС стали активнее развивать нетопливный бизнес – это реализация товаров народного потребления, развитие сопутствующих услуг, таких как автомойки, шиномонтажные и пункты замены масла.

Цифровые сервисы АЗС – сектор роста. Цифровизация АЗС в Казахстане идёт полным ходом и стала уже must have для тех игроков, которые хотят прочно занять свою нишу на современном рынке. В рамках закона об обороте нефтепродуктов PetroRetail оцифровала все свои АЗС, и они передают данные через контрольные приборы учёта. Но это не всё.

«Мы одними из первых внедрили мобильное приложение (VLife) для предоставления бонусов клиентам. Это маркетплейс в полном смысле этого слова. Также мы планируем внедрить в VLife бесконтактную заправку: просто в приложении нужно будет ввести номер колонки, объёмы и тип топлива и оплатить через карту. Но это пока перспективный проект», – рассказывает о цифровых проектах Тулемис Шотанов.

Уже сейчас из каждых 100 тенге транзакций в PetroRetail 30 тенге проходит через мобильное приложение Vlife, им пользуется свыше 500 тысяч пользователей.

informburo.kz

ФК «Кайрат», паралимпийцы и сеть АЗС Qazaq Oil вместе идут дальше

В 2020 году сеть АЗС Qazaq Oil стала спонсором ФК «Кайрат» на три года. В 2022 году Qazaq Oil также стал спонсором Национального паралимпийского комитета. Сотрудничество продолжается во благо развития Нового Казахстана, передает Zakon.kz.

Сотрудничество ФК «Кайрат» и сети автозаправочных станций Qazaq Oil, начавшееся в 2021 году, приближает воплощение мечты тысяч казахстанских детей о большой карьере футболиста. ФК «Кайрат» является единственным частным клубом Казахстанской премьер-лиги, обладает собственной футбольной академией с современными базами для тренировок детей разных возрастов.

Поддержка именно такой команды – пример реального вклада бизнеса в развитие детского спорта, что упрощает появление новых звезд футбола из Казахстана и, как следствие, увеличивает долю жителей нашей страны, ведущих здоровый образ жизни.

Ценности Qazaq Oil и ФК «Кайрат» совпадают. На 377 объектах нашей сети мы уже задаем новую высокую планку качества бензина и сервиса на автозаправочных станциях, активно продолжается процесс ребрендинга заправок «КазМунайГаза». Наша конечная цель – доступность, красота, лояльность, высококлассное обслуживание, умноженные на качество топлива. Качество бензина проверяется на каждом этапе, и наши клиенты это ценят. В свое время ФК «Кайрат» также прошел этап глобальных изменений, и теперь это современный клуб с выстроенной системой подготовки футболистов с раннего возраста, работающий по высочайшим стандартам европейского футбола.Генеральный директор Qazaq Oil Тулемис Шотанов

Футболисты взрослой команды в свободное от матчей время проводят встречи с клиентами сети Qazaq Oil, работая там несколько часов кассирами, заправщиками, готовят хот-доги.

С 2022 года Qazaq Oil является также спонсором Национального паралимпийского комитета Казахстана. Компания также прошла

трансформацию, была создана современная база для тренировок, организовано медицинское сопровождение, закуплен инвентарь.
На проходящей в Пекине зимней Паралимпиаде парааатлеты Казахстана уже завоевали одну медаль и в очередной раз доказали, что являются людьми с безграничными возможностями. Национальный паралимпийский комитет сегодня создал все условия для тренировок паралимпийцев, и выигрыши командами Казахстана медалей на четырех последних Паралимпиадах лучше любых слов подтверждают правильность выбранного курса.
Qazaq Oil, как и Национальный паралимпийский комитет и ФК «Кайрат», работает с чувством глубокого патриотизма, любви к казахстанцам и ориентируется на мировые стандарты, делая жизнь казахстанцев лучше и качественнее.

enkorr.ua

Татнефть создает «зеленую» АЗС

Она будет питаться от ветровой и солнечной энергии и работать как «умный дом».

«Татнефть» в поселке Актюбинский Азнакаевского района Татарстана реконструирует автозаправочную станцию в формате «Флагман». Обновление экстерьера АЗС и оформление современных торговых залов с использованием бренда кафе GreenLight будут отвечать самым высоким стандартам качества, безопасности и комфорта. Об этом пишут «Нефтяные вести».

На новой автозаправке впервые в «Татнефти» будут применены инновационные энергосберегающие технологии. Это программно-аппаратный комплекс по удаленному управлению и контролю оборудования, электрогенерирующие устройства на основе ветровых турбин, монокристаллические солнечные панели, системы накопления и хранения электроэнергии.

Кроме того, будут применяться технологии «Smart Grid» (умный дом) с возможностью мониторинга и дистанционного управления оборудованием. Эти технологии позволяют непрерывно контролировать потребление энергии на АЗС. Данное решение помогает сократить расходы на обслуживание заправочной станции и значительно уменьшить вредные выбросы в атмосферу.

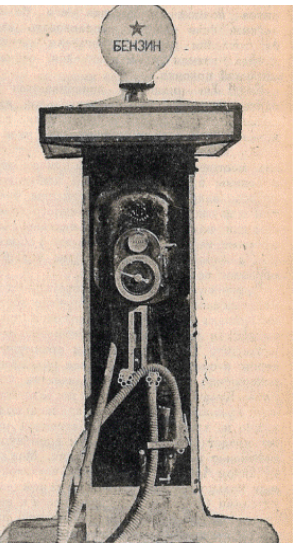
Это позволит «Татнефти» внести свой вклад в защиту окружающей среды и предотвратить изменение климата. На АЗС можно будет заправиться не только бензином и дизельным топливом «ТАНЕКО», но и сжиженным углеводородным газом (СУГ), а также воспользоваться автомойкой самообслуживания.

Ранее Информагентство «Девон», что «Татнефть-АЗС-Северо-Запад» собирается перевести все свои заправки в премиальный сегмент. В планах «Татнефти»— провести ребрендинг и реконцепцию 15 АЗС, начатую в 2017 году. Она продолжится в 2022–2023 годах.

nefterynok.info

От бензоколонки к АЗС: как заправляли авто в СССР

Первые советские бензоколонки делали в Ленинграде в 1930-х. И долгое время (до конца 1980-х!) все заправки принадлежали государству, а бензин выдавали по талонам. Но всё изменилось, когда появились «Жигули». Команда Заправок 2ГИС продолжает делиться историей российских АЗС — в прошлой статье рассказали про дореволюционные бензоколонки, а теперь — про то, как заправляли машины советские автомобилисты.



ПЕРВЫЕ БЕНЗОКОЛОНКИ

Первые советские бензоколонки начали производить в начале 1930-х в Ленинграде на заводе «Промет» и в Новгородской области на Боровичском механическом заводе. Такие колонки работали от ручного насоса и мотора. Их производительность была невысокой — всего 30 литров в минуту. Для сравнения: современные АЗС работают в два раза быстрее, а есть и такие, что заливают до 400 литров топлива в минуту — на таких заправляют крупногабаритную технику.

В то время бензоколонки постепенно появляются в городах, но бума не было: бензин был дорогим, транспорт — чаще государственным. Поэтому заявление Остапа Бендера в «Золотом телёнке» 1931 года в народе звучит комично: «Автомобиль, товарищи, — не роскошь, а средство передвижения».

Вот что в 1937 году говорил большой энтузиаст автомобилизации, директор Института истории науки и техники АН СССР Н. Осинский (цитата поКоммерсанту): «В больших городах Союзнефтесбыт сдаёт бензин местным советам, которые весьма кустарно организуют его продажу через ничтожное количество колонок с примитивными будками при них. В Москве сейчас имеется только 37 пунктов продажи, тогда как в любой столице мира они исчисляются сотнями. К концу же 1937 года число пунктов предполагается довести до 42 единиц».

Главная героиня фильма Людмила Добрый вечер раздаёт топливо из колонок двух типов: из жёлтых ГАРО-384 и самой высокой красной ГАРО-318. Небольшая голубая колонка — это электромеханическая маслораздаточная ГАРО-367М, самая распространённая в то время.

Самая крупная колонка, больше похожая на часы, — модель 318 — была с ручным приводом. Правда, её выпускали недолго — с 1947-го по 1952-й. На смену ей трест ГАРО (предприятие по производству ГАРажного Оборудования) выпускает новую более мощную и удобную модель 384. У неё появляется электрический дозатор, а её производительность намного выше предыдущих моделей — целых 70 литров в минуту.

«ЖИГУЛИ» — ДВИГАТЕЛЬ ПРОГРЕССА

Волжский автозавод выпускает знаменитую в Союзе ВАЗ-2101 в 1970-м, и с этого момента жизнь советского автолюбителя меняется кардинально. «Жигули» выпускали на базе итальянского FIAT-124S, и тогда они не были дешёвыми. Но именно с массовым производством «копейки» связывают активное развитие бензоколонок.

На 1970-е приходятся и эксперименты с футуристичными проектами заправок: «тарелки», или «НЛО» появляются в Киеве, Москве, Самаре. Говорят, прототипом стали японские заправки того времени. Разные источники пишут, что в конце 70-х появляется всё больше заправок, в которых принимают наличные — удобство для интуристов, которые приехали на Олимпиаду–80. Вероятно, это справедливо только для Москвы: очевидцы говорят, что в то же время в других городах страны по-прежнему требовали талоны и неохотно заправляли частный транспорт.

Шаги к частным автозаправкам начались в 1980-х, когда клиентов окончательно перестали делить на «госмашины» и «частников», а оплату наличными принимали почти все заправки.

ЧАСТНЫЕ ЗАПРАВКИ ДЕВЯНОСТЫХ

Заправки в 1990-х — это постоянная точка конфликта власти, бизнеса, промышленности и потребителя. ТАСС пишет, что в коменту распада СССР литр АИ-92 стоил 40 копеек. И уже в 1990 году стоимость его производства превысила регулируемую государством цену в два раза. Из-за этого возник дефицит топлива и, как следствие, чёрный рынок.

После приватизации АЗС постепенно перешли в частные руки и стали развиваться стихийно, дефицит начала 1990-х спровоцировал расцвет «кустарного» производства и продажи топлива. Объекты строили без проектных документов, качество топлива вызывало вопросы.
В 1991-м, перед распадом СССР, в стране было около 17 миллионов легковых автомобилей — на 1000 жителей приходилось 59 машин. В то же время впервые открылась иностранная заправка: итальянский концерн ENI и тогда ещё советский Моснефтепродукт создали совместное предприятие «НефтоАджип».

Особую популярность в 1990-е получили контейнерные и передвижные автозаправочные станции, которые используют до сих пор. Компактная АЗС со всем оборудованием действительно помещается в контейнер или специальный прицеп. Особенности контейнерных заправок, кроме, собственно, небольшого размера — это надземное расположение резервуаров и цельная конструкция.
В 2021-м на 1000 россиян приходится уже 313 легковых машин, а количество АЗС, по данным Росстата, переваливает за 30 тысяч.

Ну а теперь в России развивается бесконтактная заправка: например, в 2ГИС можно заправить машину и оплатить бензин, не выходя из машины. О том, как тестировали новую функцию и как она работает, написали на Хабре.

БЕНЗОКОЛОНКИ ДЛЯ НАРОДА

Главный культурный референс, по которому мы знаем устройство советских АЗС, — фильм «Королева бензоколонки». Он вышел в 1962 году и ему можно верить: съёмочную площадку построили рядом с действующей станцией и полностью её скопировали. Ходят байки, что водители подъезжали к бутафорским колонкам в надежде получить топливо — настолько заправка была похожа на настоящую.

Здесь мы видим, что в 1960-х больше заботятся об автомобилистах: на территории ставят не только будку заправщика, но и столовую, а ещё магазин и автомастерскую. Тем не менее, почти на всех колонках заправиться можно только по талонам, а не за наличные.

vc.ru

Моторное топливо ТАНЕКО верифицируют на АЗС через мобильное приложение

«Татнефть» представила наработки по цифровизации системы обслуживания клиентов в автозаправочном бизнесе. Об этом на заседании Ассоциации содействия цифровому развитию Татарстана в казанском IT-парке рассказал куратор цифрового развития бизнес-сектора «Татнефти» Алексей Войновский.

Концепция основана на интеграции двух уже действующих решений, таких как башня Tony's Tower и первый автоматический магазин Tony's Kiosk в Амстердаме. В работе учитывается полученный опыт и добавляются новые инновационные функции. «Все, что мы делаем под слоганом – магазин для 2100 автоматических АЗС в Нидерландах, на самом деле, как минимум на 500 больше, – говорит Ульрих Книлинг, независимый консультант Convenience Retail Solutions (CRS). – В настоящее время мы ищем правильное назначение одного из киосков – кофейня Lavazza, цветочный магазин или может быть будет парикмахерская?».

«Это заслуживающий внимание пример интеграции форматов не только для автоматических АЗС. Торговые автоматы по продаже продуктов питания и напитков, готовых блюд, сопутствующих товаров дают клиентам возможность быстрой покупки и простой бесконтактной оплаты. Цифровые решения Digital Signage обеспечивают правильное и эффективное привлечение внимания к точке продаж и предложению магазина. А дополнительный сервис или услуга, будь-то парикмахерская или цветочный магазин, станет еще одним удобством и поводом заехать на беспилотную станцию. Для местных предпринимателей это будет развитие бизнеса в интересных локациях с трафиком. А все вместе обеспечивает синергетический эффект для беспилотных АЗС», – комментирует Игорь Важинский, эксперт-практик по развитию сетей АЗС и ритейл-дизайнер.

iadevon.ru

Нефтепереработчикам Татарстана предлагают выпускать «зеленое» топливо на основе рапсового масла

Производство «зеленых» дизеля и авиакеросина можно наладить на нефтеперерабатывающем комплексе «Татнефти» ТАНЕКО. Об этом рассказал генеральный директор Центра мониторинга новых технологий (Москва) Михаил ЕРШОВ на заседании совета директоров АО «Татнефтехиминвест-холдинг» в Казани.

Как узнало Информагентство «Девон» в ходе заседания, мощность установки по сырью в Нижнекамске могла бы составить 300 тыс. тонн в год. В качестве сырья предлагается смесь рапсового масла, отработанных масел и жиров.

«Зеленая повестка никуда не уйдет, наше присутствие в экономике будет связано с ней, - заявил Ершов. - Вызовы, стоящие перед российской нефтепереработкой, будут усиливаться. Наши НПЗ, особенно в Татарстане, достигли многого при производстве дизтоплива. У нас его огромный профицит, и он будет нарастать. При этом мы невозможно обойтись без низкоуглеродных компонентов».

Дело в том, что с 2025 года все аэропорты Евросоюза будут обязаны заправлять воздушные суда биотопливом, относящимся к экологической категории SAF (Sustainable aviation fuel) SAF.

Ершов отметил, что Татарстан имеет ряд преимуществ: много рапса, таловых масел, из которых можно выпускать «зеленое» моторное топливо.

Предварительная технико-экономическая оценка проекта применительно к ТАНЕКО показывает высокие экономические показатели при экспортной направленности, узнало ИА Девон из материалов ЦМНТ. Последняя со своей стороны выразила готовность участвовать в проекте от ТЭО инвестиций до разработки новых продуктов и технологий. Московская компания уже имеет опыт сотрудничества с ЯНПЗ, НЗНП, РН-Бункер.

«Мы обязаны этим заниматься. Экологичные авиакеросины и дизели – это очень перспективное направление. Таловые масла менее перспективны», - цитирует ИА Девон гендиректора «Татнефтехиминвест-холдинга» Рафината ЯРУЛЛИНА.

«У нас реализуется достаточно проектов в этой сфере. Мы уже производили биотопливо, - добавил гендиректор «Татнефти» Наиль МАГАНОВ. - Испытали эти технологии на установке каткрекинга, затем перепроектировали их».
Рустам Минниханов рекомендовал «Татнефти» и ТАИФ-НК продолжать работу в этой сфере.

Как может отразиться очередная европейская антиуглеродная инициатива на российских производителях?
В 2020 году на отечественных НПЗ

произведено 78 млн т дизельного топлива, из которых 71,4 млн т соответствовало экологическому классу 5. При полной реализации планов по вводу новых установок гидроочистки гидрокрекинга, замедленного коксования к 2025 году ожидается рост производства ДТ на 16,1 млн т. При этом внутренний спрос на ДТ пятого класса вырастет только на 4,9 млн т, в том числе в результате вытеснения внеклассового топлива с рынка.

Профицитность российского рынка вырастет с 42,2 млн т до 53,4 млн т к 2025 г. Поэтому ключевой проблемой российских НПЗ стал поиск новых экспортных рынков и сохранение экспортного потенциала в странах ЕС.
Что предлагается?

В качестве биодизеля в мире нашли свое применение только два компонента: эфиры метанола и жирных кислот (FAME) и гидрогенизированные масла и жиры (HVO). Из-за отсутствия ограничения по максимальной концентрации ввода и более высоких эксплуатационных характеристик HVO является более ценным продуктом.

В 2020 году в России произвели порядка 7,3 млн т растительных масел, большей частью – подсолнечных. За последние три года выработка масел выросла на 26%, в том числе рапсового – вдвое. При этом потребление росло не так значительно, что привело к увеличению экспорта с 3,7 до 4,9 млн т.
Помимо растительных масел в России для сырья имеется порядка 160-240 тыс. т талловых масел и около 80-150 тыс. т отработанных кулинарных масел и жиров.

Татарстан является одним из лидеров РФ по посевным площадям и валовому сбору рапса – 115,5 тыс. га и 145 тыс. т соответственно. При этом в республике существует значительный потенциал по наращиванию сбора данной культуры, а также увеличению выработки масла, так как только треть рапса перерабатывается на локальных предприятиях.

HVO используется на более чем 15 установках по всему миру. Он может быть частично переориентирован на выпуск биокомпонента авиационных топлив (лицензиары: Vegan - Axens, HydroFlex - Haldor Topsoe).

Компания ЦМНТ при поддержке Фонда Сколково разрабатывает комбинированную технологию переработки возобновляемого сырья с выпуском следующих низкоуглеродных продуктов:
HVO – идеальный по эксплуатационным свойствам низкоуглеродный компонент дизельного топлива; SAF – легкая фракция HVO (HEFA); бионафта – низкоуглеродное сырье пиролиза; биопропан – низкоуглеродное газомоторное топливо; GLY – биоглицерин; AWA – противоизносная присадка к дизельному топливу.

Наиболее перспективным сырьем названо рапсовое масло, конкурентными преимуществами которого является непищевая направленность в РФ и высокая профицитность внутреннего рынка.

iadevon.ru

Circle K внедряет стиральные машины для самообслуживания на АЗС

Сеть автозаправочных станций Circle K в Польше запускает новый сервис для своих клиентов. С учетом потребностей путешественников и профессиональных водителей, введены в эксплуатацию первые стирально-сушильные машины Break & Wash в формате самообслуживания. Это оборудование позволяет производить стирку и сушку белья с помощью нескольких простых программ.

Данное решение было введено, как для удобства дальнобойщиков и людей, которые находятся в дальних поездках, так и для тех, у кого нет такой техники в доме. Например, арендаторов квартир и общежитий или в случае непредвиденной поломки домашней стиральной машинки. Break & Wash просты в использовании. У них есть 3 программы стирки, которые можно адаптировать по типу одежды и загрязнению (30 градусов – 20 минут, 40 градусов – 35 минут и 60 градусов – 45 минут) и 2 варианта сушки при 40 градусах (оба доступны в течение 20 минут работы).

Услугу можно оплатить наличными, кредитной картой или с помощью карты лояльности. Также, у клиентов есть возможность пользоваться собственными моющими средствами или приобрести качественную специализированную продукцию в магазине на станции. Стиральные машины/сушилки доступны на АЗС Circle K круглосуточно.

«В своей деятельности мы в первую очередь ориентируемся на удобства потребителей. Выбираем только те решения, которые соответствуют запланированной модели и улучшают уровень жизни, поэтому мы решили внедрить первые стиральные машины на наших станциях. Нас посещают не только профессиональные водители, а и люди, путешествующие по Польше и Европе, и именно для них мы реализовали новый сервис. Зачастую, в таких крупных туристических городах, как Варшава и Краков, многие клиенты очень нуждаются в этих услугах. Поэтому, нам бы хотелось, чтобы они приезжали на Circle K и находили именно здесь удовлетворение всех своих потребностей. Запуск Break & Wash – еще один шаг в этом направлении», – говорит Рената Тимошчик, директор по развитию Circle K Polska. Первые стиральные машины были установлены на 4-х станциях: на двух в Варшаве, по одной в Кракове и в Лодзи. В скором времени планируется установка еще одного стирально-сушильного модуля на станции Circle K в МОР Kępsko West, на которой в данный момент еще ведутся строительные работы.

superstation.pro

В США построят дорогу, заряжающую электромобили в движении

Израильская компания Electreon Wireless построит первую в США дорогу с беспроводной зарядкой для электромобилей. Её протяженность составит одну милю (1,6 км).

Дорога с беспроводной зарядкой электромобилей будет находиться на территории инновационного хаба рядом со старым железнодорожным вокзалом Michigan Central в Детройте, штат Мичиган. Запуск пилотного проекта стоимостью около 2 млн долларов ожидается в 2023 году при поддержке компаний Next Energy, Ford Motor, DTE, Jacobs Engineering Group, а также мэрии Детройта.

Подобные «умные дороги» Electreon ранее построила в Германии, Италии, Швеции и Израиле. Под дорожное полотно укладываются индукционные катушки, подключенные к блокам управления на обочинах. Они остаются пассивными до тех пор, пока над первой катушкой не проезжает транспортное средство со специальным приемным устройством. Если машина идентифицирована как имеющая приемник энергии, автоматически начинается передача энергии.

В Детройте дорога с встроенной зарядкой будет общедоступной, то есть обычные автомобили также смогут ездить по ней. Предполагается, что в дальнейшем электромобили с индукционными приемниками смогут заряжаться как в движении, так и в неподвижном состоянии. Стоимость таких устройств составляет от 3 до 4 тыс. долларов.

Electreon рассчитывает, что беспроводные зарядки избавят владельцев электромобилей от лишних хлопот с поиском свободных зарядных станций и манипуляциями с коннекторами. Следовательно, электрокары станут более востребованными и популярными.

autoua.net

Германия нацелена на 100% производство электроэнергии из ВИЭ к 2035 году

Согласно новому проекту политики, Германия намерена к 2035 г. полностью обеспечить себя электроэнергией за счет возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Ранее планировалось прекратить электрогенерацию с использованием ископаемого топлива до 2040 г., передает oilprice.

Германия, крупнейшая экономика в Европе, заявила в минувшие выходные о серьезном изменении своей энергетической политики. Страна разработает стратегию по снижению своей зависимости от российского газа, ускорению ввода мощностей по ВИЭ и строительству двух заводов по импорту сжиженного природного газа (СПГ).

«События последних дней и недель показали нам, что ответственная дальновидная энергетическая политика имеет решающее значение не только для нашей экономики и нашего климата. Это также имеет решающее значение для нашей безопасности. Это означает, что чем быстрее мы добьемся прогресса в развитии возобновляемых источников энергии, тем лучше», — заявил в воскресенье канцлер Германии Олаф Шольц в парламенте Германии.

Согласно правительственному проекту, полученному агентством Reuters, Германия теперь будет стремиться к 100-процентному использованию ВИЭ для производства электроэнергии к 2035 г. по сравнению с предыдущей целью полностью перейти на использование возобновляемых источников энергии до 2040 г..

Однако в отличие от других стран Европы Германия планирует отключить все свои оставшиеся АЭС к концу 2022 г.. Страна также заявила, что намерена полностью отказаться от угля к 2030 г. — на восемь лет раньше, чем планировалось ранее.

Согласно проекту правительственного документа, с которым ознакомился Reuters, Германия примет новый закон о возобновляемых источниках энергии (EEG), и, как ожидается, к 2030 году на ветровую и солнечную энергию будет приходиться 80% выработки электроэнергии.
Ожидается, что к этому году Германия удвоит свою мощность ветровой энергии на суше до 110 ГВт, мощность оффшорной ветровой энергии подскочит до 30 ГВт, а солнечная энергия должна увеличиться более чем в три раза, до 200 ГВт.

enkorr.ua

MAN инвестирует до €500 млн в производство водорода

В течение следующих нескольких лет MAN Energy Solutions инвестирует до €500 млн в свою дочернюю компанию H-TEC SYSTEMS, чтобы как можно быстрее превратить ее в массового производителя электролизеров. Об этом передает maritime-executive.

«Наш план ясен, — пояснил Уве Лаубер, генеральный директор MAN Energy Solutions. — Мы превращаем H-TEC SYSTEMS в одного из ведущих мировых игроков в области электролиза. В течение следующих 510 лет «зеленый» водород станет одним из важнейших первичных источников энергии для мировой экономики, которая продолжает процесс декарбонизации. Благодаря PEM-электролизу компания H-TEC SYSTEMS освоила один из наиболее важных процессов промышленного производства водорода из возобновляемых источников энергии. Технология является зрелой и уже успешно работает на рынке. Поэтому следующим шагом является масштабирование и организация высокоавтоматизированного серийного производства, и мы хотели бы добиться быстрого прогресса в этом».

На пути к лидерству на рынке компания получает выгоду не только от глобальной сети продаж и опыта MAN Energy Solutions в крупных проектах, но и от прямого доступа к знаниям и опыту Volkswagen Group, особенно в вопросах, связанных с масштабированием производства и бизнесом серийного производства при участии внешних поставщиков.

Председатель наблюдательного совета MAN Energy Solutions и член правления Volkswagen AG Гуннар Килиан подчеркивает, что Volkswagen Group поддерживает эти планы роста: «На пути к достижению климатической нейтральности водород играет ключевую роль в таких секторах, как международное судоходство или промышленные процессы, в которых прямая электрификация невозможна. Поэтому для нашей дочерней компании MAN Energy Solutions важно продолжать укреплять свои стратегические позиции на будущем рынке технологий Power-to-X и синтетического топлива, инвестируя в производство водорода. Только скоординировав наши усилия, мы достигнем нашей общей цели климатической нейтральности. MAN Energy Solutions играет важную роль в этом отношении».

H-TEC SYSTEMS уже успешно работает на рынке с решениями для электролиза водорода и предлагает своим клиентам интегрированные контейнерные решения в мегаваттном диапазоне.

enkorr.ua

Способны ли электромобили покорить Москву: плюсы и минусы

В 2021 г. в Москве насчитывалось около 2000 электрокаров. По оценке аналитического агентства «Автостат», это пятая часть от общего числа таких машин в стране. Для сравнения: по улицам Нью-Йорка передвигается более 11 000 электрокаров, а в Лондоне благодаря системе ULEZ (Ultra Low Emission Zone – зона со сверхнизким уровнем выбросов) их более 20 000.

В то же время, согласно опросу автомобильного портала Drom.ru, 60% московских автовладельцев положительно относятся к покупке электрокаров. Но приобрести такой автомобиль в ближайшее время готовы лишь 10% респондентов. Перенос покупки на отдаленную перспективу обусловлен практически полным отсутствием электрокаров у официальных дилеров и ограниченными возможностями для их тест-драйва в отличие от автомобилей с ДВС, тестовый парк которых полностью укомплектован.

Другая, не менее важная, причина отложенного спроса – высокая цена за входной билет. Самый доступный новый электромобиль (EV) в России – китайский SUV – стоит 2,5 млн руб. А, например, Jaguar I-Pace, Audi e-Tron и Porsche Taycan либо стоят значительно дороже, либо приобретаются за рубежом и предполагают длительные сроки доставки.

Московские власти пытаются снизить стоимость эксплуатации электрокаров. Например, владельцы таких автомобилей имеют право на бесплатную парковку, стоимость которой в Москве доходит до 450 руб. в час. Припарковав электрокар на сутки в центре города, можно сэкономить до 10 800 руб. Конечно, не все пользователи парковок постоянно проживают в Москве, а у столичных автовладельцев есть резидентные разрешения, позволяющие парковаться без ограничений на территории своего района за символические 3000 руб. в год. Однако все же допустим, что экономия в течение стандартного рабочего дня может достигать 3000 руб., или более 60 000 руб. в месяц. Бесплатными остаются и зарядные станции.

С учетом бонусов и отсутствия негативного влияния на городскую экологию электрокары остаются весьма привлекательной альтернативой автомобилям с ДВС. На тематических порталах и форумах владельцы Jaguar I-Pace, Audi e-Tron, Porsche Taycan, Tesla, Nissan Leaf делятся опытом владения. Увлеченно рассказывают о новых версиях ПО, которые делают электрокары экономичнее и динамичнее. Одни делятся опытом обустройства собственных ускоренных высоковольтных зарядок, другие сетуют на недостаток зарядных станций и ждут очередного повышения цен.

Цены на электрокары с высокой вероятностью вырастут: в прошлом году Евразийская экономическая комиссия анонсировала отказ с 2022 г. нулевой импортной пошлины на этот вид транспорта. Предложенные Минпромторгом льготы в таких условиях вряд ли смогут компенсировать затраты на покупку авто. При этом, как сообщает «РИА Новости», Китай сохраняет субсидии на покупку электромобилей – до $2500 за те модели, что дешевле 300 000 юаней (примерно $46 000).

Инфраструктура обслуживания электромобилей в Москве только начала развиваться. По данным столичного дептранса, в 2021 г. в городе работали всего 72 зарядные станции, еще 183 планируется ввести в эксплуатацию. То есть сейчас на одну зарядную станцию приходится примерно 27 автомобилей, каждый из которых необходимо долго заряжать – «быстрая» зарядка всего одна. Для сравнения: по данным Zap-Map, в Лондонской агломерации 7836 зарядных станций, из них примерно 20% – «быстрые». Часть станций способна заряжать сразу несколько автомобилей, а значит, соотношение автомобилей и заправок в Лондоне примерно 2:1 – результат, к которому нужно стремиться. Таким образом, в Москве экономичной опцией все еще остается зарядка от домашней электросети. Московская мэрия прорабатывает проект «Энергия Москвы», планируя к 2023 г. увеличить число зарядок до 600. При этом учитывается практика европейских городов – станции появятся прежде всего в жилых районах, построенных по программе реновации, и у ТЦ. Нельзя забывать, что Москва – самая северная агломерация с населением более 10 млн человек, а значит, низкие температуры зимой – обычное явление. В таких условиях растет энергопотребление – из-за необходимости прогрева салона и секций батареи. И чем меньше остается заряда, тем выше шансы, что EV не проедет запланированное расстояние. В таких реалиях строительство дополнительных зарядок – насущная необходимость.

В сентябре 2021 г. был разработан законопроект, предоставляющий право электромобилям передвигаться по полосам для общественного транспорта. Хотя и эта мера носит догоняющий характер: в Норвегии электромобили ездят по выделенке с 2005 г. В Москве есть все предпосылки для увеличения количества электромобилей. Но высокая стоимость, ограниченный модельный ряд и неоднозначная фискальная политика приводят к тому, что москвичи откладывают приобретение до лучших времен.

Ситуация усугубляется отсутствием собственного производства. Заместитель министра промышленности и торговли РФ Александр Морозов объявил, что производство электромобилей появится в России «в ближайшие 2–3 года». Так что если электрокар и завоюет столичные улицы, то лишь в отдаленном будущем.

vedomosti.ru

Panasonic построит в США завод по производству аккумуляторов для Tesla

Японская корпорация Panasonic ищет возможность приобрести землю в США, чтобы построить крупный завод по производству аккумуляторов нового типа для электромобилей Tesla. Об этом пишет ixbt со ссылкой на NHK и Reuters.

Утверждается, что Panasonic рассматривает возможность строительства завода стоимостью в несколько миллиардов долларов либо в Оклахоме, либо в Канзасе, недалеко от Техаса, где Tesla готовит новый завод по производству электромобилей. Японская корпорация не назвала сроки реализации американского проекта Panasonic. Также NHK не раскрывает источник своей информации.

Компания Panasonic, давно поставляющая Tesla аккумуляторы для электромобилей, заявила, что планирует начать массовое производство литийионных аккумуляторов нового типа до конца марта 2024 г.. Их выпуск будет освоен на двух новых производственных линиях на существующем заводе на западе Японии. Аккумуляторный элемент формата 4 680 (46 мм в диаметре и 80 мм в высоту) примерно в пять раз больше, чем те, которые в настоящее время массово использует Tesla. Ожидается, что переход на новые аккумуляторы поможет американскому автопроизводителю снизить производственные затраты и увеличить пробег машин на одной зарядке.

enkorr.ua

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