

vds

# НОВОСТИ ТОПЛИВНОГО РИТЕЙЛА

Итоги сентября 2022



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

В этом выпуске мы хотели бы рассказать вам о новом этапе жизни Компании vds.

На протяжении последних нескольких месяцев совместно с одним из ведущих брендинговых агентств в России – Супрематика – мы ведём работу по ребрендингу нашей Компании. 19 августа мы приняли новое позиционирование и бренд. Сейчас идет активная фаза нашего преобразования.

Наше ежемесячное издание Топливный Ритейл также претерпело внешние изменения. Мы рады представить вашему вниманию выпуск, исполненный в новом стиле.

vds – дизайн, создающий инновации.

Дизайн (de sign) – это подпись мастера, личная ответственность каждого за свою работу. В рамках этого позиционирования каждый сотрудник Компании vds становится «дизайнером»: клиентских отношений, инжиниринга, управления проектами. Таким образом повышается значение каждого специалиста, и каждая работа может маркироваться или отмечаться.

Создавая бренд и фирменный стиль для Заказчиков, мы в первую очередь должны отражать инновационный подход и единение всех наших фирменных носителей – от фирменного бланка и конструкторской документации до навигации на Заводе. Мы хотим быть понятными для вас!

Компания vds – прозрачный сосуд: понятный бизнес, чистый дизайн, открытое общение с Заказчиками. Новый бренд vds тоже стал прозрачнее. Он создан, чтобы лучше отражать нашу миссию и стратегию.

Мы создаем ровно то, что нужно, без излишеств.

# Содержание

## 06 Аналитика топливно–энергетического комплекса

- 06 Россия и Китай: возможности и риски
- 09 Добыча нефти в РФ в 2023 году может упасть ниже 500 млн тонн
- 11 На бирже дешевет опливо
- 14 Дизель утек на экспорт
- 17 Северный морской путь: pro et contra
- 21 Россия обновит энергетическую стратегию в 2023 г.

## 23 Развитие розничной сети АЗС

- 23 Российский рынок топлива. Сколько наши нефтяники зарабатывают на АЗС
- 26 В Казахстане ввели госрегулирование розничных цен на бензин и солярку
- 28 Партнер Ricci | Blackstone Сигал вложит 12 млрд рублей в строительство АЗС
- 30 Росатом, Группа ГАЗ и РМ КПГ будут сотрудничать в развитии водородного транспорта и заправочной инфраструктуры
- 32 На голубом газу: в России стали закрываться метановые заправки
- 35 Starbucks начинает развертывание зарядных станций для электромобилей в США

## 38 Переформатирование розничной сети АЗС

- 38 ЛУКОЙЛ приобрел заправку бренда Agip в Москве, принадлежавшую итальянской Eni
- 43 Ребрендинг сети АЗС Teboil
- 46 Больше, чем АЗС: нетопливный бизнес топливных компаний
- 50 ЯТЭК продал сеть АЗС
- 52 Не просто топливо: как мерчандайзинг на АЗС поможет увеличить прибыль
- 56 Прощай Caltex, привет Astron Energy

## 58 Инновации топливно–энергетического комплекса

- 58 Circle K и Rscued в новом сотрудничестве против пищевых отходов
- 60 Ростех создал для «Газпрома» новое российское оборудование морской добычи газа в Арктике
- 62 Электромобили стали дороже: будущее отрасли под угрозой
- 64 ORLEN тестирует инновационные этикетки
- 66 В Солнечногорске запустили пилотный проект переработчиков «Экошкаф»
- 68 «Роснефть» учит школьников безопасности на дороге

# Россия и Китай: ВОЗМОЖНОСТИ и риски

**России необходимо сотрудничать с Китаем, но при этом не позволять себя использовать.**

Рынок КНР – крупнейший во всех отношениях. Китай – крупнейшая экономика мира, хотя и признают это некоторые наши бывшие партнеры или не хотят. Он имеет огромное значение для всех игроков (причем и как рынок сбыта, и как источник импорта), в том числе для России, в том числе – в сфере энергоресурсов.

## **Большой китайский рынок для России**

По итогам 2021 г. Китай оставался крупнейшим в мире импортером нефти (526 млн т, по данным «bp Statistical Review of World Energy 2022»). По закупкам природного газа КНР также была лидером – 162,7 млрд кубометров, из которых 109,5 млрд кубов пришлось на сжиженный природный газ, и это также стало самым крупным показателем в мире. Аналогичная ситуация с углем. Китай в последнее десятилетие является его крупнейшим импортером в мире, ежегодно закупая от 270 до 320 млн т. По закупкам нефтепродуктов КНР находится на втором месте, уступая лишь Соединенным Штатам. В прошлом году Китай закупил свыше 103 млн т.

Вот что такое рынок Китая. И, разумеется, экспортеры энергоресурсов будут за этот рынок бороться. И Россия понемногу наращивает поставки в КНР. Несмотря на то, что экспорт российской нефти в Китай в январе – апреле 2022 г. снизился год к году более чем на 7% и составил порядка 25,5 млн т, уже в мае поставки из РФ в Китай, по данным Reuters, оказались на 55% больше, чем в мае 2021 г. и на 25% выше, чем в апреле 2022 г. В мае Россия впервые за полтора года обогнала Саудовскую Аравию, став крупнейшим поставщиком нефти в КНР, и сохранила лидерство в июне и июле. Причиной послужили скидки, которые Россия начала предоставлять на нефть Urals (в апреле – мае они достигали \$35–40/барр.). Причем крупные китайские компании практически не увеличивали закупки российской нефти – как правило, у таких компаний есть многомиллиардные

вложения в Штатах, Канаде и ЕС, и они без лишней нужды не хотят ссориться со странами, вводящими антироссийские санкции. А вот более мелкие компании Китая охотно начали закупать подешевевшее сырье из РФ.

Судя по этой тенденции, объемы поставок российской сырой нефти в КНР будут только расти – конечно, при условии, что ситуация в мире кардинально не изменится.

Что касается природного газа, то поставки из России в Китай по трубопроводу также растут. По данным «Газпрома», в первом полугодии 2022 г. поставки в КНР по трубе «Сила Сибири» выросли год к году на 63%. Исходя из того, что «Газпром» за весь 2021 год поставил в Китай 10,4 млрд кубометров (кстати, в 2020 г. было всего 4,1 млрд куб. м), можно приблизительно подсчитать, что в январе – июне текущего года по «Силе Сибири» было поставлено около 7,5 млрд кубометров (следует учитывать, что в первом полугодии обычно поставляются меньшие объемы, чем во втором). План поставок в Китай на текущий год – 15 млрд кубометров, и, учитывая вышесказанное, он, очевидно, будет выполнен, а вероятно, и перевыполнен.

По углю ситуация несколько хуже: в первом полугодии было поставлено около 23 млн т, тогда как за весь прошлый год – 53 млн т. Здесь есть некоторое отставание, основной причиной которого стала загруженность восточного направления железнодорожных перевозок. И в первую очередь там ограничивают как раз поставки угля.

С другой стороны, по данным Центра развития энергетики, в июле резко выросли поставки российского угля в Китай по морю. Они составила 6,7 млн тонн (+42%).

## Китай осторожничает

Китайские власти, в отличие от недальновидных политиков Европы, ведут себя по возможности осторожно. Китаю есть что терять, и он идет только на те шаги, которые однозначно не противоречат его интересам. Продолжая сравнение с ЕС, – правительство Китая никогда не заставит свое население мерзнуть только для того, чтобы «подложить свинью» России.

Но у этой медали есть и обратная сторона: в русле этой же политики Китай никогда не пойдет на серьезную зависимость от кого бы то ни было, в том числе и на энергетическую. Поэтому, хотя доля нефти и газа из РФ на китайском рынке будет увеличиваться, не стоит рассчитывать на то, что Россия доведет ее до доминирующей (например, до 50%). Китайцы строго настроены на диверсификацию. По данным Главного таможенного управления Китая, в 2021 г. поставки нефти из России составили 79,6 млн т, тогда как весь китайский нефтяной импорт – 512,9. Таким образом, на российское сырье пришлось 15,5% импорта.

Объемы по сравнению с 2020 г. сократились на 4,5% (правда, стоимость этой нефти выросла на 45,5%, до \$40,3 млрд – за счет роста нефтяных котировок).

Впрочем, политика китайских властей касается не только поставок из России. Нашему главному конкуренту на китайском рынке нефти, Саудовской Аравии, тоже не дадут занять доминирующую позицию.

Что касается газа, поставляемого по трубам, то здесь Россия пока на втором месте (несмотря на растущие объемы). В 2021 г. лидером по поставкам трубопроводного газа был Туркменистан. А вот по поставкам сжиженного природного газа мы занимаем лишь шестое место. Тройка лидеров в этом секторе выглядит так: Австралия, Соединенные Штаты и Катар. При этом, если Россия в прошлом году поставила в КНР 4,5 млн т, то США и Катар – примерно в два раза больше, а Австралия – вообще 31 млн т.

Поставки российского СПГ в Китай будут увеличиваться, но рост не будет слишком большим, учитывая, что сейчас Россия ограничена в возможности приобретения оборудования для новых крупнотоннажных СПГ-заводов. Впрочем, нельзя исключать переход на малотоннажное производство сжиженного газа и в экспортных целях, а кроме того, геополитическая ситуация может измениться в любой момент. Но в любом случае потребуется время на строительство не только заводов, но и судов-газовозов. Так что вряд ли существенный рост поставок СПГ случится раньше 2030 г.

Если же говорить о трубопроводном газе, у ПАО «Газпром» есть действующий контракт по «Силе Сибири» с плановой мощностью в 38 млрд кубометров в год, которая пока не достигнута, однако объемы транспортировки из года в год растут. Кроме того,

в феврале был подписан контракт о поставках еще 10 млрд кубов с Дальнего Востока. Плюс продолжаете обсуждение проекта «Сила Сибири – 2», предполагающего поставки еще 50 млрд кубометров в год. В общей сложности получается 98 млрд кубометров.

По оценкам китайских специалистов, потребление природного газа в КНР (с учетом СПГ) может в ближайшие 10–15 лет достичь 550 млрд кубов. Впрочем, Международное энергетическое агентство дает другие цифры: на 2030 г. – 438–454 млрд кубометров. Таким образом, только российские поставки трубопроводного газа будут обеспечивать 18–22% общего газового потребления Китая.

Однако следует помнить, что с китайцами очень сложно вести переговоры, они очень любят выставлять нереальные условия. Например, когда еще впервые поднимался вопрос о поставках газа в КНР с Ковыкты, китайцы заявили, что российский газ должен быть для них дешевле их же собственного, китайского, угля.

Кстати, об угле: в 2021 г. Россия поставила в КНР 53 млн т, тогда как Китай, по данным Главного таможенного управления КНР, закупил 323,2 млн т (+6,6% к 2020 г.). Таким образом, доля российского угля составила около 16,4%. И эта доля вряд ли вырастет, так как нашему углю тяжело конкурировать с индонезийским или австралийским, который добывается практически на берегу океана и сразу отправляется судами в КНР, тогда как в России уголь приходится транспортировать по железной дороге, с которой, как мы уже говорили, возникают сложности.

## Сотрудничество с оглядкой

Рассчитывать на то, что Китай поможет России с технологиями, которых нет у самой КНР, не приходится (это касается, например, технологий и оборудования для добычи углеводородов на арктическом шельфе). Поэтому, учитывая текущую геополитическую ситуацию, главное сейчас – вести собственные разработки, развивая при этом научно-техническое сотрудничество с Китаем и соседней Индией, которая сейчас по многим направлениям выходит на лидирующие позиции.

И здесь важно, чтобы Россия блюла свои интересы. Потому что, например, ранее те же китайцы в атомной энергетике научились у нас всему, и сейчас они – наши главные конкуренты в строительстве новых АЭС. Этого нужно максимально стараться избежать, развивая и стимулируя параллельно собственную науку. Для этого нужны политическая воля и финансирование государства. И, как это ни пафосно звучит, патриотизм каждого участника процесса.

itek.ru

# Добыча нефти в РФ в 2023 году может упасть ниже 500 млн тонн

Власти РФ ожидают снижения добычи нефти в стране с 515 млн т в 2022 году до 490 млн т в 2023 году с последующим восстановлением до 495 млн т в 2024 году и до 505 млн т в 2025 году, говорится в пояснительной записке к законопроекту о бюджете на предстоящую трехлетку.

В 2021 году Россия добыла 524 млн тонн нефти. Снижение показателей добычи с 2023 года объясняется отказом ряда стран от сотрудничества с Россией в нефтяной сфере, а также наличием дисконта при продажах основных товаров российского экспорта.

Однако экспорт нефти в 2022 году может вырасти на 12 млн тонн, до 243,1 млн тонн. И далее будет планомерно расти, оценка на 2023 год – 250 млн т, на 2024 год – 255 млн т, на 2025 год – 260 млн т.

Экспорт нефтепродуктов, напротив, будет снижаться и в 2022 году составит 130 млн т (против 141 млн т в 2021 году), в 2023 году – 113 млн т, в 2024 году – 109,9 млн т, в 2025 году – 110,8 млн т.

Согласно пояснительной записке, экспорт природного газа из России в 2022 году сократится более чем на 60 млрд кубометров по сравнению с прошлым годом и может составить 142 млрд куб. м.

В бюджет 2023, 2024 и 2025 года поставки природного газа заложены на уровне 125,2 млрд куб. м.

Среднеконтрактная цена экспорта в 2021 году была \$274,3 за тысячу кубометров, на 2022 год оценивается в \$691,2, для 2023 года оценивается в \$592,2, 2024 – \$477,1 и \$400,1 для 2025 года.

Объем добычи природного газа, как ожидается, по итогам 2022 года составит 683 млрд куб. м. На 2023 год добыча оценивается в 670,2 млрд куб. м, в 2024 году – 690,2 млрд куб. м, в 2025г – 704,9 млрд куб. м.

itek.ru

# На бирже дешевеет ТОПЛИВО

Котировки бензина пошли  
вниз.



# Биржевая стоимость бензина в начале сентября, вопреки многолетней тенденции, снижается на фоне уменьшения нефтяных цен и окончания ажиотажного летнего сезона.

Участники рынка и эксперты связывают продолжающееся снижение цен на топливо с его профицитом, который возник еще весной на фоне проблем с экспортом нефтепродуктов из-за санкций. По мнению экспертов, несмотря на удешевление топлива в оптовом сегменте, предпосылок для снижения его стоимости на АЗС нет.

Стоимость АИ-92 и АИ-95 снизилась 12 сентября на 1,3% и 1,8%, до 42,8 тыс. руб. и 46,8 тыс. руб. за тонну соответственно, свидетельствуют данные биржи СПБМТСБ. Топливо дешевеет на фоне уменьшения спроса на бирже. Кроме того, влияние на его стоимость могли оказать цены на нефть, которые опускались в сентябре ниже \$95 за баррель.

По словам вице-президента Российского топливного союза Рината Фаттахова, снижение цен на бензин объясняется стабильными большими объемами товара внутри страны. Так, отмечает он, на нефтебазах в ряде регионов образовались даже излишки

товара в том числе из-за того, что решились проблемы с простым железнодорожных партий. Кроме того, в отрасли наблюдается сезонное снижение спроса, связанное с окончанием теплого сезона, добавляет господин Фаттахов. Однако, считает он, могут возникнуть проблемы с обеспечением АЗС дизтопливом в преддверии зимы.

В начале осени обычно топливо дорожает на фоне снижения предложения из-за ухода НПЗ на плановые ремонты. Аналогичная ситуация обычно повторяется и весной, но в этом году с февраля топливо дешевеет из-за возникшего профицита.

Причина в том, что в условиях санкций и негласных ограничений на покупку российских нефтепродуктов компании столкнулись с проблемами при отправке их на экспорт. Также компании стремились наращивать нефтепереработку в связи с возможностью получения рекордных выплат по демпферу на фоне высоких цен на нефть.

Цены на бензин возобновили рост лишь в конце июля на фоне снижения производства заводов «Газпрома» – «Газпром нефтехим Салават» и Сургутского ЗСК, на которые обычно приходится около 15% объема биржевых продаж бензина, но в августе бензин продолжил дешеветь. Участники рынка ожидали подорожания топлива в связи со снижением с 1 сентября выплат по демпферу по бензину.

Оптовые цены идут вниз на фоне падения спроса на бензин на ключевой площадке оптового рынка страны – СПБМТСБ, полагает Мария Арье из «Петромаркета», если еще три недели назад (за период с 22 по 26 августа) средний дневной объем продаж бензина производителями на СПБМТСБ составлял 42 тыс. тонн в сутки, то на прошедшей неделе он снизился до 32,6 тыс. тонн в сутки. При этом розничные цены на бензин не отреагировали на удешевление продукта в оптовом канале, уточняет эксперт, «предпосылок для их ощутимого снижения сейчас нет».

Операторы АЗС, которые почти весь 2021 год торговали топливами себе в убыток, не стремятся снижать розничные цены вслед за оптовыми, компенсируя понесенный ранее ущерб, считает госпожа Арье.

Она отмечает, что с начала года рост цен на АИ-92 и АИ-95 на АЗС составил всего 0,2% и 0,6% (с 47,43 руб. и 51,06 руб. за 1 литр до 47,51 руб. и 51,35 руб. за 1 литр) соответственно, что значительно ниже текущего уровня инфляции (10,4%).

kommersant.ru

# Дизель утек на экспорт

Удастся ли предотвратить дефицит зимнего топлива в России



России может грозить дефицит зимнего дизеля. С таким прогнозом выступил Российский топливный союз. По словам президента организации Евгения Аркуши, в прежние годы нехватка восполнялась благодаря различным заменителям, но теперь почти все их объемы уходят на экспорт. За пределы России продается и само дизельное топливо, рассказал эксперт.

Во избежание проблемы эту продажу следует прекратить, а также договориться о том, чтобы на российский рынок была переправлена часть горючего, производимого заводами в Белоруссии, считает Евгений Аркуша: «С одной стороны, мы понимаем, что производство дизельного топлива в этом году вырастет: запущены дополнительные установки депарафинизации на нескольких заводах. Есть данные, что дополнительно будет произведено 3,5 млн тонн топлива.

Но, с другой стороны, рынок зимой у нас всегда испытывает определенный дефицит дизеля, который закрывается за счет использования различных средних дистиллятов с добавками. В этом году все средние дистилляты ушли на экспорт. Сколько

суррогаты занимали в общем объеме потребления зимнего дизельного топлива, неизвестно, называют разные цифры – чуть ли не от 30% до 50%. При этом нас, безусловно, беспокоит ситуация.

Что, с нашей точки зрения, надо делать, чтобы рынок остался обеспеченным? Во-первых, надо закрыть любой экспорт зимнего дизельного топлива, который есть. Во-вторых, надо использовать возможности заводов, которые расположены на территории дружественной нам Белоруссии, испытывающей сегодня определенные проблемы из-за ситуации с экспортом. Хотелось бы, чтобы эти объемы были переправлены на наш внутренний рынок. Это будет выгодно и коллегам из Белоруссии, и, естественно, нашему внутреннему рынку».



Дефицит зимнего дизеля, скорее всего, удастся предотвратить. Однако вполне возможно повышение цен на него, которое, впрочем, вряд ли будет существенным, считает руководитель аналитического отдела Независимого топливного союза Григорий Баженов: «В каждый из сезонов дизель не один и то же. Зимнее топливо подходит под низкие температуры, тогда двигатель работает нормально, и автомобиль может ездить как следует. Дизель производят не в достаточном количестве».

Раньше этот вопрос решался за счет процедуры блендинга, когда брали летнее топливо и смешивали его с авиакеросином. И тот, и другой пятого экологического класса, то есть в принципе продукт получался хорошего уровня и отлично работал.

Почему так делали? Потому что была экономия на акцизах. Сейчас этот процесс признали производством, эта ниша полностью с рынка ушла. Отсюда как раз и прогнозируют дефицит зимнего дизеля. В принципе в ряде регионов зима мягкая, и там машины могут нормально работать на «межсезон-

ке». Но если температуры будут низкими, возникнут серьезные сложности.

Я не думаю, что стоит ожидать серьезного повышения цен, вряд ли они взлетят на 15-20%. Скорее всего, все будет укладываться в общую динамику годовой инфляции, ничего более, и то это много. Дизель подорожает максимум на 5-6%. Мы же все-таки находимся в условиях рынка. Он работает так, что если у нас наблюдается дефицит определенной товарной позиции, на нее растут цены, и тут же мы наблюдаем привлечение этого продукта. Какой-то локальный всплеск может происходить на протяжении нескольких дней, но не более того».

По оценкам Минэнерго, спрос на зимний дизель в России сохранится в нынешнем году на уровне 2021-го. Речь идет о 20 млн тонн. В ведомстве отмечают, что 90% производимого в стране вида топлива идет на внутренний рынок.

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

# Северный морской путь: pro et contra

Новые политические реалии повышают актуальность проекта «Восток Ойл»



Транспортировка грузов по Северному морскому пути увеличивается. Но пока не видны объемы перевозок, которые позволили бы достичь показателей 80 млн т в 2024 году, запланированных правительством. Тем не менее Севморпуть будет развиваться и позволит российским производителям углеводородов, угля, железной руды, минеральных удобрений переориентировать часть поставок с Запада на Восток. Однако есть ряд нюансов.

### Большие планы

Северный морской путь решает три основные задачи. Во-первых, обеспечение жизнедеятельности населенных пунктов, расположенных на побережье (в морской доступности). Во-вторых, вывоз продукции нефтегазового и горнорудного комплекса производств, расположенных на побережье. В-третьих, реализация внутрироссийских и международных перевозок Запад – Восток. Также он делает возможными межфлотские переходы (перемещение с точек базирования Северного флота на Тихоокеанский и наоборот. – Ред.) как надводных, так и подводных кораблей.

Северный морской путь уникален в том плане, что на этой трассе Россия не зависит ни от кого и ни от чего за исключением природно-климатических условий. Наша страна может эксплуатировать Севморпуть, как сочтет нужным, каких-то сторонних ограничений здесь нет. Преодолеть природно-климатические трудности вполне реально, у России есть все компетенции для создания необходимых технологических решений. Но на это потребуется время. Уже сейчас ведется (хотя и достаточно медленно) расширение спутниковой группировки, улучшается навигационное обеспечение в целом, строятся аварийно-спасательные суда, расширяется группировка атомных ледоколов и т. д.

В 2021 году, согласно статистике, по СМП было перевезено 34,85 млн т грузов. Но если отнести к Северному морскому пути акваторию морских портов, то следует добавить еще 1,7 млн т, завезенных Енисейским морским пароходством на морской порт Дудинка. То есть общий объем фактически свыше 36,5 млн т.

Программа развития Севморпути до 2035 года предполагает реализацию 150 мероприятий, финансирование которых должно составить 1,7905 трлн рублей (причем 406,55 млрд из них – внебюджетные средства). Результатом должно стать увеличение грузопотока к 2024 году до 80 млн т, а к 2035 году – до 220 млн т.

Замедлив свой рост, сейчас Северный морской путь находится в положении низкого старта, ожидая новые объемы грузов. В первую очередь – с проекта «Новатэка» «Арктик-СПГ – 2», проекта «Роснефти» «Восток Ойл», Сырадасайского угольного

месторождения корпорации AEON, новых проектов «Норильского никеля», а в дальнейшей перспективе – Баимской горнорудной компании.

### Драйверы загрузки СМП

Весь наблюдающийся в последние годы рост грузопотока по СМП связан с двумя проектами – Новопортовское месторождение «Газпром нефти» и «Ямал СПГ» «Новатэка», оба расположены в Обской губе Карского моря.

Две трети перевозок по Севморпути сегодня обеспечивает проект «Новатэка» «Ямал СПГ» (завоз грузов обеспечения, вывоз сжиженного природного газа и газового конденсата и т. д.). На втором месте по объемам перевозок – Новопортовское месторождение «Газпром нефти», на третьем – Дудинка.

Однако объемов, запланированных на 2024 год, скорее всего, не удастся достичь. В первую очередь потому, что сдвигается по времени реализация проекта «Арктик-СПГ – 2» – из-за санкций, запрещающих поставки оборудования. Даже запуск первой линии проекта перенесен на август 2023 года, а в каком состоянии вторая и третья очереди, пока непонятно. Что же касается «Ямал СПГ», то он уже функционирует, и если «Новатэку» удастся найти сервисные компании, которые возьмут на себя обслуживание оборудования (что, на мой взгляд, вполне реально), проект будет продолжать устойчиво функционировать. А к 2030 году, по оценкам Минпромторга, у России появятся собственные компетенции в сфере СПГ-индустрии.

Также не вызывает опасений устойчивость работы «Норильского никеля».

А вот по Сырадасайскому месторождению возникает вопрос: какими судами будет вывозиться уголь? Впрочем, тут имеются варианты: например, у Государственной транспортной лизинговой компании есть два судна арктического ледового класса с дедвейтом до 100 тыс. т и несколько балкеров дедвейтом около 40 тыс. Но корпорация AEON до сих пор не обнародовала ни направление перевозок, ни окончательные объемы.

Не все гладко и с другими категориями грузов. Так, первый в 2022 году круговой рейс лихтеровоза «Севморпуть» – с Балтики на Дальний Восток и обратно – показал минимальную загрузку. На Дальний Восток, по данным Росатома и PortNews, ушло 1640 т (149 контейнеров и 48 т металлоконструкций), обратно – 827 т (21 сорокафутовый контейнер с замороженной рыбой, один аналогичный контейнер с оборудованием для буровой установки и восемь единиц генеральных грузов). А ведь дедвейт судна – 35 тыс. т, контейнеровместимость – 1324 двадцатифутовых контейнера.

# Таким образом, к 2024 году перевозки по СМП вряд ли достигнут намеченных 80 млн т. По нашим оценкам, они составят около 65 млн т.

Ситуация изменится, если появятся структуры, заинтересованные в перевозке грузов с Запада на Восток РФ и обратно по Севморпути.

Многое будет зависеть и от загрузки Восточного полигона РЖД, которая пока не определена. Сейчас полигон преимущественно заполнен углем. Если России удастся усилить свое присутствие на угольных рынках Азиатско-Тихоокеанского региона, то, вероятно, возникнет дефицит провозных возможностей по железной дороге, что, в свою очередь, стимулирует транспортировку по СМП.

### Разворот на Восток

5 декабря должно начать действовать эмбарго на поставку российской нефти в страны Евросоюза морским путем. В связи с этим «Транснефть» уже заявляла о своем намерении увеличить на 10–15% (то есть примерно на 15 млн т в год) прокачку сырья по магистрали Восточная Сибирь – Тихий океан. Дополнительные объемы можно поставлять также по железной дороге, в том числе через Казахстан и Монголию. Но основная нагрузка ложится на морской транспорт.

И здесь крайне велика роль проекта «Восток Ойл». Необходимо отметить, что он имеет значительные преимущества по сравнению с проектами освоения таких месторождений, как Варандейское, Приразломное и Новопортовское.

Крупные танкеры не могут заходить в Обскую губу, где расположено Новопортовское, так как там очень маленькие глубины – 9 с небольшим метров. А что касается Варандея и Приразломного, то там нала-

жена очень специфическая система отгрузки с использованием специальных носовых погрузочных устройств, при этом танкеры с Варандея не могут загружаться на Приразломном, и наоборот. Поэтому сырье со всех упомянутых месторождений вывозится по челночной схеме в Кольский залив, где оно сгружается на два танкера-накопителя. Если же экспортировать эту нефть на Восток, то сначала придется ее везти на запад, в Кольский залив, и только потом – обратно на восток. Транспортное плечо, соответственно, увеличивается.

А в случае с «Восток Ойлом» этого не произойдет, так как в строящемся порту Бухта Север, благодаря нефтеналивным эстакадам, можно будет, очевидно, обслуживать любые суда. И это несомненное преимущество – транспортное плечо укорачивается.

### Восходящая «Звезда» судостроения

«Роснефть» к 2030 году планирует отгружать с «Восток Ойла» 100 млн т в год. При вывозе нефти на терминалы морского порта Мурманск один танкер дедвейта 120 тыс. т арктического ледового класса Arc7 при круглогодичной работе может обеспечить вывоз в год 3 млн т нефти. Таким образом, чтобы обеспечить уровень поставок, компании понадобится 33 танкера, а с учетом проведения регламентного ремонта судов – 35 танкеров. Для создания такого флота нужны верфи, которые будут располагаться в акваториях с большими глубинами, с возможностью строительства стапелей большого размера.

В этом плане верфь «Звезда» является уникальной. Она может и должна обеспечить строительство крупнотоннажных судов – причем не только танке-

ров и газозовов, но и контейнеровозов и балкеров.

Вторая возможная точка роста крупнотоннажного судостроения – планируемая верфь на острове Котлин в Балтийском море у Санкт-Петербурга, которая в первую очередь будет опираться на компетенции Балтийского завода и, что немаловажно, на потенциал учебных заведений Санкт-Петербурга для подготовки специалистов различных профилей.

Россия обладает достаточными компетенциями в области судостроения, идет активное импортозамещение. У нас есть собственные разработки, которые были не востребованы в силу того, что ранее было удобнее приобретать зарубежное оборудование и пользоваться его регламентным обслуживанием иностранными специалистами. Теперь же необходимо активно заниматься внедрением отечественных решений, развивать отечественный судоремонт, также ориентированный на преимущественное использование отечественной продукции. И делаться это должно не за счет государства, а за счет инвесторов, которые будут использовать данные разработки. Однако государство может принимать участие, например через проекты государственно-частного партнерства.

Мы слишком долго жили в тепличных условиях, в парадигме давно сложившихся товарообменных отношений. Сейчас надо их менять, но любые изменения требуют времени. Нужно сделать шаг назад, чтобы потом сделать два шага вперед.

itek.ru

# Россия обновит энергетическую стратегию в 2023 г.

Разработка Энергетической стратегии России на период до 2050 г. - вместо существующего документа, рассчитанного до 2035 г. – продолжится до середины следующего года, заявил министр энергетики Николай Шульгинов в интервью агентству ТАСС. В апреле президент России Владимир Путин поручил правительству утвердить обновленную стратегию до 15 сентября, но теперь этот срок предполагается продлить.

«Мы сейчас занимаемся переносом сроков составления [Энергостратегии]: с 15 сентября 2022 г. на середину 2023 г. Сейчас большое количество неопределенностей, а нам важно сделать актуальную и оптимальную стратегию», - сказал Шульгинов в интервью, приуроченному к началу Восточного экономического форума (ВЭФ).

Путин в апреле на совещании по ситуации в нефтегазовой отрасли обозначил векторы будущей энергетической стратегии на период до 2050 г. На внутреннем рынке страны необходимо снижение цен на энергоресурсы, создание максимально разветвленной инфраструктуры для их доставки потребителям и стимулирование внутреннего спроса, заявил президент. На экспортных рынках будет происходить перенаправление потоков российской нефти и газа с западных направлений на юг и восток - в страны Африки, Азиатско-Тихоокеанского региона и Латинской Америки - в связи с чем потребуются развитие инфраструктуры. В рамках обозначенного Путиным плана, Россия должна построить новые нефте- и газопроводы для месторождений Западной и Восточной Сибири, нарастить мощности по перевалке нефти в арктических и дальневосточных портах и увеличить объем перевозки грузов по Северному морскому пути (СМП). Важными задачами для нефтегазовой отрасли России являются развитие глубокой переработки нефти и газа, импортозамещение оборудования и технологий и переход от иностранных отраслевых систем стандартизации и сертификации в газовой и нефтехимической промышленности к отечественным системам, отмечал на апрельском совещании Путин.

По оценкам Минэнерго, добыча нефти, газа и угля в России в этом году сократится из-за западных санкций, которые вынудили многих европейских покупателей еще до официального вступления ограничений в силу отказываться от закупки новых объемов российских энергоресурсов. Шульгинов в интервью ТАСС привел прогноз, согласно которому в 2022 г. добыча нефти в России снизится примерно на 2%, а нефтепереработка - на 8%, до 262 млн т. Добыча газа уменьшится на 7%, при этом трубопроводный экспорт газа сократится, а экспорт СПГ останется на уровне прошлого года, заявил министр энергетики. Производство угля, по прогнозу Шульгинова, снизится на 6%, а энергопотребление в России вырастет на 1,5% относительно 2021 г.

Россия в 2021 г. нарастила добычу нефти на 2,2% по сравнению с предыдущим годом, до более чем 524 млн т. Производство природного газа в прошлом году повысилось на 10%, до 762,3 млрд м<sup>3</sup>, в том числе «Газпром» добыл 514,8 млрд м<sup>3</sup>, а «Новатэк» - 79,9 млрд м<sup>3</sup>. Добыча угля в России в 2021 г. увеличилась на 8,6%, превысив 438 млн т.

Экспорт российской нефти в 2021 г., включая поставки в дальнее и ближнее зарубежье, составил 44% от ее добычи (около 230 млн т), а экспорт угля - 52% (227 млн т). «Газпром» в 2021 г. поставил на внутренний рынок 257,8 млрд м<sup>3</sup> газа, а в страны дальнего зарубежья - 185,1 млрд м<sup>3</sup>.

argusmedia.com

# Российский рынок топлива. Сколько наши нефтяники зарабатывают на АЗС

Принято считать, что РФ сильно зависит от поставок сырой нефти на экспорт. Правда, ситуация в отрасли сильно различается от одной компании к другой. Покажем, кто лидирует по объему, охвату и доле продаж на розничном рынке.

## География автозаправок

На долю вертикально интегрированных компаний (имеющих собственную добычу) приходится около 40% всех АЗС (по количеству), но более 70% объема (в тоннах топлива). Речь о семи корпорациях, акции которых торгуются на Мосбирже.

Хотя основные нефтяные бренды одновременно представлены в большинстве регионов и в крупнейших городах страны, у каждого производителя есть собственные «домашние» зоны присутствия.

Например, Татнефть доминирует на средней Волге, Башнефть – в Предуралье, Сургутнефтегаз – на Северо-Западе европейской России, Газпром – на Юге, Газпром нефть – в Западной Сибири, Роснефть – в Восточной.

### Крупнейшие по охвату

Безусловный лидер последних лет, поглотивший большое число независимых АЗС, это компания Роснефть. На сентябрь 2022 г. у нее более 3000 точек в одной только России (есть также несколько десятков за рубежом).

Ближайший по масштабам конкурент – Лукойл. Компания не раскрывает точное число АЗС внутри страны, но суммарно их более 5000 по всему миру. После покупки сети Shell в России у Лукойла набирается порядка 3000 точек.

Замыкает тройку лидеров Газпром нефть с охватом почти 50 регионов (как у Лукойла), но вдвое меньшим парком АЗС. С учетом заправок материнской компании Газпром, которые развиваются отдельно, у них почти 2000 точек.

### С большим упором на АЗС

Компании редко разделяют в своих отчетах продажи готового топлива внутри России и за ее пределами, а когда это делают, не называют данных по маржинальности: из-за тарифного регулирования она может быть невысокой.

Тем не менее можно оценить суммарные продажи готового топлива на АЗС внутри России в тоннах, взяв среднюю оптовую цену и посчитав долю выручки, которая приходится на розничный сегмент.

В этом случае тройка лидеров заметно поменяется. Компании, которые имеют наибольший процент выручки с АЗС (что можно считать их козырем в условиях внешних санкций) это: Башнефть, Газпром нефть и Татнефть.

bcs-express.ru



Неофициальные данные, оценка



География автозаправок

	Число АЗС	Число регионов
Роснефть	Более 3 000	66 регионов
Лукойл (+Shell)	Около 3 000	50 регионов
Газпром нефть	Более 1 400	47 регионов
Татнефть	Около 800	37 регионов
Башнефть	Более 500	15 регионов
Газпром	Около 500	24 региона
Сургутнефтегаз	Более 300	6 регионов

Статистика

# В Казахстане ввели госрегу- лирование розничных цен на бензин и солярку

В Казахстане с 22 августа введено госрегулирование розничных цен на нефтепродукты, теперь дизельное топливо для иностранцев стоит в 1,7-2 раза выше, чем для граждан Казахстана, сообщило Минэнерго страны.

Министерство своим приказом ввело лимит на продажу солярки: при предъявлении казахстанского водительского удостоверения продается 100 литров в день по цене 230-260 тенге за литр (примерно соответствует текущей рыночной цене - ИФ) в зависимости от региона, а для грузовых, специальных, специализированных автомобилей и автобусов - при предъявлении свидетельства о регистрации транспортного средства в Казахстане утвержденный лимит в сутки составляет 300 литров по цене 230-260 тенге за литр в зависимости от региона.

Иностранцам, а также при покупке дизельного топлива сверх лимита, оно должно продаваться по 450 тенге за литр.

Цены на бензин остаются на прежнем уровне: Аи-80 - 89 тенге за литр, что касается Аи-92 и Аи-93 - в Кустанайской и Северо-Казахстанской областях цены составляют 187 тенге за литр, в других областях Казахстана - 182 тенге за литр, следует из приказа. Указаний по поводу цен на бензин с более высоким октановым числом в приказе нет.

Минэнерго вместе с заинтересованными сторонами определяет информационную систему для дальней-

шего отслеживания ежедневных объемов дизельного топлива, которое продается на автозаправках.

«В ближайшее время будут проводиться тестирования систем совместно с представителями АЗС. Сегодня в качестве одного из возможных вариантов рассматривается «Информационная система учета отдельных видов нефтепродуктов», которая была введена в промышленную эксплуатацию в 2019 году», - говорится в пресс-релизе.

АЗС страны уже передают данные по остаткам нефтепродуктов с контрольных приборов учета в режиме реального времени в эту информационную систему.

Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев ранее поручил разобраться с незаконными схемами вывоза нефтепродуктов в соседние страны, чтобы предотвратить дефицит солярки в стране. После этого премьер-министр Алихан Смаилов поручил ввести дифференцированные цены на дизельное топливо.

Официальный курс на 22 августа - 476,43 тенге/\$1.

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

# Партнер Ricci | Blackstone Сигал вложит 12 млрд рублей в строительство АЗС

Партнер консалтинговой компании в сфере недвижимости Ricci | Blackstone Алексей Сигал планирует вложить до 12 миллиардов рублей в строительство автомобильных заправочных станций (АЗС) на территории нескольких российских регионов.

«Первый транш инвестиций составит 2,5 миллиарда рублей. В нашей собственности уже есть документы на землю в Московской, Липецкой и Воронежской областях», - рассказал журналистам Сигал.

Он уточнил, что партнером проекта должен стать Сбербанк, с которым планируется до середины следующего года подписать соглашение о предоставлении финансирования по схеме «30 на 70».

По словам предпринимателя, в ближайшие два года планируется построить десять заправочных комплексов, в следующие три года - еще по 10-15 комплексов ежегодно.



Фото: news.ati.su

Партнерами инвесторов станут «Татнефть» и «Газпром нефть», которые по завершении АЗС будут выкупать у инвесторов в собственность заправочную инфраструктуру. Коммерческие же помещения будут оставаться в собственности инвесторов.

«Сейчас мы обсуждаем сдачу этой недвижимости в аренду с такими ритейлерами, как «Лента» и X5 Retail Group», - рассказал Сигал, добавив, что в дальнейшем коммерческие помещения заправок могут быть переданы в ЗПИФ.

news.ati.su

# Росатом, Группа ГАЗ и РМ КПГ будут сотрудничать в развитии водородного транспорта и заправочной инфраструктуры

В рамках стратегического сотрудничества компании совместно проработают комплекс вопросов, связанных с развитием водородного транспорта и заправочной инфраструктуры.

Росатом, Группа ГАЗ и РМ КПГ подписали соглашение о стратегическом сотрудничестве по развитию проектов в области транспорта, работающего на водородном топливе, и водородной заправочной инфраструктуры. Об этом Росатом Оверсиз (РАОС) сообщил 6 сентября 2022 г.

Соглашение было подписано на полях 7го Восточного экономического форума (ВЭФ) 6 сентября 2022 г. Подписи под документом поставили президент РАОС Е. Пакерманов, вице-президент по развитию корпоративных продаж Группы ГАЗ Н. Одинцов и гендиректор РМ КПГ А. Рыжников.

В рамках стратегического сотрудничества компании совместно проработают комплекс вопросов, связанных с развитием водородного транспорта и заправочной инфраструктуры. Участники соглашения намерены:

- изучить перспективы реализации водородных транспортных проектов в различных регионах страны,
- определить оптимальные бизнес-модели для потенциальных потребителей,
- оценить возможности финансирования и государственной поддержки проектов в этом секторе,
- изучить логистические решения для поставки водородного топлива.

По словам вице-президента по водородной энергетике РАОС А. Москвина, Росатом является одним из главных драйверов формирования водородного рынка в России и уделяет большое внимание разработке эффективных и гибких решений для транспортного сектора. В частности, Росатом прорабатывает потенциальные проекты по созданию и развитию водородной заправочной инфраструктуры в России, производству и поставке экологически чистого водородного топлива, в т.ч. участвует в флагманском проекте запуска водородных поездов на о. Сахалин.

Подписанное 3-стороннее соглашение будет способствовать продвижению на российский рынок водородной транспортной техники, которая станет экологичной альтернативой транспортным средствам, работающим на дизельном или бензиновом топливе, и внесет вклад в решение проблемы декарбонизации. Н. Одинцов, в свою очередь, подчеркнул, что подписанное соглашение направлено на организацию комплексного подхода к водородным транспортным проектам. Также Н. Одинцов подчеркнул необходимость поддержки водородного транспортного сектора со стороны государства, отметив, что новой технологии уделяется недостаточно внимания в формирующейся стратегии автомобильной отрасли.

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



# На голубом газу: в России стали закрываться метановые заправки

К чему это может привести и насколько массовой может стать тенденция

В России стали закрываться газовые заправки (АГНКС), рассказали «Известиям» три источника в отрасли. Информацию подтвердили в Национальной газомоторной ассоциации (НГА). По словам собеседников издания, такие случаи фиксируют во всех субъектах страны, пока это единичные инциденты. Но эксперты допускают, что число газовых заправок может сократиться на 40%. Причина – отсутствие спроса на автомобили на газе: из 50 млн машин в России на это топливо переведено всего 2–3%. Также специалисты учитывают фактор мошенничества: некоторые компании ставят АГНКС ради бюджетных выплат, а потом, получив до 100% субсидий на их строительство, оставляют пустующими. Эксперты предложили изменить подход к господдержке отрасли. Например, вместо выплат за строительство АГНКС ввести субсидии на продажу метана покупателям.

## Двери закрыты

В России стали закрываться АГНКС, сообщили «Известиям» три источника в отрасли. По их словам, это происходит во всех субъектах РФ. Представители бизнеса отмечают: причина – то, что строительство таких заправок субсидируется государством, а спрос на метановое топливо всё еще невелик. Как писали «Известия», из 50 млн авто в стране переведены на газ всего 2–3%.

«Закрытие АГНКС происходит, хоть это и не массовое явление. К сожалению, сейчас субсидия стимулирует быстрый ввод дешевой заправки, но не длительную реализацию больших объемов топлива. В результате объект могут демонтировать после получения субсидии», – сказал «Известиям» исполнительный директор НГА Василий Зинин.

Он добавил, что окупаемость станции напрямую зависит от ее расположения и работы с якорными потребителями. Поэтому, до того, как подавать документы на субсидию, властям субъекта РФ необходимо разрабатывать региональную программу со схемой размещения заправок и уже на этом этапе понимать, как будет обеспечена заполняемость АГНКС, считает Василий Зинин.

По данным сайта agnks.ru, в апреле 2021 года в России было 650 газовых заправок, а сейчас их число снизилось до 632. Более 60% объектов принадлежат «Газпрому», остальные 40% могут закрыться, если не найдут достаточного спроса среди потребителей, поделился мнением зампреда наблюдательного совета ассоциации «Надежный партнер» (объединение производителей и продавцов энерго-ресурсов) Дмитрий Гусев.



Фото: РИА Новости/Максим Богодвид

В «Газпром газомоторное топливо» сказали «Известиям», что не получали информации о закрытии АГНКС.

«В 2022 году появились примеры АГНКС и много-топливных АЗС, которые заморозили свою работу по метану. Это в первую очередь связано с неоправдавшимися ожиданиями по переводу автотранспорта на газ в регионах. Причины неудач известны. На федеральном уровне это отсутствие планомерной работы по нормативной базе для перевода техники на метан и незакрытые заправками логистические маршруты, отсутствие единых подходов к формированию сети», – сказал «Известиям» президент Национального исследовательского центра развития рынка газомоторного топлива Артем Данилов.

В этой ситуации региональные перевозчики даже если и хотят, то не могут принять решение по переводу парков на метан, добавил он. Как рассказали «Известиям» два источника в отрасли, некоторые строители АГНКС специально максимально экономят при возведении таких объектов, чтобы заработать за счет субсидии. Выплата составляет 36 млн рублей, а АГНКС обычно обходится в 40–80 млн. Но некоторые инвесторы покупают поддержанные баллоны, старые компрессоры и неработающие системы осушки, чтобы затраты не превысили субсидию. Возможен и подлог документов для одобрения выплаты, потом такие объекты пытаются перепродать, рассказал один из собеседников.

Впрочем, в Минэнерго «Известиям» сказали, что в рамках программы субсидирования применение устаревшего оборудования невозможно – в соответствии с правилами оно должно быть новым, это контролируют надзорные службы.

«По экспертным оценкам, «замороженных» станций в России вряд ли более двух десятков, но при их числе менее чем 700 единиц это очень плохой сигнал. На общем фоне роста потребления газомоторного топлива на 20–25%, четвертый год подряд таких явлений быть не должно», – считает Артем Данилов.

Последние случаи закрытия зафиксированы в Московской области и Поволжье, сказал источник в отрасли, не назвав их точное местоположение.

«Известия» направили запрос в Минэнерго.

#### Не случайность

Причина закрытия газовых заправок – в низком спросе на метан и невысокой рентабельности такого бизнеса, полагает аналитик Freedom Finance Global Владимир Чернов. По его мнению, стоит увеличивать количество транспорта, работающего на газе, тогда станет расти и спрос на этот вид топлива, а маржинальность бизнеса начнет увеличиваться. Чтобы избежать мошенничества, можно прописать в условиях выдачи субсидий какой-то временной период, когда заправка не может быть продана (что-то похожее на мораторий на банкротство), добавил аналитик.

С учетом малого количества АГНКС в России и отсутствия комплексной программы развития топливозаправочного бизнеса говорить о влиянии на отрасль закрытия газовых заправок сложно, отметил Дмитрий Гусев. Однако, по его словам, потенциально могут пострадать покупатели – люди, приобретающие автомобиль на таком топливе, рассчитывают и на наличие соответствующей инфраструктуры и заправок. Выход из ситуации – подходить к проектам комплексно, работать с потребителем, формировать программы развития, считает Артем Данилов. Также владельцам АГНКС стоит формировать программы лояльности и давать скидки на метан, но эта задача инвесторам не всегда по плечу, здесь нужны организационные усилия региональных властей, добавил эксперт.

Также целесообразно изменить подход к господдержке отрасли: вместо выплат за строительство АГНКС ввести субсидии на продажу метана покупателям, предложил исполнительный директор ФГУП «Мосавтогаз» Сергей Кожевников.

iz.ru

# Starbucks начинает раз- вертывание за- рядных станций для электромо- билей в США

До 60 быстрых зарядных устройств ChargePoint под торговой маркой Volvo будут установлены в 15 точках Starbucks на маршруте протяженностью 1350 миль на северо-западе США. Пока электромобили клиентов заряжаются снаружи, водители могут комфортно расслабиться внутри кофеен со своими любимыми фирменными напитками.

Starbucks в партнерстве с Volvo Cars объявила об установке первых зарядных устройств для электромобилей от ChargePoint Holdings в своих заведениях в США, что является частью приверженности компании устойчивому будущему.

Четыре зарядные станции были установлены в кофейне Starbucks в Прово, штат Юта, а дополнительные места для зарядки будут расположены вдоль маршрута протяженностью 1350 миль, который проходит через национальные леса и крупные общественные центры от Скалистых гор Колорадо до Центра поддержки Starbucks (штаб-квартира) в Сиэтле.

До 60 зарядных устройств марки Volvo с питанием от ChargePoint будут установлены в 15 магазинах Starbucks вдоль маршрута, примерно в 100 милях друг от друга. В проект включены некоторые торговые точки в Вашингтоне, Орегоне, Айдахо, Юте и Колорадо.

Правительство США поставило цель, чтобы к 2030 году электромобили составляли 50% продаж новых автомобилей в стране. Однако ограниченная инфраструктура зарядки считается препятствием для общественного принятия.

Starbucks надеется увидеть рост продаж в магазинах, поскольку водители ждут, пока их автомобили будут заряжаться, и заявила, что проанализирует уровень использования точек зарядки, прежде чем определить целесообразность расширения услуги на национальном уровне.

Стандартный электромобиль с батареей на 60 кВтч обычно может увеличить запас хода до 100 миль

за 40 минут зарядки. Большинство электромобилей имеют запас хода 200-250 миль при полной зарядке.

Водители автомобилей Volvo смогут получить доступ к точкам зарядки бесплатно благодаря партнерству между Starbucks и шведским производителем, при этом за другие электромобили взимается неуказанная плата.

«Доступ к зарядке электромобиля должен быть таким же простым, как чашка отличного кофе – и теперь это возможно. Мы с нетерпением ждем продолжения этого партнерства с Volvo и ChargePoint, изучения новых способов улучшения опыта Starbucks и приглашения клиентов на наш путь, чтобы стать ресурсоэффективной компанией», – сказал Майкл Кобори, директор по устойчивому развитию Starbucks.

Водители моделей Volvo Recharge со встроенным Google могут использовать приложение ChargePoint, интегрированное в приборную панель их автомобиля, в то время как другие могут использовать мобильное приложение ChargePoint, чтобы находить, использовать и оплачивать доступ к зарядным станциям ChargePoint в участвующих точках Starbucks.

«Цель Volvo Cars – дать людям свободу передвижения безопасным, экологичным и личным образом, – сказал Андерс Густафссон, старший вице-президент по американскому региону, а также президент



Фото: superstation.pro



Зарядная станция в кофейне Starbucks в Прово, штат Юта



Зарядная станция в кофейне Starbucks в Прово, штат Юта

и главный исполнительный директор Volvo Car USA. – Один из способов сделать это – сотрудничать со Starbucks и ChargePoint, чтобы предоставить сеть зарядки электромобилей, которая органично вписывается в их жизнь и обеспечивает душевное спокойствие, которое можно получить только от чашки их любимого кофе. Мы с нетерпением ждем большого будущего вместе».

Подобно тому, как Volvo Cars планирует к 2030 году стать компанией, полностью выпускающей электромобили, Starbucks переосмысливает работу магазинов, чтобы сделать их более доступными, простыми и благотворно влияющими на планету. Starbucks

продолжает быстро расширять свой список проектов по возобновляемым источникам энергии и обезуглероживанию в США в поддержку своей глобальной цели по сокращению своего углеродного следа на 50% к 2030 году и многолетнего стремления стать ресурсоэффективной компанией.

В Великобритании крупнейшая в Европе сеть кофеен Costa Coffee заключила партнерское соглашение с InstaVolt, чтобы установить точки быстрой зарядки электромобилей в 200 новых и существующих магазинах.

superstation.pro

# ЛУКОЙЛ приобрел заправку бренда Agip в Москве, при- надлежавшую итальянской Eni

В мире существует множе-  
ство логотипов, и каждый из  
них чем-то примечателен.  
Но шестиногую собаку, ды-  
шащую пламенем, вы уви-  
дите только на продукции  
компании Eni. Этот символ  
воплощает идеи энергии по  
всей Италии и в мире.



Agip - Чериньола (Италия), 1959 год



Agip, Германия, 2009 год

В августе 2022 года ком-  
пания «Лукойл» стал вла-  
дельцем 100-процентной  
доли «Эни-Нефто», «дочки»  
итальянской компании Eni,  
которой принадлежит един-  
ственная заправка бренда  
Agip в Москве.

Компания vds принимает участие в ребрендинге  
станции Agip на Ленинградском шоссе. В своей  
работе мы придерживаемся принципа бережного  
отношения к легендарному итальянскому бренду.  
Следите за нашими новостями, а пока предлагаем  
вашему вниманию краткий экскурс в историю ком-  
пании и бренда Agip.

Eni первой из иностранных компаний открыла свою  
АЗС под брендом Agip в СССР – 6 мая 1991 года.  
Автозаправка Agip, расположенная в Москве на Ле-  
нинградском шоссе, была открыта как совместное  
советско-итальянское предприятие «НефтоАджип»:  
с итальянской стороны – концерн Eni, с советской –

«Моснефтепродукт». В 2004 году итальянская сторо-  
на полностью выкупила это предприятие и до насто-  
ящего момента оно находилось под контролем Eni  
через дочернее предприятие «Эни-Нефто».

Agip – коммерческий бренд итальянской группы  
Eni SpA, одной из лидирующих мировых нефтяных  
компаний. Первоначально это была компания Agip,  
основанная итальянским правительством в 1926  
году. Примерно через 30 лет, в 1953 году, фирма  
была объединена с несколькими другими государ-  
ственными нефтяными компаниями и получила  
название Eni. Группа пережила период интенсив-  
ного развития, эффективно работая с партнерами



Заправочная станция Agip в Словакии

Заправочная станция Agip в Словакии

во многих странах Африки и Ближнего Востока. В 1992 году государственная Eni была преобразована в акционерное общество, получившее название Eni SpA – на сегодняшний день крупнейшая итальянская нефтегазовая компания.

Компания Eni – одна из немногих нефтяных компаний, работающих по полному циклу, включая исследования и разработку формул, добычу, транспортировку и переработку нефти и газа, производство базовых масел и присадок, блендинг и фасовку масел. Компания имеет заводы по производству смазочных материалов в Европе, Северной Америке, Африке и Азии.

Логотип Agip – один из самых известных и узнаваемых в мире: шестиногая огнедышащая собака, символизирующая «энергию». Словесный товарный знак «Agip» является аббревиатурой, означающей «Azienda Generale Italiana Petroli» (Итальянская нефтяная генеральная компания).

Эмблема появилась в сентябре 1952 года в результате проведенного в том же году конкурса на лучший дизайн логотипа Agip. Автора логотипа – скульптора Луиджи Броджини – определили только по прошествии тридцати лет после его создания, благодаря признанию его сына. Однако представлен логотип был другим человеком, Джузеппе Гуззи.

Логотип оказался крайне успешен, а количество его интерпретаций только укрепляло этот успех. Кто-то видел в шестиногой собаке Персидского льва, идущего на запад, но голова его смотрит на восток. Кому-то он напоминал химеру из-за характерного положения хвоста. Другие считали, что имеется сходство с драконом из-за характерных шипов на спине и вырывающегося из пасти пламени. Тем не менее в 1952 году было общепринятым мнение, что этот образ символизирует силу, энергию и оптимизм, столь необходимые стране, только что оправившейся от разрушительной мировой войны и энергично восстанавливающей свое хозяйство.

В изображении логотипа прослеживается связь с Капитолийской волчицей (символом возрождения Римской империи) – бронзовой скульптурой, изображающей волчицу, вскармливающую молоком

двоих младенцев – Ромула и Рема, легендарных основателей города Рима. Волчица в Риме – не просто статуя или памятник, это символ божественности происхождения «вечного города». Поэтому ее изображения присутствуют повсеместно, самые древние можно увидеть на монетах, найденных при археологических раскопках. Известно, что большим почитателем волчицы был Бенито Муссолини. Для него она была символом стремления возродить Римскую империю, он рассылал копии «матери римлян» по всему миру.

Официальная трактовка символа была озвучена пресс-службой концерна Eni в 1950-х годах: шесть ног вымышленного создания – это объединение четырех колес автомобиля с двумя ногами водителя. Пламенный союз, обеспечивающий максимальную отдачу от команды человека и машины, и гарантирующий наилучший результат.

Очень скоро шестиногая собака стала визитной карточкой Eni, благодаря быстрому росту числа автозаправок Eni на всех дорогах Италии и революционно быстрому обслуживанию клиентов как на заправках, так и в именных отелях. Успеху бренда способствовал экономический бум в стране в 1950-е годы. Все больше итальянцев могло позволить себе путешествовать в собственном автомобиле, а шестиногая собака, сопровождала их по всей стране.

Бурный рост итальянской экономики позволил Eni выйти за пределы страны, и руководство решило, что этот этап необходимо отразить и во внешнем виде. В 2010 году логотип снова изменился и стал более «открытым», точнее отражая философию самой компании. Единое имя и логотип для всех направлений компании усиливает ее корпоративный образ и командный дух, сглаживает культурные различия.

[t.me/vds\\_group\\_rvi](https://t.me/vds_group_rvi)

# Ребрендинг сети АЗС Teboil

Компания vds ведет работу по обновлению фирменного стиля сети АЗС Teboil в России.





Наш подход предусматривает этапы создания пилотных объектов и предсерии, что позволяет обеспечить грамотную подготовку конструкторской документации для запуска массового производства, выверить все конструктивные особенности и согласовать ключевые моменты процесса монтажа.



#### Цели и задачи проекта

- Добиться оптимальной стоимости ребрендинга. Максимальное сохранение существующих элементов оформления.
- Масштабировать на разные типы АЗС в кратчайшие сроки. Типовые элементы: простые в изготовлении и монтаже.
- Обеспечить максимальную видимость АЗС с обоих потоков. Оптимальное размещение логотипа на навесе. Цветовое оформление фриза.

#### Работа над пилотными объектами

Создание пилотных АЗС позволило нам учесть все пожелания заказчика по доработке изделий: мы полностью переработали конструкцию и свечение фриза, внесли изменения в стелу – и теперь это

уже не просто макетные изделия, а современное оборудование готовое к длительному сроку эксплуатации.

#### Прототипирование и тестирование изделий

Создание прототипов (образцов) до запуска продукта в серию – для нас самый важный этап разработки нового продукта. Вся Команда vds задействована в поиске подходящих технических решений, подборе и тестировании материалов, которые подчеркнут яркий фирменный стиль сети в дневное и ночное время. Мы много экспериментируем с формой, материалом, подсветкой и сопряжениями.

Этап прототипирования позволяет найти оптимальный, выразительный вариант исполнения для запуска серийного производства.

vds.group

# Больше, чем АЗС: нетопливный бизнес топливных компаний

Топливная розница трансформируется в сторону большей диверсификации бизнеса. Сегодня заправочные комплексы можно рассматривать как растущую экосистему для широких сегментов потребления.

Доходность розничной продажи топлива неуклонно снижается и, по оценке аналитиков, за последние несколько лет упала более чем в два раза. За десятилетия развития сырьевые рынки достигли высокого уровня насыщения, сегодня маржинальность классических автозаправок падает. Высокая конкуренция начинает влиять на норму прибыли, а биржевые колебания не способствуют равновесию рынка.

Ситуация снижающейся маржинальности зрелых рынков – общий тренд, но рецепт выхода из кризиса у каждой компании свой. Один из возможных путей – специализация и постоянное совершенствование бизнеса, улучшение качества продукта, рост через расширение сети дистрибуции и географии присутствия. Другой путь – диверсификация бизнеса, создание уникального торгового преимущества для конечного потребителя, где набор сопутствующих товаров и услуг позволил бы увеличивать лояльность и предлагать нечто большее, чем основной продукт.

Независимые игроки топливной розницы, лишенные возможности кросс-субсидий от переработки и добычи нефти, ищут альтернативные стратегии роста в расширении цепочки создания стоимости. Согласно оценкам экспертов, на данный момент доля нетопливного бизнеса у топливных компаний составляет от 10 до 20%. Источниками дополнительной прибыли становится «последняя миля» контакта с потребителем, где фактор лояльности и удобства играет ключевую роль.

В качестве примера: бизнес ТД «Нефтьмагистраль» развивался с 2001 года как оптово-розничная топливная компания с собственной нефтебазой во Внуково и премиальным качеством топлива через партнерство с глобальными нефтяными компаниями и современным автопарком для обслуживания крупнейших оптовых партнеров. Присадки, специально разработанные для АЗС «Нефтьмагистраль», позволили запустить на рынке бензин нового поколения Evolution. Работа собственного автопарка с использованием системы ГЛОНАСС обеспечивает бесперебойную поставку топлива.

Классическая монопродуктовая модель роста оправдывала себя до тех пор, пока рынок топливной розницы не стал претерпевать глобальные изменения. Давление на маржу усиливалось в силу высокой конкуренции и установившегося стабильного качества топлива на большинстве заправок. Качество топлива перестало быть конкурентным преимуществом. «Монопродукт становился мало кому интересен. От сырьевой экономики мы стали уходить давно, и сейчас в первую очередь мы продаем эмоции», – говорит генеральный директор ТД

«Нефтьмагистраль» Александр Ерастов.

Так возникла стратегия по диверсификации и запуску сопутствующих топливному бизнесу. Сеть из 101 автозаправочного комплекса по Москве и области стала обрывать новыми сервисами. Команда вовремя увидела тренд, суть которого состоит в том, что инфраструктура АЗС представляет из себя новую нишу для полноценного ретейла. И, хотя топливный бизнес формирует 80% выручки, по маржинальности он проигрывает ретейлу и HoGesa, где темпы роста в последнее время оказались значительно выше.

ТД «Нефтьмагистраль» – крупная топливная компания, управляющая сетью из более 100 современных автозаправочных комплексов в Москве и Московской области. Владеет нефтебазой во Внуково, качество топлива контролируется в собственной лаборатории. Основана в 2001 году. Подробности на сайте [neftm.ru](http://neftm.ru).

## Системный подход

По последним оценкам РАЭК и Data Insight, динамика роста рынков готовой еды в последние пару лет измерялась двузначными процентами. Пандемия научила потребителя искать качественную еду и привычный комфорт потребления не только в ресторанах. И автозаправки не стали исключением. Например, АЗС «Нефтьмагистраль» стали прирастать сетью кофеен и бургерных. Далее были открыты кулинарии широкого формата с продукцией собственного производства под брендом «Гурманика», где внимание к деталям и потребностям клиента позволило бизнесукратно повысить индекс лояльности NPS (Net Promoter Score, индекс определения приверженности потребителей компании). Компания нашла резерв повышения прибыльности бизнеса в развитии сопутствующего бизнеса быстрой качественной еды в сегменте «по дороге домой и на работу».

«Перед тем как открыть новый формат бизнеса, мы делали опросы, и 90% респондентов не были довольны качеством еды на АЗС, – говорит генеральный директор ТД «Нефтьмагистраль» Александр Ерастов. – Сейчас наш индекс NPS по брендам «Гурманика» и «Магбургер» составляет 60%. Это высокий показатель на рынке HoGesa. Скорость жизни в мегаполисе, когда время становится ключевым фактором, подсказала стратегию развития нового нетопливного бизнеса». Отраслевые исследования демонстрируют, что клиент не готов к компромиссу по качеству еды, даже несмотря на кризис. И «Нефтьмагистраль» начала включать все новые и новые сопутствующие бизнесы, связанные с питанием в дороге, в модель бизнеса. При этом в компа



нии не стали ограничиваться только лишь премиальным сегментом.

«У нас широкий дифференцированный портфель брендов еды: «Гурманика», «Магбургер», своя пекарня, кофе – продукты рассчитаны на разные сегменты потребителей. Вы можете купить себе пирожок с капустой за 65 руб. или дорогой лосось в соусе терияки», – рассказывает генеральный директор ТД «Нефтьмагистраль» Александр Ерастов.

В рамках этой стратегии также были открыты 15 аптечных точек при АЗС, заработала сеть качественных моек, а также бесплатные сервисы для автомобилистов, в том числе пылесос и подкачка шин. По словам генерального директора ТД «Нефтьмагистраль», компания отслеживает лояльность к бренду и делает замеры ежеквартально. Индекс NPS по АЗС не опускается ниже 70%. «Основным фактором выбора АЗС является локация, на втором месте – внешний вид АЗС. Наши заправки очень масштабные по площадям и выглядят представительно, это привлекает потребителя. Еще один фактор – набор сопутствующих услуг и товаров, главной ценностью в мегаполисе является время, и наша экосистема позволяет его экономить», – объясняет генеральный директор ТД «Нефтьмагистраль» Александр Ерастов.

«Гурманика» – гастрономический бренд ТД «Нефтьмагистраль», включающий готовые блюда, мясные деликатесы, кофе, выпечку. Продукцию можно купить не только на автозаправочных комплексах «Нефтьмагистраль», но и в магазинах ведущих сетевых ритейлеров. В месяц под брендом «Гурманика» производится около 900 тыс. порций еды и продается более 800 тыс. чашек кофе. Гастрономическое направление развивает команда высококвалифицированных специалистов со всего мира, в том числе бренд-пекарь из Франции, бренд-шеф из Италии, бренд-шеф по мясным деликатесам из Германии. Марка «Гурманика» создана в 2019 году. Подробности на сайте [gurmanika.ru](http://gurmanika.ru).

#### Персональное предложение

Часто компании, расширяющие бизнес, но не имеющие собственных компетенций в новых нишах, обращаются к аутсорсингу – приглашают в контур своего бизнеса другой сервис. Команда ТД «Нефтьмагистраль» пошла по другому пути и вложилась в собственное производство под брендом «Гурманика». Ежемесячно производится 900 тыс. порций готовой еды. И это не предел, считают в компании, расширяя рынок сбыта за счет классических партнеров из сетевого ритейла. На текущий момент продукция поставляется в такие розничные сети, как «ВкусВилл», «Перекресток», «Самокат», «Утконос», «Окей», «Да!». По словам руководства, необ-

ходимо загружать производственные мощности, чтобы оптимизировать переменные затраты. Доля выручки от внешней реализации пока невелика и составляет лишь 3%, но в компании рассчитывают, что смогут увеличить этот показатель до 30% в ближайшие годы. «B2b – это растущий сегмент в нашем портфеле, мы намерены вырасти еще в несколько раз», – говорят в компании.

Также на пользу компании сыграл передел рынка дорожного продуктового ритейла, связанный с уходом западных сетевиков: «На период ухода «Макавто» наш бизнес прирос на 30%. Сейчас ситуация меняется, но клиенты «Макдоналдса» уже открыли для себя хорошую альтернативу в виде наших магбургеров».

После запуска кулинарий под зонтичным брендом «Гурманика» на заправках «Нефтьмагистраль» стало возможно полноценно пообедать домашней здоровой едой собственного приготовления. Например, зал флагманской АЗС на 12-м км МКАД оформлен в современном городском дизайне на 84 посадочных места, там всегда пахнет свежей выпечкой и свежесваренным кофе, а не бензином.

Собственный бренд кофе «Гурманика» также стал для компании логичным продолжением стратегии диверсификации и расширения бренда. Контролируются все этапы создания собственного кофе: от отбора зерна до его обжарки, на выходе выпускается 11 т кофе ежемесячно. Кофе можно купить в фасованном виде – в зерне, капсулах и дрип-пакетах. И здесь также прослеживается стратегия выхода на потребителя с любыми предпочтениями и достатком.

#### Альтернативное будущее

На 12-м км МКАД компания открыла самый большой автозаправочный комплекс сети в Москве и России – 1500 кв. м комфортного пространства, где можно заправиться практически любым видом топлива и воспользоваться многочисленными сервисами и услугами. Это не просто автозаправка, а целая комфортная экосистема, включающая 40 топливно-раздаточных колонок, две станции скоростной зарядки электромобилей, подкачку шин, мойку. В супермаркете, расположенном на территории АЗС, представлены более 15 тыс. повседневных товаров: еда, бытовая химия и косметика, линейки продуктов для детей и животных, товары для авто и дома. Здесь также есть кафе, пекарня-кулинария «Гурманика», бургерная «Магбургер».

Расширение бренда и производства требуют не только значительных финансовых ресурсов, но и новых компетенций персонала, перестройку



Фото: пресс-служба



Фото: пресс-служба

всех регламентов работы и контроля качества. «Мы пошли аналитическим путем: есть другой бизнес, и есть люди, которые им профессионально занимаются, у них есть опыт. Мы нашли лучших людей в этих бизнесах и изучили их методы – так в нашей команде появились бренд-шефы, технологи, управленцы, специалисты всех уровней», – говорит генеральный директор ТД «Нефтьмагистраль» Александр Ерастов. Например, прописку в компании «Нефтьмагистраль» получили бренд-пекарь из Франции и бренд-шеф по мясным деликатесам из Германии, что позволило быстро интегрировать лучшие компетенции, существующие на рынке. «Сейчас из классической АЗС мы уже стали экосистемой. Мы больше, чем АЗС», – утверждает генеральный директор ТД «Нефтьмагистраль» Александр Ерастов. По его словам, сейчас важнее лояльность, вкусная еда, хороший кофе, топливо уже отошло на второй план. Созданная в компании экосистема позволяет потребителю идентифицировать себя через ценности бренда, который расширяется, учитывая меняющиеся предпочтения клиентов.

Кроме того, «Нефтьмагистраль» запустила новые альтернативные виды сервисов, менее вредных для окружающей среды: пропан-бутановые, метановые станции и станции электрических зарядок. Ценности «зеленого» потребления и устойчивого развития не остались в стороне и были инкорпорированы в архитектуру бренда. Сформированный в обществе запрос на экологию помог компании запустить трансформацию и базового продукта АЗС – топлива. Электромобильность, по мнению экспертов автомобильного рынка, становится новой реальностью

рынка. Динамика импорта электромобилей, интерес государства к теме поддержки развития инфраструктуры и меняющееся поведение потребителя в сторону «зеленого» транспорта позволяют компании увидеть резерв роста бизнеса в растущем тренде экотранспорта.

«Наша миссия – делать людей счастливыми. Каждый день мы качественно и бескомпромиссно делаем свое дело и хотим, чтобы «Нефтьмагистраль» была надежным помощником для наших клиентов», – уверен генеральный директор ТД «Нефтьмагистраль» Александр Ерастов.

Компания делает ставку на увеличение глубины и качества продаж в каждом из целевых сегментов бизнеса. В планах – выход в высококонкурентное поле электронной торговли.

«Будем продолжать развивать гастрономический бренд «Гурманика». В наших планах за два года – открыть 60 городских кафе и нарастить ритейл электронной коммерцией. Думаем, как еще можем улучшить нашу экосистему, постоянно повышаем качество сервиса и продукта. Глобально мы намерены создавать экономику впечатлений», – говорит генеральный директор ТД «Нефтьмагистраль» Александр Ерастов. Компания видит большую перспективную клиентуру в молодой женской аудитории, которая сегодня является основным потребителем. Ее запросы будут учтены в стратегии развития бизнеса в первую очередь.

[plus.rbc.ru](http://plus.rbc.ru)

# ЯТЭК продал сеть АЗС

ЯТЭК продал сеть заправочных станций компании ООО «СибОйл»



ООО «СибОйл» стало новым собственником сети автозаправочных станций, ранее принадлежавших ЯТЭК. Изменения в единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ) о передаче права собственности 100 процентов доли уставного капитала ООО «Экто-ойл» были внесены 31 августа.

Компания «СибОйл» начала деятельность на рынке оптовых и розничных поставок нефтепродуктов на территории города Якутска с 1998 года. На протяжении 19 лет компания развивала и совершенствовала сеть автозаправочных станций, сервис сопутствующих услуг, собственный автопарк.

Договор купли-продажи подписан 15 июля 2022 года. По словам генерального директора ПАО «ЯТЭК» Андрея Коробова, выбор компании «СибОйл» в качестве нового собственника не случаен.

«Мы продали одну из крупнейших сетей заправочных станций в Якутии опытному местному оператору – компании "СибОйл". Покупатель имеет масштабные планы по развитию розничного бизнеса в Республике Саха (Якутия). ПАО ЯТЭК, в свою очередь, является надежным поставщиком и единственным производителем бензинов, дизеля и автомобильного пропан-бутана (ПБА) в регионе. Для нас сеть заправок не являлась профильным бизнесом и постоянно требовала большого отвлечения управленческого ресурса. Мы сосредоточимся на добыче и производстве, а новый собственник станет крупным игроком на розничном рынке республики и останется нашим надежным клиентом в части реализации автомобильного пропан-бутана конечному потребителю. – отметил Андрей Коробов.

Комментарий Сергея Черных, генерального директора ООО «СибОйл»:

– Для 100%-но якутской компании «СибОйл» совершение сделки по приобретению сети АЗС «ЭктоОйл», ранее принадлежавших «ЯТЭК», станет новой ступенью качественного развития предприятия в части поставок топлива. Уверен, что компания «СибОйл» обеспечит реализацию самых амбициозных планов по повышению качества предоставляемых поставок ГСМ и сопутствующих услуг в сети АЗС «СибОйл» населению Якутии.

Справка:

ПАО «ЯТЭК» – ведущая независимая газодобывающая компания с совокупными запасами газа более 452,5 млрд м<sup>3</sup> и 26,8 млн тонн газового конденсата. Газодобывающие и перерабатывающие мощности располагаются в поселке Кысыл-Сыр Вилюйского улуса Республики Саха (Якутия). Компания владеет лицензиями на разработку восьми участков недр в Якутии. ЯТЭК обладает уникальной экспертизой эффективного оперирования в экстремальных климатических условиях. Годовой объем добычи газа превышает 1,9 млрд кубических метров газа и 121 тысячу тонн газового конденсата. По объемам добычи природного газа компания входит в десятку крупнейших газодобывающих региональных компаний России.

sakhalife.ru

# Не просто топливо: как мерчандайзинг на АЗС поможет увеличить прибыль

Магазин на АЗС – это специфическая торговая точка с ограниченной площадью и узкой покупательской аудиторией. «Продаваться» в нём должен каждый квадратный метр.

Здесь продают не просто топливо, но еще и предоставляют услугу, сопутствующий сервис, а продавец зачастую дополнительно выполняет функцию кассира автозаправочной станции. В силу этих особенностей в магазине при АЗС часто есть проблемы формирования ассортимента и привлечения большего числа покупателей. О том, как решить эти задачи, в колонке для Sostav рассказывают эксперты трейд-маркетингового агентства «Планограмма».

## Подобрать актуальный ассортимент

Для магазина на АЗС хорошо, если товар будет уникальным и купить его можно будет только в этом месте. Это может быть кофе, авторские бутерброды, где начинку может формировать сам покупатель, горячая выпечка и другое.

В магазинах при автозаправочных станциях на покупку затрачивается в среднем не больше 2 минут, поэтому человек не должен терять время на поиск нужного товара, а должен сразу «наткнуться» на знакомую марку. То есть необходима узнаваемость товаров.

Чтобы не заполнять полки товарами, которые не будут иметь спроса, нужно проанализировать предпочтения покупателей. Это позволит выставлять только востребованный ассортимент.

Магазин на АЗС – это не супермаркет, где за день проходят десятки тысяч покупателей, и даже при невысокой наценке прибыль здесь обеспечена. Поэтому особое внимание в магазине нужно уделить маржинальности товаров, и включать в ассортимент товары с большой наценкой. Не помешает математический расчет оборота каждой полки. Это позволит прогнозировать оборот всей торговой площади магазина.

Ошибочно в подборе ассортимента в магазине на АЗС ориентироваться только на водителей. Следует помнить и о возможных попутчиках. Это могут быть члены семьи и друзья. Поэтому ассортимент должен включать товары для детей, их мам и даже престарелых родителей.

#### Использовать внешнюю рекламу

Вывески и витрины должны быть привлекательно оформлены и максимально информативны. Если есть эксклюзивный товар, то его обязательно нужно прорекламирровать как внутри магазина, так и на улице.

Владельцам магазина следует помнить, что один из самых востребованных товаров в магазине при АЗС – это напитки. Поэтому ассортимент должен быть на все вкусы и потребности. Из уличной рекламы клиенты должны узнать, что в магазине можно выпить чашку свежесваренного кофе, освежиться домашним лимонадом, попробовать новую марку чая или минеральной воды. Так привлекательная вывеска на улице поможет сформировать желаемую целевую аудиторию.

#### Стимулировать продажи в режиме нон-стоп

Покупатели в магазине АЗС – это транзитеры, которые не задерживаются надолго. Поэтому необходимый товар должен прямо «бросаться» им в глаза. Товары должны иметь яркую упаковку. Наименование продукта и информация о его составе должны быть крупно прописаны. Яркие POS-материалы на входе и в прикассовой зоне станут мотиваторами покупок. Как и узнаваемое брендовое торговое оборудование. Реклама на LED-дисплеях в магазине – дополнительный стимул для покупки. Если есть возможность разместить такой инструмент на заправочной станции, то это обязательно следует сделать. Владельцам магазинов при АЗС имеет смысл работать с поставщиками, которые понимают значение рекламы и готовы её оплачивать.

Производительное кофейное оборудование, способное делать до 300 и больше чашек качественного кофе в сутки, также будет работать на рост продаж.

Контролировать выкладку товаров и запасов

Грамотный мерчандайзинг важен для любой торговой точки, а для небольшого магазина при АЗС – тем более. Вот несколько правил, следование которым позволит увеличить рост продаж:

- продукцию импульсивного спроса разместить в зоне касс и на угловых стеллажах;
- на уровень глаз выложить продукцию, требующую срочной реализации;
- всегда иметь товары в свежей оптовой упаковке – это провоцирует ажиотажный спрос, и продукция распродается в самое короткое время;
- обязательно зонировать пространство – процесс этот творческий и уникальный для каждого конкретного случая, но оптимальное решение для конкретного магазина можно найти;
- в магазинах при АЗС, как правило, наличие складского помещения – проблема, поэтому лучший вариант восполнять товарный запас обеспечением мобильными поставками.

#### Обучать и стимулировать персонал

При той нагрузке, которая ложится на продавцов магазинов при АЗС, они должны быть хорошо подготовлены профессионально.

Эффективные продажи возможны, если продавец быстро ориентируется в товарном ряду. Способен визуально определить категорию покупателя, и может одним предложением презентовать товар. У квалифицированного продавца всегда заготовлены ответы на частые вопросы. Хороший продавец может ненавязчиво убедить покупателя дополнить основной заказ сопутствующими товарами.

Продавцы с такими навыками могут быть востребованы везде, поэтому для того, чтобы их удержать, нужно стимулы. Каждый владелец магазина должен иметь свой мотивационный набор.

#### Увеличить средний чек с помощью акций

Различные акции – хорошо работающий на повышение продаж в магазине на АЗС, инструмент. Подтолкнуть клиента к тому, чтобы он больше потратил, можно, предложив ему бонусы, при достижении определенной суммы покупки. Акции могут быть периодическими или случайными. Главное, чтобы человек не чувствовал себя обманутым.

#### Заполнить постоянных клиентов

Именно они становятся основой успешных продаж. Акции лояльности при повторной покупке в виде какого-то вознаграждения приводят к тому, что

человек становится постоянным клиентом, и может рассчитывать на бонусы, накапливаемые на карте. В дальнейшем при расчетах на АЗС он их с удовольствием использует.

Мотиватором для клиентов станут скидки в процентах. Причём их размер зависит от количества покупок – чем их больше, тем больше скидка. Неплохо внедрить практику многоуровневых бонусов, накопленных на АЗС или в магазине, которые клиент может использовать при покупке топлива или товаров. А если дать человеку VIP-статус с расширенным набором привилегий, то мало что может помешать ему стать постоянным клиентом.

Небольшие презенты от магазина в виде жевательной резинки, чашки кофе также возымеют положительный эффект. Приятным для постоянного клиента будет и литр топлива. Участие в партнерских программах позволяет клиенту пользоваться скидками и бонусами партнеров автозаправочной станции.

Поколение автомобилистов меняется, они становятся моложе и, как правило, очень хорошо чувствуют мировые тренды. Поэтому, к примеру, отдельный сбор бытовых отходов, создаст у них положительный образ магазина и станции. Участие в некоммерческих программах также повысит имидж этих объектов.

#### Проводить конкурсы и розыгрыш лотерей

По статистике соревновательные мероприятия в виде викторин и лотерей увеличивают продажи на 20%. Такие розыгрыши можно проводить через мессенджеры.

#### Находить поводы для повышения лояльности клиентов

Праздничные даты, общественные мероприятия, дни рождения – хорошие поводы для поздравления клиентов небольшими скидками.

Во всем мире магазин при АЗС – это бизнес-стандарт, который при правильной организации торговли сопутствующими товарами может приносить автозаправочной станции около 70% прибыли. Нетопливная часть генерирует не только довольно существенную часть прибыли, но и становится своеобразной маркетинговой опцией, способствующей повышению продаж основного продукта.

sostav.ru



Фото: sostav.ru

# Прощай Caltex, привет Astron Energy

Начался ребрендинг свыше  
850 АЗС в Южной Африке



Компания Astron Energy, управляющая второй по величине сетью по розничной продаже нефтепродуктов в Южной Африке, насчитывающей более 850 автозаправочных станций, представила свои АЗС в новом дизайне.

Ребрендинг с Caltex на Astron Energy является наиболее значительным изменением отрасли в Южной Африке за последние три десятилетия. Это также ключевая веха в стремлении Astron Energy стать следующим крупнейшим топливным брендом в ЮАР.

Вся сеть из более чем 850 станций Caltex в Южной Африке будет переименована в ближайшие месяцы, а затем и в Ботсване. В дополнение к этой большой задаче будет проведен ребрендинг нефтеперерабатывающего завода в Кейптауне, завода по производству смазочных материалов в Дурбане, 15 терминалов, 180 коммерческих и промышленных площадок, а также корпоративных объектов. Это сделает инициативу по ребрендингу одним из крупнейших проектов в новейшей истории Южной Африки.

В общей сложности 20 региональных команд по всей стране будут одновременно работать над ребрендингом АЗС в Astron Energy. В процессе работы предстоит:

- Примерно 741888 ресурсо-часов на объектах;
- Установить 1,3 миллиона светодиодов;
- Изготовить 63 морских контейнера или 27 футбольных полей из оранжевого и угольного покрытия навеса для площадок общей площадью 192796 квадратных метров;
- Использовать 6224 прижимных болта для пилонов АЗС.

Генеральный директор Astron Energy Табиет Були сказал: «Наши амбиции Astron Energy ясны, и наш новый бренд позволяет нам уверенно шагнуть в будущее, в котором мы стремимся приветствовать клиентов на наших захватывающих новых станциях».

По словам Були, запуск нового бренда знаменует собой веху в истории бизнеса, насчитывающей более века. Это хорошо позиционирует компанию для будущего, в котором АЗС станут универсальными центрами передового опыта и гиперудобства для удовлетворения потребностей современного и мобильного потребителя.

«Наш новый бренд дает нам прекрасную возможность заложить фундамент в рамках стремления создать взаимосвязанные пути клиентов и установить отношения с сообществами, чтобы раскрыть ценность в топливе, розничной торговле и не только», – сказал Були.

В рамках нового бренда Astron Energy запускает:

- Новую программу лояльности, более достижимую и простую, с возможностью использовать ежедневные вознаграждения в рамках перехода к геймификации.
- Новую технологию Astron Energy Quartech Fuel 4-в-1, обеспечивающую более длительную защиту и сохранение чистоты двигателя.
- Клиенты по-прежнему смогут зарабатывать и использовать бонусные баллы Standard Bank UCount, одновременно участвуя в новой программе вознаграждений Astron Energy.

Глава отдела маркетинга Astron Energy Кембридж Моканьяне сказал, что ребрендинг дает Astron Energy возможность еще больше улучшить качество обслуживания клиентов, уделяя особое внимание нетопливным розничным предложениям.

По словам Моканьяне, глобальные исследования показали, что «максимальное удобство» – это то, куда в конечном итоге переместятся все АЗС, предлагая все, от топлива до вариантов питания, банковских услуг, онлайн-услуг и услуг электронной коммерции и боксов для доставки.

Кроме того, переход на новый бренд приведет к тому, что все станции обслуживания Astron Energy будут уделять особое внимание и совершенству в отношении основ, включая туалеты и освещение, что является частью обновления общего обслуживания клиентов.

Согласно опросам клиентов, чистые, свежие и безопасные санузлы оказались в начале списка того, что потребители ожидают, заезжая на автозаправочные станции. За этим последовало правильное освещение и связанные с ним преимущества безопасности.

«Сосредоточение внимания на абсолютно правильном фундаменте создаст для нас платформу для правильного и устойчивого строительства в будущем», – добавил Були.

Яркие цвета бренда были специально выбраны, чтобы позволить Astron Energy выделиться на в значительной степени недифференцированном рынке, который имеет тенденцию придерживаться традиционных цветов, обычно ассоциируемых с топливными брендами.

Astron Energy будет опираться на более чем 100-летнюю историю компании в Южной Африке и использовать свое обширное присутствие на национальных сервисных станциях, чтобы стать следующим крупнейшим топливным брендом в Южной Африке.

[superstation.pro](http://superstation.pro)

# Circle K и Rscued В НОВОМ СОТРУД- НИЧЕСТВЕ ПРОТИВ ПИЩЕВЫХ ОТХОДОВ

Ежегодно в Швеции из расчета на человека выбрасывается около 18 кг продуктов питания, и сокращение пищевых отходов является одним из самых важных усилий, которые можно предпринять для защиты климата. В связи с этим Circle K и Rscued в Швеции выпускают два новых продукта, которые помогают сократить ненужные отходы.

Около 40% всех фруктов и овощей выбрасываются совершенно без надобности. Бизнес-концепция компании Rscued заключается в том, чтобы позаботиться о как можно большем количестве этих отходов, и теперь в Circle K выпускается обертка со свекольным хумусом и йогурт с яблочным кремом. Благодаря новому сотрудничеству и свекла, и яблоки в новых продуктах не окажутся выброшенными.

«Выбрасывать еду – это безумие, и поэтому мы так счастливы, что вместе с такими друзьями, как Rscued, можем внести свой вклад в сокращение пищевых отходов. Это блестящий пример того, как, проявив немного творчества, вы можете создать добавленную стоимость в сырье, которое оказалось на обочине обычных потоков. Тот факт, что у него также очень приятный вкус, является, конечно, важной частью задачи, позволяющей продавать еду, и на вкус она точно так же хороша, как кажется», – говорит Фанни Нордстрем, менеджер категории холодных блюд в Circle K.

Компания Rscued была основана в 2015 году в Хельсингборге и активно занимается сокращением пищевых отходов. Они сохраняют фрукты и овощи и делают из них соки, смузи, чипсы и свекольный хумус. То немногое, что осталось, компостируется и становится веганской почвой для выращивания новых фруктов и овощей.

«Сохранение фруктов и овощей требует гибкости, никогда не знаешь, когда и что попадет. Иногда это поврежденные при транспортировке яблоки

или появляется 36 тонн вареной свеклы, которую приходится выбрасывать, потому что низкий спрос во время пандемии. Чтобы добиться успеха, вам нужно быть быстрым и открытым, чтобы осмелиться попробовать что-то новое. Мы рады, что Circle K хочет вместе с нами выпустить два продукта, которые помогут сохранить еще больше фруктов и овощей», – говорит Трулс Кристенсон, генеральный директор Rscued.

Товары доступны на шведских станциях Circle K с 18 августа 2022 года.

Circle K Sweden AB управляет свыше 760 автозаправочными станциями, адаптированными как для легковых автомобилей, так и для грузового транспорта. Из них почти 300 АЗС полного цикла.

Компания предлагает весь спектр топливных продуктов – вне зависимости от того, каким двигателем оснащен автомобиль. Каждый четвертый литр является возобновляемым.

Зарядные станции для электромобилей быстро растут благодаря амбициозному плану, как для легкового, так и для грузового транспорта.

Кроме того, доступна хорошая еда на любой вкус и органический кофе, приготовленный по принципам справедливой торговли. Есть прокат автомобилей, автомойки и автоматы по продаже стеклоомывающей жидкости на заправках.

[superstation.pro](https://superstation.pro)

# Ростех создал для «Газпрома» новое российское оборудование морской добычи газа в Арктике

Объединенная двигателестроительная корпорация (ОДК, входит в Ростех) начала испытания нового российского газотурбинного энергетического агрегата для ледостойких плавучих платформ добычи природного газа.



Фото: rostec.ru



Фото: rostec.ru

В компании отметили, что это первый российский агрегат морского применения, в дальнейшем он заместит зарубежное оборудование в этом сегменте рынка.

Работы проводятся по заказу «Газпрома», которому требуется импортозаместить это оборудование для использования на месторождении «Каменномыское-море» в ЯНАО.

Газотурбинные агрегаты ГТА-8 мощностью 8 МВт будут задействованы на энергетической установке ГТЭС-32. В ее состав войдут в общей сложности четыре таких агрегата.

Первый из них будет поставлен заказчику в 2022 году, а в следующем году планируется передать весь комплекс оборудования для электростанции.

«В последние годы в проектах по освоению шельфов применялись только импортные энергетические агрегаты. Начало испытаний ГТА-8 – важный шаг в продвижении отечественного оборудова-

ния на рынке энергетики. Ростех обладает всеми научными и производственными возможностями, которые позволяют провести импортозамещение в данном сегменте», – заявил первый заместитель генерального директора Ростеха Владимир Артяков.

Месторождение Каменномыское-море расположено в Обской губе Карского моря. По размеру запасов газа относится к категории уникальных – около 555 млрд куб. м (по сумме категорий С1 и С2). Проектный уровень добычи из сеноманских залежей – 15 млрд куб. м в год. Акватория месторождения отличается экстремальными условиями: низкие температуры (до минус 60° по Цельсию), сильные штормы, небольшие глубины (5–12 м), толстые и плотные пресные льды.

itek.ru

# Электромобили стали дороже: будущее отрасли под угрозой

**Эксперты предупредили, что рост цен на электроэнергию в Германии представляет угрозу для всей индустрии.**

Стоимость электроэнергии в Германии, а также нехватка запчастей и сырья оказывают значительное влияние на производство и продажу электрических машин. Электромобили стали дороже: их содержание теперь особенно бьет по кошельку владельцев.

Электромобили стали дороже в Германии по мере роста цен на электроэнергию

Как известно, рост цен на бензин заставил многих автолюбителей перейти на электромобили. Однако после недавнего повышения цен на электроэнергию разница в обслуживании электрической машины и автомобиля с бензиновым двигателем сократилась.

Например, стоимость зарядки автомобиля в Германии увеличилась на 10% в связи с высокими счетами за электричество. Поскольку газ становится все более дефицитным продуктом в Европе, ожидается дальнейшее повышение цен.

Если раньше супермаркеты предоставляли покупателям бесплатную зарядку во время совершения покупок, то сейчас крупные магазины постепенно вводят обязательную плату за эту услугу. Например, такие торговые сети, как Lidl и Kaufland.

По прогнозам экономиста Стафана Братцеля, рост цен на электричество обязательно отразится на владельцах электрокаров. Заметим, что Братцель является основателем Центра автомобильного менеджмента (CAM).

«Если электромобили станут еще дороже в использовании, то вся индустрия окажется под угрозой. Потому что вряд ли кто-то еще купит себе электромобиль», – добавил эксперт.

Электромобили в Германии становятся непрактичным приобретением

Как и многие автолюбители, Братцель отдает предпочтение электромобилем. Поэтому экономист призывает правительство Германии финансово поощрять переход на электромобили. По крайней мере, чтобы стоимость электроэнергии не превышала цен за бензин.

Например, создать национальную сеть общедоступных электрических зарядных станций. Как известно, такая инициатива норвежского правительства в прошлом году вывела страну на первое место в списке по покупке электромобилей. Как оказалось, за 2021 год в Норвегии из всех зарегистрированных автомобилей около 65% оказались электромобилем.

Отметим, что мы уже приводили пример сравнения цен на заправку бензинового автомобиля и электрокара. Так, если цены на бензин и электроэнергию останутся прежними, то все же выгода от приобретения электромобилем есть.

Напомним, что Германия находится на шестом месте в списке по приобретению электромобилем. Однако, если ситуация с ростом цен на электроэнергию не изменится, эксперты ожидают, что у инвесторов не будет стимула строить зарядные станции. Таким образом, электромобили станут особенно непрактичным приобретением для большинства жителей Германии.

[aussiedlerbote.de](http://aussiedlerbote.de)



# ORLEN тестирует ИННОВАЦИОННЫЕ ЭТИКЕТКИ

В рамках акселерационной программы ORLEN Skylight компания PKN ORLEN тестирует инновационную технологию электронных ценников PESL. Этикетки на основе перовскитовых ячеек позволяют использовать алгоритмы динамического управления ценами и рекламным контентом на выбранной станции ORLEN. Благодаря этому можно будет корректировать цены на товары с учетом их сезонности, наличия или периодических акций.

Являясь лидером изменений, PKN ORLEN использует инновационные решения в различных областях своей деятельности. Поэтому в рамках тестирования, проведенного совместно с Saule Technologies, на выбранной станции ORLEN в Варшаве появилось более 150 этикеток PESL (Perovskite Electronic Shelf Label) с искусственным освещением. В конечном итоге пилотная программа охватит установку более 1500 этикеток.

«Важным элементом построения конкурентоспособного межрегионального концерна является поиск новых решений. Ориентация на инновационное развитие, сотрудничество с внешними стартапами. PKN ORLEN постоянно разрабатывает инструменты для реализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских проектов, одним из которых является ускоритель ORLEN Skylight. Концерн, как привлекательный деловой партнер, позволяет молодым технологическим компаниям реализовывать проекты, отвечающие разнообразным и сложным задачам. Сотрудничество с Saule Technologies позволит нам улучшить решения, используемые на наших АЗС, чтобы еще более точно соответствовать ожиданиям клиентов», – говорит Патрисия Панасюк, исполнительный директор по стратегии, инновациям и связям с инвесторами PKN ORLEN.

Инновационные этикетки PESL работают от естественного или искусственного освещения. Этикетки имеют двух- или трехцветный дисплей, который

может отображать как текст, так и графику. Усовершенствованная перовскитная ячейка, используемая в этом решении, благодаря высокой эффективности при искусственном освещении не должна занимать большую площадь. Ячейка способна снабжать магазин этикеткой на долгие годы. На текущем этапе пилотного проекта PKN ORLEN тестирует совместимость системы управления электронными этикетками с ограниченным объемом электронных этикеток. Следующим шагом будет установка этикеток разных размеров по всей станции обслуживания, соответствующих отдельным продуктам в предложении.

Акселератор ORLEN Skylight ориентирован на молодые технологические компании со всего мира, имеющие готовые продукты и услуги, внедряющие инновации, в том числе в области нефтехимического производства, возобновляемых источников энергии, внутренних процессов и обслуживания клиентов. Программа работает уже больше года. За это время было проведено пять раундов набора, в ходе которых было подано более 350 заявок от стартапов из Польши и из-за рубежа. Компании получили возможность ответить почти на 100 технологических вызовов в таких сферах, как розничные продажи, логистика, нефтехимия и энергетика. В результате оценки поданных заявок PKN ORLEN приняла решение о реализации 16 пилотных внедрений.

[superstation.pro](http://superstation.pro)

# В Солнечногорске запустили пилотный проект переработчиков «Экошкаф»

На автозаправке «Татнефть» у деревни Дубинино в Солнечногорске дали старт пилотному проекту по установке «Экошкафов» на АЗС региона. Проект является развитием «Мегабака» и нацелен на сбор отходов.



Фото: Пресс-служба Министерства ЖКХ МО

Как напомнил вице-губернатор региона Евгений Хромушин, в области с 2019 года более 7,6 миллиона тонн отходов не попало на полигоны и было переработано. Теперь аппараты приема вторсырья появятся на автомобильных заправках.

«Действительно, на заправках это очень удобно: залил омыватель, антифриз, а тару сдал в экошкаф, такой мини Мегабак. А далее компания Ориспром запустит тару в переработку, вот так все просто», - рассказал Хромушин.

ПАО «Татнефть» планирует установить «Экошкафы» на 72 автозаправках. Также в планах – установка контейнеров для сбора старых покрышек. Кроме того, определены три пилотных АЗС «Трасса» в Пушкино.

Глава Министерства ЖКХ Подмосковья Антон Велиховский рассказал, что первый «Экошкаф» принимает текстиль и пластик. Пластиковые емкости отправят на переработку, а вещи, пригодные к использованию, передадут компании «Нью-Лайф» – она распределит их среди нуждающихся жителей.

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

# «Роснефть» учит школьников безопасности на дороге

Акция «Засветись» прошла 1 сентября на автозаправочных станциях «Роснефть» в Санкт-Петербурге и Архангельске. Сотрудники автозаправочных станций «Роснефть» поздравили автомобилистов с детьми с началом учебного года и вручили им школьное расписание и световозвращатели «Семейная команда». Родителям разъясняли правила ношения световозвращателей и теперь они правильно закрепят их на одежде детей, и тех будет видно на дороге, в том числе и в темное время суток.

Начало нового учебного года для юных школьников означает время получения новых знаний.

«Роснефть-Северо-Запад» организовал квест-игру «Знатоки правил дорожного движения» для младших школьников. Мероприятие прошло совместно с ГИБДД и педагогами учебного интерактивного центра «Автоград».

Правила дорожного движения дети изучали не за партами в классе, а в специализированном интерактивном автогородке. Он представляет собой трассу с элементами городской дорожной сети, светофорами, дорожными знаками и разметкой.

Инженер по безопасности дорожного движения ООО «РН-Северо-Запад» Анна Белянская познакомила детей со своей профессией, поделилась секретами подготовки водителей бензовоза к рейсам и в игровом формате рассказала о соблюдении правил дорожного движения и безопасном передвижении возле АЗС. Теперь не только дети будут осторожнее, но они смогут обратить внимание родителей на эти правила при посещении АЗС.

Второклассники на практике закрепили полученные новые знания и научились фигурному вождению.

«Детям рассказали о светофорах, как правильно переходить дорогу, о пешеходных переходах и, в первую очередь, о необходимости быть внимательными на дорогах: не только отвечать за себя, но и помогать окружающим. В игровой ситуации дети смогли почувствовать себя как пешеходами, так и водителями: они не просто посмотрели на разметку и знаки, но и узнали, что они значат», – рассказала учитель школы 537 Надежда Петрова.

По завершении мероприятия каждый ребенок получил в подарок познавательную книгу-раскраску, которую разработал «РН-Северо-Запад» специально для юных петербуржцев. С ее помощью ученики будут знакомиться с разными дорожными ситуациями в повседневной жизни, а главное – будут учиться правильно и безопасно в них действовать ежедневно.



Фото: Пресс-служба ООО «РН-Северо-Запад»



Фото: Пресс-служба ООО «РН-Северо-Запад»

«Я научилась правильно переходить дорогу, правильно водить автомобиль и узнала новые знаки дорожного движения, к примеру, «осторожно, жилая зона», «пешеходам здесь ходить нельзя», – рассказала второклассница Вика.

«Я научилась соблюдать правила дорожного движения, как правильно кататься на велосипеде и переходить дорогу, теперь я буду аккуратна на дорогах», – добавила школьница Полина.


moika78.ru



Фото: Пресс-служба  
ООО «РН-Северо-Запад»



Фото: Пресс-служба ООО «РН-Северо-Запад»

The background of the page is a photograph of an offshore oil rig at sunset. The sky is filled with soft, horizontal bands of color, ranging from deep blue at the top to a warm, golden-orange glow near the horizon. The rig's silhouette is dark against the lighter sky, with its complex structure of towers and platforms visible. The water in the foreground is dark and textured with small waves.

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