

vds

# НОВОСТИ ТОПЛИВНОГО РИТЕЙЛА

Итоги февраля 2023



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

## В этом выпуске мы хотели бы поговорить на тему стремительного развития нетопливного бизнеса на АЗС.

Современная АЗС – это уникальный сегмент рынка, который может сочетать в себе два совершенно разных направления: продажу топлива и нетопливный бизнес. Не так давно нетопливный бизнес не удостоивался особого внимания, но тенденция снижения прибыли от продажи нефтепродуктов и усиление конкурентной борьбы за покупателя побудили владельцев сетей АЗС проявить интерес к потенциалу нетопливного бизнеса. В современных условиях он становится важной составляющей экономического успеха любого проекта. Постепенно АЗС становятся не просто заправкой, а полноценным ритейл-объектом.

В Европе уже давно используют такую модель ведения бизнеса, так продажи сопутствующих товаров и услуг составляют примерно 60% от прибыли АЗС.

Таким образом, экономический успех любой сети АЗС в большой мере зависит от расширения спектра предлагаемых конечному потребителю товаров и услуг и их привлекательности. Одним из способов развития нетопливного сегмента является откры-

тие кафе или магазина при АЗС под собственным брендом. Это позволяет не только привлечь новых клиентов, но и благодаря фирменному стилю повысить узнаваемость бренда, что в свою очередь способствует росту лояльности клиентов, повышению конкурентоспособности и увеличению прибыльности сети АЗС.

Сегодня для развития сетевого ритейла на АЗС нет необходимости в возведении стационарных зданий с большими площадями. Модульные здания полной заводской готовности – мировой тренд, доказавший свою эффективность при подходе к строительству объектов.

Модульные здания операторной АЗС – один из ключевых продуктов Компании VDS. Мы отработываем задачу Заказчика и предлагаем решения с безусловными рыночными преимуществами. Итогом работы становится продукт в законченном экстерьерном и интерьерном решении, готовый к тиражированию и реализации в кратчайшие сроки.

# Содержание

## 01 Аналитика топливно-энергетического комплекса

- 06 Россия намерена поставлять нефть преимущественно в дружественные страны
- 09 Не Китаем единым
- 12 Ближневосточный просчет Запада
- 15 Затоваривание рынка РФ нефтепродуктами может снизить цены на бензин на АЗС
- 17 К 2025 г. потребление газа в качестве моторного топлива в России вырастет до 3,3 млрд м<sup>3</sup>
- 19 Из-за чего возник энергетический коллапс в Узбекистане

## 02 Развитие и переформатирование розничной сети АЗС

- 22 ЛУКОЙЛ вложит 3 млрд рублей в новые АЗС в Башкирии
- 24 Сеть «Газпромнефть» перейдет рубеж в 1500 заправок
- 26 MOL планирует открыть 600 автозаправочных станций в Польше за 5 лет
- 30 На АЗС «Башнефти» расширяются возможности для посетителей
- 32 ФАС разрешила «Татнефти» приобрести шинный бизнес Nokian Tyres в России
- 34 Путин одобрил покупку «дочкой» «Газпром нефти» доли Shell в Салымском проекте

## 03 Инновации через дизайн

- 36 Кейс VDS: ребрендинг Qazaq Oil
- 39 Ребрендинг сети «Татнефть-АЗС-Северо-Запад»
- 44 Первые модули VDS уже на АЗС «Белоруснефть»
- 48 Тренды в дизайне АЗС: экологичность через прозрачность
- 52 Компания Peugeot представила новый логотип

## 04 Инновации топливно-энергетического комплекса

- 56 Чем занимается ситуационный центр Qazaq Oil
- 58 «Газпромнефть-СМ» разработала энергосберегающее масло для автомобилей иностранного производства
- 60 В 2022 году Роснефть получила более 100 патентов на инновационные изобретения
- 62 Digital Signage на АЗС: Как увеличить продажи используя цифровые решения
- 70 Московский транспорт «зеленеет»
- 74 В России открыто месторождение ярко-оранжевой нефти

# Россия намерена поставлять нефть преимущественно в дружественные страны

Ранее 60% сырья экспортировалось в государства, поддерживавшие санкции.

Россия планирует в 2023 г. поставить более 80% экспортных объемов нефти и 75% нефтепродуктов в дружественные страны. Об этом сообщил вице-премьер РФ Александр Новак в статье для журнала «Энергетическая политика».

Таким образом, на недружественные страны может прийти до 20% российского экспорта нефти и 25% нефтепродуктов. Согласно распоряжению правительства России № 430-р от марта 2022 г., в список недружественных включены государства Евросоюза (ЕС), Великобритания, США, Канада, Япония, Южная Корея, Австралия и ряд других стран, присоединившихся к антироссийским санкциям после начала СВО на Украине.

«Что касается поставок в государства, которые поддерживают нелегитимные ценовые ограничения (введение ценового потолка на российскую нефть и нефтепродукты), здесь наша позиция широко известна и остается неизменной: российскую нефть такие страны не получают», – добавил Александр Новак.

Россия и сейчас продолжает поставлять нефть в некоторые недружественные страны, которым временно дали исключения из режима санкций и разрешили покупать сырье из РФ. В частности, исключения сделаны для Венгрии, Чехии и Словакии, которые получают нефть по трубопроводу «Дружба», Болгарии (разрешены морские поставки) и Японии (импортирует нефть с проекта «Сахалин-2»). Поставки по «Дружке» в 2022 г. выросли на 7% год к году до 38,4 млн т, но уже в январе 2023 г. начали сокращаться за счет снижения импорта в Германию и Польшу.

Российские нефтепродукты также смогут попасть на европейский рынок. Для них было сделано исключение из санкционных ограничений. Еврокомиссия (ЕК) в начале февраля пояснила, что нефтепродукты из России не попадают под ценовой потолок, если они были «значительно переработаны или смешаны с другим топливом в третьей стране». Европа до начала санкций была крупнейшим рынком сбыта для российских нефтепродуктов – доля региона в экспорте России составила 62% в 2021 г.

Александр Новак в статье напомнил, что после начала СВО в феврале 2022 г. ЕС, США и Великобритания стали отказываться от российской нефти и нефтепродуктов. 5 декабря 2022 г. вступило в силу эмбарго ЕС на морские поставки нефти из России, 5 февраля 2023 г. – на нефтепродукты. Одновременно начали действовать предельные цены, по которым недружественные страны готовы покупать российскую нефть и продукты нефтепереработки. Ограничение цен на нефть установлено на уровне \$60/барр. В отношении нефтепродуктов действует два потолка: на более дорогие нефтепродукты (например дизтопливо) – \$100/барр., на более дешевые (мазут) – \$45/барр.

В ответ на введение ценовых потолков президент России Владимир Путин в конце декабря 2022 г. подписал указ, запрещающий российским экспортерам поставлять нефть и нефтепродукты по контрактам,



в которых установлена такая привязка. В результате российские нефтяники начали выстраивать новые логистические цепочки.

Например, для перенаправления поставок в дружественные страны была увеличена транспортировка топлива в дальневосточный порт Козьмино. Это позволило, по словам Новака, поставить из порта в страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) 42 млн т нефти. Ранее президент «Транснефти» Николай Токарев уточнял, что мощности по перевалке в порту Козьмино в 2022 г. выросли до 42 млн т с проектной мощности в 30 млн т. Крупнейшими покупателями российской нефти в АТР стали Индия и Китай.

Суммарный экспорт нефти из России, по словам Новака, в 2022 г. вырос на 7,6% к уровню 2021 г. до 242 млн т (4,9 млн барр./сутки).

В 2023 г. нефтяные компании продолжили наращивать поставки нефти в Козьмино. Но поскольку возможностей трубопровода Восточная Сибирь – Тихий океан (ВСТО) уже не хватало для удовлетворения все увеличивающихся запросов нефтяников, то впервые с 2016 г. начались регулярные поставки в Козьмино нефти по железной дороге. В январе 2023 г. поставки составляли 80 000 барр./сутки.

Опрошенные эксперты считают планы по направлению 20% всего экспорта нефти в недружественные страны реалистичными.

По мнению управляющего эксперта центра аналитики и экспертизы ПСБ Екатерины Крыловой, Россия может в 2023 г. направить в недружественные страны порядка 15–20% всех экспортных объемов нефти. По ее оценке, по нефтепроводу «Дружба» в Венгрию, Словакию и Чехию поступит около 250 000 барр./сутки. Поставки с Сахалина, откуда нефть в основном импортируется в Японию, составят 280 000 барр./сутки, а экспорт в Болгарию – около 90 000 барр./сутки. Суммарно на эти страны придется 620 000 барр./сутки. Также возможны поставки нефти в ЕС через Турцию, добавляет Крылова. Ведущий аналитик Фонда национальной энергетической безопасности Игорь Юшков напоминает, что поставки по «Дружбе» также продолжаются в Польшу, которая «планирует доработать действующий контракт» (план на 2023 г. – 3 млн т, или 60 000 барр./сутки).

Согласно расчетам на основе данных Федеральной таможенной службы (ФТС) России, доля в нефтяном экспорте стран, которые в 2022 г. были отнесены к недружественным, по итогам 2021 г. составляла около 59%, а в экспорте нефтепродуктов – 73%. Общаций объем экспорта нефти и нефтепродуктов составил 231,6 млн т и 144,3 млн т соответственно.

Данные за 2022 г. ФТС не опубликовала. По данным Екатерины Крыловой, в декабре 2022 г. на долю дружественных стран приходилось 68,8% импорта нефти из России.

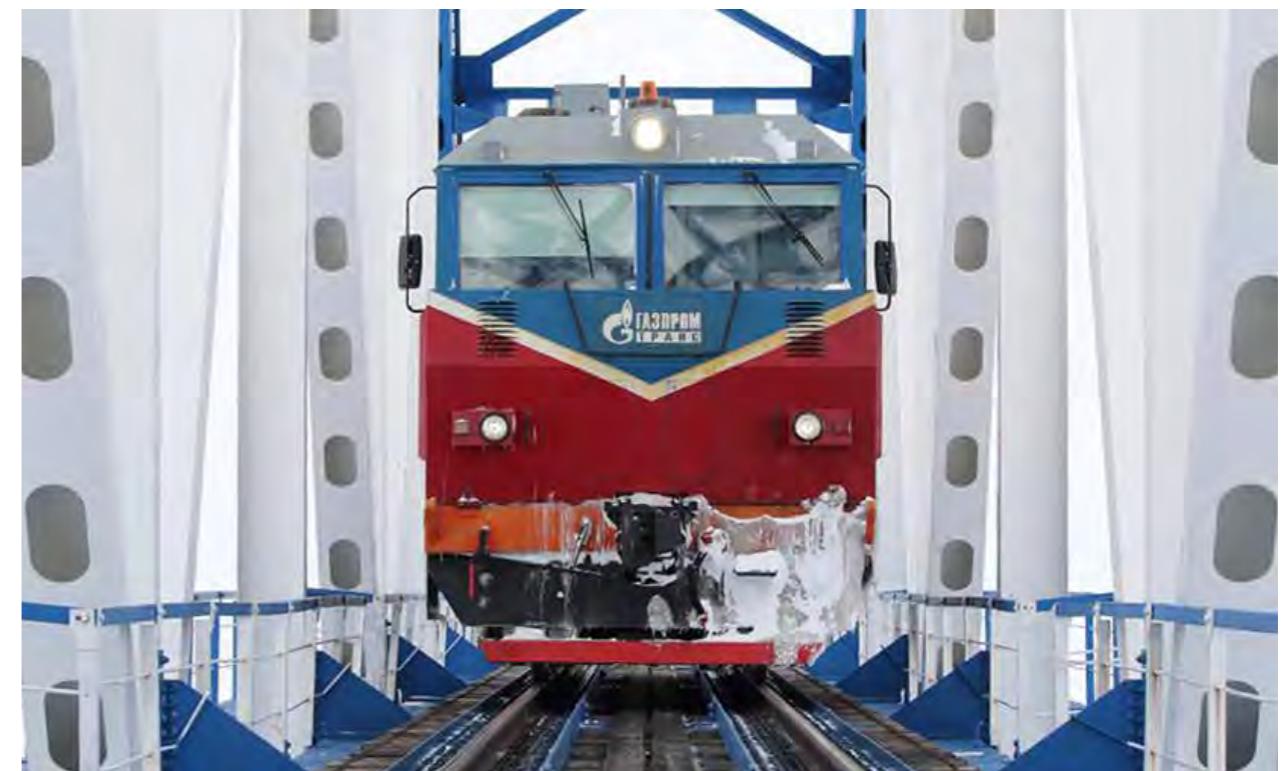
По мнению старшего аналитика «БКС Мир инвестиций» Рональда Смита, большая часть из 20% экспорта нефти и 25% нефтепродуктов, которые придется на поставки в недружественные страны, будет обеспечена в основном за счет морских поставок и «наверняка относится к серым схемам». Некоторый объем нефти будет поставлен в ЕС также по нефтепроводу «Дружба», добавляет он.

Игорь Юшков добавляет, что Россия в этом году может изменить структуру экспорта, поставляя за рубеж меньше нефтепродуктов и больше нефти.

vedomosti.ru

# Не Китаем единым

**КНР и Индия остаются главными партнерами России в Азии, но в регионе есть и другие рынки для РФ.**



Разворот экспорта энергоресурсов на Восток не только открывает России новые рынки, но и несет дополнительные сложности. В частности, Индия пока не готова закупать российский газ, а переговоры с Китаем могут оказаться очень сложными, и нам придется идти на компромисс. Однако помимо Индии и Китая в Азиатско-Тихоокеанском регионе есть и другие рынки.

### **Процай, Европа**

На протяжении последнего десятилетия доля России на энергетическом рынке Европы (если учитывать нефть, газ и уголь) превышала 30%, а конкретно по газу доходила и до 35%. Сейчас мы находимся в турбулентном периоде перехода, и доля РФ в энергобалансе ЕС упала до 10%. Утрата привычного рынка – это всегда тяжелый удар, и в течение ближайших года-двух Россия будет нести определенные потери. Как заявил недавно вице-премьер Правительства Александр Новак, с марта наша страна сократит добычу нефти на 500 тыс. барр/сут.

Самой Европе тоже придется несладко – европейцы все равно будут вынуждены потреблять российские энергоресурсы, но теперь закупать их придется опосредованно, при участии третьих стран. Так, Евросоюз будет приобретать у Индии дизельное топливо, произведенное из российской нефти. По предварительным оценкам, индийский «дизель» обойдется европейцам на 24–30% дороже, чем если бы топливо поставлялось напрямую из РФ. Такова цена ошибочных политических решений.

Перед Россией же открываются новые возможности, связанные с переориентацией на азиатский вектор. Экономический рост в Азии выше, чем в Европе, спрос на энергоносители в АТР будет увеличиваться быстрыми темпами, и поэтому основной доход от энергетического экспорта РФ будет генерироваться на Востоке. Благодаря этому добыча углеводородов в России со временем также восстановится.

### **Главная цель – Китай и Индия**

Рост азиатской экономики и, соответственно, потребления энергоресурсов обусловлен несколькими факторами. Во-первых, Китай, где коронавирусные локдауны тормозили экономику, открылся после пандемии, и объективно все экономические процессы пошли с нарастающей скоростью. В Индии перспективы еще лучше, эта страна имеет очень большой потенциал – в первую очередь в силу «низкого старта». Индия сегодня – самая динамично развивающаяся крупная экономика, рост ВВП там прогнозируется на 6–6,5% в год. К тому же в Индии

самое большое в мире население. Пока она больше заинтересована в российской нефти, нежели в газе, – спрос на «голубое топливо» там существенно вырастет лишь лет через пять.

Китай и Индия станут драйверами роста экономики не только в Азии, но и во всем мире. Остальные страны АТР будут играть гораздо менее важную роль, так как не имеют такого экономического веса. В частности, Японию можно охарактеризовать как «стареющую» экономику. Несмотря на высокий уровень жизни населения и отсутствие серьезной угрозы рецессии, она вряд ли будет демонстрировать внушительный экономический рост. Существенную динамику ВВП могут обеспечить только относительно бедные страны, которые стартуют с низкого уровня. Также следует учитывать, что масштабы экономик других стран региона несравнимы с Индией и Китаем. Крупным потребителем энергоресурсов могла бы стать Южная Корея, но она присоединилась к антироссийским санкциям, поэтому перспектив там пока немного.

Итак, российские энергоресурсы пойдут на Восток, формируя новые логистические цепочки, но здесь есть и подводные камни. Во-первых, конкуренцию России в АТР составят Австралия и Катар, а также Саудовская Аравия. Во-вторых, сооружая экспортные нефте- и газопроводы в Китай, мы порождаем монополию, то есть масштабную зависимость от одного очень крупного потребителя, способного диктовать свои цены. Это повышает риски для эффективного сбыта. В-третьих, китайцы – очень сложные партнеры по переговорному процессу. Они всеми силами пытаются продавить собственную цену, максимально выгодные для себя условия. А когда «на конце трубы» кроме них никого нет и они оказываются монопольными покупателями, это усиливает их переговорные позиции. Безусловно, как и ранее, будет найден компромисс, но России, вероятно, придется пойти на какие-то уступки. Договоренность с Пекином будет не на рыночных условиях, а на, скажем так, двусторонних.

### **Не только Поднебесная**

Помимо КНР и Индии перспективным для российской нефти являются такие рынки, как Малайзия и Индонезия. Поставки туда будут расти, но оценить, какие дополнительные объемы Россия сможет направлять в эти страны, пока сложно – логистические схемы наверняка окажутся не очень прозрачными, экспорт будет осуществляться в обход санкций. Конкретные цифры будут понятны только по итогам 2023 года, когда станет ясно, какое влияние оказывает потолок цен и как российская смесь Urals будет продаваться по отношению к бенчмарку Brent.

Самое уязвимое звено при торговле с Индонезией и Малайзией – страхование поставок. Из-за риска попасть под санкции и дополнительные финансовые ограничения многие трейдеры боятся покупать российскую нефть. Впрочем, именно для решения этого вопроса Россия формирует так называемый «сумеречный флот» танкеров, владельцы которых лояльны РФ и готовы заниматься транспортировкой российской нефти.

С газом ситуация сложнее – на рынках Малайзии и Индонезии доминирует Австралия, поставляющая туда СПГ. Вряд ли России будет легко расширить свое присутствие на азиатских рынках сжиженного газа (кроме, опять же, Китая). Контракты с Австралией уже заключены, и Россия вряд ли сможет предложить существенно лучшие условия. Во-первых, на рынке СПГ Россия не так активно представлена, а во-вторых, себестоимость поставок по Северному морскому пути выше, чем из Австралии.

itek.ru

# Ближневосточный просчет Запада

**Сокращение добычи Россией не спровоцирует рост производства нефти в странах ОПЕК+**



Вице-премьер Александр Новак объявил, что Россия в марте добровольно сократит добычу нефти на 500 тыс. баррелей в сутки. По его словам, это решение было самостоятельным и ни с кем из международных партнеров не обсуждалось.

Могут ли наши партнеры по ОПЕК+ воспользоваться моментом и увеличить собственную добычу, чтобы покрыть выбывающие с рынка российские объемы? Чисто теоретически – да. Так, Саудовская Аравия, согласно заявлению наследного принца Мухаммеда бен Сальмана, способна увеличить производство до 13 млн баррелей в сутки (сейчас оно составляет около 10,4 млн барр./сут.). Но на практике это крайне маловероятно.

## **Россия помогает ОПЕК+**

Заявление Новака было сделано чуть больше, чем через неделю после заседания мониторингового комитета ОПЕК+, где альянс не стал рекомендовать вносить изменения в действующие параметры добычи. Практически никто из партнеров по ОПЕК+ не стал комментировать решение России о сокращении добычи. Лишь глава Минэнерго ОАЭ Сухейль аль-Мазруи сказал, что необходимости во внеплановой встрече альянса сейчас нет, а мировой рынок нефти сбалансирован.

И дело совсем не в том, что в ОПЕК+ не отреагировали на слова Новака, а в том, что это мы отреагировали на действия ОПЕК+. Не следует забывать, что в ноябре 2022 года страны-члены альянса заявили о сокращении добычи на 2 млн баррелей в сутки. Цифра весомая. Это чуть меньше добычи Ирана, который производит примерно 2,5-2,6 млн баррелей в сутки. То есть мы своим решением поддержали ОПЕК+.

Естественно, возникает вопрос: с чем это связано? А дело в том, что волатильность на нефтяном и вообще на энергетическом рынке сейчас, мягко говоря, зашкаливает. Самый яркий пример – это ситуация с газом. В середине прошлого года цена на газ доходила до \$2,5–3 тыс. за 1000 кубометров, а сейчас она в среднем меньше \$600. С нефтью происходит то же самое. При этом многие страны ОПЕК – плановые государства. Конечно, планирование там

не такое директивное, как у нас во времена Советского Союза, но и они устанавливают определенные цели, которых должны достичь. Бюджет Саудовской Аравии на этот год сверстан исходя из цены нефти \$70 за баррель. В конце 2022 года котировки доходили до \$90 за баррель, что вполне устраивало Эр-Рияд. А сейчас они упали и находятся в районе \$80 за баррель, что обусловлено как санкционной политикой западных стран по отношению к России, так и последствиями разрушительного турецкого землетрясения (которое может привести к снижению спроса на нефть в этой стране). Не будем также забывать о кризисе, который поразил страны Европы и отчасти США. В результате на рынке появился определенный избыток нефти, что негативно влияет на ее котировки.

У РФ бюджет сверстан из расчета цен на нефть в \$70 за баррель. Если наше сырье будет торговаться, условно говоря, по \$45, то возникнет угроза бюджетного дефицита. Чтобы этого не случилось, и чтобы поддержать страны, с которыми мы достаточно тесно сотрудничаем в рамках альянса ОПЕК+, и было принято решение о добровольном сокращении добычи на 500 тыс. баррелей в сутки.

## **Передел мировой нефтяной отрасли**

Будем ли мы продолжать снижать добычу за пределами марта? Это будет зависеть от темпов стабилизации или, наоборот, дестабилизации на рынке нефти. Насколько быстро страны Европы будут выходить из того энергокризиса, в который они сами себя загнали? Как будет меняться политика данных государств, учитывая, что в некоторых из них пройдут выборы? Например, Социал-демократическая партия Германии (к которой принадлежит и канцлер ФРГ Олаф Шольц) с треском проиграла выборы в Берлине, впервые с 1999 года.

Сейчас сложно давать какие-либо прогнозы, но я считаю, что в случае необходимости страны ОПЕК+ будут поддерживать решение России о сокращении добычи. Ведь заливать рынок нефтью им крайне невыгодно исходя из интересов собственных бюджетов. Согласно данным Всемирного банка, темпы экономического роста в Саудовской Аравии в 2022 году составили 8,7%. О такой динамике и Ев-

ропа, и мы можем только мечтать. И снижать эти темпы саудовцам совершенно ни к чему.

Важно также отметить, что страны Ближнего Востока сейчас стремятся извлекать максимум выгоды не из поставок сырой нефти, а из торговли нефтепродуктами. К примеру, 62% всего нефтяного экспорта Кувейта обеспечивают именно нефтепродукты. Эта страна стала одним из основных поставщиков авиационного горючего на мировой рынок.

В то же время в наращивании поставок сырой нефти заинтересованы те страны, которые серьезно пострадали в результате так называемой арабской весны (в первую очередь Ливия) или прямой иностранной агрессии (Ирак, разоренный борьбой с Исламским государством и американским вторжением). Причем Ирак сейчас демонстрирует высокие темпы развития нефтяной отрасли, он вышел на четвертое место в мире по добыче (чуть больше 4 млн баррелей в сутки) и экспорту нефти. Ирак также ведет переговоры с разными странами, включая Россию, о создании мощностей по нефтепереработке и производству нефтехимии, тем самым следуя примеру Саудовской Аравии и Кувейта.

#### Новые условия для Запада

Таким образом, страны Ближнего Востока не собираются по первому требованию коллективного Запада наращивать добычу нефти или газа. Они готовы это сделать только в обмен на серьезные инвестиции. К примеру, выдвигается условие о заключении долгосрочных, на 15–20 лет, контрактов на поставку энергоресурсов. С этим, в частности, столкнулся тот же Шольц, когда попытался договориться с Катаром о закупках дополнительных объемов СПГ. В итоге в ноябре 2022 года в Катар приехала делегация ФРГ во главе с министром экономики Робертом Хабеком и подписала соглашение о поставках сжиженного газа начиная с 2026 года сроком на 15 лет – деваться-то некуда...

Кроме того, страны Ближнего Востока прекрасно понимают: если они, поддавшись давлению США, начнут заливать мир своей нефтью, то их партнеры по ОПЕК+ (а по сути – конкуренты) тоже не будут сидеть сложа руки и выбросят на рынки дополнительные объемы сырья. В результате начнется анархия и рынок продавца превратится в рынок покупателя. Потребители будут диктовать свои цены, и они могут скатиться до \$20–30 за баррель! Понятно, что Саудовской Аравии и ее ближневосточным партнерам надо любой ценой избежать подобного сценария.

Западные страны совершили еще один геополитический просчет. Увлечшись борьбой против экономической мощи Китая и военной мощи и самостоятельной позиции России, они упустили другие развивающиеся страны: Бразилию, Индию, Саудовскую Аравию, ОАЭ, Кувейт, Катар и т.д. Эти страны ощутили себя полноценными субъектами международных экономических отношений и сегодня уже не хотят выполнять все прихоти Вашингтона.

itek.ru

# Затоваривание рынка РФ нефтепродуктами может снизить цены на бензин на АЗС

С начала 2023 года оптовые цены на дизельное топливо снизились более чем на 30%, на бензины – на 10%, обновив минимумы многолетней давности, отметил управляющий партнер компании «Петролеум трейдинг» Максим Дьяченко.



Введенное Евросоюзом эмбарго на поставки российских нефтепродуктов может привести к затовариванию внутреннего рынка РФ и снижению цен на топливо в рознице. Такое мнение высказал управляющий партнер компании «Петролеум трейдинг», одного из крупнейших топливных трейдеров в РФ, Максим Дьяченко в колонке для аналитического портала «ИнфоТЭК».

По его словам отгрузка товара, который с начала года продавался на бирже по низким ценам, начнется только с середины февраля.

«И первые партии этого дешевого топлива придут на АЗС лишь в середине марта. Пока никто не получил горючее по тем биржевым котировкам, которые мы сейчас наблюдаем. И розничные цены не скачут, как биржевые. Для их изменения определенная конъюнктура оптовых цен должна сохраняться в течение нескольких месяцев. В целом, если оптовые цены в 2023 году будут оставаться низкими, если будет затоваривание рынка, то мы можем увидеть в итоге снижение и розничных цен», – считает эксперт.

Дьяченко пояснил, что розничные цены на топливо в России не являются в полной мере рыночными. «Когда они в 2021–2022 годах стремительно росли во всем мире, в России они оставались стабильными, отставая в своей динамике от инфляции и роста оптовых цен и приводя к убыткам розничной реализации. Обратная сторона такой стабильности заключается в том, что цены не снижаются при падении оптовых котировок», – отметил он.

По мнению эксперта, первое влияние эмбарго на российские нефтепродукты со стороны Евросоюза можно будет ощутить только через один-два месяца, а в полной мере оно станет очевидным лишь на более долгом отрезке времени.

#### Эмбарго на российскую нефть и нефтепродукты

С 5 декабря 2022 года вступило в силу эмбарго ЕС на морские поставки нефти из РФ, страны G7, ЕС и Австралия ввели потолок цен на поставляемую морем российскую нефть на уровне \$60 за баррель для подчиненных им судов и территорий. С 5 февраля 2023 года начали действовать аналогичные ограничения на поставки нефтепродуктов из России. Размер потолка был определен в размере \$100 и \$45 за баррель в зависимости от категории нефтепродуктов.

Еврокомиссия опубликовала пояснение к решению о введении потолков цен на нефтепродукты из России, где прописала случаи, в которых потолки цен не применяются. Под санкции не попадают нефтепродукты, произведенные из российской нефти вне РФ, а также смесь российского топлива с нефтепродуктами из других стран, если они смешаны на территории третьих стран.

tass.ru

# К 2025 г. потребление газа в качестве моторного топлива в России вырастет до 3,3 млрд м<sup>3</sup>

Количество АГНКС в России достигло 900, к 2035 г. планируется рост до 1435.

Развитие рынка газомоторного топлива (ГМТ) обсуждалось 3 февраля 2023 г. на совещании в г. Санкт-Петербург, прошедшем под руководством председателя совета директоров Газпрома В. Зубкова.

Первый замминистра энергетики РФ П. Сорокин сообщил, что за последние 4 года были просубсидированы 300 АГНКС, в т.ч. 95 в 2022 г.

Напомним, что федеральный проект «Чистая энергетика» предусматривает выделение субсидий на создание АГНКС. В 2023 г. они составят 1,2 млрд руб., в 2024 г. - 2,2 млрд руб., а к 2025 г. увеличатся до 2,4 млрд руб. Количество АГНКС, которые должны быть просубсидированы, приблизилось к 200 объектам – около 40% от общего количества заправок, которые планируется построить в ближайшие 3 года.

П. Сорокин добавил, в 2023 г. планируется расширить программу субсидирования строительства АГНКС на все регионы, соответствующий акт находится в Минюсте на экспертизе.

На горизонте до 2035 г. общее количество газомоторных заправок в России планируется увеличить до 1435.

Также он отметил, что для дальнейшего развития рынка ГМТ в России необходимо не только создавать новые объекты газозаправочной инфраструктуры, но и увеличивать загрузку уже действующих. Если в 2019 г. в качестве моторного топлива использовалось около 1 млрд м<sup>3</sup> газа, то к началу 2023 г. показатель увеличился до 1,7 млрд м<sup>3</sup>. Наибольший прирост отмечен в Сахалинской области (82%), Белгородской области (26%), г. Санкт-Петербург (20%), Ленинградской области (17%) и Свердловской области (15%). К 2025 г. ожидается рост потребления газа в качестве моторного топлива до 3,3 млрд м<sup>3</sup>.

Одной из стимулирующих мер для роста потребления ГМТ является субсидирование перевода транспорта на ГМТ. По итогам 2022 г. был просубсидирован перевод на ГМТ около 9,4 тыс. ед. транспорта, а общее количество транспортных средств на ГМТ достигло 280 тыс.

Минэнерго РФ предлагает рассмотреть возможность распространения программы субсидирования на предприятия, выпускающие сельхозтехнику, использующую в качестве моторного топлива компримированный и сжиженный природный газ (КПГ и СПГ).

3 февраля 2023 г. в г. Санкт-Петербург и Ленинградской области также состоялся торжественный ввод в эксплуатацию 3 новых АГНКС Газпрома. В меро-

приятии приняли участие В. Зубков, П. Сорокин, заместитель полпреда президента РФ в Северо-Западном федеральном округе В. Потомский, губернатор г. Санкт-Петербург А. Беглов, зампред правительства Ленинградской области по строительству и ЖКХ Е. Барановский, зампред правления Газпрома В. Маркелов, гендиректор Газпром газомоторное топливо Д. Корниенко.

Новые АГНКС Газпрома построены на востребованных маршрутах движения газомоторного транспорта:

- на 25 м км внутреннего кольца Кольцевой автодороги, где граничат г. Санкт-Петербург и Всеволожский район Ленинградской области (АГНКС начала работу в пуско-наладочном режиме);
- в пос. Левашово Выборгского района г. Санкт-Петербург (в режиме коммерческого отпуска газа);
- в г. Тосно Ленинградской области (в режиме коммерческого отпуска газа).

Новые АГНКС могут заправлять экологичным топливом до 810 ед./сутки техники. В числе ключевых потребителей – городские автобусы и такси, а также транзитные автомобили, следующие по маршруту Москва – Санкт-Петербург. Ввод в эксплуатацию 3 новых АГНКС расширил газозаправочную сеть Газпрома в Северо-Западном федеральном округе до 55 объектов.

В г. Санкт-Петербург число АГНКС достигло 18. Развитие газозаправочной инфраструктуры в городе будет продолжено - правительство г. Санкт-Петербург уже утвердило проекты планировки территорий для строительства 3 станций в Невском, Курортном и Приморском районах. В 2022 г. г. Санкт-Петербург перешел на новую модель транспортного обслуживания пассажиров. Сегодня в городе на ГМТ работают более 2500 автобусов.

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

# Из-за чего возник энергетический коллапс в Узбекистане

И чем помогут стране Татнефть и Газпром.



Узбекистан столкнулся с дефицитом моторного топлива. На АЗС выстраиваются огромные очереди, а перекупщики продают бензин прямо на дорогах. Проблемы с приобретением бензина у авто владельцев начались в январе. К тому же в стране только начали восстанавливать работу автомобильных газовых заправок. О том, что происходит на топливном рынке республики и помогут ли российские компании дружественному соседу?

### Костры на улицах и закрытые АГНКС

Этой зимой Узбекистан накрыли аномальные морозы. Еще в начале декабря 2022 года узбекистанские власти прекратили экспорт газа и ограничили работу газовых заправок в связи с холодами. Приоритет в обеспечении газом и электричеством отдали населению и социальным объектам. А с 12 января АГНКС были закрыты по всей республике. В каждом из регионов работали лишь специальные заправки, обслуживающие общественный транспорт и коммунальную технику. Не помогло даже подписание с Туркменистаном контракта на поставку газа.

Для улучшения ситуации власти Узбекистана решили увеличить поставки газа на внутренний рынок до 5 млн кубометров в сутки, сообщил РБК в начале декабря. Власти предписали продавать сжиженный природный газ (СПГ) населению. Госорганам запретили использовать транспорт, работающий на сжиженном газе. Кроме того, в Узбекистане на два месяца заморозили акциз на импорт и продажу бензина АИ-80, а также установили предельную цену на него.

В январе ситуация еще больше обострилась. Так, в Ташкенте в начале января температура падала до -20 °С, чего не было долгие годы пишет «Комсомольская правда». Обычно в это время там бывает плюсовая температура. Нынешние морозы привели к масштабным отключениям газа, тепла и электричества по всей стране. В соцсетях появилось множество видео с греющимися у костров людьми. Выяснилось, что собственные месторождения газа не покрывают запросов 27 миллионного Узбекистана.

В итоге 16 января президент Шавкат Мирзиёев заявил, что причина всех проблем в энергетике – коррупция, бессистемность работы и хищения энергоресурсов. По его данным, было выявлено более 10 тысяч незаконных подключений к электро- и газовым сетям. «Система была подорвана изнутри», – заявил Мирзиёев. После совещания в правительстве был уволен мэр Ташкента, замминистра энергетики Узбекистана, председатель «Тепловых электростанций» и главы нескольких районов.

В итоге владельцы газовых заправок начали массово продавать свой бизнес. На онлайн-платформе Olx появились десятки объявлений по продаже АГЗС – в основном, в Ташкенте и столичной области. Также на продажу были выставлены объекты в Самаркандской, Джизакской и других областях.

3 февраля Шавкат Мирзиёев сообщил об увеличении поставок газа на метановые автозаправки в пятницу в течение недели. По состоянию на 3 февраля вновь открылись 35 газовых заправок из 72, сообщила компания «Худудгаз пойтахт». При этом АГНКС начали работать в ограниченном режиме и по графику, который меняется с увеличением давления газа в газопроводах.

### Кто покроет дефицит бензина?

А в конце января – начале февраля в местных СМИ и соцсетях стали появляться сообщения об огромных очередях за бензином марки АИ-80. Население вынуждено часами стоять в очередях за топливом. На днях в АО «Узбекнефтегаз» объяснили это тем, что введенные ограничения на автомобильных газонаполнительных компрессорных станциях привели к росту спроса на 80-й бензин до 8 тысяч тонн в день. Предложение просто не покрывает спрос.

В госкомпании отметили, что в таких условиях некоторые частные АЗС незаконно реализуют автобензин, искусственно повышают цены, а также продают некачественное топливо. В частности, фиксируются случаи, когда АИ-80, закупленный через биржи и поставленный в установленном порядке, попросту не реализуется. Более того, есть случаи его реализации под видом АИ-92. Это приводит к увеличению нагрузок на АЗС UNG Petro (входят в «Узбекнефтегаз»).

«Имеющиеся на АЗС топливозаправочные колонки (обычно 2-4) используются на максимальных мощностях при заправке, – пояснили в компании. – Эти мощности не имеют возможности одновременного обеспечения имеющегося потока. В результате на АЗС возникают значительные очереди за реализацией бензина марки АИ-80».

Из-за этого инспекция по контролю за использованием нефтепродуктов и газа при Минэнерго («Узнефтегазинспекция») совместно с правоохранительными органами создала рабочий штаб. Проводятся контрольные мероприятия. Кроме того, увеличиваются объемы производства. Ежедневно в среднем в стране производится 4,6 тыс. тонн автобензина АИ-80. Из них Бухарским НПЗ – 3,1 тыс. тонн, а Ферганским НПЗ – 1,5 тыс.

В январе 2023 года на продажу через биржевые торги было выставлено всего 136,5 тысячи тонн (в среднем в день – 6203 тонн) АИ-80, закупленными заправочными сетями. Это на 44,6 тысячи тонн больше, чем за аналогичный период прошлого года. А 31 января на биржевых торгах выставили на продажу 5550 тонн автобензина АИ-80. Уточняется, что 31 января через нефтебазы «Узбекнефтегаз» было поставлено 6303 тонны 80-го бензина. В частности, 1466 тонн топлива направили в Ташкент и Ташкентскую область.

2 февраля 2023 года на Бухарском и Ферганском НПЗ выпустили еще 4,1 тыс. тонн автобензина марки АИ-80 (2,6 тыс. и 1,5 тыс. тонн соответственно). Об этом ИА «Девон» узнало из сообщения «Узбекнефтегаза». В частности, 456 тонн моторного топлива отправили в Каракалпакстан, еще 1360 тонн – в город Ташкент и Ташкентскую область. Остальные регионы также получили партии АИ-80.

По состоянию на 3 февраля 2023 года на нефтебазах и нефтеперерабатывающих заводах компании имелось 37,2 тыс. тонн остатков автобензина. По официальным данным, на нефтеперерабатывающих заводах было запасено 73,8 тыс. тонн сырья. К примеру, на Бухарском НПЗ – 54,1 тыс. тонн и Ферганском – 19,7 тыс. тонн.

В январе была достигнута договоренность об импорте АИ-80-экологического класса К-5, произведенного компанией «Татнефть». С нижнекамского завода ТАНЕКО было отгружено 50 тысяч тонн автомобильного бензина. 4 февраля он поступил в продажу на АЗС, сообщает «Узбекнефтегаз».

Начальная цена этого товара на бирже составляет 7168,3 тыс. сумов за тонну (44,6 руб. по официальному курсу), а конечная цена для потребителей – 6000 сумов за литр (37,78 рубля). В феврале планируется закупить у компании «Татнефть» дополнительно 50 тысяч тонн данного топлива. В январе УНГ закупил у Газпрома 5 тыс. тонн бензина.

### Справка Информагентства «Девон»

Общая мощность нефтеперерабатывающих заводов Узбекистана составляет около 10 миллионов тонн, которые сегодня не полностью загружены. В стране в последние годы регулярно возникал острый дефицит бензина и других видов нефтепродуктов. По данным официальной статистики, добыча нефти в Узбекистане по итогам прошлого года выросла на 1,8%, до 787,8 тысячи тонн.

iadevon.ru

# ЛУКОЙЛ вложит 3 млрд рублей в новые АЗС в Башкирии

В 2023–2025 годах ЛУКОЙЛ планирует построить новые заправочные станции на автодороге М-7 «Волга» в Башкирии.



Об этом сообщил генеральный директор компании «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» Айдар Абузяров во время деловой встречи с главой Башкортостана Радием Хабировым в Доме Республики.

«Это будут два зеркальных комплекса в районе села Шарипово и ещё два – на обходе села Верхнеяркеево, – сообщил Айдар Абузяров. – На этих АЗС будет представлен широкий ассортимент товаров и услуг для автолюбителей. Кроме того, в планах – смонтировать новые АЗС на трассе М-5 «Урал».

«Мы сохраняем партнёрские отношения, стараемся поддерживать инвестиционные инициативы и социальные проекты ЛУКОЙЛа, – сказал Радий Хабиров. – А ваша успешная работа позволяет планомерно повышать комфорт и удобство для жителей и гостей республики».

«Мы встретились с генеральным директором «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» Айдаром Суфияновичем Абузяровым, – отметил Хабиров в ходе оперативного совещания республиканского правительства в понедельник. – Очень предметно все обсудили. Большие планы у компании по развитию сети заправок и придорожного сервиса. Объем инвестиций за эти годы составит 3 млрд рублей».

ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» – один из крупнейших межрегиональных сбытовых операторов ЛУКОЙЛа. Компания реализует топливо, автомасла и сопутствующие товары в Башкортостане, Татарстане, Удмуртии, Оренбургской, Самарской, Тюменской, Челябинской, Курганской, Свердловской, Кировской и Ульяновской областях, ХМАО, ЯНАО и Пермском крае. В состав предприятия входят более 600 автозаправочных комплексов и 11 нефтебаз.

На территории Башкирии действует 54 АЗС «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт». Инвестиции в строительство и модернизацию заправок компании в 2021–2022 годах составили 429 млн рублей.

Напомним, 7 февраля в правительстве Башкортостана под председательством премьер-министра

Андрея Назарова состоялось совещание по развитию придорожного сервиса. В нем участвовали главы администраций районов и городских округов республики и руководители ведомств.

«В республике введено 129 новых объектов, – сообщил Андрей Назаров. – Общий объем инвестиций составил 1,8 млрд рублей. Модернизировано 164 объекта за 301 млн рублей».

Министр торговли и услуг региона Алексей Гусев рассказал, что в 2022 году в Башкирии возле трасс построили 52 торговых объекта, 24 станции техобслуживания (СТО), 23 заправки (АГНКС, АГЗС). Был возведен также ряд других объектов придорожного сервиса.

#### Справка «Информ-Девон»:

Правительством Башкирии утверждена Концепция развития придорожного сервиса на 2020–2024 годы. Согласно документу, за четыре года в Башкортостане должно быть построено 1000 новых придорожных комплексов. Еще столько же планируют модернизировать и оформить в единой стилистике. В августе 2022 года стало известно, что татарстанская компания «ТранзитСити» построит в РБ 12 заправочных комплексов под брендом «Ирбис». Инвестиции в проект оцениваются в 1,5 млрд рублей.

iadevon.ru

# Сеть «Газпромнефть» перейдет рубеж в 1500 заправок

Компания в 2023 году  
откроет более 40 новых  
АЗС и 35 быстрых ЗЭС для  
электромобилей.



До конца 2023 года «Газпромнефть» планирует ввести еще 35 сверхбыстрые электростанции на АЗС в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области. «Газпромнефть» начала оснащать свои заправки быстрыми зарядками для электромобилей в 2022 году. Данная услуга доступна клиентам на трех АЗС в Ленинградской области.

За 2022 год «Газпромнефть» открыла 60 новых автозаправочных станций в России. Число АЗС под розничным брендом компании достигло 1476. Они расположены в 49 регионах. Так, в прошлом году открылись 15 заправок на крупнейших федеральных автомагистралях. В их числе – трассы М-11 Москва – Санкт-Петербург и М-12 Москва – Казань.

Наибольшее число АЗС открыто в Московской и Мурманской областях, где под брендом «Газпромнефть» появилось 15 и 6 станций соответственно. Для повышения уровня сервиса на 119 заправочных станциях «Газпромнефть» были установлены терминалы самообслуживания. С их помощью автолюбители могут самостоятельно оплачивать топливо и продукцию кафе.

В 2022 году «Газпромнефть» укрепила свои позиции в Центральном и Северо-Западном регионах, сообщил руководитель сети АЗС «Газпромнефть» в России Олег Кузьменков.

«Мы расширили географию сети и ее представленность на юге страны, в Сибири и на Урале, – отметил он. – Новыми регионами присутствия сети стали Ростовская, Белгородская и Мурманская области.

В 2023 году мы планируем открыть более 40 новых АЗС, что позволит нам перейти исторический рубеж в 1500 автозаправочных станций «Газпромнефть». Видим вектор развития сети в формировании мультикомплексов, инфраструктурных партнерствах и развитии цифровых клиентских сервисов».

В феврале прошлого года «Газпромнефть» увеличила розничные продажи топлива в РФ на 12% – до 9 млн тонн. Для обеспечения потребностей рынка «Газпромнефть» в 2021 году нарастила производство топлива на российских НПЗ более чем на 7%. Новые быстрые зарядные станции были установлены на АЗС сети в Москве, Санкт-Петербурге и в Краснодарском крае, сообщили в компании.

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

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

# MOL планирует открыть 600 автозаправочных станций в Польше за 5 лет

Венгерская нефтегазовая компания MOL может увеличить количество автозаправочных станций в Польше до 600 за пять лет.

В ноябре 2022 года MOL закрыла сделку по приобретению 410 АЗС в Польше в рамках сделки на 610 миллионов долларов США с PKN Orlen и Grupa Lotos. По словам представителей компании, ребрендинг автозаправочных станций займет два года.

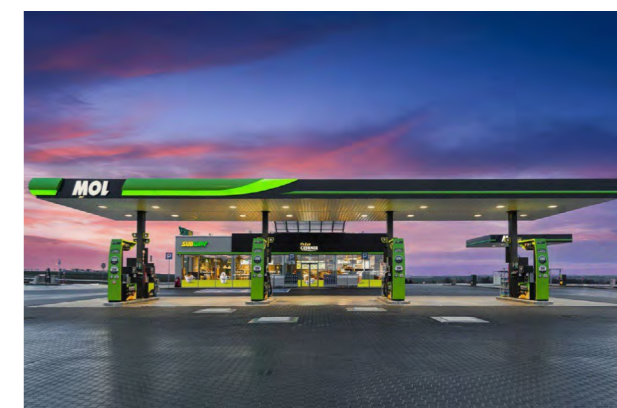
«Официально открыта первая в Польше автозаправочная станция под брендом MOL. Недавно построенная АЗС является первой из более чем 400 объектов, – заявил Питер Рататикс, исполнительный вице-президент по потребительским услугам MOL Group. – На самом деле, мы хотели бы иметь 600 станций в Польше», – добавив, что цель может быть достигнута за пять лет.

Первая станция расположена на скоростной автомагистрали S7, направление Кельце-Краков, в МОР Klemensice в Свентокшиское воеводстве. Вместе с ней на польском рынке дебютирует гастрономическая концепция Fresh Corner, предлагающая вкусные блюда и отличный кофе. Кроме того на АЗС будет работать ресторан Subway.

«Мы считаем, что сегодняшнее открытие является лишь первым шагом к длительному и успешному присутствию бренда MOL в Польше. Благодаря прошлогодней сделке мы смогли быстро укрепить свое присутствие в Польше, но это не исчерпывает наших амбиций. Мы стремимся быть второй по величине сетью в Польше, поэтому мы будем продолжать искать возможности для дальнейшего, динамичного развития», – сказал Питер Рататикс.

Очередное открытие автозаправочной станции MOL будет в марте – на этот раз на участке трассы S8 Варшава-Белосток в обоих направлениях.

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





# На АЗС «Башнефти» расширяются возможности для посетителей

Развитие придорожного сервиса является важной частью реализации большого национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства», стартовавшего в 2020 году.



Компания «Башнефть», входящая в структуру «Роснефти», начиная с 2020 года переформатировала 116 АЗС в минимгазины и полноценные магазины, из них 18 расположены на популярных туристических трассах. На 180 АЗС «Башнефть» в Башкортостане предлагается свыше 1000 наименований продовольственных и непродовольственных товаров. На 162 станциях в Башкортостане реализуются горячие напитки – чай, кофе. При этом на автозаправочных комплексах в торговом зале установлены точки самообслуживания по приготовлению кофе. Более чем на 30 заправочных станциях в республике представлен большой ассортимент выпечки, можно приобрести первые и вторые блюда, хот-доги, гамбургеры. На АЗС водители и пассажиры могут приобрести все, что может быть полезно в пути: от безалкогольных напитков и мороженого до автомасел и технических жидкостей.

Также проведено благоустройство территорий на 75 АЗС, завершены работы по обустройству теплых санузлов на 189 АЗС, в основном расположенных на федеральных и региональных трассах.

Работа по расширению сервиса на АЗС «Башнефти» позволяет формировать удобную инфраструктуру придорожного сервиса и делать путешествия по Башкирии максимально комфортными.

[gtrk.tv](http://gtrk.tv)



# ФАС разрешила «Татнефти» приобрести шинный бизнес Nokian Tyres в России

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) удовлетворила ходатайства ПАО «Татнефть» о приобретении ряда юрлиц у финского производителя шин Nokian Tyres.

«ФАС России одобрила три ходатайства ПАО «Татнефть» о приобретении долей в уставных капиталах ООО «Нокиан Тайерс», ООО «Хакка Инвест» и ООО «Нокиан Шина» в размере 100% у компании Nokian Tyres», – сказал представитель антимонопольной службы.

В ФАС отметили, что если на сделку распространяются положения указа президента РФ №618, то она может быть совершена только после получения разрешения правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций.

Nokian Tyres летом 2022 года анонсировала уход с российского рынка. В октябре стало известно, что компания продает активы в РФ «Татнефти». Стороны подписали соглашение, цена сделки ожидается в районе 400 млн евро (она может быть уточнена в зависимости от ряда факторов, включая размер оборотного капитала, средств на счетах, обменных курсов).

Nokian Tyres производит и продает шины для легковых автомобилей и внедорожников, коммерческого и грузового транспорта и индустриальной техники. В концерн также входит сеть шинных центров Vianor.

Завод Nokian Tyres во Всеволожске был открыт в сентябре 2005 года, на нем действуют 14 производственных линий мощностью 17 млн шин в год. В 2021 году около 80% легковых шин компании было произведено в России, а бизнес-направление «Россия и Азия» обеспечило около 20% чистых продаж Nokian Tyres.

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



# Путин одобрил покупку «дочкой» «Газпром нефти» доли Shell в Салымском проекте

Президент РФ Владимир Путин подписал распоряжение, которое позволяет «Газпром нефти» приобрести доли британской энергокомпании Shell в проектах «Салым Петролеум» и «Ханты-Мансийский нефтегазовый союз» (ХМНС).

Как следует из распоряжения о «специальном решении о совершении сделок» ООО «ГПН – Ближневосточные проекты» (дочернее предприятие «Газпром нефти»), компания может приобрести 50% обыкновенных акций ЗАО «Ханты-Мансийский нефтегазовый союз», принадлежащих Shell Exploration and Production (LXVI) B.V.. Российская компания получит также 50% доли в уставном капитале ООО «Салым Петролеум Девелопмент», которые принадлежат SHELL Salym Development B.V.

«Для совершения сделок, указанных в настоящем распоряжении, не требуется получение иных предусмотренных законодательством РФ разрешений, решений, согласий (предварительных согласий), согласований (предварительных согласований) и других разрешительных документов (разрешительной документации)», – говорится в документе.

В конце декабря прошлого года Shell договорилась с «Газпром нефтью» о продаже своей доли в совместном предприятии (СП) ООО «Салым Девелопмент». В июле «Газпром нефть» подала заявление о переводе СП с Shell в российскую юрисдикцию и преобразовании Salym Petroleum Development B.V. в ООО «Салым Девелопмент» с уставным капиталом в 8,6 млн руб., в августе суд удовлетворил его.

Совместное предприятие «Салым Петролеум Девелопмент» разрабатывает Салымское месторождение в Ханты-Мансийском автономном округе в Западной Сибири. Добыча на месторождении составляет около 6 млн т в год. Salym Petroleum – одно из старейших нефтегазовых СП в России, созданное в 1996 г. Владеет шестью лицензиями на месторождения Салымской группы. «Газпром нефть» вошла в капитал СП в конце 2000-х гг.

Shell объявила о решении выйти из российских проектов после начала СВО на Украине. В отчете от 28 июля 2022 г. компания сообщила, что ее представители покинули совет директоров Salym Petroleum Development N.V. После этого совместный контроль над СП был утрачен, и с этого момента Salym учитывается компанией «как актив с нулевой балансовой стоимостью».

vedomosti.ru

# Кейс VDS: ребрендинг Qazaq Oil

Проект комплексной модернизации сети Qazaq Oil стартовал осенью 2020 года с реализации 11 пилотных объектов розничной сети.



Ребрендинг Qazaq Oil, до/после



Работа над пилотными АЗС показала, что действующий промкаталог не позволяет решить бизнес-задачу Заказчика.

Работа по методике VDS, которая включает разработку дизайна, прототипирование технологий, разработку стандартов обеспечила успешный массовый ребрендинг с комфортной экономикой, сроками производства и эффективной эксплуатацией сети.

#### Методика VDS в ребрендинге Qazaq Oil

Проект комплексной модернизации сети Qazaq Oil стартовал осенью 2020 года с реализации 11 пилотных объектов розничной сети. Работа над пилотными АЗС показала, что действующий промкаталог не позволяет решить бизнес-задачу Заказчика.

Работа по методике VDS, которая включает разработку дизайна, прототипирование технологий, разработку стандартов обеспечила успешный массовый ребрендинг с комфортной экономикой, сроками производства и эффективной эксплуатацией сети.

#### Разрабатываем и прототипируем дизайн

За несколько недель при синхронном взаимодействии проектной группы VDS и команды Qazaq Oil была проведена масштабная работа по внедрению ряда дизайнерских и технических усовершенствований стиля. Ключевые улучшения коснулись стилообразующих элементов – знака, фриза навеса и стелы. Результатом работы стал премиальный бренд международного уровня с притягательный дневным и ночным видом АЗС.

В марте 2021 года была реализована первая пилотная АЗС Qazaq Oil в новом стиле от VDS. Объект был исполнен по макетным технологиям для утверждения дизайна.

#### Прототипируем технологии

Следующим этапом стало прототипирование технологий – ключевых узлов и сопряжений новых изделий и апробация выбранных технологий с точки зрения производства и монтажа на 10 предсерийных объектах.

#### Разрабатываем стандарты

Заключительным этапом перед запуском серийного производства стала разработка базового комплекта стандартов:

- стандарт габаритов и присоединительных элементов для производителей;
- стандарт приемки по качеству;
- стандарт по паспортизации.

Для решения задачи по оптимизации стоимости обновления сети на этапе разработки стандартов была проведена типизация объектов Qazaq Oil и разработаны 3 формата:

- премиум
- стандарт +
- стандарт

Форматирование обеспечило экономический эффект на сети при сохранении визуального восприятия и целостности объектов.



# Ребрендинг сети «Татнефть- АЗС-Северо- Запад»

В октябре 2019 года ПАО «Татнефть» закрыло сделку по приобретению у финской компании Neste топливно-розничного бизнеса в Российской Федерации, в частности сеть АЗС в Северо-Западном регионе РФ.

## Массовый ребрендинг. Доработка стандартов

За 2 года реализовано 200 АЗС и 250 стел Qazaq Oil, после первых 100 АЗС доработаны базовые стандарты и разработан расширенный комплект мануалов:  
– стандарт по монтажу, погрузке, транспортировке;  
– стандарт по сервису.

Методика VDS позволила решить бизнес-задачи Заказчика и в кратчайшие сроки вывести новый бренд на рынок.

«Компания у нас относительно молодая, мы появились после приватизации сети АЗС «КазМунайГаза». Кстати говоря, за всё время существования компании 2021 год был самым успешным», – генеральный директор PetroRetail Тулемис Шотанов.

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



Ребрендинг сети «Татнефть-АЗС-Северо-Запад», до/после



#### Дизайн, создающий бизнес:

Перед Командой VDS стояла задача адаптировать дизайн-концепцию флагманского формата под существующие элементы АЗС Neste для массового перехода на новый бренд.

АЗС Татнефть Северо-Запад принято считать нишевым сегментом на рынке. Продукты и услуги компании рассчитаны на более взыскательного клиента с высокими требованиями, готового платить премию за соответствующий уровень сервиса. Это наследие нефтяной компании Neste из Финляндии, которое необходимо было сохранить и преумножить уже под новым брендом «Татнефть».

#### Разработка дизайна:

В основу стиля легла концепция, разработанная Компанией VDS для флагманской АЗС «Татнефть» в Альметьевске. Этот минималистичный стиль премиального формата с нестандартным выбором цветовой гаммы продолжил свою жизнь в Санкт-Петербурге.

Линейка оборудования, выбор материалов, ночной вид были значительно переработаны совместно с командой «Татнефть-АЗС-Северо-Запад», чтобы адаптировать новый стиль под существующие элементы АЗС Neste с возможностью тиражирования на всей сети.

В цветовой гамме стиля преобладает черный цвет – воплощение стиля, респектабельности, в какой-то мере недоступности. Зеленый символизирует саму жизнь, гармонию и обновление.

В дизайне АЗС есть все признаки честной архитектуры, когда все элементы функциональны, лишены декоративных оболочек, при этом объект выглядит изящно и гармонично.

#### Прототипирование дизайна:

За считанные недели в плотном взаимодействии с Командой «Татнефть-АЗС-Северо-Запад» были разработаны и произведены опытные образцы всей линейки изделий с целью подбора и тестирования материалов, которые подчеркнули премиальный фирменный стиль сети в дневное и ночное время.

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



# Первые модули VDS уже на АЗС «Белоруснефть»



Видео «Модульное здание операторной.  
Дизайн для бизнеса. VDS»

Компания VDS поставила ведущей государственной ВИНК Беларуси «Белоруснефть» модульное здание операторной площадью 50 м<sup>2</sup>. Монтаж модуля проводился без прерывания рабочего процесса АЗС, объект уже запущен в работу.

При небольшой на первый взгляд площади модуля в нем комфортно размещается одновременно большое количество посетителей, при этом модуль укомплектован всем необходимым оборудованием. Кофемашина не останавливается ни на минуту!

Модуль VDS позволил решить две главные задачи Заказчика – уйти от процедуры капитального строительства и моментально увеличить торговую площадь АЗС в связи с существующими требованиями по площади торгового зала при реализации отдельных групп товаров.

Модульное здание VDS – это продукт 100% заводской готовности, готовый к тиражированию и запуску в кратчайшие сроки. В основе конструкторских решений лежат мобильность, эргономичность, функциональное оснащение и возможность серийного выпуска модулей.

Модуль поставляется в законченном экстерьерном и интерьерном решении, не нуждается в фундаменте и применении строительных смесей, жидкостей и растворов при монтаже, что позволяет сократить сроки работ на площадке – ввод объекта в эксплуатацию происходит в течение двух суток с начала монтажа. Такая технология позволяет:

- проводить работы без прерывания деятельности АЗС, тем самым сократить упущенную прибыль Заказчика;
- снизить количество строительных отходов, выбросов углекислого газа и энергопотребления за счет эффективной логистики и быстрого монтажа на площадке;
- дает возможность всесезонного строительства в любых климатических регионах.

При условии регулярного обслуживания и планового ремонта модульный павильон может эксплуатироваться десятилетиями с минимальными затратами на поддержание безупречного вида, что помогает поддерживать постоянную лояльность к бренду.

Компания VDS предлагает разные форматы модульных зданий метражом от 25 м<sup>2</sup> с возможностью масштабирования в зависимости от размера АЗС.

Мобильность некапитального строения позволяет управлять рисками в случае ухудшения характеристик участка либо в связи с непредвиденными корректировками проекта на любом этапе. В таком случае, объект просто перемещается на другую локацию либо склад временного хранения без потери своих качеств.

Модульные здания заводской готовности – мировой тренд, доказавший свою эффективность при подходе к строительству объектов.

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







# Тренды в дизайне АЗС: ЭКОЛОГИЧНОСТЬ через прозрач- НОСТЬ

Какие тренды промышленного дизайна окажут влияние на дизайн АЗС в обозримом будущем и какие тренды привлекут на АЗС конечного потребителя?



Клавиатура Air Type

Сегодня дизайнеры и архитекторы используют в своей работе подход, основанный на принципах безотходного производства, нулевого углеродного следа, второй жизни товаров и материалов и содействию в регенерации природных систем. Осознанная архитектура, осознанное проектирование – это то, что требует поколение будущего и конечный потребитель.

Настоящая экологичность, за которой скрывается правда, а не гринвошинг, сегодня приравнивается к премиальности. Использование вторичных материалов – это роскошь, за которую современный потребитель готов платить, потому что он выступает за осознанный, продуманный шопинг и времяпрепровождение с заботой о будущем поколении и окружающей среде.

Один из способов как можно отразить тренд на экологичность в дизайне это использовать прозрачность в цепочках поставщиков и в самом внешнем виде продукта. Несколько примеров, в которых дизайнеры применили прозрачность в создании продукта.

## Телефон Nothing Phone (1)

Стильный механический дизайн телефона Phone (1) от британского стартапа Nothing имеет полупрозрачную заднюю панель с сотнями светодиодных индикаторов, которые расположены в виде полос, освещающих заднюю часть, образуя различные формы и конструкции, когда они загораются в разной последовательности, и предназначены для различных уведомлений.

Phone (1) изготовлен из 100% переработанного алюминия, а более 50% пластиковых компонентов изготавливаются из переработанных материалов или на биологической основе.

Несмотря на сложные формы и очертания, задняя часть по-прежнему сдержанная и чистая, если смотреть на нее издалека. Только подойдя поближе, можно обнаружить множество мелких деталей. Симметричные лицевые панели и алюминиевая рама добавляют элегантности, легкости и прочности.

## Клавиатура Air Type

Клавиатура Air Type была разработана Running Guy Studio как периферийное устройство для пользователей компьютеров, которое поможет им снизить усталость во время длительных сеансов печати. Вы можете «печатать по воздуху» на этой тактиль-

ной клавиатуре. Air Type оснащена рядом надутых и упругих клавишных колпачков, которые напоминают пузырящую пленку, что придает немного визуальной интриги по всей поверхности. Это предотвращает обычное сопротивление, оказываемое кончикам пальцев на других клавиатурах, чтобы смягчить удар и, таким образом, сделать длительную печать более комфортной.

## Часы Bvlgari Octo Finissimo

Линия ультратонких часов Bvlgari Octo Finissimo – это сочетание швейцарской скрупулезности и технического мастерства с итальянской элегантностью и дизайнерским вкусом.

Это самые тонкие в мире механические часы, их толщина 1,8 мм при диаметре 40 мм. Несущая конструкция создана на основе титана, карбона и вольфрама, их сочетание обеспечивает необходимую жесткость, которая обеспечивает максимальную защиту. Циферблат закрыт прозрачным антибликовым стеклом из сапфирового хрусталя высокой прочности. Задняя крышка корпуса прозрачная, можно увидеть практически все детали превосходного механизма и получать эстетическое наслаждение, глядя на его слаженную работу.

На храповом колесе часов выгравирован QR-код, благодаря которому первые десять владельцев получают эксклюзивное изображение NFT, что символизирует связь между традиционным механическим миром и цифровой вселенной.

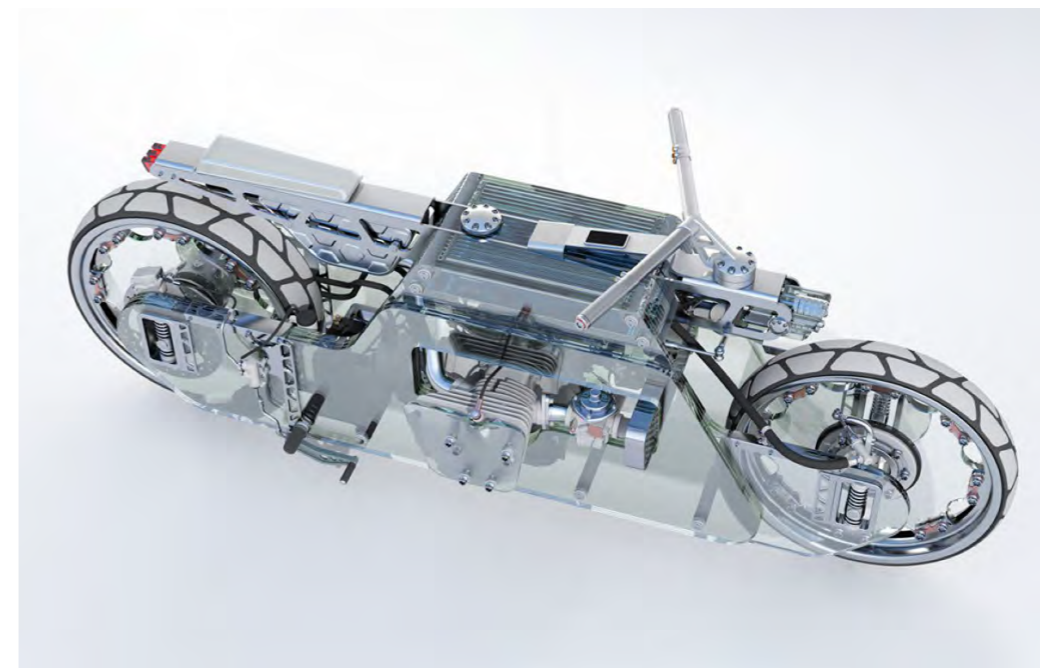
## Мотоцикл Nu'Clear by Mikhail Smolyanov

Дизайнер мотоциклов Михаил Смолянов специально для мастерской LBM спроектировал интересный концептуальный мотоцикл с рамой из пуленепробиваемого стекла, двигателем «Урал» и поршневой подвеской в стиле ретро.

Пуленепробиваемое стекло присутствует не только в элементах дизайна, но и в несущих частях. Те части, которые невозможно было сделать из этого материала, сделаны из других, таких как металл, резина и т.д., но это необычное сочетание металла и стекла позволяет мотоциклу выделиться из толпы. Рабочий топливный бак прозрачный с синей светодиодной подсветкой, имитирует черенковское излучение (прим.: форма энергии, которую можно наблюдать в виде голубого свечения, вызываемого заряженными частицами, из которых состоят атомы, движущиеся в определенной среде со скоростью, превышающей скорость света).



Телефон Nothing Phone (1)



Мотоцикл Nu'Clear by Mikhail Smolyanov



Часы Bvlgari Octo Finissimo



Клавиатура Air Type

Мотоцикл Nu'Clear напоминает часовой механизм или жужжащий двигатель с серебристым покрытием и механизированной конструкцией.

#### Прозрачность в дизайне АЗС

Прозрачность как тренд сейчас пронизывает все сферы дизайна: использование «чистых» материалов, упорядочивание и облегчение не только «внешней», но и «внутренней» составляющей.

Рекламное оборудование на АЗС сегодня может тоже стать частично прозрачным с видимыми компонентами. В тренде применение неокрашенного пластика, металла и стекла; цвет и свет только там, где это действительно нужно клиенту; использование биофильной палитры – морской лед, опаловый зеленый, лабораторный серо-стальной, а пурпурные и розовые блики лишь привносят дружелюбность в холодный, технический мир.

**С 2018 года Компания VDS сотрудничает с трендинговыми агентствами Promostyl и Oltmans van Niekerk**

Мировые тренд-бюро делают прогнозы об изменяющихся потребностях и ценностях будущего потребителя. Данные структурируются и предоставляются общественности в виде иллюстрированных тренд-буков с аналитикой передовых технологий в области промышленного дизайна, архитектуры, ритейла и интерьера. Опираясь на полученную информацию и переводя ее на язык дизайна АЗС, мы внедряем инновации в своей работе. Таким образом то, что только появились в мире на уровне концепции, мы можем использовать уже сегодня в дизайне АЗС.

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

# Компания Peugeot представила **НОВЫЙ ЛОГОТИП**



Логотип Peugeot, было/стало



25 февраля 2021 года компания Peugeot представила новый логотип в виде герба с величественной головой льва.

С 1850 года бренд Peugeot десять раз сменял логотип, но центральной фигурой всегда оставался лев. Новая, одиннадцатая, еще более стильная и элегантная версия создана специалистами международной дизайн-студии Peugeot Design Lab. Нынешняя смена логотипа символизирует переход бренда на новый уровень.

Бренд Peugeot созвучен времени. Опережая тренды, он первым внедряет инновации, превосходит изменения в поведении клиентов и закладывает основы для новых решений в области мобильности.

Компания Peugeot принимала участие во всех революциях – промышленной, технологической, политической, социальной и цифровой. Не стала исключением и разворачивающаяся в настоящее время революция в области экологии – основополагающими элементами стратегии устойчивого развития компании стали энергетический переход и экологически чистая мобильность.

**Харизму бренда Peugeot в полной мере отражает новая эмблема**

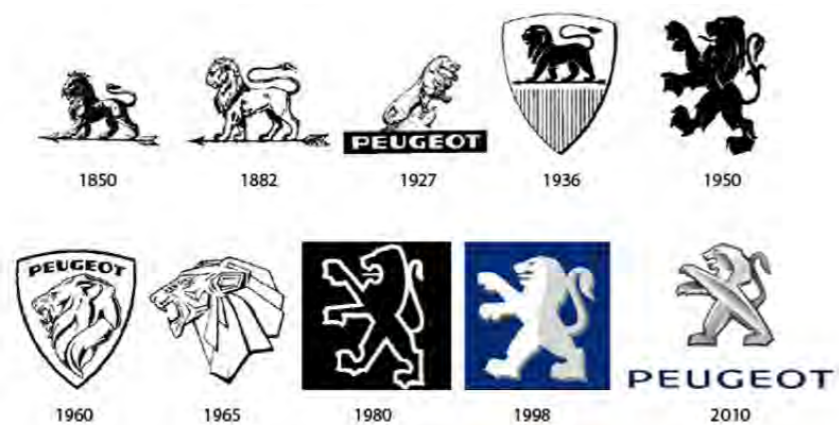
Лев сохраняет преемственность истории Peugeot и служит связующим элементом между прошлым и будущим. Идея о льве как об эмблеме бренда

зародилась, когда сталелитейному бизнесу семьи Peugeot понадобился логотип, отражающий деятельность и силу компании. Лев также был геральдическим символом коммуны, из которой происходило семейство Пежо. Острые зубы льва олицетворяли силу стальных изделий бренда и долговечность компании, а сам лев – храбрость и величие.

Новый логотип подчеркивает ключевые ценности Peugeot и символизирует неподвластный времени, универсальный и отражающий культурное многообразие стиль. Для великих династий Европы одним из главных отличительных знаков всегда оставался геральдический щит. Он говорит о статусе владельца, крепких традициях, богатой истории фамилии. С новым логотипом и новым визуальным стилем Peugeot объединяет в себе историю и ультрасовременный стиль.

Новый логотип призван помочь бренду покорить новые страны, ускорить темпы глобального роста и открыть всему миру французский стиль, технологичность и элегантность.





Логотип Peugeot 1850–2010 гг.



**Новый стиль Peugeot транслирует две ключевые ценности:**

1) «Жить здесь и сейчас»  
В современном динамичном мире время становится все более драгоценным ресурсом.

Peugeot предлагает всем желающим возможность по-настоящему наслаждаться каждой секундой и максимально использовать все открывающиеся возможности.

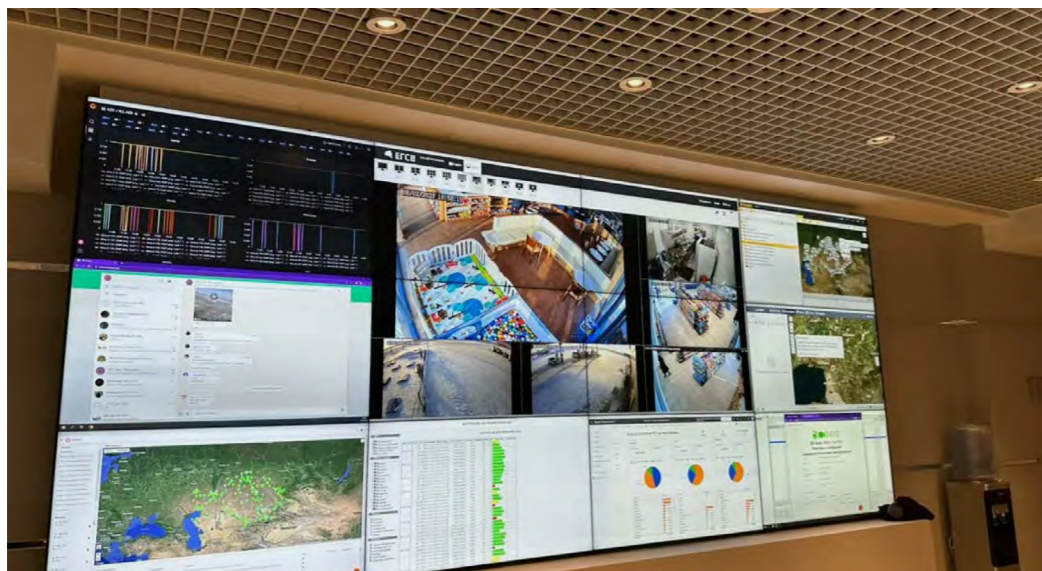
2) «Выбирать качество во всём»  
Автомобили, дилерские центры, аксессуары, сайты, коммуникационные материалы, элементы оформления. Все эти точки контакта с брендом организованы в единообразную, гармоничную и мультифункциональную систему.

peugeot.ru



# Чем занимается ситуационный центр Qazaq Oil

Рассказываем, когда его  
запустили и для чего центр  
нужен.



Компания PetroRetail (сеть АЗС Qazaq Oil) на днях представила ситуационный центр. «Курсив» разбирается, как этот центр работает и для чего нужен.

По словам представителей компании, ситуационный центр создали, чтобы комплексно улучшать качество услуг сети АЗС. Благодаря получению объективных данных специалисты Qazaq Oil смогут принимать более оперативные решения. Для получения детальной информации о каком-либо из компонентов деятельности компании хватает пары кликов, тогда как ранее на сбор и анализ данных уходило значительно больше времени и сил. Теперь же полная цифровизация систем позволяет исправлять недочеты максимально быстро.

Данные, которые стекаются в ситуационный центр, дают возможность специалистам моментально реагировать на непредвиденные и нестандартные ситуации. Информация в центр отправляется с новой системы видеонаблюдения и телеметрических датчиков, которые установлены на ключевых участках деятельности каждой АЗС Qazaq Oil.

Генеральный директор PetroRetail Тулемис Шотанов поделился основными плюсами нового ситуационного центра: по его словам, теперь потребители будут более уверены в продукте.

«Основной вид нашей деятельности – розничная реализация нефтепродуктов и товаров народного потребления. Очевидно, что потребителя в первую очередь волнует вопрос качества. И как раз такие данные из ситуационного центра помогают нам отвечать на этот вопрос», – говорит он.

Шотанов добавил, что на всех видах оборудования компании установлены специализированные датчики, которые позволяют усилить точки контроля.

«Можно увидеть, был ли осуществлен несанкционированный вход в «голову» колонки, узнать, какой уровень налива топлива в этой колонке. Также есть возможность проследить маршрут движения бензовозов – отклоняются ли они от него или нет. Есть необходимая информация и по нефтебазам. Все это и многое другое позволяет нам повысить контроль за качеством и количеством топлива на всем этапе его движения – от перерабатывающего завода до заправочной станции», – резюмировал гендиректор.

В PetroRetail считают, что работа ситуационного центра поменяет отношение клиентов к сети, потому что он нужен для улучшения качества обслуживания, устранения проблем, которые появляются при работе.

Еще одна функция ситуационного центра – контроль качества работы сотрудников Qazaq Oil. Так, например, специальная программа определяет, насколько часто и правильно сотрудник АЗС предлагает клиенту компании приобрести товар. В перспективе она будет автоматически показывать кассирам предпочтения клиента на основе анализа его покупок. Это поможет кассиру рекомендовать клиенту приобрести его любимые товары.

Цифровая система позволяет специалистам центра анализировать остатки товара и предварительно сообщать о необходимости заказа новых поставок. В будущем в компании планируют внедрить полностью автоматизированную систему, которая могла бы на основе поступающих данных самостоятельно выполнять операции, которые пока находятся в компетенции сотрудников.

В ситуационном центре визуализируют и оперативно обрабатывают всю важную информацию, выявляют тревожные моменты, оповещают ответственные структурные подразделения.

Ситуационный центр работает на суперсовременном программном обеспечении Retailix. Помимо этого, в Qazaq Oil используют раздаточные колонки немецкой фирмы-лидера отрасли Gilbarco, а также внедрено комплексное программное обеспечение бизнес-анализа Power BI. Как компания неоднократно отмечала раньше, в реконструкцию, ребрендинг и улучшение всех бизнес-процессов было инвестировано только по состоянию на 2023 год более 40 млрд тенге.

kz.kursiv.media

# «Газпромнефть-СМ» разработала энергосберегающее масло для автомобилей иностранного производства

**«Газпромнефть-смазочные материалы» выпустила премиальное моторное масло класса вязкости 0W-16 с повышенными экологическими и эксплуатационными характеристиками для применения в автомобилях иностранного производства.**

Высокотехнологичный продукт эффективно защищает детали и механизмы гибридных и бензиновых двигателей, а также уменьшает расход топлива. Благодаря уникальной рецептуре, разработанной на площадке собственного Научно-исследовательского центра «Газпромнефть-СМ» (НИЦ), моторное масло превосходит по ключевым техническим параметрам импортные аналоги и подходит для самых современных автомобилей. Первая партия импортзамещающей продукции произведена на Московском заводе смазочных материалов.

Для нового масла специалисты НИЦ выбрали высокотехнологичную синтетическую основу собственной разработки и лучшие решения по пакетам присадок. Низкий класс вязкости продукта значительно снижает расход топлива и уровень выбросов вредных веществ в атмосферу при эксплуатации автомобиля. Дополнительный запас по окислительной стабильности увеличивает срок службы масла. На площадке Научно-исследовательского центра, оснащённого уникальным оборудованием, новая рецептура прошла десятки различных тестов - исследования при экстремально высоких и низких температурах, склонность к образованию нагара, устойчивость продукта к старению. Многочисленные испытания подтвердили высокие эксплуатационные и технические характеристики инновационного моторного масла.

Анатолий Скоромец, генеральный директор «Газпромнефть-СМ»: «Доля автомобилей зарубежного производства на российском рынке составляет более 60 %, поэтому «Газпромнефть-СМ» постоянно расширяет ассортимент масел для легкового транспорта всех мировых производителей. Мы разрабатываем собственные уникальные рецептуры и ставим цель не просто заменить продукцию иностранных компаний, покинувших российский рынок, а предоставить нашим потребителям принципиально новые высокотехнологичные масла с улучшенными характеристиками».

## **Справка:**

«Газпромнефть-смазочные материалы» – дочернее предприятие «Газпром нефти», специализирующееся на производстве и реализации масел, смазок и технических жидкостей. Один из лидеров нефтеперерабатывающей отрасли, российского и международного рынков смазочных материалов. Продукция «Газпромнефть-смазочные материалы» выпускается на собственных производственных площадках. Ассортимент включает около 1000 наименований продукции для всех секторов рынка. Продукция компании имеет одобрения и допуски ведущих производителей техники.

Научно-исследовательский центр «Газпромнефть-СМ» (НИЦ ГПН-СМ) - единственная площадка полного цикла в стране для изучения и производства высокотехнологичных смазочных материалов. На базе НИЦ ГПН-СМ проводится разработка рецептур, трибологические исследования, создание собственных компонентов и готовой продукции. Оснащение НИЦ ГПН-СМ не имеет аналогов в России. Оборудование НИЦ позволяет воссоздавать полный технологический цикл для изучения и производства высокотехнологичных смазочных материалов.

[gazpromneft-sm.ru](http://gazpromneft-sm.ru)



# В 2022 году Роснефть получила более 100 патентов на инноваци- онные изобре- тения

На сегодняшний день компании принадлежит более 950 продуктов интеллектуальной собственности, прошедших государственную регистрацию.

Научно-проектный блок «Роснефти» – крупнейший в Европе научный нефтегазовый центр, который включает в себя 30 проектных и исследовательских институтов с общей численностью сотрудников более 18 000 человек. Совокупный экономический эффект от деятельности НПК оценивается более чем в 150 млрд рублей.

«Роснефть – первая отечественная компания, которая успешно разрабатывает программное обеспечение (ПО), охватывающее все ключевые процессы нефтегазодобычи. Специалисты Компании разработали 23 уникальных программных продукта. Лицензии на 10 из них уже выведены на внешний рынок, в том числе 9 – в 2022 году», – указано в сообщении компании.

В 2022 году ассортимент корпоративного ПО пополнился сразу четырьмя новыми продуктами. В их числе – программный комплекс «РН-Цифровой керн», не имеющий аналогов в России. Виртуальное моделирование керна позволяет не только спрогнозировать содержание углеводородов в пласте, но и подобрать наиболее эффективные методы разработки для увеличения его нефтеотдачи.

Развивая линейку корпоративного ПО, компания совершенствует инструменты искусственного интеллекта. Специалисты Роснефти создали самообучающуюся систему «РН-Нейросети», которая самостоятельно предлагает оптимальные варианты размещения новых скважин, параметры проведения гидроразрыва пласта и подготовки к эксплуатации с учетом геологического строения, физико-химических свойств и текущего состояния выбранного ме-

сторождения. При классическом подходе для выбора оптимального варианта разработки месторождения требуется провести тысячи, а иногда десятки тысяч гидродинамических расчетов. Уникальное ПО за счет предварительного самообучения позволяеткратно снизить объем расчетов на конкретном месторождении.

Также в 2022 году специалисты Компании разработали и запатентовали специализированный роботизированный технологический комплекс (РТК) для ремонта скважин. Запатентованная компоновка не имеет аналогов в России. Её отличительная особенность – способность выполнять операции в «параллельном» режиме: комплекс позволит одновременно измерять длину трубы, осуществлять её спуск в скважину и готовить к работе следующую трубу. Управление РТК осуществляется одним человеком. Внедрение новации сократит продолжительность ремонта на 20%, исключит влияние человеческого фактора и снизит общую трудоемкость работ.

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

# Digital Signage на АЗК: Как увеличить продажи используя цифровые решения

С каждым годом использование цифровых решений в сетях АЗС становится все более востребованным.



Внедрение инновационных технологий Digital Signage позволяет улучшить качество коммуникации с потребителями, увеличить продажи товаров и услуг и, как следствие, прибыльность компаний.

Как повысить эффективность и прибыльность АЗС за счет применения цифровых решений? Про необходимость инвестирования и перехода на их использование, а также как исключить «негативный» опыт внедрения. Об этом и о многом другом рассказывает в своем большом интервью директор компании Innovative DMC Андрей Кравчук.

**На Ваш взгляд современная АЗС – это...?**

Менее десяти лет назад мало кто бы мог себе представить, что современная АЗС будет больше похожа на ресторан или минимаркет, нежели на место для заправки автомобилей.

Невероятно, но факт – проведение встреч и переговоров на АЗС становится нормой современного мира. Это обусловлено тем, что одновременно можно закрыть ряд потребностей, повышающих комфорт пребывания на автозаправочной станции: большой выбор ароматного кофе высокого качества; широкий ассортимент различных закусок на любой вкус; удобные посадочные места и кресла; высокоскоростной интернет и множество дополнительных услуг и сервисов.

Практика реализованных проектов Innovative DMC в сетевых АЗС, а также наши партнеры и коллеги подтверждают, что прибыль от продажи сопутствующих товаров и услуг на некоторых автозаправочных комплексах сравнялась или даже превышает доход, генерируемый от продажи топлива. Этот факт заставляет многих собственников и управляющих автозаправочных сетей серьезно задуматься о перспективах развития, а точнее – о переформатировании привычной бизнес-модели классической

АЗС. На мой взгляд, современная АЗС – это, прежде всего, комфорт и удовлетворение максимального количества запросов современного человека в одном месте.

**Можно ли повысить эффективность и прибыльность АЗС, используя инновационные цифровые решения? Если да, то как это правильно сделать?**

Безусловно да. Если говорить о монетизации Digital Signage в сетевых АЗС (и не только), в первую очередь нужно определить наиболее эффективные «точки контакта». Взяв во внимание такие важные детали, как формат, месторасположение, конкурентную политику и т.д. Необходимо фокусировать внимание на наиболее эффективных каналах коммуникации с ЦА, используя цифровые носители. Примеры нескольких наиболее часто используемых:

1) В первую очередь я рекомендую обратить внимание на оформление стелы. Цифровая стела значительно повышает эффективность первого впечатления, чем обычная. Размещение в верхней или нижней части качественной и полноцветной LED панели – тренд нескольких последних лет. В первую очередь, это обусловлено динамическим контентом. Как все мы знаем, динамика как минимум в три раза эффективнее статички. А использование двухсторонних стел – это вообще идеальный вариант. За счет контрастного, яркого и динамического контента вероятность привлечения внимания водителей повышается в несколько раз. Информирование исключительно о цене на топливо – это первоначально и безусловно хорошо, но дополнительная динамическая рекламная плоскость без проблем найдет потенциального рекламодателя, а также бу-



дет способствовать увеличению продаж, рекламируемых на экране товаров/услуг.

Современная Digital стена выполняет точно такую же функцию «магнита внимания», как и Digital витрина в магазинах. Ярко представленная информация с возможностью дистанционного обновления контента по всей сети – повышает качество, количество и длительность зрительных контактов. Как следствие, компании получают конверсию в покупку рекламируемых товаров или услуг АЗС. Все это в совокупности влияет на выбор клиента. Ведь одна из главных целей цифровой стены – выделиться из числа конкурентов и привлечь внимание водителя.

2) Вторым каналом привлечения внимания, безусловно, является LED медиафасад. Данная рекламная плоскость с легкостью позволит найти рекламодателей, которые захотят разместить на экране свой яркий и динамический контент. Транслировать новинки продукции, акции, а также социальный, коммерческий или корпоративный контент с возможностью централизованного управления информацией как на одном, так и на всех LED экранах по всей сети. Ключевым преимуществом использования медиафасадов на АЗС (и не только) является высокая яркость наружных Outdoor экранов повышенной красочности  $\geq 4\ 500$  кд/м<sup>2</sup>. Такой эффект позволит привлечь внимание водителя с большого расстояния (более 300 м прямой видимости в ясную погоду).

3) Небольшие LCD экраны повышенной яркости, встроенные в заправочный комплекс или расположенные в хорошо просматриваемом водителями местами. Как правило, на западе такие экраны часто располагают возле «пистолетов» ТРК, т.к. в европейских странах self-service на АЗС – достаточно распространенное явление. Чаще всего на таких экранах дублируется цена на топливо, ретранслируется информация заправляемого объема, а также социально-рекламно-информационный контент. Хотя и этот канал имеет больше имиджевую составляющую, его наличие является необходимым элементом на АЗС с системой самообслуживания.

4) Для автозаправочных комплексов, которые расположены на трассах международного значения, особое внимание я рекомендую уделить оформлению входной группы. Глядя на современные локальные или западные придорожные АЗК, можно увидеть, что большинство из них делают акцент именно на ней. И это не случайно. Ключевым и эффективным фактором в оформлении входной группы являются LED или LCD мониторы повышенной яркости. Длительность зрительного контакта с момента выхода из авто до входа в торговый зал составляет +/- 10 сек. Именно в это время у посетителя формируется первое предпочтение в выборе того или ино-

го товара. Это необходимо брать во внимание при рассмотрении технических характеристик рекламных экранов, на которых транслируются «якорные предложения» – акции, специальные предложения, скидки и т.д.

5) Пятое место по счету, но не по значимости занимают цифровые меню. Digital menu board я могу смело назвать наиболее эффективным инструментом для увеличения продаж на современной АЗС с точки зрения ROI (коэффициента возврата инвестиций в маркетинг). Переход на использование цифровых меню обусловлен высокой эффективностью, гибкостью и удобством автоматизации процессов обновления/актуализации контента в сетевом бизнесе. Приведу лишь несколько обоснований зачем необходимо инвестировать и переходить на использование цифровых меню:

- рост среднего чека и количества проводимых транзакций;
- прирост продаж специальных предложений;
- увеличение продаж сопутствующих товаров и услуг;
- лояльность и взаимодействие с посетителями.

Стоит добавить, что с помощью внедрения систем централизованного управления аудио, видео, интерактивным контентом на цифровых устройствах воспроизведения по всей сети, АЗК могут полностью автоматизировать процессы, связанные не только с обновлением контента, но и с мониторингом работы абсолютно всех устройств: стел, наружных и внутренних мониторов, цифровых меню, кофе-поинтов и т.д. Это очень удобно и современно, не правда ли?

Благодаря удаленному управлению, мониторинг работы системы и обновление контента на всех устройствах происходит в режиме реального времени, что позволяет оперативно реагировать на локальные изменения:

- запускать локальные или региональные рекламные кампании;
- рассчитывать остатки на складе;
- тестировать новинки ассортимента кафе;
- проводить промо-акции;
- задействовать в коммуникациях программу лояльности и т.д.

Кроме того, в будущем будут более распространены цифровые полки или шелфтокеры, которые набирают популярность в первую очередь в сетевом Retail (food & non food).



### Как Вы считаете, использование цифровых меню и рекламных мониторов в сетевых АЗС всегда будет востребовано?

Очевидно, за этим будущее. Однако, львиная доля успеха проектов внедрения систем централизованного управления аудио, видео, интерактивным контентом на цифровых устройствах воспроизведения зависит от экспертизы компании-интегратора. Порядок должен обладать не только теоретическим, но и успешным практическим опытом реализации подобных проектов. Также, очень важно на стадии мониторинга рынка выбрать программно-аппаратное обеспечения Digital Signage, которое максимально соответствует требованиям компании. Желательно, чтобы решение было гибким – с возможностью настроек, доработки и обновлением функциональных возможностей, т.к. мы живем в турбулентное время перемен. То, что сегодня считается инновацией, завтра может быть устаревшим и «неповоротливым» решением.

Почему это важно? Реализация подобных проектов, как правило, подразумевает привлечение немалых инвестиций. А исправление «ошибок», которые не были учтены на начальном этапе, могут стоить компании немалых финансовых и временных затрат.

### С чего начинается проект успешного внедрения Digital Signage в сетевых АЗС?

Составление детального технического задания – первый шаг успешной реализации проектов Digital Signage. Внедрение цифровых систем – очень важный этап развития любой компании, поэтому я настоятельно рекомендую на стадии мониторинга рынка серьезно отнестись к этой задаче. В составлении ТЗ должны быть задействованы все ключевые департаменты компании. Важно собрать максимум информации, сделав «срез» по рынку. Оценить не только прайс-лист, но и опыт работы, количество успешно реализованных ранее проектов, рекомендации и обратную связь от партнеров.

### Как минимизировать или вовсе исключить «негативный» опыт реализации проектов внедрения DS?

Пилотный проект – наиболее эффективный способ минимизировать риски на начальном этапе внедрения систем Digital Signage. И это касается не только проектов для АЗС. Любой крупный проект (особенно в сетевом бизнесе) должен начинаться с запуска «пилота». К слову, с момента основания компании, мы всегда БЕСПЛАТНО предоставляем необходимое



программно-аппаратное обеспечение для проведения пилота. Как правило, во время выполнения такого проекта всплывают весьма важные детали, о которых заказчик даже не догадывался. Устранение подобных «пробелов» на начальном этапе, позволит избежать неприятных сюрпризов в будущем.

Еще одна рекомендация – проведение «пилота» только на одном объекте зачастую недостаточно. Нужно выбрать несколько локаций (желательно в различных регионах). Лучше самые «слабые», с точки зрения инфраструктуры. Наиболее уязвимые места в проектах DS – это каналы передачи данных (интернет), особенно в отдаленных регионах. Такой метод не является панацеей во избежание fuck up, но значительно снизит риски.

#### Что может негативно повлиять на реализацию проекта?

Чаще всего, в реализации крупных проектов внедрения решений Digital Signage активно принимают участие три подразделения: IT, развитие и маркетинг. При этом заказчиком зачастую является департамент маркетинга. Вовлеченность и компетенции всех трех участников являются основополагающими успешной реализации, а в последую-

щем – успешного масштабирования проекта. Если хотя бы одна из сторон не заинтересована, не обладает необходимым теоретическим и практическим опытом или не вовлечена в проект, то вероятность успеха значительно сокращается.

#### Заказчика, который задумывается о внедрении Digital Signage, интересует в первую очередь ее эффективность, ROI, KPI и т.д. Зачем ему стоит переходить на использование цифровых носителей и инвестировать в них?

Наш разговор я начал с обобщенного ответа на этот вопрос. А если отвечать развернуто, можно добавить, что любая инвестиция, в том числе на внедрение Digital Signage, должна быть обоснована, а еще лучше подкреплена понятными расчетами. Важно разобраться во всех преимуществах, которые, возможно, не столь очевидны на первый взгляд. За инвестицией в DS следует сокращение издержек, автоматизация процессов, гибкость, мультифункциональность и множество дополнительных преимуществ. Ведь можно внедрить самую дорогостоящую систему, закупить ТОПовое программно-аппаратное обеспечение, инвестировать в инфраструктуру и при этом очень долго ждать ROI.

Внедрение Digital Signage, установка цифровых меню и рекламных мониторов – это лишь первый и обязательный шаг длительного пути, прежде всего, в направлении повышения эффективности бизнеса. Многие современные сети АЗС стремительно трансформируются в последнее время. Очевидно, что диджитализация станет неотъемлемой частью стратегии развития бизнеса. Для достижения качественных результатов необходим комплексный и системный подход во всех направлениях. За администрированием системы, мониторингом работы, разработкой и обновлением контента, а также монетизацией решения в целом должен отвечать компетентный специалист или группа сотрудников компании. Увы, не все это понимают в полной мере.

В компании должны быть четко прописаны обязанности и внедрена система KPI для вовлеченных в процесс сотрудников. От этого напрямую будет зависеть эффективность внедрения решений Digital Signage. Двигаясь по сценарию «с завтрашнего дня Василий Петрович отвечает за цифровые меню» может привести к плачевному результату. Проектный менеджер – хорошее решение. Практика показывает, что в большинстве случаев инициатором проекта внедрения подобных решений является департамент маркетинга или развития. На мой взгляд, правильный подход – назначить настоящих специалистов по работе с системами Digital Signage.

Должная коммуникация и распределение ответственных лиц за контроль работы системы – приведут к успешному и желаемому результату. Те, кто думают, что успех проектов внедрения Digital Signage ограничивается исключительно заменой статических постеров или сити-лайтов на цифровые меню, глубоко заблуждаются. В ходе реализаций некоторых проектов мы сталкиваемся с ситуациями, когда проекты, имеющие колоссальный потенциал, «угасают». Причин может быть много, но расскажу о наиболее распространенных. Во-первых, как я уже сказал, важно назначить ответственного лица (специалиста), который будет отвечать за функционал и оптимизацию работы системы. Во-вторых, особое внимание стоит уделять контенту. Именно контент является «ядром» успеха внедрения цифровых меню на АЗС.

#### Значит контент играет ключевую роль?

Контент – всему голова. Я всегда говорил, говорю и буду это повторять. Контент является «кровеносной системой» систем Digital Signage и это не просто аллегория. От качества контента, периодичности его обновления и подходов к его реализации напрямую зависит успешность проектов внедрения цифровых меню, особенно в сетевых АЗС или придорожных ресторанах. Стоит признаться, что разработка контента –



одно из стратегических направлений нашей компании. Это направление появилось именно в тот момент, когда мы осознали важность этой неотъемлемой составляющей успешных проектов Innovative DMC.

1. При создании текстов для наполнения цифровых меню учитывать «эффект последовательного расположения». Например, в списке из нескольких пунктов, потребитель лучше всего запоминает первый и последний пункты, поэтому самое важное сообщение лучше размещать в конце списка. Не убирайте текст с экрана слишком быстро, дайте зрителям достаточное количество времени, чтобы прочесть его. При этом не перегружайте сообщение большим количеством текста.

2. На экране всё время должен отображаться призыв к действию. Лучше всего «работают» действия, которые можно сделать сразу (например, «Узнайте подробнее у продавца», «Получите 15% скидку и т.п.»). Призыв к действию превращает людей, которые просто смотрят «куда-то», в потребителей, которые обратили внимание на контент и готовы выполнить те или иные действия.

3. Есть несколько основных правил выбора шрифтов и визуального расположения текста:  
– не использовать много разных шрифтов, а лучше читается тот, что с засечками;  
– не писать слова полностью прописными буквами;  
– не переносить строки, стараться поместить сообщение в одну строку, это уменьшает время распознавания текста.

4. Что касается цветов, здесь нет общих рекомендаций по соотношению между цветом и эффективностью контента. По данным исследований, выбор того или иного цвета не дает какого-либо заметного изменения эффективности. То, что действительно важно – это контрастность. Любое сочетание цветов одного тона, насыщенности или яркости ухудшает



различимость, а значит – снижает эффективность контента.

5. Самая важная часть движущихся изображений – силуэт, очертания движущегося по экрану элемента. Силуэт – это единственное, что человек может увидеть и воспринять периферийным зрением, поэтому очень важно подбирать визуальные элементы с четкими очертаниями.

На самом деле это вершина айсберга в вопросе, касающегося разработки контента для наполнения цифровых меню, поэтому, стоит работать с профессионалами, которые имеют десятки реализованных проектов в этой сфере. Они не просто разрабатывают красивые ролики или картинки, но и понимают для чего это вообще нужно и что действительно важно.

#### **Продолжая тему контента и удобства использования цифровых меню, что может дополнительно повлиять на успешность использования цифровых меню?**

Не то чтобы повлиять, а скорее добавить гибкости и удобства может использование HTML макетов. С момента основания компании и релиза первой версии ПО iDS Cloud, мы используем в своих проектах (особенно сетевых) html макеты. Если кратко и простыми словами – это возможность в режиме реального времени обновлять информацию о ценах, ассортименте и т.д. путем нажатия нескольких клавиш. При этом обновления происходят мгновенно и сразу на всех экранах. Эта возможность на старте развития нашей компании помогла занять лидирующие позиции, которые мы стараемся удерживать до сих пор. Очень рассчитываю, что так будет продолжаться еще долго.

#### **Можете привести пример показательного проекта с разработкой контента?**

В портфеле реализованных проектов в сегменте сетевого Retail и HoReCa у нас есть кейсы, реализация которых принесла увеличение прибыльности от внедрения цифровых меню более чем на 25% в разрезе – было ДО и стало ПОСЛЕ.

Непросто найти хорошего специалиста, дизайнера и творческую личность, увлеченную созданием качественного контента. Речь не идет о людях, которые могут обработать фотографии, собрав красивую композицию. Сложность формирования контента для цифровых меню и проектов сегмента HoReCa заключается в разработке динамики, презентации и понимании всех деталей. Это должен быть превосходный специалист, который будет максимально увлечен в идею вашего бизнеса. Именно такой человек или группа людей, сможет создать по-настоящему продающий и «цепляющий» контент. Как я уже говорил, его необходимо периодически обновлять. Создание уникальных кейсов поможет привлечь внимание и быть актуальными.

Ни для кого не секрет, что зачастую «двигателем» продаж были, есть и будут дети. Очень часто маркетологи используют так называемые психологические приемы привлечения внимания аудитории через интерес детей, т.к. именно они часто являются инициаторами спонтанных покупок, которые в итоге осуществляют взрослые. Когда ребенок увидит «ориентированное» на юную аудиторию предложение или просто мультяшное оформление, чадо всеми силами и своей харизмой «убедит» родителя купить хот-дог или другую вкусняшку.

Приведу пример. Создать фото или видеоконтент того же сочного бургера в роли игривого смайлика, сделанного элементарно из кетчупа или соуса. Казалось бы, это незамысловатая идея, но она непременно будет замечена и в результате приведет к заказу того самого «вкусного» смайлика, который был увиден на цифровом мониторе.

#### **Какие моменты стоит учесть при настройке и запуске цифрового меню на АЗС?**

Гибкие возможности программного обеспечения для формирования плейлистов. Средняя продолжительность времяпровождения людей на территории АЗС составляет от 3 до 10 минут. При разработке контента и формирования плейлиста важно учитывать время нахождения клиента на территории АЗС, чтобы максимально четко настроить показ рекламного блока.

Например, в утреннее время, когда есть естественное желание выпить ароматный кофе, важно настроить показ рекламы таким образом, чтобы максимально акцентировать внимание именно на «утреннем» предложении. Также, важно подчеркнуть его выгоду: «Кофе + круассан = скидка 15%». Эффективный плейлист – это продуманная последовательность показа контента на каждой цифровой плоскости (когда меню состоит из двух и более мониторов). Бэкграунд и основной товар должны выглядеть максимально понятными, контрастными, читабельными и находится в поле зрения достаточное количество времени. Смена фонов приветствуется. Таким образом вы привлечете больше внимания потребителя.

Синхронное объединение контента или яркие эффекты, такие как пламя или морозная паутина также добавят эффектности презентации. Рекламные сообщения должны быть максимально простыми, понятными и лаконичными, с учетом количества показов или периодичности. В среднем задержка одного блока – это 10-15 секунд. Этого времени будет достаточно для клиента, чтобы ознакомиться и принять решение о выборе того или иного предложения и совершить покупку. Длительность же самого рекламного блока формируется исходя из бизнес-целей. Это основные моменты, которые нужно понимать и придерживаться при формировании плейлистов.

#### **Говоря о цифровых меню, а точнее о переходе на их использование, возникает вопрос: внедрение DS может повлиять на трансформацию брендбука?**

Брендбук является неотъемлемой частью сетевого бизнеса. И когда мы говорим о стратегии, разработ-

ке и внедрении Digital Signage, необходимо четко понимать, что это долгосрочная история. Данный проект включает в себя ряд взаимодействий, без которых крайне сложно качественно оформить и масштабировать рекламную кампанию. Все технические моменты имеют логическое продолжение и ретрансляцию философии компании, которая предлагает свой продукт. На европейском рынке есть такое понятие как – Digital брендбук, который включает в себя не только корпоративные цвета, шрифты и т.д. Это комплексное описание всех элементов и составляющих для дизайнеров, аниматоров или ответственных за наполнение лиц.

Нужно понимать, что внедрение систем централизованного управления контентом может повлечь за собой либо трансформацию существующего брендбука, либо внести свои «краски» в виде цифровых особенностей технического обеспечения.

Естественно, команда обязательно должна взаимодействовать между собой, чтобы максимально сохранить основную стилистику компании и создать гармоничную подачу нового рекламного продукта в формате Digital Signage.

#### **В заключении нашего разговора, что бы Вы хотели донести потенциальным заказчикам и компаниям?**

Подвести итоги сказанного можно одной фразой: использование решений DigitalSignage на АЗС – это не будущее, а скорее необходимое настоящее. И чем раньше компании осознают этот факт, тем больше у них шансов удержать позиции в растущей с каждым днем конкурентной борьбе. Буду рад, если эта статья станет подспорьем для компаний, которые в настоящий момент рассматривают потенциальную возможность внедрения систем централизованного управления контентом. Тем, кто уже внедрил и использует цифровые вывески или рекламные мониторы, материал будет также полезен. Digital – это верный путь. Осталось лишь сделать правильный выбор в пользу решения, которое на 100% соответствует Вашим задачам, планам и стратегии монетизации всех доступных возможностей программно-аппаратных решений Digital Signage.

superstation.pro

# Московский транспорт «зеленеет»

Как столичные власти поддерживают развитие электромобилей и заправочной инфраструктуры.



В мировом автопроме уже давно происходит технологический переход к экологически чистому электротранспорту. Разумеется, глобальные тенденции не обходят стороной и российский автопром. Еще пару десятков лет назад электромобили выглядели как модные дорогие игрушки. Сейчас же этот вид транспорта становится экологически привлекательным и экономически выгодным средством передвижения и характеризует владельца авто как человека, заботящегося об окружающей среде, находящегося, что называется, в тренде. Какие же перспективы в области развития электротранспорта имеются в России в целом и в Москве в частности?

## Тенденции развития электротранспорта

Введенные против нашей страны западные санкции поставили отечественный автопром перед серьезной дилеммой: либо долго стараться догнать «традиционный» зарубежный автопром, в то время как автомобили с обычным ДВС уже теряют актуальность, либо же сделать скачок и сосредоточить все усилия на разработке электромобиля будущего.

К настоящему моменту в РФ уже происходит достаточно интенсивное внедрение электротранспорта. Для подтверждения этой тенденции приведем ряд цифр и фактов:

- продажи новых электромобилей в России за 10 месяцев 2022 года выросли на 34%;
- половина автовладельцев в РФ готовы пересесть на электромобиль, в первую очередь потому, что он экологичный, во вторую – из-за высоких цен на бензин, в третью – потому, что он выгоднее в обслуживании и эксплуатации;
- согласно Концепции развития электротранспорта в РФ, к 2030 году каждый десятый выпускаемый в России автомобиль будет электрическим;
- через восемь лет в стране будет выпускаться порядка 220 тыс. электрокаров в год, а общее число транспортных средств на электротяге превысит 1,4 млн.

Конечно, на пути развития электротранспорта существуют и свои трудности. Прежде всего они связаны с необходимостью повышения эффективности зарядных устройств. При этом на долю батареи приходится не менее 40% стоимости всего электромобиля. И очень важно, что в России постепенно выстраивается собственное производство литий-ионных аккумуляторов для электромобилей, намечается освоение нескольких месторождений лития. Геологическая служба США оценивает прогнозные объемы запасов лития в России в 1 млн т.

Со временем все федеральные трассы РФ будут оснащены необходимой инфраструктурой и полностью открыты для электромобилей и для беспилотников. При этом лидером в России по динамике развития электротранспорта становится Москва.

## Электромобиль не роскошь

Жители и гости российской столицы наверняка обратили внимание, что на дорогах Москвы стало все больше появляться городского общественного электротранспорта, и это не случайно.

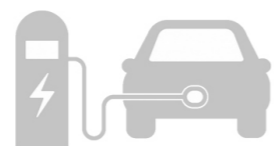
«90% экологических проблем Москвы связаны не с фабриками и заводами, а с миллионами автомобилей, которые ежедневно выезжают на улицы города. Изменить ситуацию к лучшему можно через переход на более экологичное топливо, машины и двигатели. Но кардинально повлияет на экологическую ситуацию только полный отказ от двигателей внутреннего сгорания и переход на электромобили», – отмечает мэр Москвы Сергей Собянин.

Чем больше электротранспорта будет в Москве, тем быстрее удастся снизить количество вредных выбросов в атмосферу. Именно поэтому Правительство Москвы уделяет большое внимание развитию электротранспорта, электромобилестроения, расширению инфраструктуры для нового вида транспорта. В течение ближайших лет (до 2030 года) общественный транспорт столицы по проекту «Энергия Москвы» должен полностью перейти на электрический привод. Причем переход на электромобили предусмотрен не только для городского общественного транспорта. Согласно проекту, на электромобили постепенно будут пересажены все городские специальные и коммунальные службы, а также такси и услуги каршеринга.

Проект «Энергия Москвы» призван максимально сократить, а впоследствии и вообще устранить воздействие выхлопных газов на окружающую среду за счет максимального использования в городе автомобилей с электродвигателями. Но просто создать конкурентоспособные электромобили и электробусы – мало. Для развития электротранспорта необходимо развитие зарядной инфраструктуры. Требуется также (и это одно из главных условий) налаживание производства собственных аккумуляторных батарей и всех необходимых комплектующих для электромобилей и зарядных станций. Департаментом транспорта Москвы разработана и уже претворяется в жизнь стратегия по развитию доступной сети таких станций.

Вид зарядки	Медленные зарядки	Быстрые зарядки
Технические параметры	22 кВт, разъем Mennekes (Type 2)	50–60 кВт, разъем CHAdeMO и CCS combo 2
Среднее время зарядки электромобиля	2 часа	20 минут
Расположение	В спальных районах и рядом с крупными ТЦ	Рядом с кафе и супермаркетами
Когда используется	Во время досуга в ТЦ или пока владелец находится дома	Во время покупки продуктов или встречи в кафе

Очень важны также меры популяризации электротранспорта, которые принимает Правительство Москвы. Например, парковка частных электромобилей и использование зарядных станций сейчас для владельцев электрокаров бесплатны.



Применение в Москве городского электротранспорта уже дает ощутимые результаты:

- с 2009 по 2018 год в 1,8 раз снизились выбросы в атмосферу оксида углерода, оксида азота и диоксида серы;
- выбросы от транспорта с 2010 по 2018 год уменьшились на 218 тыс. т;
- с 2014 года на 22% снизилась концентрация диоксида азота вблизи автотрасс.

### Быстро и удобно

Зарядные станции появились на улицах Москвы несколько лет назад, а в 2020 году началась установка станций нового формата – большей мощности с ускоренным временем зарядки. Сейчас их уже установлено более 250 штук. Уже разработаны и скоро появятся на улицах станции нового поколения, на них можно будет зарядить автомобиль всего за 20 минут. Такие станции собираются устанавливать в общественных местах – возле торговых и бизнес-центров, у продуктовых супермаркетов, кафе, ресторанов и в жилых кварталах.

Как указано на портале «Московский транспорт», для новых станций был выбран европейский стандарт разъемов, но будут использоваться и станции с американским типом разъемов (см. таблицу выше).

### Типы зарядных станций в Москве

Проектирование и внедрение новой комплексной инфраструктуры даст импульс развитию нескольких видов электротранспорта. Планируется, что строящиеся транспортные узлы упростят и ускорят передвижение по городу. Появится возможность быстрой пересадки с одного вида транспорта на другой, при этом в данных узлах будет доступна подзарядка электромобилей, аренда электровелосипедов и электросамокатов. Это позволит ускорить передвижение по городу в целом, сократить количество пробок и, в результате, сделать город чище и привлекательнее.

В сфере городского электротранспорта уже достигнут ряд заметных успехов, и его развитие продолжается. Так, в 2021 году в городе появилось 400 новых электробусов, а в 2022 году их общее число превысило 1 тыс. единиц. В 2023 году Правительство Москвы закупит еще 300 электробусов. В городе установлено 168 быстрых зарядных станций для электробусов. Заряд аккумуляторной батареи по-полняется на них за 6–10 минут.

Особым вниманием Правительства Москвы пользуется рельсовый электротранспорт – метро и трам-

ваи. На линиях появляются все более современные комфортабельные вагоны. Трамвайные пути обособляются, благодаря чему движение трамваев не зависит от пробок. Специальные остановки и низкопольные вагоны увеличивают доступность транспорта для маломобильных пассажиров.

Уже сегодня многие горожане предпочитают метро и другой общественный транспорт для поездок на работу и обратно. Популярными стали смешанные маршруты, когда из отдаленных районов города и из области жители на машинах добираются до ближайших станций метро, МЦД, трамвая, оставляя автомобили на парковках.

### Есть только «МИК»...

Правительство Москвы реализует амбициозный экономический проект – Московский инновационный кластер (МИК). Благодаря ему высокотехнологичные решения будут внедряться во все сферы жизни столицы. Одним из важнейших и перспективных направлений работы МИК является создание новых платформ для развития городского электротранспорта. В МИК вошли около 40 организаций, таких как завод «Москвич», Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ) и особая экономическая зона (ОЭЗ) «Технополис Москва». Только в ОЭЗ «Технополис Москва» входит более 20 компаний, работающих над отечественным электротранспортом.

«В настоящий момент межотраслевой кластер электромобилестроения объединяет почти 40 компаний. Около 20 из них размещены на территории столичной особой экономической зоны. Эти предприятия уже включились в работу над созданием отечественных электромобилей. Например, компания «Приводная техника» поставляет электрические приводы, резидент ОЭЗ «Технополис Москва» дизайн-центр «Союз» готов предоставлять в необходимых количествах датчики температуры, системы обработки сигналов, микросборки и другие микросхемы, а предприятие «Аддитивные технологии» – любые детали из пластика», – отмечает заместитель мэра Москвы по вопросам экономической политики и имущественно-земельных отношений Владимир Ефимов.

Компании разного профиля, которые вошли в кластер, будут разрабатывать и запускать производство электротранспорта разного назначения, в том числе городской спецтехники (специальные электромобили по уборке и поливке улиц, мусоровозы, техника для ремонта дорожного покрытия и другая спецтехника). Ключевым участником МИК уже стал завод «Москвич», на нем начали серийный выпуск

электромобилей. Другие предприятия кластера тоже будут вовлечены в производственную линию «Москвича».

В настоящий момент в рамках кластера уже находятся в работе три проекта. Первый из них – создание грузового электрофургона на базе шасси УАЗ. Два других посвящены разработке российских аккумуляторов для электротранспорта. Все проекты нашли поддержку Правительства Москвы.

Главная задача отечественной отрасли электромобилестроения – создание современных высокоэнергоемких аккумуляторов для них. И решению этой задачи сегодня уделяется максимальное внимание. Мэром Сергеем Собяниным было принято решение о проведении электронного конкурса на поставку тяговых аккумуляторных батарей для городского электротранспорта. Распоряжение Правительства Москвы № 855-РП предусматривает встречные инвестиционные обязательства по «созданию, модернизации, освоению их производства на территории города Москвы». В рамках договора инвестор обязан в течение трех лет построить завод и наладить выпуск аккумуляторов для городского электротранспорта и электромобилей «Москвич». Как отметил заместитель мэра Москвы Владимир Ефимов, в проект будет вложено не менее 3 млрд рублей.

Уже есть и конкретные результаты работы межотраслевого комитета. Например, в кластере беспилотной техники был создан смарт-шаттл для передвижения в парковых зонах, умеющий распознавать окружающие объекты. Он вмещает четырех человек и может использоваться для экскурсий или в качестве такси.

itek.ru

# В России открыто месторождение ярко-оранжевой нефти

«Газпром нефть» открыла  
новое месторождение на юге  
Оренбургской области.



При бурении скважины на Солнечном лицензионном участке компания получила приток нефти более 490 кубометров в сутки. По оценкам геологов, после завершения обустройства скважины объем может значительно возрасти.

«Месторождение с геологическими запасами в 53 миллиона тонн – это довольно крупное открытие. Не исключено, что в ходе доразведки запасы могут возрасти. Основным преимуществом месторождения на Солнечном лицензионном участке является развитая инфраструктура региона, в том числе близость активов «Газпромнефть-Оренбурга», железнодорожной ветки до Самары, а также магистральных нефтепроводов. Открытие подтвердило перспективность стратегии «Газпром нефти» по формированию кластера лицензий на юго-западе Оренбургской области – Солнечный участок был приобретен компанией осенью 2018 года. Факт открытия также демонстрирует потенциал таких старых нефтяных провинций, как Волго-Урал, и подтверждает, что при эффективных подходах к геологоразведке существующие там ресурсы позволяют не только поддерживать, но и наращивать добычу нефти в этих регионах», – отметил руководитель Центра развития энергетики Кирилл Мельников.

Нефть Солнечного участка имеет необычный ярко-оранжевый цвет, по своим свойствам относится к легким сортам и не содержит примесей. В будущем месторождение станет частью центра добычи «Газпром нефти» в Волго-Уральском регионе.

«Для Волго-Уральской нефтегазоносной провинции, которая считается хорошо изученным регионом, открытие такого масштаба – серьезный успех. Новый актив и соседние участки станут базой для долгосрочного развития нашей компании в Оренбургской области, которая остается одним из значимых центров нефтедобычи «Газпром нефти», – отметил заместитель председателя правления компании Вадим Яковлев.

Оранжевую нефть нашли на рекордной глубине – около 5,8 километров. До 2030 года «Газпром нефть» планирует провести на юго-западе Оренбургской области дополнительные сейсморазведочные работы и пробурить 15 новых скважин.

[lenta.ru](https://lenta.ru)



QAZAQ OIL

92 180

95 210

98 230

DT 230



vds.group



telegram

