

vds

НОВОСТИ ТОПЛИВНОГО РИТЕЙЛА

Итоги марта 2023



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

В этом выпуске мы хотели бы рассказать о современных тенденциях развития наружной рекламы на АЗС.

Наружная реклама – один из самых эффективных способов сообщить о своих товарах или услугах, отличающийся широким охватом аудитории. Это инструмент, способный эффективно помочь не только в удержании бизнеса на рынке, но и в его развитии, а также в повышении узнаваемости бренда. Грамотный выбор рекламного оформления АЗС напрямую влияет на ее популярность, а следовательно, на товарооборот.

Развивающийся высокими темпами рынок наружной рекламы становится все более продвинутым в технологичном аспекте. Например, нидерландский стартап Smarter Nozzle первым в мире разработал технологию заправочного пистолета ТРК со встроенным цифровым экраном, который предназначен для трансляции новостей, трейлеров к фильмам, акций и многого другого.

В ходе рекламной кампании Shell в Польше в течение 30 дней мобильные Led Truck – автомобили, оснащенные 3-мя светодиодными экранами – проехали 10 000 км по городам Польши, двигаясь по определенным маршрутам и в установленное время, чтобы добиться максимальной видимости представленной рекламы.

Тот же бренд Shell в Омане вывел рекламу на новый уровень, разместив световую рекламу на крыше навеса АЗС, расположенной недалеко от международного аэропорта Маската. Реклама отлично видна пассажирам приземляющихся самолетов.

На АЗС Orlen запустили голографические дисплеи, расположенные у входа в магазин с изображением польского гонщика Роберта Кубицы, который приветствует каждого клиента голосом и призывает покупать еду и напитки на автозаправочных станциях.

Обычными рекламными щитами и вывесками уже никого не удивить – реклама должна быть оригинальной, необычной, привлекающей внимание целевой аудитории. Сегодня современные технологии дают возможность создать наружную рекламу, которая выделит компанию среди конкурентов и надолго запомнится потребителям.

Содержание

01 Аналитика топливно-энергетического комплекса

- 06 Эмбарго на нефть и нефтепродукты: первые итоги
- 09 Игра с ненулевой суммой. Как построить новую энергетику?
- 13 Газовая драма будет разворачиваться в 2023 году. Выдержат ли ХМАО и ЯНАО?
- 16 Проблемы с доступом к технологиям могут уронить добычу нефти в РФ на 20%
- 19 Исследование показало доступность бензина для жителей регионов России
- 22 Велика Россия, а заряжать нечего

02 Развитие и переформатирование розничной сети АЗС

- 26 В Qazaq Oil подвели итоги работы по модернизации сети АЗС
- 29 ЛУКОЙЛ планирует развивать сеть АЗС в Казахстане
- 31 «Роснефть» переформатирует около трети АЗС в ближайшие три года
- 34 Первые шаги «Татнефти» в заправочной сети Пермского края оцениваются в 1,121 млрд рублей
- 36 Как сделать комфортными путешествия по Беларуси
- 40 TotalEnergies продаст 1600 АЗС в Европе

03 Инновации через дизайн

- 42 Кейс VDS: ребрендинг Alexela Oil
- 46 Развитие фирменной сети заправок «Белоруснефть»
- 50 Тренды в ритейле: Egewhon
- 54 Концепция Qoffee на АЗС Compass в Казахстане
- 58 Флагманская АЗС VNK в Дагестане

04 Инновации топливно-энергетического комплекса

- 62 В лаборатории «Роснефти» создали систему очистки морей от загрязнений
- 64 Впервые на АЗС в России запущена возможность приёма платежей с помощью NFC-таблички через СБП
- 66 Умные счетчики МТС помогут обеспечить бесперебойную работу крупной сети АЗС в Хакасии
- 68 Новый шаг Circle K: флагманские станции с упором на опыт
- 70 Владельцы электромобилей в РФ с 1 марта могут не платить за проезд по платным автотрассам
- 72 Hyundai представила роботизированную зарядку для электромобилей

Эмбарго на нефть и нефтепродукты: первые итоги

Крупнейшими импортерами российской нефти стали Индия и Китай, а нефтепродуктов – страны Африки и Ближнего Востока.



Эмбарго ЕС на морские поставки нефти и нефтепродуктов не могло не отразиться на структуре экспорта сырья из России. Насколько сильно изменился объем и география российского топливного экспорта? Смогли ли нефтяники найти альтернативные рынки?

Как считать?

Ответить на эти вопросы можно с помощью трекера S&P Global Platts, отражающего данные о морских поставках нефти и нефтепродуктов из России в период с января 2022 по февраль 2023 года. Статистику поставок можно сгруппировать в несколько региональных категорий:

- Великобритания и страны ЕС, которые, с некоторыми исключениями, отказались от импорта российских нефти и нефтепродуктов;
- Индия и Китай – страны, которые часто рассматриваются в качестве основного канала переориентации поставок сырья из РФ;
- страны Южной и Восточной Азии (не считая Индии и КНР): сюда относится как Япония, декларировавшая необходимость сокращения закупок российского топлива, так и развивающиеся экономики региона, которые могли стать альтернативой поставкам в ЕС;
- страны Африки и Ближнего Востока (в том числе Турция), некоторые из которых стали транзитными точками для поставок российского сырья;
- США и Канада, отказавшиеся от импорта нефти и нефтепродуктов из РФ, а также страны Южной Америки, которые принято считать одной из альтернатив традиционным рынкам;
- так называемые «неназванные» покупатели, которые появились в статистике S&P Global Platts после введения эмбарго.

Рынок нефти: разворот на Восток

Первое, что бросается в глаза при анализе данных, – сохранение досанкционных объемов экспорта нефти. Морские поставки в январе 2022 года достигли 3,2 млн баррелей в сутки (б/с); по итогам первых 11 месяцев 2022 года их объем составил 3,3 млн б/с.

Соответственно, в декабре 2022 года, на фоне введения эмбарго, этот показатель снизился до 2,7 млн б/с, однако в январе и феврале 2023 года увеличился до 3,6 млн б/с и 3,4 млн б/с соответственно.

Однако в региональном разрезе динамика экспорта не была однородной. Морские поставки в Индию и Китай увеличились в четыре с лишним раза: если в феврале 2022 года их объем составлял 550 тыс. б/с, то в феврале 2023 года – 2,3 млн б/с. Небольшой прирост был характерен и для поставок в страны Ближнего Востока: в феврале 2022 года их объем равнялся 93 тыс. б/с, а на протяжении последующих девяти из 12 месяцев он не опускался ниже 200 тыс. б/с. При этом ожидаемо сокращались поставки в Европу: в феврале 2022 года морской экспорт в Великобританию и страны ЕС достигал 1,9 млн б/с, в июле он сократился до 990 тыс. б/с, а в ноябре (то есть в преддверии эмбарго) – до 475 тыс. б/с.

Как уже упоминалось выше, после введения эмбарго в статистике S&P Global Platts появилась графа «неизвестные покупатели»: в январе 2023 года на их долю приходилось 47 тыс. б/с из общего объема поставок в 3,6 млн б/с (1%), а в феврале 2023 года – 167 тыс. б/с из 3,4 млн б/с (5%). Такая динамика может быть связана с появлением теневого флота, на который косвенно указывает рост числа сделок по купле-продаже нефтеналивных танкеров. По данным аналитической компании VesselsValue, общемировое количество сделок по продаже судов класса Suezmax (дедвейтом от 120 тыс. т до 200 тыс. т) в 2022 году увеличилось вдвое (до 102 единиц), для судов Aframax (от 80 тыс. т до 120 тыс. т) – на 30% (до 121), а для судов класса MR (от 25 тыс. до 79,9 тыс. т) – на треть (почти до 350). При этом в сегменте Suezmax число сделок с «неназванными» покупателями в прошлом году увеличилось с 4 до 14, в сегменте Aframax – с 6 до 10, а в сегменте MR – с 9 до 27.

Рынок нефтепродуктов: африканский транзит

Несколько иная ситуация характерна для рынка нефтепродуктов, где пока что российские производители столкнулись с сокращением экспорта. Морские поставки нефтепродуктов из РФ в феврале 2022 года составляли 2,9 млн б/с, а в январе 2023 года – 2,7 млн б/с. Однако в феврале 2023 года, то есть в месяц вступления в силу эмбарго, объем экспорта сократился до 2,1 млн б/с.

Поставки в Индию и Китай выросли не так сильно, как в случае с нефтью: если в феврале 2022 года их объем составлял 76 тыс. б/с, то в феврале 2023 года – 270 тыс. б/с. А их доля в структуре экспорта нефтепродуктов выросла с 3% до 13%. Крупнейшим регионом – импортером нефтепродуктов стал Ближний Восток: поставки в ближневосточные страны за тот же период увеличились в четыре раза (со 157 тыс. до 672 тыс. б/с), а их доля в структуре экспорта – с 5% до 32%. Ведущую роль здесь играет Турция, на долю которой в феврале 2023 года приходилось чуть более половины поставок нефтепродуктов в страны Ближнего Востока (346 тыс. б/с из 672 тыс. б/с).

Как и в случае с рынком нефти, поставки нефтепродуктов в Великобританию и страны ЕС снизились вдвое накануне эмбарго: в январе и феврале 2022 года их объем достиг 1,7 млн и 1,9 млн б/с соответственно, тогда как в январе 2023 года – лишь 955 тыс. б/с. Эмбарго также привело к резкому

росту поставок в Африку: в феврале 2022 года их объем составлял 179 тыс. б/с, в январе 2023 года – 249 тыс. б/с, а в феврале 2023 года – 388 тыс. б/с. В результате Африка в феврале нынешнего года заняла второе место по доле в структуре экспорта нефтепродуктов из РФ (18%).

Еще одна схожая черта со статистикой по рынку нефти – появление в феврале 2023 года графы «не названные покупатели». На их долю пришлось 73 тыс. б/с из общего объема поставок в 2,1 млн б/с (3%). По всей видимости, это также свидетельствует о формировании «серых» зон рынка, которые не могут контролировать европейские и американские регуляторы.

В целом первые итоги эмбарго указывают на то, что поиск новых регионов сбыта будет более простым для производителей нефти, тогда как в случае нефтепродуктов выпадающий объем экспорта будет во многом зависеть от динамики поставок в транзитные страны.

itek.ru

Игра с ненулевой суммой. Как построить новую энергетику?

Ожидаемый в России «зелёный переход» не означает обязательного отказа от углеводородов и атома.



Санкции ЕС отодвинули на второй план неизбежность «зеленого перехода» для российского энергетического сектора. Ограничения на поставки в Европу угля, нефти и нефтепродуктов стали для экономики России де-факто тем стресс-тестом, смоделировать который еще в 2021 г. собирался Центральный банк. Лишившись доступа к европейским рынкам, компании и регуляторы занялись переориентацией экспорта на Восток. Однако в долгосрочной перспективе правительству все равно придется ответить на вопрос, как адаптировать российскую экономику к энергопереходу. Тем более что одним из лидеров этого процесса является Китай, занимающий первое место в мире по вводу в строй ветровых и солнечных электростанций.

Цветущая сложность спроса

Китай – важный пример того, насколько дифференцированным может быть энергетический спрос. По данным Global Energy Monitor, Китай в 2021 г. обеспечил 41% глобального ввода мощности солнечных панелей и 47% мощности ветрогенераторов; для новых атомных реакторов эта доля составила 30%, а для газовых и угольных электростанций – 20% и 58%. Одновременно с этим Китай является миро-

вым лидером по темпам развития инфраструктуры для приема сжиженного природного газа (СПГ): к июлю 2022 г. на долю КНР приходилось 44% строящихся мощностей для регазификации СПГ. Схожую роль Китай играет и на нефтяном рынке: по оценке Управления энергетической информации (EIA) Минэнерго США, на долю КНР в 2023 г. будет приходиться 48% глобального прироста спроса на нефть, пусть даже вследствие запоздалого смягчения ковид-ограничений (обязательный карантин при въезде в страну был отменен только в январе 2023 г.)

Эти данные отражают не только колоссальный объем китайского энергорынка, но и разнообразие целей в применении тех или иных источников энергии. Электростанции на ископаемом топливе способны обеспечить надежность энергоснабжения: например, в США в 2022 г. средняя загрузка газовых электростанций комбинированного цикла (одного из наиболее распространенных видов ТЭС) достигла 57%, а угольных – 48%, тогда как для солнечных панелей и ветрогенераторов этот показатель составил 25% и 36% соответственно, согласно данным EIA. Однако возобновляемая энергетика отличается меньшим негативным воздействием на окружающую среду: по оценке Международной группы экспертов по изменению климата (IPCC),

на 1 киловатт-час выработки на угольных электростанциях приходится 820 граммов CO₂-эквивалента выбросов парниковых газов; удельные выбросы газовых станций комбинированного цикла составляет 490 граммов CO₂-эквивалента, что кратно выше аналогичного показателя для солнечных панелей (41 грамм CO₂-эквивалента) и наземных ветровых генераторов (11 граммов CO₂-эквивалента).

Низкий углеродный след и надежность энергоснабжения характерны для атомных электростанций (АЭС): удельный объем выбросов АЭС составляет лишь 12 граммов CO₂-эквивалента, при этом средняя загрузка АЭС в США в 2022 г. достигла 93%. Именно с этим связан рост инвестиций в строительство АЭС: если в 2018 г. глобальные капиталзатраты на сооружение новых реакторов составляли \$34 млрд, то в 2022 г. они выросли до \$40 млрд, а в 2022 г. – до \$49 млрд, согласно оценке Международного энергетического агентства (МЭА). По той же причине Совет ЕС в 2022 г. включил АЭС в состав «зеленой» таксономии, очерчивающей круг отраслей энергетике, развитие которых будет содействовать снижению углеродного следа.

Что же касается нефти и газа, то здесь важно помнить, что в ряде секторов мировой экономики еще долго будет сохраняться высокий спрос на углеводороды: к их числу относятся грузовой транспорт, где автомобили на топливных элементах пока не могут составить серьезную конкуренцию двигателям внутреннего сгорания (ДВС); авиаперевозки, где дальнемагистральные полеты еще долго не будут доступны для самолетов с электродвигателем; и, наконец, нефтегазохимия – единственный сегмент глобального рынка углеводородов, который избежал сокращения во время пандемии COVID-19. Неслучайно МЭА в последнем выпуске World Energy Outlook привело прогноз, согласно которому к 2030 г. глобальный спрос на нефть (сырье для нефтехимии), авиакеросин и дизельное топливо увеличится в общей сложности на 15% в сравнении с уровнем 2021 г. (пусть даже отчасти за счет эффекта низкой базы периода коронакризиса), при этом на эти нефтепродукты будет приходиться две трети общемирового прироста спроса на жидкие топлива.

Рынок как фундамент энергоперехода

Это лишний раз подчеркивает, что, несмотря на развитие возобновляемой энергетике, спрос на ископаемое топливо в ближайшие годы будет продолжать расти – по крайней мере, в некоторых регионах и ряде секторов экономики. Что самое главное, нет никакого противоречия между традиционной и новой энергетикой: чтобы наращивать мощности ВИЭ, вовсе не обязательно накладывать искусственные

ограничения на добычу угля, нефти и газа – просто в силу упомянутой дифференциации конечного спроса. Точно так же в XX веке вовсе не обязательно было повторно закрепощать крестьян, чтобы провести индустриализацию: наоборот, успеха добились те страны, которые сделали ставку на рыночный обмен между городом и деревней.

Аналогия с социалистической индустриализацией неслучайна. Планы по достижению углеродной нейтральности с перспективой на 2050 г., 2060 г. или 2070 г. невольно напоминают намерения ЦК КПСС построить коммунизм к 1980 г. Точно так же таксономия, ограничивающая круг экологически безопасных секторов энергетике, напоминает приоритизацию промышленных отраслей времен первых советских пятилеток. Наконец, распределение углеродных квот – не что иное, как распределение ресурсов между предприятиями категории А (производство средств производства) и категории Б (производство предметов потребления). Единственное отличие – это рыночный административный торг, или торговля углеродными единицами, которая носит публичный характер.

Однако, как показал XX век, искусственная приоритизация отраслей экономики грозит снижением адаптивности к меняющимся реалиям. Сделав в 1930-е гг. упор на экономику угля и стали и закабалив крестьян, Советский Союз вошел в долговременный продовольственный кризис, который усугубила низкая конкурентоспособность обрабатывающей промышленности. Стагнация сельского хозяйства наряду с продолжающейся урбанизацией привела к тому, что СССР стал критически зависеть от продовольственного импорта, оплачивать который после падения нефтяных цен в середине 1980-х стало банально нечем.

И это вовсе не отвлеченный сюжет в контексте энергетике: сегодня вы объявляете себя «зеленой» компанией и используете слоган «Beyond Petroleum» (не только нефть), а завтра – объявляете о намерении нарастить инвестиции в нефтегазовые проекты с коротким циклом окупаемости, из-за чего вся отрасль, сдерживая смех, советует вам сменить слоган на «Back into Petroleum» (снова к нефти). Звучит как ирония, но именно это произошло с ВР в период между 2020 и 2023 гг.

Нынешний энергетический кризис в очередной раз доказал, что нет той «зеленой» идеологии, которая может повлиять на суть рыночных механизмов. Именно рынок, а не энергетическая мода диктует, какие энергоресурсы производить выгоднее всего. Рынок – это тот фундамент, который способен сделать пресловутый переход к устойчивому развитию по-настоящему устойчивым.

Четыре базовых принципа новой энергетики

Как бы парадоксально это ни звучало, но сегодня у России есть известное экономистам «преимущество отсталости», позволяющее в будущем избежать ошибок, уже совершенных в свое время развитыми странами. Именно это поможет выстроить энергопереход на принципах свободного рынка, в основе которого лежит прозрачность и отсутствие льгот, квот и преференций.

Первым принципом рыночного энергоперехода является полное нивелирование косвенных субсидий, получателями которых остаются преимущественно отрасли традиционной энергетики. Пример тому – газовая отрасль, для которой установлены сравнительно низкие налоги и пошлины. По данным Минфина, доля НДС на газ и экспортной пошлины на газ в структуре нефтегазовых доходов федерального бюджета в 2021 г. составила 19% (1,7 трлн из 9,1 трлн руб.), тогда как доля НДС на нефть и экспортной пошлины на нефть – 77% (7 трлн руб.); остальные 4% приходились все прочие поступления, включая НДС на газовый конденсат, НДС и экспортные пошлины на нефтепродукты). Другим получателем косвенных субсидий является угольная отрасль: доходная ставка РЖД – показатель, отражающий удельную выручку «Российских железных дорог» при перевозке различных грузов на одно и то же расстояние и измеряющийся в копейках за 10 тонно-километров – при перевозке каменного угля составляла 281 коп./10 т-км, т. е. была вдвое ниже средней ставки для всех видов грузов (538 коп./10 т-км).

Сокращение косвенных субсидий приведет к выравниванию условий конкуренции между различными отраслями энергетики. В свою очередь, росту конкуренции внутри отраслей будет способствовать демонизация, которая не должна ограничиваться лишь газовой отраслью, где создание нескольких операторов транспортировки газа на базе Единой системы газоснабжения и магистральных газопроводов «Сила Сибири» и «Сахалин – Хабаровск – Владивосток» должно быть дополнено формированием отдельных компаний на основе газодобывающих обществ «Газпрома», а также дерегулированием экспорта трубопроводного газа и СПГ.

Принцип демонизации также должен затронуть нефтедобычу (за счет обособленной продажи инвесторам дочерних подразделений госкомпаний), нефтепереработку (за счет закрепления за крупнейшими нефтеперерабатывающими заводами статуса независимых НПЗ), сбыт нефтепродуктов (за счет смягчения регуляторных условий для строительства новых АЗС) и электроэнергетику (за счет разукрупнения ведущих генерирующих компаний

и отделения энергосбытов от распределительных сетей).

Третьим принципом должна стать прозрачность: компании энергетического сектора, вне зависимости от отраслевой принадлежности (будь это нефтепереработка, электрогенерация или газодобыча) должны публиковать отчетность по МСФО. Принцип прозрачности должен быть воплощен и за счет отказа от создания национальной системы торговли углеродными единицами: учитывая качество российской бюрократии, распределение квот выльется в подкованный административный торг. Торговлю квотами стоит полностью передать на региональный уровень, чтобы регионы сами взвешивали сопутствующие выгоды и издержки.

Принцип прозрачности также подразумевает, что для стимулирования возобновляемой энергетики используются преимущественно классические налоговые механизмы, будь то сокращение до нуля налога на прибыль для производителей ветровых и солнечных генераторов или нулевой НДС при импорте оборудования для производства водорода. В любом случае, это должны быть простые и легко верифицируемые механизмы, понятные даже неспециалистам.

Последним по списку, но не по значению принципом будущего энергоперехода является технологическая открытость. Мировая энергетика переживает бум новых технологий, упрощающих производство «чистой» и доступной энергии: сюда относятся и пирамидальные ветрогенераторы, приспособленные для работы на большой глубине; и перовскитные (по названию минерала) солнечные элементы, которые в целом дешевле кремниевых аналогов; и технологии сверхвысокого напряжения, позволяющие транспортировать электроэнергию на большие расстояния. Россия не сможет стать конкурентоспособным производителем «чистой» энергии, если будет оставаться закрытой от этих технологий. Поэтому пошлины на ввоз оборудования для ВИЭ должны быть равны нулю, и это нисколько не ударит по позициям российских производителей: только в условиях открытой конкуренции можно создать продукт, который будет востребован на внешних рынках.

В целом, технологическая открытость и регуляторная прозрачность наряду с демонизацией и отказом от субсидий позволят России не только создать новую энергетику, но и сформировать тренд, на который со временем будут ориентироваться даже ведущие страны развитого мира.

oilcapital.ru

Газовая драма будет разворачиваться в 2023 году. Выдержат ли ХМАО и ЯНАО?

Мнения экспертов и возможный сценарий развития событий для нефтегазодобывающих компаний.



Нефтяники и газовики двух самых значимых по добыче сырья регионов в России – ХМАО и ЯНАО – в этом году станут главными героями разворачивающейся вокруг отраслей драмы.

Нефтедобывающие компании ХМАО по итогам прошлого года, несмотря на ограничительные меры со стороны стран Запада, показали неплохие результаты: увеличили добычу и обеспечили стабильную пополняемость в бюджет региона. В этом году таких результатов ждать не стоит.

Для сравнения: за первые три месяца поступления от налога на прибыль в бюджет ХМАО не набирают даже 1/10 части – 2,5 млрд рублей против 33 млрд рублей за аналогичный период 2022 года.

Экономист-регионовед, профессор МГУ Наталья Зубаревич отметила, что главный нефтедобывающий регион страны начал показывать просадку еще в конце 2022 года.

«Великий могучий Ханты-Мансийский автономный округ – главный нефтедобывающий регион, в конце года показал уже минус три процента. Это немного, но у большинства нефтедобывающих регионов – там плюс по итогам года. Март ничего не покажет. Ждем даже не первого квартала, а первого полугодия», – отметила Наталья Зубаревич.

Она также отметила, в большей степени поддержку отрасли оказал бизнес. В целом, благодаря тому, что появились танкеры и возможность обходить санкции, год завершился неплохо для нефтедобывающих регионов. Кроме этого, цены на сырье были достаточно высокие. Возможно, что с нефтянкой произойдет «отложенная история» с появлением серьезных проблем, которые могут даже не состояться, если бизнесу удастся перетасовать все сырье на новые рынки сбыта.

Три причины того, что ситуация в нефтянке в ХМАО будет ухудшаться

По словам кандидата экономических наук, экономиста Константина Селянина, бюджет Югры на 86% зависит от нефтянки, и основной источник дохода – налог на прибыль.

«Мы видим, что из-за потолка цен, а он несомненно действует, российские нефтяные компании остаются без прибыли. Даже если предположить, что незначительно убрали физические объемы добычи, по-прежнему перекачивается и транспортируется

нефть, то все это «мартышкин труд», поскольку денег при этом никто не зарабатывает. Бюджет Югры должен был пострадать и пострадал. Огорчу, но ситуация будет ухудшаться», – рассказал Константин Селянин.

Первая причина, как пояснил эксперт, падение цен на нефть. Если в начале года цена была еще 80 долларов за баррель, то сейчас нефть торгуется около 71 доллара за баррель. Россия уже сократила добычу нефти на полмиллиона баррелей в сутки, но, по словам собеседника, это лишь ненадолго стабилизировало рынок. Следовательно, подвигек для роста цены в ближайшее время не увидим.

Вторая причина – с марта вступает дополнительный налог на нефтяников. К примеру: если «Сургутнефтегаз» продаст свою нефть по сорок долларов за баррель, то налог ему придется заплатить как будто бы он продал по 55 долларов.

Третья причина – в марте планируется очередное заседание по пересмотру в сторону снижения цены российской нефти. Обсуждаются цифры в 50–55 долларов за баррель. И если цена на Brent пойдет вверх, то российская нефть эту цену будет догонять уже с более низкой позиции.

Что происходит с ямальским газом, и пострадал ли бюджет?

Дефицит бюджета Ямала на 2023 год запланирован в размере 51,264 млрд рублей. Такая же сумма была заложена в 2021 году, когда власти региона заявляли о постепенном сокращении разрыва между доходами и расходами. И планировали дальнейшее сокращение: 2022-й – 25 млрд рублей, 2023-й – 15 млрд рублей. В теории, в первый год все к этому и шло. Однако наступил 2022 год, который перечеркнул планы властей и заставил вернуться на два шага назад, а значит, недополучить определенное количество прибыли с газовиков и нефтяников.

На прошлой неделе «Газпром» заявил, что его чистая прибыль за 2022 год составила 0,747 трлн рублей, что в 3,6 раза ниже по сравнению с 2,684 трлн рублей в предыдущем году. Выручка увеличилась на 24,9% до 7,97 трлн рублей против 6,39 трлн рублей годом ранее.

По мнению Натальи Зубаревич, «шекспировская драма» с газом только разворачивается. «Мы понимаем, 2022 год много что показал. Добыча природного газа – минус 13%, «Газпром» – минус 20%. Соответ-

ственно, если мы берем главный газодобывающий регион – Ямал, то там минус 2%. Почему так? Потому что там еще добывается нефть. Она все и перекрыла. Соответственно, газовая драма будет разворачиваться в 2023 году», – заявила Наталья Зубаревич.

Несмотря на столь пессимистичный настрой, экономист убеждена: особо страшного развития событий ждать не стоит, поскольку две трети производства газа потребляется внутри страны. По ее словам, гипотетически можно больше газа перерабатывать в минеральные удобрения или в нефтегазохимию. Но тогда появляются новые вызовы для отрасли – строительство заточенных под это мощностей и поиск новых рынков сбыта. Пойдут ли газовики по данному пути и удастся ли им переконфигурация, узнаем в ближайшем будущем.

Сможет ли «Газпром» пережить 2023 год?

Независимый аналитик Дмитрий Адамидов рассказал, что «Газпром» до антироссийских санкций начал переориентировать экспорт в Азию, но делал это неспешно. Прошлый 2022 год заставил предприятие ускориться.

«Даже если европейское направление наладится, объемы поставок все равно упадут из-за сокращения спроса. У «Газпрома» снова возникнет ситуация ухода в Азию и на внутренний рынок. Поэтому прибыль будет продолжать показывать снижение. Два-три года – точно, при том, что цены на газ до сих пор в два с половиной раза больше тех, что были до начала спецоперации, объемы поставок сократились, и все стало неустойчиво. Но не будет такого, что «Газпром» рухнет. Будет лишь небольшой дивиденд. На этот год они обещают 20–25 рублей, думаю, так и сохранится», – заявил Дмитрий Адамидов.

Он отметил, что важно и то, насколько государство будет запускать руку в карман «Газпрома», который, по мнению экономиста, хотел бы не показывать прибыль и распределить ее по сервисным компаниям. Но так не получится. Государство хочет не только налог, но и дивиденды.

Важным для развития компании фактором являются международные проекты на Ближнем Востоке. У «Газпрома» есть возможность получения дальневосточных запасов, либо через специальные компании, либо через «Газпром нефть». Если удастся запустить эти запасы, а притоки там бешеные, и нефть дешевая, то это будет большой плюс.

Если говорить о «Северных потоках», пока не ясно, как Европа собирается сертифицировать в текущих политических условиях «СП-2». Что касается «СП-1»,

где после взрыва пострадала турбина, то здесь вопрос восстановления упирается в политическую волю российской стороны.

Что покажет «Новатэк» по итогам 2022 года и что его ждет?

Для «Новатэка» 2022 год стал успешным, поскольку цены были высокие и спрос тоже. Нынешний 2023 год не будет таким же радужным. Цены упали, значит, и прибыль сократится, но, по мнению экономиста, она будет выше, чем в ковидные годы.

«СПГ – это свободный рынок, там нет твердых контрактов, поэтому риски присутствуют. Наш СПГ перепродается через посредников в ту же Европу. Но опять же многое зависит по решению по трубе. Если все остается в таком режиме, который сейчас, то СПГ смогут нарастить объемы и прибыль», – отметил Дмитрий Адамидов.

Но радужную картину может испортить развивающийся экономический кризис. Если сократится физическое потребление, например, Китай начнет меньше производить, а США и Европа меньше потреблять, то топливо нужно будет сокращать. Так как СПГ более волатилен, то будут большие риски. Есть угроза, что его сократят первым, как наиболее дорогой источник. По словам эксперта, все живут сегодняшним днем и не строят прогнозов на будущее, из-за этого наблюдается меньшее число вложений в добычу.

muksun.fm

Проблемы с доступом к технологиям могут уронить добычу нефти в РФ на 20%

Об этом говорится в исследовании «Перспективы развития нефтесервисной отрасли в России до 2030 года», сделанном компанией «Яков и Партнеры».

Эксперты называют консолидацию высокотехнологичных видов сервиса в отрасли у западных компаний ахиллесовой пятой российского нефтегазового рынка. При этом пока российский рынок нефтесервисов остается одним из самых стабильных в мире.

Как отмечает один из авторов исследования партнер «Яков и Партнеры» Андрей Стрельцов, текущих запасов высокотехнологического оборудования в российском нефтесервисе хватит на несколько лет (2–3 года), после чего может начаться этап постепенного сокращения парка оборудования. Поставками же из дружественных стран можно компенсировать лишь некоторые виды высокотехнологического оборудования.

Нефтесервис – это услуги нефтегазодобывающим компаниям по самым разным направлениям, от устройства месторождений, бурения скважин и их ремонта до работ по повышению нефтеотдачи, а также автоматизации процессов добычи и транспортировки. Фактически именно от технологического оснащения нефтесервисных компаний зависит поддержание производства нефти на нужном уровне.

Ожидается, что объем проходки бурения к 2030 году в России увеличится до 28 млн метров, а количество пробуренных скважин достигнет 16,1 тыс. (рост в 45% относительно показателей 2022 года). Общий объем рынка бурения в денежном выражении вырастет на 25% – до 8,2 млрд долларов.

Как отмечает Стрельцов, хотя данная картина выглядит крайне привлекательно, по мере того, как объемы трудноизвлекаемых запасов (ТРИЗ) в общем объеме добычи будут расти, также увеличится и зависимость отечественных компаний от высокотехнологичных сервисов, поставляемых из «недружественных» стран, на которые пока завязано лишь 15% рынка бурения.

Наиболее востребованная технология для поддержания объемов и интенсификации добычи на новых месторождениях – технология гидроразрыва пласта (ГРП). Сейчас 52% рынка представлены компаниями из «недружественных» стран, а доля отечественного оборудования ГРП составляет менее 1%. Российский рынок РУС (оборудование, позволяющее управлять траекторией скважины) на 100% зависит от импорта из «недружественных» стран. Для достижения указанных выше объемов бурения до 2030 года также потребуется существенный прирост парка буровых

установок. Сейчас парк буровых машин в России насчитывает около 1,5 тыс. единиц, 40% из которых, по экспертным оценкам, устарело, поэтому для сохранения и роста темпов бурения оборудование придется существенно обновить, говорится в исследовании. Если этого не сделать, то падение добычи может составить до 20% к 2030 году.

Отрасли необходимо объединить усилия и запустить процесс полномасштабного импортозамещения, в том числе пересмотреть механизм взаимодействия добывающих корпораций и российских нефтесервисов, а также определить необходимые меры господдержки, к обсуждению которых должны быть привлечены все заинтересованные стороны, считает Стрельцов.

С оценкой «Яков и Партнеры» полностью согласны не все. По мнению руководителя Центра развития энергетики (Центр РЭ) Кирилла Мельникова, да, сейчас большинство новых скважин бурится под производство гидроразрыва, так как это существенно увеличивает дебиты и снижает удельные затраты на добычу. Отрасль активно идет в сторону многозабойных скважин и многостадийного гидроразрыва пласта (МГРП), поскольку это позволяет более эффективно управлять затратами и во многих случаях также повышает коэффициент извлечения нефти. Тем не менее риск потери 20% добычи к 2030 году кажется несколько преувеличенным просто потому, что даже если российский нефтесервис не будет развиваться желаемыми темпами, российские нефтекомпании, несмотря на санкции, смогут получить необходимое оборудование из дружественных стран. Опыт Ирана показывает, что даже отрасль, которая десятилетиями находится под санкциями, сохраняет возможность поддерживать стабильный уровень добычи, и объем производства лимитируется в первую очередь не технологическими факторами, а трудностями с экспортом, считает Мельников. При этом российский сектор нефтегазового машиностроения и нефтесервиса намного крупнее иранского, подчеркивает он.

Более того на научно-техническом совете по импортозамещению в геологоразведке, прошедшем в Минпромторге 1 марта, говорилось, что запуск серийного производства отечественных флотов ГРП запланирован в четвертом квартале этого года. Ожидаемая потребность в них – 3–5 флотов в год. А их количество увеличится со 130 сейчас до 170 к 2030 году.

Но, как отмечает Стрельцов, отечественные флота ГРП также требуют использования большого количества зарубежных технологий. Кроме того, китайским аналогам не удастся достигнуть эффективности западных образцов последнего поколения. С учетом сложности задач и долгих сроков доработки, фактические испытания отечественного флота покажут реалистичный прогноз замещения импортного оборудования. Также необходимо учитывать выбывающее оборудование. Поэтому для достижения целевого значения 160–170 флотов к 2030 году потребуется производить 8–10 флотов год, а достигнуть такой производительности планируется только к 2027 году.

К тому же, для большинства трудноизвлекаемых залежей, сейчас вовлекаемых в разработку, применяются горизонтальные скважины с МГРП. Разработка же этих залежей традиционными скважинами (без МГРП) нерентабельна. Эта технология, в свою очередь, требует не только более совершенное оборудование, но и расходные материалы, не производимые в России, отмечает Стрельцов.

С другой стороны, Мельников считает, что российские нефтяные компании осознали наличие технологических проблем еще в момент первых санкций в 2014 году, и уже был предпринят ряд мер по закрытию наиболее уязвимых позиций, таких как, например, катализаторы в нефтепереработке. Тем не менее в некоторых случаях при импортозамещении может потребоваться точечная поддержка государства, отмечает эксперт.

rg.ru

Исследование показало доступность бензина для жителей регионов России

Больше всего бензина могут купить на свои зарплаты жители ЯНАО, меньше всего – Ингушетии.



Больше всего бензина могут позволить себе купить на свои среднемесячные зарплаты жители Ямало-Ненецкого округа, Москвы и Чукотки, свидетельствует исследование РИА Новости. Меньше всего топлива могут приобрести жители Кабардино-Балкарии, Чечни и Ингушетии.

Снижение цен

Согласно исследованию, в 2022 году и начале 2023 года в России цены на бензин были стабильными с тенденцией к снижению. В марте-июне 2022 года цена автомобильного топлива ежемесячно снижалась, а в июле, октябре и декабре рост цен был нулевым, отмечают эксперты. К январю 2023 года бензин марки АИ-92 в целом по стране за весь год подешевел по сравнению с январем 2022 года на 0,9%.

В первый месяц 2023 года цена бензина марки АИ-92 снова немного снизилась. Эксперты отмечают, что снижение цен в РФ произошло даже несмотря на резкое удорожание сырья и беспрецедентный рост цен на бензин в большинстве стран мира. Такая динамика цен в России обусловлена переизбытком нефтепродуктов на внутреннем рынке из-за сокращения экспорта вследствие санкций и на фоне роста производства бензина, считают аналитики.

Цены на топливо в регионах по-прежнему существенно различаются, отмечают аналитики. В январе 2023 года средние цены на бензин марки АИ-92 в российских регионах изменялись в диапазоне от 41,88 рубля за литр до 63 рублей (при общероссийском уровне 47,18 рубля за литр). При этом региональная дифференциация доходов населения также остается высокой, поэтому нагрузка на семейные бюджеты рядовых водителей зависит не столько от цены на АЗС, сколько от соотношения цены бензина к заработной плате в конкретном регионе, поясняют аналитики. Эксперты считают, что в последнее время наблюдается тенденция к росту заработной платы, которая ведет к повышению доступности бензина, однако сама доступность в разных регионах по-прежнему различается в разы.

Для оценки ситуации эксперты РИА Новости рассчитали объем бензина, который могут приобрести на свои среднемесячные зарплаты жители России,

и составили рейтинг регионов РФ по доступности бензина для населения.

В основе составленного рейтинга лежит объем наиболее распространенной в стране марки бензина АИ-92, который могут приобрести на свои среднемесячные зарплаты жители регионов. Количество литров топлива, доступное для покупки на заработную плату, определялось путем деления среднемесячной зарплаты в регионе за вычетом НДФЛ за период с декабря 2021 года по ноябрь 2022 года на среднюю в регионе цену бензина в январе 2023 года.

Лидеры по доступности топлива

Лидерами рейтинга, как и ранее, стали Ямало-Ненецкий автономный округ и Москва, где на среднюю зарплату можно приобрести более 2 тыс. литров бензина марки АИ-92 в месяц при общероссийском уровне 1166 литров. В Чукотском автономном округе, Ханты-Мансийском автономном округе, Ненецком автономном округе, Магаданской и Сахалинской областях, Камчатском крае и Санкт-Петербурге жители могут купить более 1,5 тыс. литров в месяц.

В 16 субъектах РФ на среднюю в регионе заработную плату водители могут приобрести от 1 до 1,5 тыс. литров бензина АИ-92. Меньше 700 литров топлива в месяц могут купить жители восьми регионов. К ним относятся: Ивановская область (665 литров), Северная Осетия (654 литра), Калмыкия (654 литра), Дагестан (646 литров), Карачаево-Черкесия (640 литров), Кабардино-Балкария (620 литров), Чечня (597 литров) и Ингушетия (586 литров). При этом низкая доступность бензина в большинстве субъектов РФ, расположенных в конце списка, объясняется не столько ценами на бензин, которые в ряде названных регионов близки к среднероссийским или даже ниже, сколько низкими зарплатами, отмечают эксперты.

Разница в 20 рублей

Разброс цен на автомобильное топливо в российских регионах очень велик: от 41,88 рубля за литр бензина марки АИ-92 в ЯНАО до 63 рублей за литр на Чукотке. Самая высокая цена на бензин по-прежнему в дальневосточных регионах, что авторы исследования объясняют высокими затратами на его транспортировку в связи со специфическими географическими условиями. При этом во многих регионах с дорогим бензином его доступность выше из-за высоких зарплат. Бензин марки АИ-92 в июне 2022 года стоил больше 55 рублей за литр в пяти регионах, и во всех этих регионах на среднемесячную зарплату можно купить более 1 тысячи литров бензина. Почти все они входят в первую десятку по доступности топлива, за исключением Якутии, которая занимает 11 место.

Минимальная стоимость бензина АИ-92 в январе 2023 года зафиксирована в Ямало-Ненецком автономном округе – 41,88 рубля за литр. Еще в восьми регионах средняя стоимость бензина марки АИ-92 в январе 2023 года была ниже 45 рублей за литр. Это Челябинская область, Ханты-Мансийский автономный округ, Кемеровская и Курганская области, Алтайский край, Республика Коми, Омская и Томская области.

Общая динамика

По оценке экспертов, цена на бензин в январе 2023 года в большинстве субъектов РФ была ниже, чем в январе 2022 года. Более чем на 5% цены снизились в ЯНАО (-14,2%), Республике Тыва (-9,2%), Ханты-Мансийском автономном округе (-7,6%), Республике Коми (-7,3%), Магаданской области (-5,9%), Республике Дагестан (-5,6%) и Сахалинской области (-5,3%).

Согласно исследованию, в январе 2023 года средняя цена на бензин марки АИ-92 снизилась по сравнению с январем 2022 года в 64 субъектах РФ, в трех не изменилась, выросла в 18, причем в большинстве из них незначительно. Эксперты РИА Новости полагают, что 2023 году цены на бензин увеличатся, но, учитывая ожидаемое снижение экспорта нефтепродуктов и их избыток на внутреннем рынке, рост цен будет ниже и инфляции, то есть менее 6%.

ria.ru

Велика Россия, а заряжать нечего

В 2022 году российские власти занялись развитием инфраструктуры для электромобилей.



Инфраструктура обогнала электромобили

Сегодня число быстрых электрозарядных станций (ЭЗС) в стране выросло на треть. Но инвесторы в зарядную инфраструктуру жалуются на высокую стоимость присоединения к электросетям и подчеркивают, что теперь развитие рынка тормозит не отсутствие зарядок, а слишком маленький парк самих по себе электромобилей.

В прошлом году правительство РФ запустило программу субсидирования установки зарядных станций для электромобилей и ввело субсидии на покупку таких машин. Подход был одобрен еще до начала военных действий на Украине и ухода из страны иностранных автоконцернов, в рамках зеленой повестки: в 2021 году была принята концепция развития электротранспорта, согласно которой к 2030 году он должен был занять 15% рынка.

Между тем парк электромобилей в РФ на 2023 год составил скромные 20,7 тыс. машин, следует из данных «Автостата». В Минэкономике приводят цифру чуть выше – более 24 тыс. машин, причем указывая, что их количество увеличилось на 42% только за 2022 год. Число зарядок, включая «домашние», составляет 7,5 тыс., но публичных – меньшинство.

Зарядки бывают «медленные» и «быстрые» (заряжают батарею в течение часа). В Green Drive отмечают, что в России сейчас более 1,2 тыс. «быстрых» ЭЗС и темпы роста рынка заметно опережают те, что наблюдаются по электромобилям.

Создание ЭЗС должно на шаг опережать появление машин, поскольку покупатель принимает решение о покупке автомобиля, только если четко понимает, где он будет заряжаться, поясняет директор департамента стратегических сделок «РусГидро» (в управлении 167 ЭЗС) Дмитрий Беляев. Текущей зарядной инфраструктуры в России уже достаточно для существующего парка электромобилей, уточняет управляющий директор PUNKT E Константин Алябьев.

Международное энергетическое агентство в своих отчетах о рынке электромобилей и ЭЗС подтверждает, что развертывание сети станций зарядки может предшествовать росту продаж таких машин.

Если учитывать и «домашние» зарядки, то в России на одну ЭЗС приходится менее трех электромобилей, что соответствует общемировой практике – например, ситуации в Норвегии в начале 2010-х годов. В Китае, который лидирует в сегменте, соотношение достаточно стабильно держится на уровне менее десяти электромобилей на станцию. Но тот факт, что российская статистика учитывает и «розетки», не позволяет с уверенностью говорить, что количества станций уже достаточно.

Субсидии трудной синхронизации

В России господдержка электротранспорта началась фактически только в прошлом году. Например, в рамках федерального проекта «Электроавтомобиль и водородный автомобиль» в 2022 году введено в эксплуатацию 439 «быстрых» зарядных станций в 12 пилотных регионах, напоминают в Минэкономике. Большая часть – в Крыму, Московской, Ленинградской и Нижегородской областях. Максимальная субсидия составляет 60% от стоимости станции, но не более 1,86 млн руб. Субсидия на технологическое присоединение (ТП) зарядных станций к электросетям – 30%, но до 900 тыс. руб. В 2023 году количество ЭЗС, установленных по программе, планируется увеличить вдвое, до 872 штук.

Также были запущены субсидии на покупку электромобилей через льготный лизинг и автокредитование. При этом максимальный размер субсидии в 2023 году был сокращен до 625 тыс. руб. с 925 тыс. руб. в 2022 году.

Исходя из параметров субсидии, рекомендованная цена станции, за которую оператор получит субсидию от государства, равна 3,1 млн руб. Однако в реальности цены выше. Например, в КРЭТ (входит в «Ростех», более 200 станций) говорят, что их ЭЗС, по которой предоставляется гарантия работы на пять лет, стоят 3,6 млн руб. В корпорации ПСС (более 400 станций, из них более 130 по субсидии) сказали, что «часто клиент желает получить станцию с дополнительными параметрами, гарантией и сервисом, что приводит нас к цене, близкой к 4 млн руб.».

«В случае поступления обоснованных обращений по вопросу увеличения рекомендованной цены

они будут рассмотрены», – говорят в Минпромторге. Там сообщили, что в 2023 году производители отмечают рост цен на различное оборудование для производства ЭЗС, также увеличение доли затрат на собственные разработки с увеличением доли локализации комплектующих. Количество зарубежных компонентов в российских ЭЗС, по данным Минпромторга, составляет в среднем 15–30 %.

В КРЭТ основной трудностью называют длительные сроки поставки комплектующих, поясняя, что компания «взаимодействует с другими структурами "Ростеха", перестраивает логистические цепочки». В ПСС утверждают, что не имеют проблем с комплектующими, так как «начали производить то, что раньше покупали у других поставщиков».

Вместе с тем операторы рассказывали «Ъ», что производители станций срывали сроки поставок в прошлом году, поэтому у отрасли есть серьезные сомнения в выполнимости амбициозных планов программы субсидирования в 2023 году. В Минпромторге объясняют, что задержки в поставках были вызваны увеличением количества заказов в четвертом квартале.

Там также не отрицают, что у станций российского производства возникали технические сбои, вероятно, связанные с «качеством синхронизации оборудования с различными системами управления и ПО». Однако неполадки «устранялись в возможно короткий срок». Впрочем, в ПСС заявили, что не срывают сроков по поставке ЭЗС и не имеют нареканий к работе коннекторов.

Минпромторг несколько раз переосмысливал технические требования к субсидируемому ЭЗС. Так, министерство не могло определиться, должен ли обязательно присутствовать коннектор стандарта GB/T, используемый только на электромобилях, выпускаемых в Китае для местного рынка. В итоге требование все-таки осталось, несмотря на то что машины с таким стандартом попадают в Россию только по параллельному импорту из Китая. Собеседники «Ъ» при этом отмечали, что у части российских ЭЗС бывают сбои в работе GB/T-коннекторов.

Российские производители зарядных станций столкнулись с необходимостью усложнения конструкции зарядных станций, изменения их программного обеспечения из-за внедрения GB/T, отмечает Константин Алябьев: «Это не могло не сказаться на увеличении стоимости зарядных станций, из-за чего субсидия фактически только покрывала это искусственное завышение затрат и не сказалась положительно на экономике инвесторов в зарядную инфраструктуру».

Вопросы сетевой мощности

Одним из ключевых препятствий для развития инфраструктуры остается стоимость подключения к сетям. В 2023 году из-за отмены льгот на техприсоединение цены на эту услугу резко выросли до 3–4 млн руб., говорят в Green Drive. Минэнерго, по данным «Ъ», планирует увеличить предельный размер госсубсидий на компенсацию этих затрат.

Кроме того, вскоре может появиться возможность получить субсидию на покрытие расходов на ТП для «зарядных хабов» (комплекс ЭЗС мощностью свыше 150 кВт). В секретариате первого вице-преьера Андрея Белоусова пояснили «Ъ», что «зарядные хабы» требуются для таксопарков, использующих электротранспорт, и в местах скопления автомобилей, например возле аэропортов.

Опрошенные «Ъ» операторы ЭЗС также жалуются на нехватку доступных электросетевых мощностей. Такая проблема, по словам источников «Ъ», остро стоит и в Москве, где на данный момент уже работают 399 ЭЗС для электромобилей. В департаменте транспорта Москвы сообщили «Ъ», что поддерживают инициативы по изучению технологий и тарифов, способных снизить стоимость ТП. В мэрии также предлагают ограничить сроки подключения к сетям: от заявки до реализации – до двух месяцев. Еще одна инициатива – планирование зарядной инфраструктуры на этапе проектирования всех строящихся объектов в городе.

В «Россетях», которые также развивают собственную сеть из 300 ЭЗС, не видят особых проблем: «Сетевые организации могут и обязаны обеспечить необходимую заявителю сетевую мощность. Как правило, в большинстве случаев для подключения ЭЗС достаточно существующей пропускной способности сети». «Россети» долгие годы добивались отмены льготного ТП, поэтому госхолдинг ожидаемо критикует предложения по введению каких-либо преференций для ЭЗС. Льготы в любом случае кем-либо оплачиваются, в частности, перекладываются в тариф на всех потребителей, напоминают в «Россетях».

Трудности протокола

Регулирование может охватить и программное обеспечение для ЭЗС. По данным «Ъ», сейчас Минцифры по поручению правительства разрабатывает внедрение требований для ПО: ЭЗС должны будут поддерживать протокол OCPP (Open Charge Point Protocol), а оператор – OCPi (Open Charge Point

Interface). В секретариате вице-преьера Андрея Белоусова сказали «Ъ», что унификация требований к ПО целесообразна «в целях создания единого информационного пространства и удобства владельцев электромобилей».

OCPP и OCPi – это два открытых протокола: первый позволяет удаленно отслеживать и управлять станцией, в том числе отслеживать зарядные сессии; второй обеспечивает соединение между операторами станций и сервиса, давая возможность пользователям заряжать автомобили в разных сетях ЭЗС. Сейчас, прежде чем пользователь сможет начать зарядку, ему необходимо скачать приложение оператора этой станции. Оба протокола бесплатно доступны для разработчиков.

Все устанавливаемые по госпрограмме ЭЗС поддерживают управление через OCPP-протокол, говорят в Green Drive, отмечая, что это мировой стандарт управления и мониторинга станций онлайн. Дмитрий Беляев считает, что для использования OCPi и роуминга нужно сначала сформировать рыночную практику: будут ли заинтересованы в нем участники рынка. Пока эта инициатива выглядит как желание крупных IT-компаний стать агентом между оператором ЭЗС и конечным клиентом, считает он.

Источники «Ъ» на рынке рассказывают, что инициативу внедрения OCPP и OCPi предлагает «Яндекс». В «Яндексе» уверяют, что заинтересованы в свободном и конкурентном рынке, а техническая возможность поддерживать общепринятые международные протоколы помогла бы упростить интеграцию любых ЭЗС и любых операторов. Сейчас компания подключила к «Яндекс.Заправкам» несколько сетей ЭЗС, но без возможности оплачивать зарядные сессии.

Поддержка оператором ЭЗС OCPi-протокола – здравая идея с точки зрения конечного потребителя, считают в Green Drive. Там поясняют, что с учетом масштабов страны и невозможности развить сети ЭЗС одновременно во всех регионах и на всех трассах использование OCPi-протокола выглядит логичным, но требует анализа и обсуждения. Константин Алябьев подчеркивает, что протокол очень ограниченно используется в мире из-за технических сложностей, а в России запущен только между сетью PUNKT E и приложением Evolute. «Протокол OCPi очень усложняет клиентскую поддержку и в текущих условиях приведет только к росту неуспешных транзакций, а его разработка требует больших инвестиций», – считает он.

Презумпция некупаемости

В госхолдинге «РусГидро» утверждают, что ЭЗС на Дальнем Востоке уже вышли на операционную рентабельность, однако загрузки станций недостаточно для окупаемости инвестиций: «С ростом парка электромобилей эффективность будет расти, так как удельные постоянные расходы будут снижаться».

Президент Sitronics Group Николай Пожидаев говорит о горизонте окупаемости ЭЗС в среднем от пяти–семи лет: «У инвесторов большая надежда на увеличение количества электромобилей на дорогах». Он отметил, что зарядная станция окупается быстро, если занята около 30 % времени, чего сейчас нет.

В мире пока нет операторов ЭЗС, вышедших на окупаемость, отмечают в Green Drive. «В странах, где электромобилизация активно началась пять–семь лет назад и уровень распространения электромобилей достиг 10–20 %, инвесторы ЭЗС выйдут на окупаемость в течение двух–трех лет, – поясняют там. – В России привлекательность и окупаемость этого бизнеса будут возможны при кратном росте электромобилей и переходе такси и корпоративных парков на электротранспорт».

Пока что операторы ЭЗС фактически субсидируют тариф, говорят в «Россетях»: стоимость услуг для пользователя составляет 15–25 руб. за 1 кВт/ч, тогда как рентабельность при текущем уровне загрузки инфраструктуры была бы обеспечена при тарифе 300 руб. за 1 кВт/ч. «По мере роста рынка ситуация изменится. Инфраструктура уже достаточно заметна, поэтому теперь первично увеличение числа электромобилей», – добавляют там.

Парк электромобилей действительно растет в России не так быстро, как число заправок, говорит Дмитрий Бабанский из SBS Consulting: «Такая динамика формирует риски, что работа ЭЗС будет требовать поддержки в долгосрочной перспективе». Для улучшения экономики ЭЗС, как правило, применяются налоговые льготы: например, в Нидерландах есть «рандомная амортизация» экологических инвестиций, согласно которой компания имеет право в любой момент списать 75 % от инвестиций, связанных с покупкой и установкой зарядных станций.

kommersant.ru

В Qazaq Oil подвели итоги работы по модернизации сети АЗС

С 2019 года сеть АЗС «КазМунайГаз» перешла под управление частной компании TOO PetroRetail, которая в дальнейшем начала процесс модернизации сети и ее ребрендинга под новым именем Qazaq Oil.



С первых дней своей деятельности компания на регулярной основе стремится к улучшению всех рабочих процессов, чтобы казахстанский клиент мог получить максимум от ее услуг и сервиса.

Qazaq Oil сконцентрировался на глобальном развитии и проведении комплексной модернизации старых АЗС, а также приведении их к международным стандартам. В частности, компания нацелилась на улучшение эффективности операционной деятельности, на новых направлениях развития, таких как внедрение собственной франшизы.

Статистические данные говорят сами за себя. С 2020 по 2022 год проведена модернизация 207 АЗС; капитальные затраты составили более 40 миллиардов тенге. Кроме того, в 2020 году было построено 6 новых суперсовременных автозаправочных комплексов по магистрали Западная Европа – Западный Китай.

Компания запустила программу партнерства с малым бизнесом DODO Qazaq Oil, в рамках которой предприниматели строят или модернизируют АЗС по стандартам Qazaq Oil. В настоящее время работают 16 автозаправочных комплексов, в 2023 году планируется запуск еще 17. Учитывая изношенность

автотранспорта, проводится обновление автопарка: в результате приобретено 97 современных бензовозов. Помимо этого, проводятся работы по реновации нефтебаз. Во все приведенные выше запланированные работы компания намерена инвестировать дополнительно 25 миллиардов тенге.

Если говорить об операционной деятельности, то в этом отношении проведена большая работа по улучшению контроля качества продукта. Было внедрено современное программное обеспечение АСУ АЗС Retailix. Совместно с АСУ АЗС установлены контроллеры DOMS, которые осуществляют контроль остатков нефтепродуктов для снижения количества злоупотреблений, а также управляют периферийным оборудованием.

Запущен в работу ситуационный центр и единый информационный ресурс, которые позволяют обеспечить стабильные поставки топлива по всей цепочке от заводов до АЗС, проводить анализ продаж, а также в кратчайшие сроки выявлять простои и инциденты на производственных объектах.

Большое значение для компании имеет персонал. Произошло обновление системы мотивации персонала, и внедрена система KPI. С учетом системы

мотивации средняя зарплата производственного персонала увеличилась в 2 раза по сравнению с 2019 годом. А для обеспечения качественного сервиса на АЗС и продаж новой продукции, таких как кофе, хот-доги и выпечка, компания увеличила штатную численность производственного персонала на 32 процента, что создало дополнительно около 1000 новых рабочих мест.

Особое внимание уделяется маркетингу и продажам. Одним из успешных проектов в этом направлении является проект Vlife – цифровая бонусная программа со встроенным маркетплейсом. Это современный суперрапп, который позволяет накапливать баллы не только на АЗС, но и у всех партнеров. За год привлечено более 1 миллиона пользователей. Вместе с тем более 30 процентов транзакций сети АЗС проходят через мобильное приложение. Внедрена система накоплений и оплаты баллами с помощью QR-кода. На постоянной основе проводятся маркетинговые акции для клиентов сети Qazaq Oil. Эти акции направлены как на накопление дополнительных бонусов для постоянных клиентов сети, так и на достижение социального эффекта. Уже второй год проводится новогодняя акция «Qazaq Oil исполняет мечты», в рамках которой компания исполняет сокровенные желания своих клиентов. Компания активно поддерживает казахстанский спорт, участвует в проведении детских спортивных турниров.

Qazaq Oil ценит лояльность. Поэтому запущен проект помощи на дорогах для постоянных клиентов. Такие клиенты получают пакет услуг помощи (подкачка и замена шин, подвоз топлива и так далее). Также работает горячая линия, по которой все клиенты могут получить техническую или юридическую поддержку в пути.

Мы живем в век цифровых технологий. В связи с этим компания активно внедряет цифровые процессы. К примеру, реализована программа речевой аналитики, в рамках которой анализируется речь кассира на предмет соответствия установленным скриптам. На стадии запуска система Service Desk – единая платформа по сбору и выполнению заявок на ремонты оборудования, устранение неполадок в работе программного обеспечения и другие.

Следует отметить, что Qazaq Oil запустил бесконтактную АЗС, где клиент может не выходя из машины заправиться с помощью своего мобильного телефона. На данный момент разрабатывается рекомендательная система на основе искусственного интеллекта. Система сможет рекомендовать товары для клиентов, исходя из их персональных предпочтений. Кроме того, проводится работа по переводу документации в электронный формат – цифровизируются сменные отчеты АЗС и банковские чеки.



Как результат, значительно выросли производственные показатели. Так, например, продажи нефтепродуктов увеличились на 50 процентов, а реализация товаров в магазинах при АЗС возросла в 10 раз. Все это сказалось на вкладе в экономику страны. Объем совокупных выплаченных налогов в прошлом году составил 14,4 миллиарда, а всего за период 2019-2022 годов – 34,6 миллиарда тенге. Следует отметить, что всю прибыль компания reinvestирует в модернизацию сети. При этом акционерам не было выплачено ни одного тенге дивидендов за все время функционирования компании. И это только промежуточные результаты. Qazaq Oil намерен и дальше внедрять передовые технологии и увеличивать свой вклад в развитие экономики и общества независимого Казахстана.

tengrinews.kz

ЛУКОЙЛ планирует развивать сеть АЗС в Казахстане

ЛУКОЙЛ планирует выйти на розничный рынок топлива в Казахстане, запустив проект франчайзи.



Российские нефтяные компании проявляют большой интерес к Центральной Азии после того, как на их доступ к европейским рынкам повлияли санкции ЕС и G7.

ЛУКОЙЛ планирует предложить местным топливным ритейлерам франшизу, а затем поставлять им бензин из России и Казахстана. Предложение находится в стадии разработки, детали еще предстоит обсудить.

Представители компании встретились с Казахстанской топливной ассоциацией (КТА) 13 марта 2023 г. на площадке, спонсируемой Минэнерго Казахстана, сообщил источник, который был среди участников. По его словам, обсуждалось количество АЗС и возможные регионы работы.

КТА подтвердила встречу между участниками ассоциации и ЛУКОЙЛом, но не предоставила подробностей. КТА – создана в 2012 г. в целях защиты интересов розничных реализаторов нефтепродуктов и сжиженного нефтяного газа (СНГ). Основной задачей Ассоциации является эффективное сотрудничество с заинтересованными государственными органами для решения проблемных вопросов на розничном рынке нефтепродуктов и СНГ.

В Казахстане, где производство топлива и ценообразование находятся под контролем государства, импорт из России может быть затруднен, сообщил местный источник в розничной торговле топливом. По его словам, пока не ясно, как ЛУКОЙЛ собирается снабжать АЗС нефтепродуктами, поскольку цены на российские нефтепродукты слишком высоки для местного рынка.

Трейдерам считают, что лучшим вариантом для ЛУКОЙЛа было бы поставлять на рынок бензин премиум-класса, который можно продавать по более высоким ценам. Отмечается, что к предложению ЛУКОЙЛа больше проявят интерес малые и средние сети АЗС, поскольку крупные ритейлеры получают топливо от крупных казахстанских поставщиков по более низким ценам.

Крупнейшими сетями АЗС в Казахстане являются:

- Qazaq oil (ранее принадлежала КазМунайГазу) с 374 станциями;
- Helios с 282;
- Sinooil с 198;
- Газпром нефть с 78.

Газпром нефть – единственная российская компания, имеющая заправочные станции в Казахстане. Они в основном снабжаются топливом местного производства, также небольшие объемы бензина и дизельного топлива поставляются с принадлежащего компании Омского НПЗ.

neftegaz.ru

«Роснефть» перестроит около трети АЗС в ближайшие три года

Главным критерием путешествия на автомобиле является наличие качественного топлива на АЗС.

«Роснефть» уделяет особое внимание экологичности собственных АЗК и реализуемых продуктов, подчеркнул топ-менеджер. АЗС компании предлагают заправиться фирменным топливом PULSAR с улучшенными характеристиками, что обеспечивают чистоту топливной системы двигателя. И автовладельцы могут быть уверены в том, что в долгой дороге двигатель сохранит стабильную и надежную работу.

В настоящее время для «Роснефти» значимой и актуальной темой является развитие придорожного сервиса. Компания выступает сторонником развития внутреннего автомобильного туризма. Об этом на круглом столе «Перспективы автотуризма. Что необходимо путешественникам по дороге», который состоялся на Международной туристической выставке «Интурмаркет-2023», заявил генеральный директор компании «РН-Москва» (входит в «Роснефть») Дмитрий Шишонков.

«Для успешного развития современной сети АЗС продавать только топливо уже недостаточно. Сейчас АЗС – это многофункциональный заправочный комплекс, который включает себя и сопутствующие товары, и различные услуги, и высокий уровень сервиса. Поэтому помимо первоклассного топлива сеть АЗС «Роснефть» предлагает своим клиентам широкий ассортимент товаров и услуг – от продукции магазинов и кафе до возможности принять душ и остановиться на ночь. Это не только делает путешествие на автомобиле комфортным, но и способствует развитию автотуризма в регионах присутствия», – рассказал Шишонков.

По словам гендиректора «РН-Москва», сейчас линейка АЗС «Роснефти» является одной из крупнейших автозаправочных сетей топливного розничного рынка России с наибольшим географическим покрытием. Сеть присутствует в 59 регионах России и включает в себя почти три тысячи АЗС. В большинстве регионов присутствия компания «Роснефть» занимает лидирующую позицию по уровню узнаваемости и качеству реализуемого топлива.

Дмитрий Шишонков рассказал о новом формате автозаправочных комплексов – «Зерно», которые «Роснефть» запустила в середине 2022 года. Основной формат является принципиально новым зонированием торгового зала, который весьма компактен, но предусматривает зону кафе с широким выбором горячих и прохладных напитков, а также свежей выпечки, сэндвичей и хот-догов, горячих блюд.

«Это направление активно развивается и, по предварительным данным, новый формат АЗС «Роснефть» под собственной торговой маркой «Зерно» будет представлен более чем на тысяче АЗК в течение ближайших трех лет», – добавил Дмитрий Шишонков.

Компания «Роснефть» постоянно запускает новые форматы обслуживания (полноценные кафе, дорожные аптеки, финансовые супермаркеты и мобильные фудтраки на АЗС с киосками) и последовательно совершенствует свое мобильное приложение, пользователи которого всегда могут увидеть на карте ближайшие АЗС, проложить к ним маршрут, узнать об актуальных акциях, а также накопить бонусы и оплачивать ими покупки. Благодаря такому развитию инфраструктуры автотуризм становится удобным и комфортным.

«Его популярность растет, и соответствующим образом меняется и автомобильный туристический трафик. Значит неизбежно растет и ответственность за окружающую среду», – отметил Дмитрий Шишонков.

«Роснефть» уделяет особое внимание экологичности собственных АЗК и реализуемых продуктов, подчеркнул Шишонков.

Кроме того, традиционные виды топлива, реализуемые «Роснефтью» на своих АЗК, имеют не только высокие эксплуатационные характеристики, но и отличаются низкими показателями углеродного следа, подчеркнул Дмитрий Шишонков. Дополнительно к этому «Роснефть» увеличивает производство бен-

зинов с низким содержанием серы, бензола и ароматических углеводородов.

Следуя цели снижения выбросов, расширяется и география сети газозаправочных комплексов, включая станции с компримированным природным газом.

«Роснефть» также активно развивает на своих АЗС сеть зарядных станций для электромобилей. Так в Московской области в конце 2022 года было установлено 27 зарядных станций. Эти зарядные станции, мощностью по 150 киловатт заряжают батарею электромобиля до 80 процентов всего за 20 минут и таким образом их можно назвать ультрабыстрыми.

В настоящее время на АЗС «Роснефти» установлено более 50 зарядных станций, включая такие регионы как Санкт-Петербург, Ленинградская, Московская, Липецкая, Воронежская, Кемеровская области, Краснодарский край и Бурятия.

Дмитрий Шишонков отметил, что «Роснефть» собирается расширять сеть электрозаправочных комплексов, устанавливая их и в других регионах присутствия АЗС компании. «Это, определенно, сделает путешествие, в том числе на электромобилях, проще и комфортнее», – закончил он мысль.

lenta.ru

Развитие и реформатирование розничной сети АЗС

Первые шаги «Татнефти» в заправочной сети Пермского края оцениваются в 1,121 млрд рублей

Татнефть-АЗС Центр планирует создать к концу 2024 года в Перми пять многотопливных АЗС.

В связи с этим компания попросила местные власти предоставить ей в аренду без торгов еще три участка. Внесение корректировок в проект одобрил Совет по предпринимательству и улучшению инвестиционного климата в Пермском крае. Об этом сообщает «Коммерсант-Прикамье».

Участки расположатся на улице Бакинских Комиссаров (Орджоникидзевский район), Космонавта Леонова (Индустриальный район) и ул. Светлогорская (Кировский район). Общая стоимость проекта теперь оценивается в 1,121 млрд руб. Финансирование будет обеспечено полностью за счет средств инвестора.

О намерении «Татнефти» построить автозаправочные станции в Перми стало известно в августе 2022 года. Компания планировала до 2024 года открыть две многотопливные автозаправочные станции в Орджоникидзевском районе Перми. Они будут находиться на ул. Новогайвинской и на пересечении ул. Александра Щербакова и Ленинского переулка. В строительстве заправок татарстанская компания собиралась вложить 380 млн руб.

Инициативе холдинга был присвоен статус регионального приоритетного инвестиционного проекта. В «Татнефти» заявляли, что это только первые шаги компании на рынке Пермского края. В дальнейшем она планирует построить в регионе около 40 своих АЗС.

Справка Информагентства «Девон»

«Сеть автозаправочных станций «Татнефть» насчитывает 799 станций (из них 18 в Белоруси и 2 в Узбекистане). «Татнефть» реализует корпоративную Стратегию 2030. Она предусматривает повышение эффективности розничной сети. Компания должна продавать более 50% автобензинов и дизтоплива собственного производства с НПЗ «ТАНЕКО» через свои АЗС и мелким оптом. Компания обновила бренд-концепцию и уникальные торговые предложения с повышением стандартов обслуживания и развитием сопутствующего сервиса.

Компания также расширяет свою сеть в РФ. Так, в 2022 году «Татнефть» купила 8 заправок канадского бренда Circle K в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Доля АЗС «Татнефти» на заправочном рынке этих регионов выросла до 14%. В том же году татарстанская компания открыла свою третью АЗС в Белгородской области. В планах – открыть ещё семь заправок. Кроме того, в Стерлитамаке и Салавате открылись по две заправки «Татнефти».

iadevon.ru

Как сделать комфортными путешествия по Беларуси

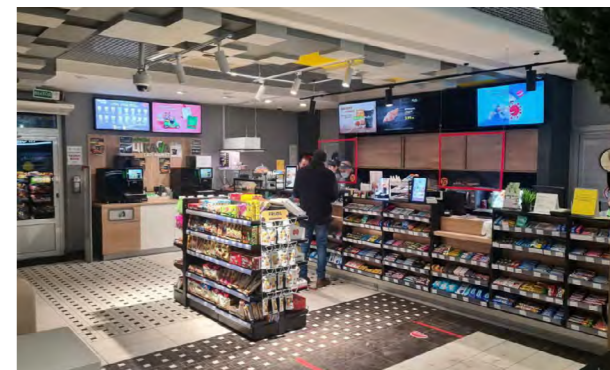
Как готовится к travel-сезону придорожный сервис АЗС самого туристического региона страны – Брестской области.

Сеть автозаправочных станций РУП «Белоруснефть-Брестоблнефтепродукт» насчитывает 84 АЗС, из них 60 располагают кафетериями и кафе. В прошлом году после масштабной реконструкции открылась АЗС №11, модернизированы в бренд-стиле компании торговые залы пяти автозаправок: № 32, 34, 49, 64 и 73. Широкая фирменная сеть, современный формат услуг, многофункциональность делают брестские заправки востребованными объектами придорожного сервиса.

«Жемчужины» юго-западного региона страны – Брестская крепость, Беловежская пуща, дворец Сапегов в Ружанах, дворец Пусловских в Коссово, усадьба Немцевичей в Скоках, усадебный дом и музей Наполеона Орды в Ивановском районе, а также многочисленные агроэкоусадьбы. Все это ежегодно привлекает туристов в Брестскую область. Отвечать растущему спросу на услуги придорожного сервиса – задача фирменной сети автозаправочных станций, подчеркивает руководитель предприятия «Белоруснефть – Брестоблнефтепродукт» Василий Козодой:

«В приоритете компании – активное развитие сопутствующих сервисов на АЗС. Концепция «Белоруснефти» предполагает такой формат заправочной станции, когда клиент, сделав остановку для заправки или зарядки автомобиля, может получить максимум дополнительных услуг, востребованных в дороге. И это полностью отвечает и тренду времени, и туристическим запросам региона».

Постоянное обновление сети АЗС, именно такой подход позволяет насыщать пространство заправок Брестской области нужными услугами. В этом году предприятие планирует масштабно реконструировать АЗС № 33 в Ганцевичах и № 40 в Кобрине. По сути, на месте действующих объектов появятся новые современные мультикомплексы с торговыми залами и широким выбором различных товаров, зонами общепита и отдыха.



Сделать качественную перезагрузку позволит и модернизация торговых залов АЗС в фирменном стиле компании. Такие работы проведут на автозаправочных станциях №41, 48, 50, 74 и 80. В этом году больше станет АЗС с возможностью заправки газом ПБА. Специальные модули установят на заправках №72 в направлении Пинск – Оснежицы и №88 в Каменецком районе. Всего же в сети региона более 30 автогазозаправочных станций.

На предприятии рассказывают, какие еще возможности планируют использовать для расширения услуг и улучшения сервиса:

«Модульные торговые павильоны планируется установить на автоматических автозаправочных станциях №12 в Каменецком районе и №46 в Берёзе. Это сделает доступными для клиентов покупку товаров, нужных в дороге, продукцию общепита. Также в планах и открытие модульного торгового павильона вне АЗС. Новая услуга – автоматы по продаже питьевой воды, или водоматы – появятся на автозаправках №6 и №16 в Бресте».

И, конечно, особое внимание – «заправскому» общепиту. Натуральное, свежее, вкусное, разнообразное. Все это сегодня предлагает придорожная кухня АЗС в Брестской области. На предприятии постоянно работают над расширением аппетитных предложений. В этом году клиентов порадуют новинками блюд национальной кухни, свежей выпечки, кондитерских изделий. Увеличат объемы производства продукции шоковой заморозки, которая решает вопросы питания и в дороге (на АЗС всегда разогреют в микроволновке), и дома.



По итогам прошлого года ТОП-5 клиентских предпочтений в фаст-фуде выглядит так: френч-дог с говяжьей колбаской, блин с ветчиной и сыром, твистер с говяжьей колбаской, чебурек по-домашнему и сэндвич с ветчиной и сыром. Из горячих напитков, а в 2022 году брестская сеть АЗС реализовала более 1,3 млн. чашек, фавориты: капучино, американо и латте.

А еще, благодаря заправкам «Белоруснефть», дорога может быть не только комфортной и легкой, но и насыщенной путевыми впечатлениями. На брестских АЗС есть отличные локации для запоминающихся фотосессий. Вот лишь несколько адресов автозаправочных станций, где стоит сделать паузу для ярких кадров: №29 на трассе М1 в Барановичском районе, №7 и №11 в Бресте.

neft.by



TotalEnergies продаст 1600 АЗС в Европе

Французская энергокомпания TotalEnergies продаст 1600 автозаправочных станций в европейских странах и увеличит инвестиции в электрозаправки на фоне планов ЕС прекратить выпуск автомобилей с двигателями внутреннего сгорания к 2035 году.

«TotalEnergies и ведущая канадская сеть продовольственных магазинов Couche-Tard подписали соглашение касательно сети АЗС TotalEnergies в четырёх европейских странах. TotalEnergies объединится с Couche-Tard в управлении своими АЗС в Бельгии и Люксембурге и передаст ей заправочные станции в Германии и Нидерландах», – говорится в коммюнике на сайте французской компании.

Отмечается, что TotalEnergies будет владеть 40% капитала совместной компании, управляющей 619 АЗС в Бельгии и Люксембурге. При этом компания полностью предаст в управление канадского ритейлера 1198 АЗС в Германии и 392 АЗС в Нидерландах. Как сообщается в релизе, заправки продолжат работать под брендом TotalEnergies как минимум в течение пяти лет, пока компания будет поставлять на них топливо со своих НПЗ в Антверпене в Бельгии и в Лойне в Германии.

Согласно релизу, компания приняла такое решение в связи с планами ЕС прекратить выпускать автомобили с ДВС к 2035 году.

«TotalEnergies поставила цель на 30% сократить продажу нефтепродуктов к 2030 году. При этом компания начнет активно действовать в сфере нового транспорта – в особенности в плане увеличения числа электрозаправок в крупных европейских городах», – говорится в релизе.

Ранее Европейский парламент принял законопроект, согласно которому новые пассажирские автомобили в Евросоюзе не должны будут производить выбросов CO2 с 2035 года. Этот законопроект теперь должен принять и Совет ЕС. Евросоюз обязался стать климатически нейтральным регионом с нулевыми чистым уровнем выбросов CO2 к 2050 году, что потребует, в частности, перестройки систем получения и потребления энергии, а также значительных инвестиций.

nangs.org

Кейс VDS: ребрендинг Alexela Oil

В поселке Саку, Эстония состоялось официальное открытие новой АЗС Alexela Oil в фирменном стиле, разработанным Компанией VDS в 2017 году.



Биометановый заправочный комплекс финансируется совместно с Фондом ЕС.

Массовый ребрендинг от VDS

В 2017 году Компания VDS начала сотрудничество с крупнейшей в Эстонии сетью АЗС Alexela Oil и на протяжении 5 следующих лет была единственным поставщиком RVI для сети АЗС.

За 5 лет совместной работы с Alexela Oil в роли эксклюзивного аккредитованного поставщика рекламного оборудования Компании VDS удалось создать премиальный фирменный стиль крупнейшей сети АЗС в Эстонии и произвести ребрендинг более чем 80 объектов сети.

Предпосылки сотрудничества

В 2016 году в связи с растущей конкуренцией в отрасли, в том числе, выходом на рынок топливного ритейла Эстонии одной из глобальных торговых марок, было принято решение о расширении и модернизации сети АЗС и обновлении фирменного стиля Alexela Oil.

Разрабатываем дизайн

Заказчиком были поставлены две основные задачи перед Компанией VDS: создание премиального образа динамично развивающегося бренда и проведение масштабного ребрендинга всей сети.

Компания Alexela предоставила подробную «маршрутную карту» и план по комплексному переоснащению станций в новом фирменном стиле для каждой АЗС. В тесном взаимодействии команды Alexela и Компании VDS за несколько месяцев были доработаны существующие дизайнерские и технические решения, переработан внешний вид фриза навеса и стелы. Результатом работы стал премиальный фирменный стиль, соответствующий образу сети номер один в Эстонии.

Прототипируем дизайн и технологии

Спустя всего 5 месяцев, летом 2017 года была реализована первая пилотная АЗС Alexela Oil в новом стиле от VDS. Работа над пилотной АЗС позволила

отработать и утвердить предложенные дизайнерские решения и перейти к этапу прототипирования технологий на 2-х последующих АЗС.

Разрабатываем стандарты

Заключительным этапом перед запуском массового производства стала разработка стандартов, в том числе руководства по монтажу надкрышной конструкции Alexela с целью повышения скорости и качества монтажных работ.

Дизайн, создающий бизнес

Отличительной чертой стиля стали круглые навесы, разработанные Компанией VDS в 2018 году. Мы обратили особое внимание на климатические условия эксплуатации объектов и нормы ЕС. Благодаря применению качественных материалов и современных технологий объекты сети имеют долгий срок эксплуатации с сохранением первоначальных характеристик. Повышенная точность изготовления элементов навеса позволяет обеспечить сборку без подрезки элементов на объекте вне зависимости от погрешности несущего металлокаркаса.

Справка

Alexela Group OÜ – эстонская холдинговая компания, представленная в трех сферах: энергетика, металлообработка и девелопмент. В 1993 году холдинг учредил предприятие по розничной продаже топлива AS Alexela Oil. В 2014 году этот бренд входил в пятерку ведущих игроков розничного топливного рынка Эстонии. В 2018 году после приобретения локальной сети АЗС компания Alexela Oil стала крупнейшей в Эстонии сетью автозаправочных станций.

t.me/vds_group_rvi



Развитие фирменной сети заправок «Белоруснефть»

Сеть автозаправок Белоруснефть – крупнейшая в Беларуси. Это около 570 АЗС во всех регионах страны.



О развитии фирменной сети заправок Белоруснефть рассказал заместитель генерального директора по обеспечению углеводородным сырьем и реализации продукции компании Сергей Каморников.



Компания идет по пути обновления действующей сети. В приоритете стратегия развития торговли: расширение торговых залов за счет перепланировки, установка современного торгового оборудования.

«Если здание не позволяет это сделать, все активнее используем мобильные торговые павильоны. Такая новация, впервые примененная в 2021 году в Гомельской области, себя хорошо зарекомендовала. Готовая конструкция устанавливается на площадке действующей АЗС. И это позволяет предложить клиенту не только топливо, но и широкий выбор товаров. В чем преимущество таких павильонов? По сравнению со строительством новой заправки – в 10 раз дешевле. В то же время при оптимальных затратах получаем стандартный магазин площадью 50 кв. м, где можем торговать всем привычным ассортиментом и наращивать долю сопутствующего бизнеса. В этом году продолжим подобную практику. В сети действующих заправок установим от 7 до 10 мобильных торговых павильонов», – рассказал Сергей Каморников.





Модуль VDS

После успешной реализации пилотного проекта в 2021 году компания «Белоруснефть» продолжила практику установки мобильных торговых павильонов на автозаправках, где ограничены возможности для реконструкции действующих станций. В начале 2023 года Компания VDS произвела и установила на одном из объектов сети АЗС «Белоруснефть» модульное здание операторной площадью 50 м², в котором комфортно размещается одновременно большое количество посетителей при этом модуль укомплектован всем необходимым торговым оборудованием.

Применение модульной технологии позволило уйти от процедуры капитального строительства и увеличить торговую площадь АЗС в кратчайшие сроки и без остановки рабочего процесса на объекте. При этом была решена главная задача – внедрение новых сервисов, востребованных клиентами. Стал доступен разнообразный ассортимент товаров – от автомобильных до бытовых, а также аппетитная качественная продукция общепита и кофейно-чайная карта АЗС.

Новость подготовлена с использованием материала neft.by.

vds.group

Иновации через дизайн



Тренды в ритейле: Erewhon

Erewhon Market – калифорнийский люксовый бренд супермаркетов, расположенных в округе Лос-Анджелеса и фокусирующихся на нишевых органических продуктах местного производства.



Erewhon известен тем, что предлагает продукты, которые часто продаются исключительно в магазинах сети.

Основанный в апреле 1966 года японскими иммигрантами Авелин и Мичио Куши, Erewhon начинался как небольшой розничный магазин в Бостоне, где продавали макробиотические и натуральные продукты. Семья Куши строила Erewhon на идее, что если мы наполним наши тела самым лучшим, что может предложить Земля, мы сможем стать лучше самих себя. Сегодня эта миссия по-прежнему привлекает толпы покупателей к дверям Erewhon.

В 2011 году супруги Тони и Жозефина Анточи, владеющие сетью по сей день, приобрели Erewhon и начали преобразование бизнеса. Масштабировать бизнес помогла заключенная в 2019 году сделка с нью-йоркской инвестиционной фирмой Stripes Group. С этих пор сеть Erewhon быстро расширяется. В 2021 году Erewhon прошел сертификацию B-Corporation, в 2022 году стал сертифицированным продавцом органических продуктов. За более чем

пятьдесят лет Erewhon превратился в роскошный продуктовый магазин здорового питания в Лос-Анджелесе и может похвастаться девятью магазинами по всему городу.

В сети Erewhon действуют, вероятно, самые жесткие среди всех продуктовых ритейлеров стандарты для реализуемых продуктов. Ингредиенты на первом месте, упаковка – второй по важности критерий, дистрибуция – третий. «Мы относимся к своему ассортименту очень трепетно, и если уж товар попал в наши торговые залы, то успех ему гарантирован», – рассказывает Жозефина Анточи.

Магазины Erewhon отличаются от стандартных продуктовых магазинов – небольшие по площади с узкими проходами шириной чуть более метра. В Erewhon хотят, чтобы клиенты общались, касались друг друга плечами и ударялись локтями, знакомились друг с другом. Стеллажи высотой более двух метров также противоречат тенденции, согласно которой большинство продуктовых ритейлеров делают их низкими, чтобы придать магазинам ощу-



щение большей открытости. Причина? В Erewhon хотят вынудить покупателей обращаться за помощью к продавцам, чтобы они могли лучше узнать своих клиентов и выстроить с ними отношения. Кулинария имеет открытую кухню и окна, выходящие на улицу, что позволяет проходящим мимо людям наблюдать, как повара готовят еду.

По словам Тони Анточчи, с момента «семейного» приобретения Erewhon бизнес растет не менее чем на 10% ежегодно. В 2019 году Forbes сообщил, что эффективность бизнеса Erewhon превышает средний по США показатель в продуктовом ритейле более чем в четыре раза.

t.me/vds_group_rvi

Концепция Qoffee на АЗС Compass в Казахстане

Опираясь на тренд роста интереса к качественным кофейным напиткам и здоровому питанию, бренд Compass представил новый формат обслуживания на своих торговых точках.



Кофейни Qoffee – это полноценные кофейные зоны, созданные специально для ценителей ароматного напитка. Они расположены как на автозаправочных комплексах, так и в магазинах «у дома», которые также развивает компания Compass.

Удобная посадочная зона позволяет гостям насладиться качественным кофе и ассортиментом выпечки и сэндвичей собственного производства.

«Мы всегда создаем на наших АЗС магнит не только для водителей, но и для пассажиров. Трудно представить современный объект без качественного продуктового предложения, особенно в категории кофейных напитков. Именно поэтому мы запустили наш новый бренд Qoffee», – говорит Оразхан Карсыбеков, член совета директоров Kusto Group и председатель совета директоров KazPetrol Group.

Сотрудничество с Компанией VDS

В 2014 году Командой VDS был разработан фирменный стиль Compass, который по сей день успешно тиражируется на сети АЗС.

В 2019 году перед нами была поставлена задача разработать многофункциональный трассовый комплекс для отдыха в дороге, сохранив преемственность городских станций Compass. Пилотный объект был реализован на трассе Алматы-Талдыкорган в декабре 2020 года. Многофункциональный трассовый комплекс общей площадью более двух гектаров не имеет аналогов в Казахстане. Он включает паркинг для большегрузного транспорта и туристических автобусов и фуд-корт на 80 посадочных мест.

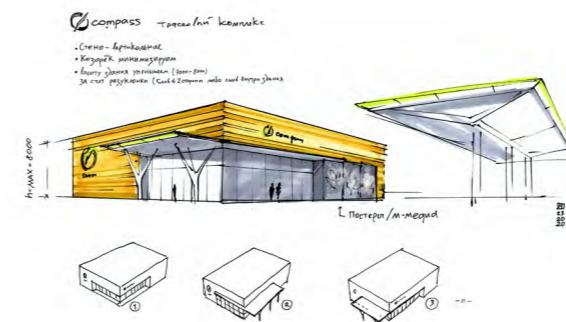
При работе над проектом были применены конструктивные решения с учетом высокой сейсмической активности района.

Здание выполнено в стиле станций Compass и не доминирует над рекламным оформлением АЗС. Архитектурное решение данного трассового комплекса предполагает наличие двух стел: ценовой и имиджевой высотой 18 метров.

В 2023 году Компанией VDS будут реализованы еще два трассовых комплекса в стиле 2019 года с некоторыми доработками: увеличенное количество ТРК, доработанный внешний вид фасада здания.

Новость подготовлена на основе материала superstation.pro

t.me/vds_group_rvi





Флагманская АЗС VNK в Дагестане

Команда VDS Махачкала завершает монтажные работы на флагманской АЗС VNK в фирменном стиле, разработанном Компанией VDS.



Сеть АЗС VNK – одна из крупнейших на рынке Дагестана.

В дизайне флагманской АЗС VNK мы применили современные дизайнерские и конструкторские решения, которые обеспечили привлекательный дневной и ночной вид станции:

- необычная архитектура парящего навеса,
- рифленые панели облицовки,
- размещение имиджевой и ценовой стел на АЗС.

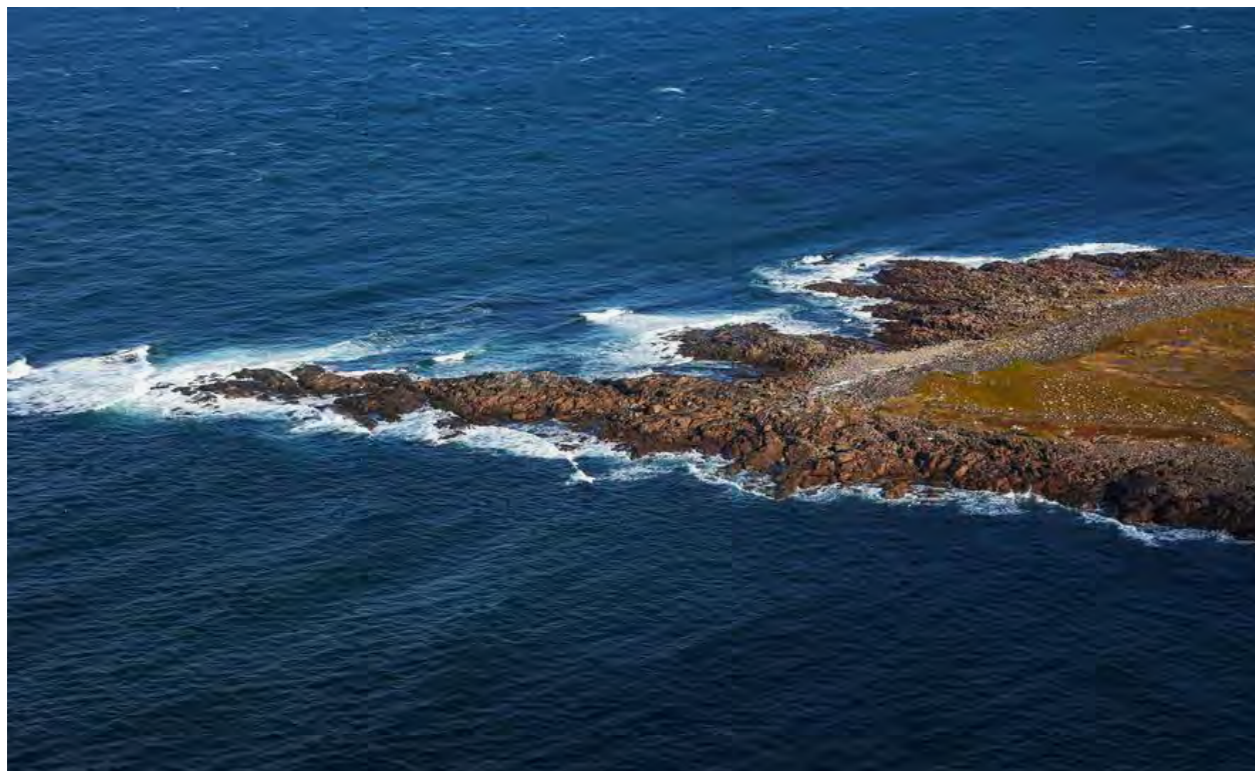
Рынок Дагестана – это пример региона, где Заказчики максимально открыты для трендовых и инновационных решений. Благодаря этому в регионе есть множество удачных примеров ярких и запоминающихся АЗС с необычной архитектурой, цветовыми и световыми решениями.

t.me/vds_group_rvi



В лаборатории «Роснефти» создали систему очистки морей от загрязнений

Улучшить экологию позволит уникальная российская разработка.



С ее помощью микроорганизмы начнут бороться с углеводородным загрязнением в морях при низких температурах. Ранее никто в мире так и не смог решить эту задачу. Сейчас этот способ обкатывают в лабораториях, но уже совсем скоро его могут начать применять в наших акваториях. Детали выяснил корреспондент «Известий» Кирилл Поляков.

Карельский берег Белого моря. Здесь расположен северный научный форпост России – Беломорская биологическая станция МГУ. Добраться до нее уже небольшое приключение. Сначала до Мурманска. Потом 330 километров на машине через хвойные леса в сторону Карелии.

Пояконда – ближайший населенный пункт от биологической станции. Зимой до нее можно добраться по льду на снегоходе. А весной, летом и осенью вот на таком транспорте. Судно на воздушной подушке идет по Белому морю вдоль берега. От Пояконды до биостанции – 20 километров.

Беломорская биологическая станция – идеальное место для исследований. Компания «Роснефть» создала здесь современную лабораторию. Ученые вышли на финальную стадию, без преувеличения, уникального проекта – разработки микробного препарата для очистки морских акваторий от хронических углеводородных загрязнений.

«Внутри гранул – микроорганизмы, которые находятся в состоянии сна. Я высыпаю их в емкость с морской водой и добавляю немного нефти. Капсула, которая защищает бактерии, растворяется. Они просыпаются и начинают, по сути, поедать углеводороды, очищая таким образом морскую воду», – передает Поляков.

Такие бактерии уже давно используют в южных широтах. Но российские специалисты первые в мире заставили микроорганизмы работать в Арктике.

«Это может быть пленка на поверхности воды, это может быть борт судна, это может быть береговая линия – все что угодно. Главное, чтобы там были углеводороды», – отметил микробиолог, руководитель лаборатории микробной биотехнологии МГУ имени М. В. Ломоносова Андрей Шестаков.

Молодую команду биологов нашла компания «Иннопрактика». Этот удачный пример показал, как быстро и эффективно пройти сложный путь от идеи до промышленного производства.

«Здесь совпало несколько вещей: это и то, что команда со светлыми идеями, светлыми головами. Это и готовность «Роснефти» финансировать инновационные проекты. Это и то, что компания «Иннопрактика» смогла выступить таким медиатором, связующим звеном между наукой и бизнесом», – подчеркнул директор по исследованиям и разработкам компании «Иннопрактика» Владимир Лакеев.

Для опытов с бактериями и оценки эффективности биопрепарата команда специалистов «Иннопрактики» создала акваторию Белого моря в миниатюре. Соленая вода поступает в лабораторию по этой трубе. А дальше распределяется по проточной системе. Это еще одно ноу-хау наших ученых, которое дает возможность безопасно испытать препарат в условиях, наиболее приближенных к реальным.

Под зелено-фиолетовым северным сиянием биологи работают внутри корпуса. Как только станцию озаряют первые лучи солнца, научный десант отправляется на воздушных подушках за льдом. Он, как и морская вода, нужен для экспериментов на биостанции.

Новую разработку планируют использовать для ликвидации хронических углеводородных загрязнений – тех, что создают суда и портовая инфраструктура. Но уникальный корпус создавался не только ради испытаний микроорганизмов. Впереди у биологов еще один масштабный проект.

«Начнутся работы, которые будут повторять съемки столетней давности, проводившиеся известным российским ученым-биологом Константином Дерюгиным. И фактически мы хотим повторить те исследования, которые провел он классическими гидробиологическими методами, и добавить туда новые, современные методы, включая биологию-генетические исследования», – поделился директор департамента научно-технического развития и инноваций, ПАО «НК «Роснефть» Александр Пашали.

Глобальный мониторинг акватории Белого моря нужен, чтобы понять, как изменилась экосистема за последние сто лет. А главное, что нужно сделать для того, чтобы сохранить Арктику и создать комфортные условия жизни для ее обитателей.

ren.tv

Впервые на АЗС в России запущена возможность приёма платежей с помощью NFC-таблички через СБП

Услуга доступна в сети АЗС «IRBIS Казань».



«Банк Русский Стандарт» заявил о том, что первым реализовал на АЗС возможность приёма бесконтактных платежей с помощью Системы быстрых платежей (СБП) по кассовой платёжной NFC-табличке. Такая возможность появилась во всей сети АЗС «IRBIS Казань», которая работает в 9 регионах России.

Производитель платёжных NFC-табличек – российская компания ISBC, которая специализируется на разработке и производстве RFID-продукции для коммерческого и государственного сектора.

Для оплаты нужно приложить смартфон к табличке с NFC-меткой, после чего будет запущено приложение мобильного банка. Если оплата совершается с помощью приложения «СБПЭй», дополнительных подтверждений не потребуется, оплата будет совершена в одно касание. Также оплату можно провести, просто отсканировав QR-код с таблички через «СБПЭй», либо через свой мобильный банк, подтвердив операцию уже в нём. Банк плательщика должен быть участником СБП и поддерживать в мобильном банке оплату по QR-кодам.

«С помощью платёжных NFC-табличек торгово-сервисные предприятия (ТСП) могут экономить на приобретении и обслуживании дополнительных клиентских экранов в кассовых зонах. Им достаточно один раз сформировать кассовую ссылку, которая будет записана на табличку с NFC и затем будет формироваться на кассе каждый раз под конкретную покупку с точной информацией по сумме платежа. При этом ссылка надёжно защищена от перезаписи», – Банк Русский Стандарт.

ixbt.com

Умные счетчики МТС помогут обеспечить бесперебойную работу крупной сети АЗС в Хакасии

МТС оборудовала умными счетчиками одну из крупнейших сетей автозаправочных станций в Хакасии.

Счетчики, работающие на сети интернета вещей NB-IoT МТС, установлены в щитовых и на электроподстанциях объектов сети АЗС.

Цифровое IoT-решение дает возможность автоматизировать передачу показаний расхода электроэнергии и контролировать энергопотребление, а также моментально оповещает о сбое в электросети. Это позволяет быстро устранять аварии, обеспечивая бесперебойную работу автозаправочных станций.

В случае отключения электроэнергии ответственным сотрудникам сети АЗС мгновенно приходит SMS-оповещение, после чего для проверки на месте срабатывания сигнала отправляется аварийная бригада. Кроме того, умные устройства МТС передают в режиме реального времени показания потребления электроэнергии с каждой АЗС, заменяя таким образом выездных сотрудников, ответственных за учет энергоресурсов. Благодаря внедрению умных счетчиков компания может оптимизировать затраты и сократить время простоя из-за инцидентов на электросети.

Решение МТС на базе технологии интернета вещей уже реализовано на 40% автозаправок, входящих в сеть. В ближайшем будущем оно может быть масштабировано на все автозаправочные станции сети, а также на торговые точки, складские помещения и прочие объекты инфраструктуры группы компаний.

«От бесперебойной работы электросетей зависит многое – от безопасной работы хранилищ топлива на АЗС до комфорта посетителей в торговых залах, который расположены при заправках. Самый простой пример: территория на автозаправках должна быть хорошо освещена, чтобы снизить вероятность ДТП, и наше решение помогает свести эти риски до минимума. Технологии интернета вещей позволяют решать различные задачи, поэтому все больше организаций Сибири внедряют цифровые сервисы нашей экосистемы в свои бизнес-процессы. Например, в Красноярском крае количество умных счетчиков в сети NB-IoT МТС выросло за прошлый год больше чем на треть, причем одной из основных сфер их применения стали как раз энергосети», – сказала директор МТС в Хакасии Олеся Ширяева.

В Хакасии сеть NB-IoT МТС развернута во всех крупных населенных пунктах. Умные устройства, работающие на сети интернета вещей, позволяют сократить затраты и повысить производительность в сфере грузоперевозок, ЖКХ, добывающей промышленности и других отраслях.

cnews.ru

Новый шаг Circle K: флагманские станции с упором на опыт

Для удовлетворения новых потребностей и моделей продаж в настоящее время осуществляется крупная инвестиция Circle K во флагманские станции с дополнительными функциями.



Первая станция открылась в Эребру, а до лета планируется открытие в городах Книвста, Гренна и Флода (Швеция).

Время классической автозаправочной станции прошло, и новые инвестиции Circle K во флагманские АЗС подтверждают это. С изменением поведения клиентов, все большим количеством электромобилей на дорогах и, следовательно, более длительными посещениями, ожидания впечатлений и хорошего времяпрепровождения будут расти. Именно на это обратили внимание Circle K, когда разрабатывали новую концепцию флагманских станций.

Мы строим будущее, и оно уже здесь. Мы верим, что тот, кто сможет создать лучший клиентский опыт и увлекательное времяпрепровождение во время перерыва на зарядку, привлечет больше посетителей. Наши флагманы должны предлагать впечатления, которые развлекут всех в машине. Даже туалеты становятся опытом, ничто не оставлено на волю случая», – говорит Пер Селин, старший менеджер по развитию недвижимости в Circle K.

На новых станциях клиентов встретят детские площадки, спортивные площадки под открытым небом и красивые места для сидения, как снаружи, так и внутри. Зоны отдыха станут больше и удобнее, меню будет расширено с учетом сезонных особенностей, магазины станут больше с более широким ассортиментом, а напитки и туалеты получат значительное улучшение. Кроме того, на всех флагманских станциях будут доступны современные сверхбыстрые зарядные устройства Circle K мощностью 300 кВт, а также непревзойденный ассортимент возобновляемых видов топлива.

«В Circle K мы больше не говорим об автозаправочных станциях, мы говорим об электростанциях. Наши инвестиции в сверхбыструю зарядку утроились в этом году, и мы видим, что у потребителей электроэнергии есть другие потребности, которые предъявляют к нам новые требования. Наши флагманы разрабатывались с упором на клиентский опыт, и мы очень гордимся тем, что сделали этот шаг», – говорит Йохан Содерберг, директор по электронной мобильности в Circle K.

Эребру запускается первым, за ним следуют Книвста, Флода и Гренна. Все флагманские станции будут основываться на конкретных потребностях каждой локации, поэтому там, где уже есть высокий спрос на еду, предложение еды будет расти дальше, а там, где особенно популярно заряжать автомобиль, появится больше сверхбыстрых зарядных устройств.

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

Владельцы электромобилей в РФ с 1 марта могут не платить за проезд по платным автотрассам

Проезд по федеральным платным автодорогам для владельцев электромобилей в России стал бесплатным с 1 марта и до конца 2023 года.

Как сообщало Минэкономразвития, мера была подготовлена совместно с госкомпанией «Автодор» и является частью проводимого правительством эксперимента.

На электрокаре можно бесплатно проехать по М-1 «Беларусь» (включая «Обход Одинцова»), М-3 «Украина», М-4 «Дон», М-11 «Нева», М-12 Москва – Нижний Новгород – Казань, Центральной кольцевой автомобильной дороге (ЦКАД).

«Чтобы получить право бесплатного проезда на период проведения эксперимента, владельцу электромобиля необходимо обратиться в офис поддержки пользователей ООО «Автодор – Платные дороги».

Также нужно предъявить документы, подтверждающие, что электромобиль оснащен исключительно электрическим двигателем, и предоставить транспондер T-pass – электронное средство регистрации проезда, выпущенное ООО «Автодор – Платные дороги». Если такого транспондера нет, его можно приобрести или взять в аренду», – цитирует пресс-служба Минэкономразвития заместителя министра Максима Колесникова.

Электромобили с подтвержденным статусом смогут бесплатно проезжать через пункты взимания платы и рамки «Свободного потока». Оператор будет вести мониторинг соблюдения условий эксперимента в течение всего срока его проведения.

Эксперимент по бесплатному проезду электрокаров по федеральным трассам проводится в рамках разработанной правительством в 2021 г. концепции развития производства и использования электротранспорта в РФ до 2030 г. и проекта-маяка «Электроавтомобиль и водородный автомобиль». Его курирует первый вице-премьер РФ Андрей Белоусов.

Электроконцепция предполагает, что к 2030 г. доля электрокаров в общем объеме производства автомобилей на территории РФ должна достигнуть 10%. В этот срок также планируется ввести в эксплуатацию более 25 тыс. быстрых зарядных станций.

В 2022 г. в стране произведено более 1,7 тыс. электромобилей (при общем объеме в 450 тыс. легковых машин, рекордно низким в новейшей истории по данным Росстата – ИФ) и введено в эксплуатацию около 440 быстрых зарядных станций в 12 пилотных регионах и на трассе М-4 «Дон».

interfax.ru

Hyundai представила роботизированную зарядку для электромобилей

Hyundai представила роботизированную зарядную станцию для электромобилей под названием ACR (Automatic Charging Robot).



Зарядка самостоятельно подключается к электромобилю, водителю даже не нужно открывать зарядный порт.

Дизайн зарядки Hyundai придумала в 2022 году, а сейчас создала рабочий прототип. Для демонстрации технологии компания использовала автомобиль Ioniq 6.

Чтобы начать зарядку, водителю достаточно припарковать авто на станции. ACR даёт автомобилю команду открыть зарядный порт и подключается к нему, определяя точное расположение контактов при помощи камеры. По завершении зарядки ACR отключает кабель и закрывает крышку порта.



Робозарядка оборудована 3D-камерой. Данные с неё обрабатывает ИИ, созданный в лаборатории робототехники Hyundai. Система также обрабатывает такие данные, как точное расположение припаркованного автомобиля, форму порта, массу кабеля и погоду. Hyundai утверждает, что ACR соответствует стандарту пылевлагозащиты IP65 и может работать в «экстремальных погодных условиях».

«ACR поможет сделать зарядку электромобилей проще и удобнее, особенно в условиях темноты, – заявил Донг Джин Хён, руководитель лаборатории робототехники Hyundai Group. – Она также сделает электромобили доступнее для людей с ограниченными возможностями на фоне того, что зарядные кабели становятся всё толще и тяжелее в погоне производителей за высокой скоростью зарядки».

ACR пока не готова к развёртыванию, однако Hyundai продемонстрирует систему на выставке Seoul Mobility Show 2023, которая стартовала 30 марта.

habr.com



vds.group



[telegram](#)