

vds

Новости топливного ритейла

Итоги октября 2024



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

В этом выпуске мы расскажем об инновационных технологиях, использующихся для повышения эффективности работы АЗС.

Современные автозаправочные сталкиваются с растущей конкуренцией и изменяющимися потребностями клиентов. В условиях глобализации и цифровизации необходимо внедрять инновационные технологии для повышения эффективности работы. Использование технологий, таких как искусственный интеллект и автоматизация, открывает новые горизонты в оптимизации обслуживания клиентов и управления запасами.

Одним из ключевых направлений применения ИИ на АЗС является автоматизация процессов обслуживания клиентов. Системы на основе ИИ могут анализировать поведение клиентов, предсказывать их потребности и предлагать индивидуализированные услуги. Первые шаги в направлении полной автоматизации были осуществлены благодаря технологии ForeFuel: она позволяет идентифицировать автомобиль с помощью RFID-прибора и производить оплату автоматически с подключенного счета клиента. Также в Швеции на некоторых АЗС уже работает система от компании Fuelmatics, которая позволяет водителю залить топливо в бак не выходя из машины. Необходимо только выбрать в приложении топливо и его количество, а заправит авто – робот.

Еще одной важной технологией является автоматизация управления запасами. Сеть 7-Eleven, например, применяет продвинутые аналитические инструменты для анализа данных о продажах, что

позволяет не только автоматизировать процессы заказа, но и минимизировать риск дефицита товаров. Это помогает избежать нехватки популярных продуктов и сокращает потери, связанные с истечением срока годности.

Системы на базе Интернета вещей (IoT) также становятся неотъемлемой частью современной АЗС. Датчики, установленные на оборудовании, могут передавать данные о состоянии насосов, уровне топлива и других критически важных показателях, что позволяет проводить превентивное обслуживание и минимизировать простои. Это не только снижает эксплуатационные расходы, но и повышает безопасность работы.

Таким образом, инновационные технологии, включая искусственный интеллект, автоматизацию и IoT, играют ключевую роль в повышении эффективности работы АЗС. Их внедрение способствует не только оптимизации процессов, но и улучшению клиентского опыта, что в долгосрочной перспективе помогает компаниям оставаться конкурентоспособными в быстро меняющемся мире.

Содержание

01 Аналитика топливно-энергетического комплекса

- 06 Эксперт рассказал, как формируются мировые цены на нефть
- 08 Российские АЗС вернулись к прибыли от продаж бензина АИ-95
- 11 «Водородная эйфория» закончилась: почему этот источник энергии не спасет планету
- 14 С начала года выпуск автомобилей в РФ увеличился на 35%
- 18 Миру обещают новый центр добычи нефти: уже скоро

02 Развитие и переформатирование розничной сети АЗС

- 20 «Газпром нефть» зарегистрировала бренд электрозаправок «Розетка»
- 22 Fastned открывает первый автономный киоск на станции быстрой зарядки в Бельгии
- 25 В Чувашии на трассе М-12 открыли новую multifunctional зону дорожного сервиса
- 27 Открытие второй фирменной заправочной станции Agatso в Пакистане
- 29 В Башкирии с начала года ввели придорожные объекты на ₽3 млрд

03 Инновации через дизайн

- 31 Многофункциональный трассовый комплекс Compass
- 34 Компания VDS – спикер и партнер деловой поездки в Сочи
- 36 Стелы VDS. Эстетика, технологии, эксплуатация
- 40 Сессия VDS для сервисных организаций
- 46 Сверхгабаритные стелы VDS

04 Инновации топливно-энергетического комплекса

- 49 Строительство центра мобильности нового поколения в Нидерландах
- 51 ЛУКОЙЛ удостоен премии ECO BEST за экологические и социальные инициативы
- 53 Ребрендинг энергетической компании Galp
- 56 Цифровая реклама на АЗС Германии выходит на новый уровень: Shell и ISM
- 59 Новая кофейня dr.CAFE COFFEE с автораздачей в Саудовской Аравии

Эксперт рассказал, как формируются мировые цены на нефть

Белогорьев: торможение темпов роста спроса на нефть в мире уже закладывается в цены.



Торможение темпов роста спроса на нефть в мире – в том числе в Китае, который в 2027 году может достичь пика её потребления, – уже сейчас закладывается в нефтяные котировки, такое мнение высказал директор по исследованиям фонда «Институт энергетики и финансов» Алексей Белогорьев на Дальневосточном энергетическом форуме «Нефть и газ Сахалина».

Он отметил, что в 2025–2027 годах в России сохраняется потенциал для восстановительного роста производства и экспорта нефти и нефтепродуктов. Однако среди рисков для нефтяного экспорта – его стоимость.

«Происходит торможение темпов роста спроса на нефть, в том числе в ведущих странах. Китай перестает быть локомотивом роста спроса и уже в 2027 году может достичь пика потребления нефти. Это тенденция, которая уже сейчас закладывается в нефтяные котировки», – добавил эксперт. В Китае импорт нефти за семь месяцев с начала года сни-

зился на 3%, а со спросом ситуация еще более сложная, уточнил он.

Также он обратил внимание на ситуацию с предложением нефти в мире. «ОПЕК+ более не может сокращать свое предложение. Из сильной позиции, когда ОПЕК+ регулирует это (предложение – ред.) путем сокращения поставок, он сейчас переходит в слабую позицию, когда речь о том, на сколько он не увеличит поставки и экспорт», – высказался Белогорьев.

«Обозначенные тенденции ведут к снижению средних экспортных цен и российской нефти, несмотря на то, что дисконты на нее в целом снижались и по стоимости фрахта ситуация улучшается. Соответственно, в стоимостном выражении экспорт в следующем году скорее всего будет ниже», – заключил эксперт.

1prime.ru

Российские АЗС вернулись к прибыли от продаж бензина АИ-95

Но чистая маржа заправок
по-прежнему в отрицательной
зоне.



Российские АЗС вернулись к прибыли при продажах бензина АИ-95, свидетельствуют данные аналитической компании «ОМТ Консалт». Валовая маржинальность при реализации этой марки в среднем по России (за исключением Дальневосточного федерального округа) за период с 7 по 14 октября увеличилась на 0,54 руб., до 0,26 руб. за литр.

Показатель впервые с начала августа находится в положительной зоне. В сентябре он опускался до минимального в этом году уровня – минус 1,6 руб. за литр. Что касается АИ-92 и дизеля, то их маржинальность оставалась в плюсе. За отчетный период она снизилась, но незначительно – на 0,03 руб. за литр, до 3,27 руб. и 6,31 руб. за литр соответственно.

Как прокомментировали РБК в компании, текущая динамика «говорит о некоторой стабилизации ситуации на рынке». «Однако нужно понимать, что данный показатель отражает только разницу между розничной ценой и ценой мелкого опта, которая зависит от многих факторов, включая краткосрочные колебания цен на оптовом рынке», – уточнили там. В «ОМТ Консалт» считают, что сохранение доходности от АИ-95 в рознице и ее «небольшое повышение» в ближайшее время вполне реалистично, однако говорить о полной стабилизации ситуации преждевременно. «Долгосрочная устойчивость положительной маржи зависит от стабильности на оптовом рынке, сохранения контролируемых операционных затрат и логистики», – пояснил эксперты.

Вместе с тем ситуация в Дальневосточном федеральном округе остается сложной. Розничные цены на основные виды топлива в макрорегионе выше, чем в остальных округах России, поэтому маржинальность АИ-95 здесь по-прежнему в отрицательной зоне. «Это связано с высоким уровнем затрат на логистику, что сильно влияет на стоимость доставки топлива и конечную цену для потребителей. В ближайшее время значительного улучшения ситуации в ДФО ожидать сложно, так как транспортные расходы и отсутствие крупных НПЗ вблизи остаются серьезными проблемами», – говорят в «ОМТ Консалт».

Кроме того, чистая маржа от продажи АИ-95 в рознице в среднем по России (за исключением ДФО) «пока остается в отрицательной зоне». Этот индикатор учитывает дополнительные расходы АЗС, такие как логистику, зарплату персонала, обслуживание инфраструктуры, затраты на электроэнергию и прочее. Эксперты оценивают, что эти расходы на литр топлива составляют 3 руб. Учитывая это, чистая маржа АИ-95 сейчас находится примерно на уровне

минус 2,7 руб. за литр. «Фактическая чистая маржа по-прежнему остается отрицательной, несмотря на положительную валовую маржу. Но заметим, что важно не забывать о прибыли от продажи сопутствующих товаров на АЗС, доля которой у некоторых сетей АЗС может достигать более 50 % от общей прибыли», – напоминают аналитики.

«Значимым изменением на рынке сейчас является тот факт, что мелкооптовая цена на АИ-95 наконец стала ниже розничной, чего не наблюдалось с августа текущего года. Это изменение произошло в конце сентября, после чего разница между розничной ценой на АИ-95 и мелкооптовой стабильно росла», – прокомментировали РБК в исследовательской группе «Петромаркет». Если 30 сентября разница между средней по стране розничной и мелкооптовой ценами на АИ-95 составляла всего 100 руб. за тонну, то 11 октября она уже была на уровне 1500 руб. за тонну.

Тем не менее чистая маржа АЗС от продаж АИ-95 до сих пор находится в отрицательной зоне, согласны в «Петромаркете». Эксперты рассчитывают этот показатель от розничной цены за минусом мелкооптовой цены продукта, расходов на его доставку до заправки и операционных затрат АЗС. По их оценке, на 11 октября средняя по стране чистая маржа реализации АИ-95 в рознице составляла минус 2,6 руб. за литр. Однако они фиксируют улучшение динамики, так как 30 сентября индикатор составлял минус 3,5 руб. за литр, а 2 сентября – минус 4,8 руб. за литр.

«То есть ситуация в экономике розницы постепенно нормализуется. Происходит это благодаря падению мелкооптовых цен. И есть все основания считать, что падение мелкооптовых цен продолжится, благодаря чему в обозримой перспективе АЗС начнут генерировать прибыль при торговле АИ-95», – считают в «Петромаркете». Ключевой фактор, который будет этому способствовать, – аномально высокая чистая маржа АИ-95 в мелком опте, говорят эксперты. По данным на 11 октября ее средний уровень по стране составляет почти 6 тыс. руб. на тонну. Такая маржа сформировалась благодаря начавшемуся в сентябре существенному падению закупочных цен мелкооптовых операторов, то есть отпускных цен производителей топлива, отмечают аналитики.

Как прокомментировали в «ОМТ Консалт», «ожидаемое улучшение показателей будет зависеть от дальнейшей стабилизации цен на оптовом рынке», а также возможной оптимизации затрат, связанных с эксплуатацией АЗС. Согласно информации

Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой биржи (СПбМТСБ), бензин АИ-95 дешевеет с начала сентября после стабильного удорожания летом. Однако на текущей неделе биржевая цена АИ-95 росла три торговые сессии подряд. По итогам торгов 17 октября территориальный индекс по европейской части России на эту марку бензина вырос на 0,59 %, до 65 011 руб. за тонну. В августе бензин АИ-95 максимально дорожал до отметки 74 818 руб. за тонну. Исторический рекорд, достигнутый осенью прошлого года, составляет 76 876 руб. за тонну для бензина АИ-95.

Биржевые индикаторы отражают цены на топливо в крупном опте, динамика которых не сказывается на разнице одномоментно, а только с временным лагом, который может достигать до двух месяцев. По данным Росстата, стоимость бензина АИ-95 в рознице с начала августа растет быстрее инфляции. За период с 8 по 14 октября потребительские цены на него выросли на 0,1 %, но по отношению к началу года на 14 октября они поднялись на 7,2 % (при общем повышении потребительских цен на 6,06 %).

РБК направил запрос в пресс-службу Минэнерго.

Правительство по итогам заседания штаба у вице-премьера Александра Новака 8 октября сообщало, что внутренний рынок полностью обеспечен бензином и дизельным топливом. При этом Новак поручил Минэнерго и Федеральной антимонопольной службе (ФАС России) продолжать мониторинг цен, а также обеспечивать регулярность и равномерность продаж бензина и дизеля на СПбМТСБ.

rbc.ru

«Водородная эйфория» закончилась: почему этот источник энергии не спасет планету

Водородные проекты закрываются один за одним, а продажи автомобилей на водородном топливе стремительно падают.



Еще 10 лет назад водород в качестве источника энергии казался спасением: при его использовании не выделяется углекислый газ, а получать H² можно несколькими способами. Однако сейчас компании одна за другой закрывают водородные проекты, а продажи автомобилей на водородном топливе стремительно падают. Директор информационно-аналитического центра «Новая энергетика» Владимир Сидорович в своей колонке для Forbes рассказал о том, почему эта идея оказалась иллюзией.

В последние годы водород – самый легкий из элементов периодической таблицы, бесцветный и не обладающий запахом и вкусом газ – рассматривался в качестве ключевого носителя энергии, «недостающего звена», необходимого для отказа от ископаемого топлива во многих отраслях экономики. Казалось, что без использования «низкоуглеродного» водорода достичь климатической нейтральности к середине нынешнего столетия не получится. Страны утверждали национальные водородные стратегии, планы построения водородной экономики и выделяли бюджеты для продвижения нового вида топлива.

На рубеже 2010–2020-х годов в мире царил «водородная эйфория». Хотя оценки экономики водорода существенно разнились (и различаются до сих пор). Однако доминировали оптимисты, которые предсказывали быстрое удешевление технологий получения H².

В 2021 году норвежский производитель электролизеров (оборудования для получения водорода). NEL обещал зеленый энергоноситель стоимостью \$1,5 за килограмм к 2025 году. В том же году организация Energy Transitions Commission (ETC), в которую входят многие ключевые игроки западного водородного сектора, включая нефтегазовые компании, выпустила большой доклад о перспективах водородной экономики, в котором прогнозировала, что к 2030 году зеленый водород будет стоить менее \$2 за килограмм в большинстве регионов. Похожих предположений было выпущено много.

Почему водород стал дорогим

Сегодня число оптимистов заметно уменьшилось. Инвесторы в водородные проекты и покупатели столкнулись с реальностью, которая разошлась с теоретическими оценками. В 2024 году голландский исследовательский институт TNO провел исследование цены производства водорода в Ни-

дерландах. Авторы проанализировали информацию о стоимости 14 текущих или планируемых проектов получения H₂ от 11 крупнейших участников рынка. В результате получился обзор затрат на производство водорода с помощью электролиза (процесс, при котором вода разлагается на водород и кислород под воздействием электрического тока).

Оказалось, что покупка электролизной установки европейского производства обойдется значительно дороже, чем ожидалось: в настоящее время оборудование мощностью 100 МВт стоит 3050 евро/кВт, а 200 МВт – 2630 евро/кВт. Затраты резко возросли в последние годы: подорожали энергия, материалы и рабочая сила. Процентные ставки и тарифы на подключение и транспортировку также выросли. В результате стоимость зеленого водорода составляет сегодня в Нидерландах €12–14 за килограмм, что в разы выше прогнозов.

В июле текущего года компания FTI Consulting опубликовала «Глобальную модель рыночных цен на зеленый водород». Авторы рассчитали стоимость его производства и доставки различными способами, от морского транспорта до трубопроводов. Выяснилось, что к 2030 году цена зеленого водорода может составить в среднем \$5,3.

Что происходит с «водородными» проектами

Сегодня в мире зарегистрировано более 1000 водородных проектов на разных стадиях разработки. Однако многие планы до сих пор остаются на бумаге, по большинству не приняты окончательные решения о вложении денег, а некоторые разработки закрываются даже после начала финансирования. Помимо стоимости у инвесторов есть и другие проблемы: отсутствие твердых гарантий сбыта, серьезные бюрократические или регуляторные барьеры.

Даже намерениям Европейского союза – наиболее активного игрока зарождающегося водородного рынка – не суждено сбыться. В соответствии с планом развития энергетики ЕС REPowerEU (принят в 2022 году), Европа собиралась к 2030 году производить 10 млн т зеленого водорода в год и еще 10 млн т импортировать. Однако в апреле 2024 года генеральный директор французского нефтегазового концерна TotalEnergies Патрик Пуянне на Всемирном экономическом форуме заявил: достичь цели ЕС невозможно. Бизнесмен назвал уже понятные причины: рынок на ранней стадии развития и затраты на производство зеленого водорода чрезвычайно высоки. Это вывод подтвердила и Европейская

счетная палата. Ведомство определило стремления ЕС как «движимые политической волей», а не реалистичной оценкой.

В 2023 году итальянский энергетический концерн Enel отказался от реализации двух программ по производству зеленого водорода в Италии. В марте текущего года испанская Iberdrola почти в три раза снизила свой план по производству H² на 2030 год. В августе датская энергетическая компания Ørsted закрыла проект FlagshipONE по производству «электронного метанола» (e-methanol) мощностью 70 МВт в Швеции, несмотря на большую проведенную работу, и списала потраченные 1,5 млрд датских крон (\$220 млн). Причина: «Индустриализация технологии, а также коммерческое развитие рынка продвигаются значительно медленнее, чем ожидалось». Кроме того, стоимость проекта «значительно» выросла, и оказалось невозможным подписать долгосрочные контракты на поставку «по приемлемым ценам». В сентябре норвежский нефтегазовый гигант Equinor отказался от планов поставлять синий водород в Германию из-за высокой цены и низкого спроса.

Между тем нефтяные монархии Ближнего Востока стремятся занять место мировых поставщиков зеленого водорода: анонсировано множество мегапроектов на миллионы тонн. Однако и здесь не все идет гладко. Пока лишь небольшая часть проектов подошла к стадии реализации. В регионе также отмечается рост затрат. Так, требуемый объем инвестиций в один из мегапроектов («650 тонн зеленого водорода в день»), который с высокой вероятностью будет реализован в кластере NEOM в Саудовской Аравии, вырос на 70 %: с \$5 млрд до \$8,5 млрд.

Где будут использовать водород

Серьезные дискуссии ведутся вокруг секторов потребления водорода. Все согласны, что водород необходим для декарбонизации таких энергоемких отраслей, как черная металлургия или химическая промышленность. В то же время вызывает вопросы целесообразность использования H² на наземном транспорте и особенно в теплоснабжении.

В секторе легковых автомобилей отмечается снижение мировых продаж машин на водородных топливных элементах. В 2023 году они снизились на 30,2% по сравнению с 2022 годом. А в Японии продажи упали на 83% за последние два года. Данные свидетельствуют, что распространение водородного автомобильного транспорта идет намного медленнее, чем электрического. Перспективы водорода в легковом сегменте сомнительны. Впрочем, и в секторе автомобильных грузоперевозок исполь-

зование водородного топлива под вопросом. Недавнее исследование показало: грузовые автомобили на водородных топливных элементах вряд ли смогут конкурировать по стоимости с электрическими аналогами.

Ситуация с «водородным отоплением» еще сложнее. Переход к углеродной нейтральности в европейских странах подразумевает, что в энергосистемах (почти) не будет места для природного газа. Поэтому газораспределительные компании продавливают идею, что можно заместить ископаемый газ водородом, используя существующую газовую инфраструктуру, и заменить традиционные отопительные приборы водородными. Соответствующие эксперименты уже ведутся. В то же время с точки зрения экономики, экологии и здравого смысла это нонсенс, поскольку энергетический и экономический баланс такой замены неудовлетворителен.

Итак, перспективы водородного рынка отличаются высокой неопределенностью, но нет сомнений, что роль водорода в энергетическом секторе будет расти. Однако, по всей видимости, объемы его производства и потребления в период до 2050 года будут не столь велики, как предсказывали оптимисты. В сентябре McKinsey пересмотрела прогноз развития рынка водорода до 2050 года в сторону понижения на 10–25% по сравнению с предыдущими оценками. Согласно докладу, потребление этого энергоносителя к 2050 году может составить от 180 до 350 млн т в год, и 50–70% этих объемов будет приходиться на зеленый водород.

Также важно отметить, что в последние годы отмечается смена лидеров водородной экономики. На первое место с точки зрения развития технологий, реализации проектов, развития внутреннего рынка, объемов экспортных соглашений выходят страны БРИКС. В Китае сосредоточено около 60% мировых мощностей по производству электролизеров, и цены на них в несколько раз ниже, чем на европейские аналоги. Индия также активно стимулирует производство электролизеров (как и производство зеленого водорода и производных). В некоторых из стран БРИКС сегодня сложились важнейшие предпосылки для производства дешевого зеленого водорода, такие как крайне низкая стоимость возобновляемых источников энергии. Дело за формированием эффективных бизнес-моделей и правил энергетического рынка, которые позволили бы в полной мере реализовать сложившиеся преимущества.

forbes.ru

С начала года выпуск автомобилей в РФ увеличился на 35 %

Продолжит ли отечественный автопром наращивать производство.



За три квартала 2024 года российские автозаводы более чем на треть увеличили выпуск легковых автомобилей, грузовиков и автобусов. По некоторым видам транспорта они уже превзошли досанкционные показатели. Меры поддержки, которые оказываются отрасли, позволят отечественному автопрому наращивать производство транспортных средств и в дальнейшем, считают эксперты. Однако темпы роста во многом будут зависеть от ряда внешних факторов, а также от потребительского спроса на новые машины, отмечают специалисты.

Грузовики объехали санкции

С января по сентябрь включительно в России было выпущено в общей сложности 675,9 тыс. транспортных средств, что на 34,9% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Об этом сообщается в отчете Федеральной службы государственной статистики РФ (Росстат) о промышленном производстве в 2023 году, опубликованном на официальном сайте ведомства.

В частности, за три квартала с конвейеров отечественных автозаводов сошли 508 тыс. легковых автомобилей. Это на 39,9% больше, чем за девять месяцев прошлого года, когда предприятия собрали 358 тыс. легковушек. В этом сегменте отрасль пока заметно отстает от показателей досанкционного периода: в январе–сентябре 2021 года в нашей стране было выпущено 1,02 млн легковых машин.

А вот производство грузовиков уже обогнало досанкционные показатели. Если за девять месяцев 2021 года в России было собрано 129 тыс. грузовых машин, то за три квартала этого года их выпустили уже 141 тыс. штук (+17,1% к данным за аналогичный период прошлого года). Аналогичная картина наблюдается и в отношении небольших автобусов

(полной массой до 5 т): с января по сентябрь 2021 года их собрали 9,8 тыс. экземпляров, а за девять месяцев 2024-го – 11,1 тыс. штук (+ 11,7% к трем кварталам прошлого года).

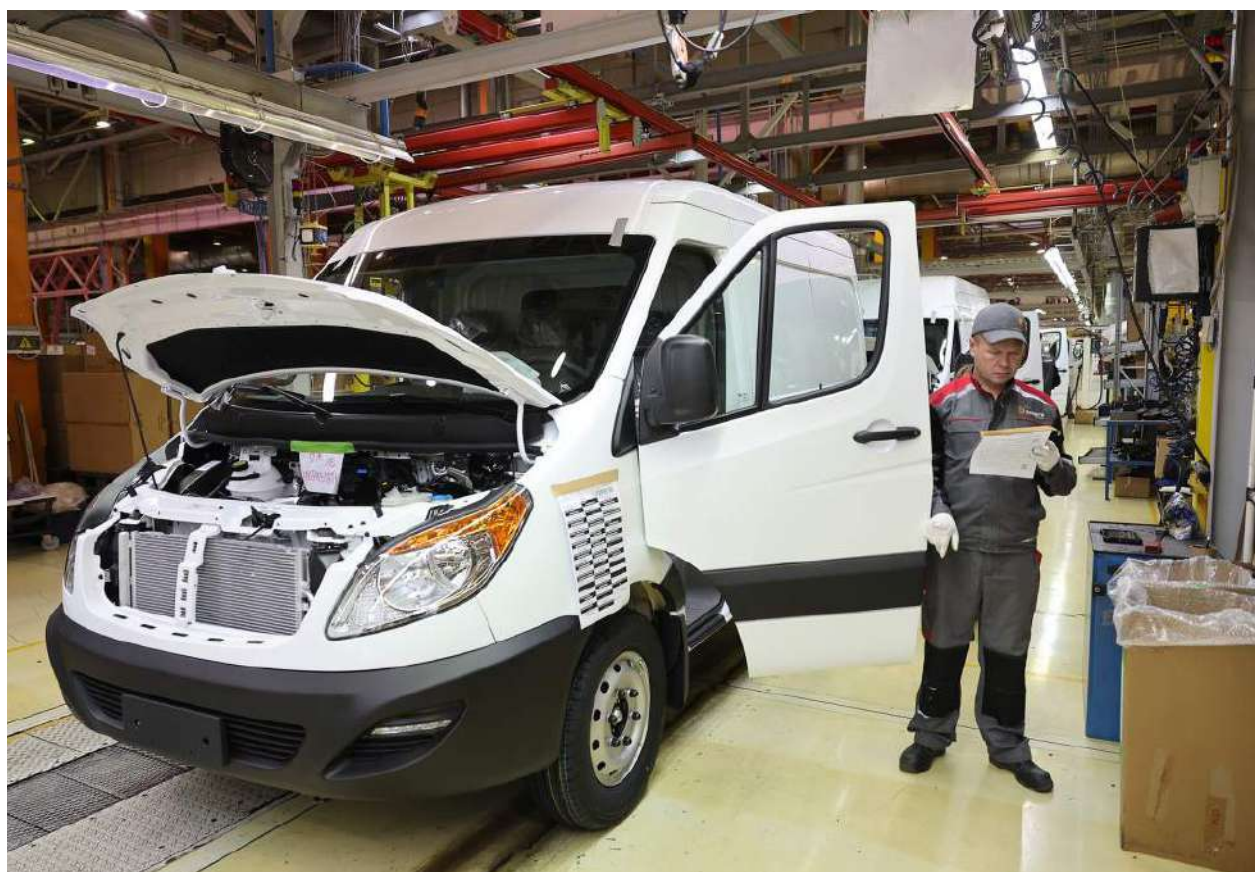
Перезапуск

Рост объемов выпуска автомобилей во многом связан с перезапуском в этом году производства на ранее остановленных предприятиях, отмечают эксперты. Так, на бывшем заводе Nissan в Санкт-Петербурге начался выпуск кроссоверов бренда X-Cite. Также в Северной столице началось производство автомобилей Solaris (в прошлом модели Hyundai и Kia). В Калужской области была возобновлена сборка Citroen, компания Sollers начала производство под собственным брендом автобусов во Владивостоке и грузовиков в Ульяновске.

Выпуск автомобилей Amderauto и Forthing, а также грузовиков Ambertruck стартовал в Калининградской области. Кроме того, в Ижевске начали делать Lada Largus (до 2022 года эту модель производили в Тольятти), на конвейере завода Haval в Тульской области появился внедорожник H3, а Липецкий автозавод Evolute начал сборку гибридного кроссовера i-Space. Также на ряде российских предприятий были произведены партии автомобилей Chery, Exeed, DFSK и Jetour. Кроме того, в Нижнем Новгороде до конца года ожидается запуск производства нескольких моделей возрожденной марки «Волга».

Больше, но меньше

В обозримой перспективе рост производства автомобилей сохранится, однако его темпы могут замедлиться, считают опрошенные «Известиями»



эксперты. По мнению главного редактора издания «За рулем» Максима Кадакова, это связано с увеличением доли высокотехнологичных моделей в структуре производства и сложностями с обеспечением сборочных предприятий необходимыми комплектующими.

— В условиях санкционного давления чем сложнее модель и чем больше в ней технологичных компонентов, тем труднее обеспечить их бесперебойные поставки с сохранением определенного уровня качества. По ряду электронных систем мы можем обеспечить такую стабильность, именно поэтому было принято решение о прекращении с 1 января 2025 года действия упрощенных требований к автомобилям и об обязательном оснащении их системами ABS и ESP. Сами блоки для этих систем в достаточном количестве выпускаются в нашей стране, правда, в значительной степени всё же из иностранных деталей и компонентов, — рассказал он «Известиям».

Аналогичная ситуация наблюдается и в производстве других комплектующих, отмечает эксперт. Например, несмотря на то что краски, используемые на отечественных автозаводах, в подавляющем большинстве случаев выпускаются в РФ, их химические компоненты в значительной мере импортируются из других стран.

— В этих условиях серьезными факторами являются уровень санкций, курс рубля, сложность логистических цепочек. Изменение любой из этих составляющих в конечном итоге может сказаться на объемах производства автомобилей в нашей стране, — полагает Максим Кадаков.

Партнер аналитического агентства «Автостат» Игорь Моржаретто в качестве примера приводит введенный недавно США запрет на экспорт в Россию, Белоруссию, а также на Кубу, в КНДР, Ирак и Иран многослойных стекол, амортизаторов, рулевых систем, подушек безопасности и ряда других деталей для автомобилей.

— Пока сложно оценить, как это скажется на отечественных автопроизводителях. Однако вполне вероятно, что кто-то из иностранных поставщиков из-за риска вторичных санкций откажется от сотрудничества с российскими предприятиями. В этом случае придется либо искать другого поставщика, либо придумывать какие-то схемы и пути ввоза «запрещенки». Это вполне может сказаться на объемах выпуска новых автомобилей, — считает Игорь Моржаретто.

Способствовать увеличению производства автомобилей в России в определенной мере будет и ин-



дексация утилизационного сбора, считает Максим Кадаков. Однако в значительной степени это будет зависеть от того, в каком объеме полученные от этого сбора средства пойдут на поддержку российского автопрома, подчеркивает он.

Собрать и продать

По словам вице-президента Национального автомобильного союза (НАС) Антона Шапарина, недостаточно просто выпустить больше новых машин, их еще надо продать. А с учетом неизбежного роста цен на них и увеличения размеров ставок по автокредитам сделать это становится всё сложнее, считает он.

— Кроме того, меняется сама модель поведения потенциальных покупателей: всё больше людей предпочитают личному автомобилю сервисы каршеринга или подписки на машину. Этому способствуют и планы властей по сокращению количества парковок возле домов — многие просто не станут покупать машину, понимая, что ее нигде будет припарковать. В этих условиях для значительного роста производства машин в нашей стране нет особых предпосылок. Конечно, ни производство, ни рынок своего потолка не достигли: скорее всего, в следующем году движение вперед всё же будет, но уже не такими темпами, как прежде, — поделился своим прогнозом с «Известиями» вице-президент НАС.

iz.ru



Миру обещают новый центр добычи нефти: уже скоро

Основным препятствием для развития нового центра сланцевой добычи остается правильная логистика.



На карте может появиться новый центр мировой добычи нефти и газа. Инвестиции потекли в добычу сланцевого сырья в Аргентине, которая, как ожидается, сможет по уровню производства занять место между Ираном и Норвегией. Ситуация чем-то напоминает нефтяной кризис 70-х, когда из-за эмбарго на поставки ближневосточной нефти Западу появились такие центры добычи, как Северное море и Мексиканский залив. Эксперты отмечают, что многое будет зависеть от цен на нефть.

«Новое правительство Аргентины, ориентированное на рынок, и опасения по поводу поставок нефти с Ближнего Востока и других стран стимулируют бум бурения и добычи на юге Аргентины в Патагонии, где находится гигантская сланцевая формация Вака-Муэрта, что в переводе с испанского означает «Мертвая корова», — пишет Reuters.

Агентство отмечает, что находящееся в трудном положении правительство Аргентины во главе с либертарианским президентом Хавьером Милеем подталкивает добычу и экспорт нефти и газа, чтобы заработать иностранную валюту, а также применяет льготы для привлечения крупных инвестиций.

Сланцевые запасы формации Вака-Муэрта, территорию которой сравнивают с Бельгией, оценивают как вторые в мире по объемам газа и четвертые по нефти. За четыре года производство нефти в регионе выросло в четыре раза — до 400 тыс. баррелей в сутки.

«Вака-Муэрта может без проблем поставлять 2 миллиона баррелей в сутки», — сказал бывший секретарь по углеводородным ресурсам Аргентины Хосе Луис Суреда. По его словам, рост уже настолько головокружителен, что инфраструктура не успевает за темпами роста численности населения.

«Для того, чтобы это (еще больший рост добычи) произошло, необходимы другие вещи: больше инфраструктуры для доставки нефти в порты, гораздо больше людей и больше оборудования», — добавил Хосе Луис Суреда.

В Reuters отметили, что основным препятствием для развития нового центра сланцевой добычи остается правильная логистика.

«Аргентине все еще не хватает экспортных мощностей СПГ, на полное строительство которых уйдут годы. Местные дороги, школы и жилье в таких местах, как Анело, все еще очень далеки от того, какими должны быть», — пишет агентство.

В ближайшие годы новые нефтяные разработки будут опережать газовые, потому что нефть легче поставлять на мировые рынки, сказал Хосе Луис Суреда.

«Аргентина, если все пойдет хорошо, может стать глобальным игроком к 2030 году», — полагает директор консалтинговой фирмы Aleph Energy Даниэль Дрейзен.

Нынешняя ситуация чем-то напоминает нефтяной кризис 70-х годов, когда высокие цены на нефть из-за нефтяного эмбарго привели к открытию новых мировых нефтедобывающих провинций — в Северном море и Мексиканском заливе.

Ведущий аналитик ФНЭБ и эксперт Финансового университета при правительстве России Игорь Юшков отмечает, что сейчас на мировом рынке появляются новые игроки.

«Это — Гайана, где ExxonMobil ведет добычу на шельфе и уровень добычи уже составляет около 400 тысяч баррелей в сутки, а в ближайшие годы его обещают увеличить и до 1 млн баррелей. То же самое и Аргентина, где были сделаны большие инвестиции», — замечает эксперт.

По его словам, многое будет зависеть от мировых цен на нефть в ближайшие годы.

«Сланцевая нефть имеет высокую себестоимость производства. И в Аргентине в отличие от США не так много сырья и месторождений, из которых можно выбирать в зависимости от себестоимости. Если цены на нефть упадут в район \$ 50 за баррель, то мы можем увидеть даже снижение объемов производства в Аргентине. Поэтому для таких игроков важно сохранение высоких цен на мировом рынке», — добавил Игорь Юшков.

Цена эталонного североморского сорта Brent торгуется во второй половине октября в районе \$ 75 за баррель. Чтобы поддерживать такой уровень, страны ОПЕК+ продолжают придерживаться сокращения добычи. В то же время не участвующие в сделке добывающие страны пытаются наращивать производство. Среди них — и страны Южной Америки, включая амбициозные Гайану, Бразилию и Аргентину.

eadaily.com

«Газпром нефть» зарегистрировала бренд электрозаправок «Розетка»

Новый товарный знак будут использовать для оформления электрозарядной инфраструктуры на АЗС, федеральных автомагистралях и в партнерских локациях.



«Газпром нефть» зарегистрировала в Федеральной службе по интеллектуальной собственности бренд «Розетка». Новый товарный знак компании будет использован для оформления электрозарядной инфраструктуры на АЗС, федеральных автомагистралях и в партнерских локациях, сообщает компания.

«Рынок услуг для электромобилей – это новое и быстро развивающееся направление, и для компании важно выделить свое предложение с помощью уникальных и запоминающихся атрибутов», – прокомментировал директор по региональным продажам «Газпром нефти» Дмитрий Шепельский.

В компании отметили, что ее электрозарядная сеть насчитывает в настоящее время более 60 станций. Они оснащены отечественным оборудованием, которое позволяет зарядить батарею любого электромобиля за 25-30 минут, в зависимости от ее емкости.

Глава «Газпром нефти» Александр Дюков говорил, что компания намерена нарастить число электрозаправок в 2025 году до 140 штук. Он также отмечал, что этот бизнес уже начал приносить прибыль.

По его словам, компания намерена строить электрозарядные станции там, где на них есть спрос. Прежде всего, это Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Московская и Ленинградская области, а также федеральные трассы.

tass.ru

Fastned открывает первый автономный киоск на станции быстрой зарядки в Бельгии

Киоск полностью работает без персонала.



Fastned, европейская компания по быстрой зарядке и лидер на рынке Бельгии, открыла свой первый автономный киоск на станции быстрой зарядки электромобилей в Кнокке-Хейст. Этот уникальный проект стал важным шагом в развитии современной зарядной инфраструктуры, необходимой для электрификации транспорта.

Автономный киоск предоставляет основные услуги, такие как еда, напитки и доступ к туалету, для посетителей зарядных станций. Киоск полностью работает без персонала: посетители могут воспользоваться самоочищающимся туалетом от SANITRONICS и автоматами с напитками и закусками. В будущем Fastned планирует расширить этот опыт, открыв больше таких объектов, чтобы улучшить обслуживание клиентов на своих станциях.

Этот пилотный проект был реализован на станции быстрой зарядки вдоль Натиёнлаан в Весткапелле, на территории бизнес-парка 't Walletje. Стратегическое расположение на побережье делает станцию удобной как для местных жителей, так и для туристов. С 12 зарядными точками это крупнейшая станция Fastned в Бельгии.

В апреле компания также открыла первый магазин и ресторан в Брехте, на трассе E19 между Антверпеном и Бредой. Однако в отличие от Брехта, объект в 't Walletje полностью автономен. Пространство

магазина выполнено из натуральных материалов с большими окнами, что создаёт уютную и светлую атмосферу для посетителей, пока их автомобили заряжаются.

Открытие этого киоска стало важным событием для Fastned, отмечает Яспер ван Дейк, директор по розничной торговле. «Наши станции предоставляют водителям электромобилей комфортное место для ожидания с напитками и закусками. Использованные натуральные материалы и большие окна создают гармоничную атмосферу, позволяя наблюдать за процессом зарядки».

Пилотные проекты Fastned направлены на тестирование новых решений, которые ускоряют переход на электромобили. «Мы стремимся предложить электромобилистам те же удобства, которые доступны водителям традиционных автомобилей, такие как туалеты и магазины. В будущем на наших станциях вдоль магистралей не будет ископаемого топлива, но будут все условия для удобного обслуживания электромобилей», – добавил Яспер ван Дейк.

В октябре 2020 года Fastned открыла свою первую станцию быстрой зарядки в Бельгии, у аэропорта Остенде. К 2030 году компания планирует расширить сеть до 1000 станций по всей Европе. Fastned была признана лучшей компанией по быстрой за-



В Чувашии на трассе М-12 открыли новую многофункциональную зону дорожного сервиса

Это уже 22-я много-функциональная зона, появившаяся на трассе М-12.



рядке в Бельгии по версии Chargemap – ведущего приложения с более чем 500 000 зарядными точками, которое охватывает большинство европейских сетей зарядки.

С 2012 года Fastned играет ключевую роль в развитии зарядной инфраструктуры в Европе, создавая сеть станций быстрой зарядки. Наши яркие жёлтые станции, вдохновлённые природой, обеспечивают комфортное пребывание водителей во время зарядки, которая занимает всего 10–15 минут и позволяет проехать до 300 км. Наша цель – предложить самую надёжную и удобную зарядку в Европе, способствуя переходу на экологически чистые источники энергии, такие как солнце и ветер, в борьбе с изменением климата. Fastned котируется на бирже Euronext Amsterdam (AMS: FAST).

superstation.pro



Объект рядом с Шумерлей рассчитан на 500 автомобилей в сутки

На скоростной трассе М-12 «Восток», в районе 616-го километра, неподалеку от города Шумерля в Чувашской Республике, открылась новая многофункциональная зона дорожного сервиса. Об этом сообщили в государственной компании «Автодор». Новый объект расположен на участке дороги, ведущем в Москву, и станет важной частью сервиса для водителей на этом маршруте.

Это уже 22-я многофункциональная зона, появившаяся на трассе М-12. Площадь объекта превышает 285 квадратных метров, и он включает в себя все необходимое для комфортного отдыха и обслуживания водителей. В состав инфраструктуры входят операторское здание с террасой, автозаправочная станция, парковочные зоны для легковых автомобилей, грузовиков и автобусов. Пропускная способность комплекса рассчитана на обслуживание до 500 автомобилей в сутки.

Многофункциональная зона у Шумерли – часть масштабного плана по развитию дорожного сервиса на М-12. Всего на участке трассы от Москвы до Казани планируется создать 32 подобных объекта, что позволит обеспечить комфортные условия для передвижения и отдыха на протяжении всего маршрута.

moygorod.online

Открытие второй фирменной заправочной станции Aramco в Пакистане

Это расширение знаменует собой важную веху в розничном присутствии Aramco в Пакистане.



Агамсо открыла свою вторую фирменную заправочную станцию в Пакистане, стратегически расположенную на Embassy Road в Исламабаде.

Эта новая станция, последовавшая за первой станцией Агамсо в Лахоре, предлагает ряд премиальных услуг, включая зарядную станцию для электромобилей, современный магазин товаров повседневного спроса, станцию техобслуживания и шиномонтаж, устанавливая высокий стандарт качества и обслуживания клиентов на местном рынке.

Последнее дополнение появилось на фоне положительных отзывов общественности: клиенты отмечают высокие стандарты работы станции, хорошо обученный персонал и расширенные предложения, которым, как они надеются, последуют и другие местные станции.

«Иностранные инвестиции – это позитивная сила, создающая рабочие места и внедряющая стандарты качества, которые приносят пользу обществу», – сказал один из клиентов.

Это расширение знаменует собой важную веху в розничном присутствии Агамсо в Пакистане. В мае Агамсо приобрела 40 процентов акций Gas & Oil Pakistan Ltd. (GO), одного из крупнейших дистрибьюторов нефти в стране. Благодаря партнерству с GO, Агамсо стремится и дальше расширять свою розничную сеть, предоставляя топливные и автомобильные услуги мирового класса по всему Пакистану.

Выход Агамсо на рынок розничной торговли топливом Пакистана соответствует более широкому контексту экономического сотрудничества Пакистана и Саудовской Аравии, в рамках которого реализуются инвестиционные проекты, включая инвестиционный пакет на сумму 5 миллиардов долларов США. Две страны исторически поддерживали прочные торговые, оборонные и культурные связи, причем Пакистан является ключевым рынком сбыта саудовских энергоносителей, а Королевство выступает в качестве основного источника денежных переводов для Пакистана.

Новые заправочные станции и модернизация инфраструктуры Агамсо отражают постоянные инвестиционные обязательства Саудовской Аравии в Пакистане, способствуя экономическому росту и выводя на рынок современные энергетические решения.

profit.pakistantoday.com.pk

В Башкирии с начала года ввели придорожные объекты на ₽3 млрд

Всего за неполные четыре года в отрасль инвестировали 10 млрд руб.



В Башкирии с начала 2024 года открыли более 300 новых и модернизированных объектов придорожного сервиса. Общий объем инвестиций в них составил 3 млрд руб., сообщил глава республики Радий Хабиров.

«Придорожный сервис – важное звено экономики. Люди путешествуют, автомобильный туризм становится частью нашей жизни. И комфорт здесь имеет значение – нужно заправить машину, в нормальных условиях помыть руки, перекусить», – рассказал Хабиров.

Всего с 2021 года в регионе построили 877 новых придорожных объектов и отремонтировали еще 881. Объем капиталовложений в отрасль за четыре неполных года превысил 10 млрд руб.

В пример Радий Хабиров привел казанскую сеть автозаправок «Ирбис». Компания открыла второй придорожный комплекс под Уфой, на этот раз в районе Михайловки, на западном выезде из столицы. Всего инвестор планирует открыть восемь АЗС в республике.

По словам Хабирова, рынок придорожного сервиса в регионе еще не насыщен. В связи с этим программу поддержки отрасли планируют продлить до 2030 года.

Как сообщал РБК Уфа, республиканскую программу развития придорожного сервиса утвердили в конце 2020 года. По планам, до конца 2024 года в регионе должны построить 1000 объектов и модернизировать еще столько же. На момент принятия программы в республике действовали порядка 900 придорожных объектов – АЗС, кафе, гостиниц и т. п.

В 2023 году опыт Башкирии по развитию этой сферы признали на федеральном уровне. Вице-премьер правительства РФ Дмитрий Чернышенко тогда заявил, что пример республики могут масштабировать на всю страну.

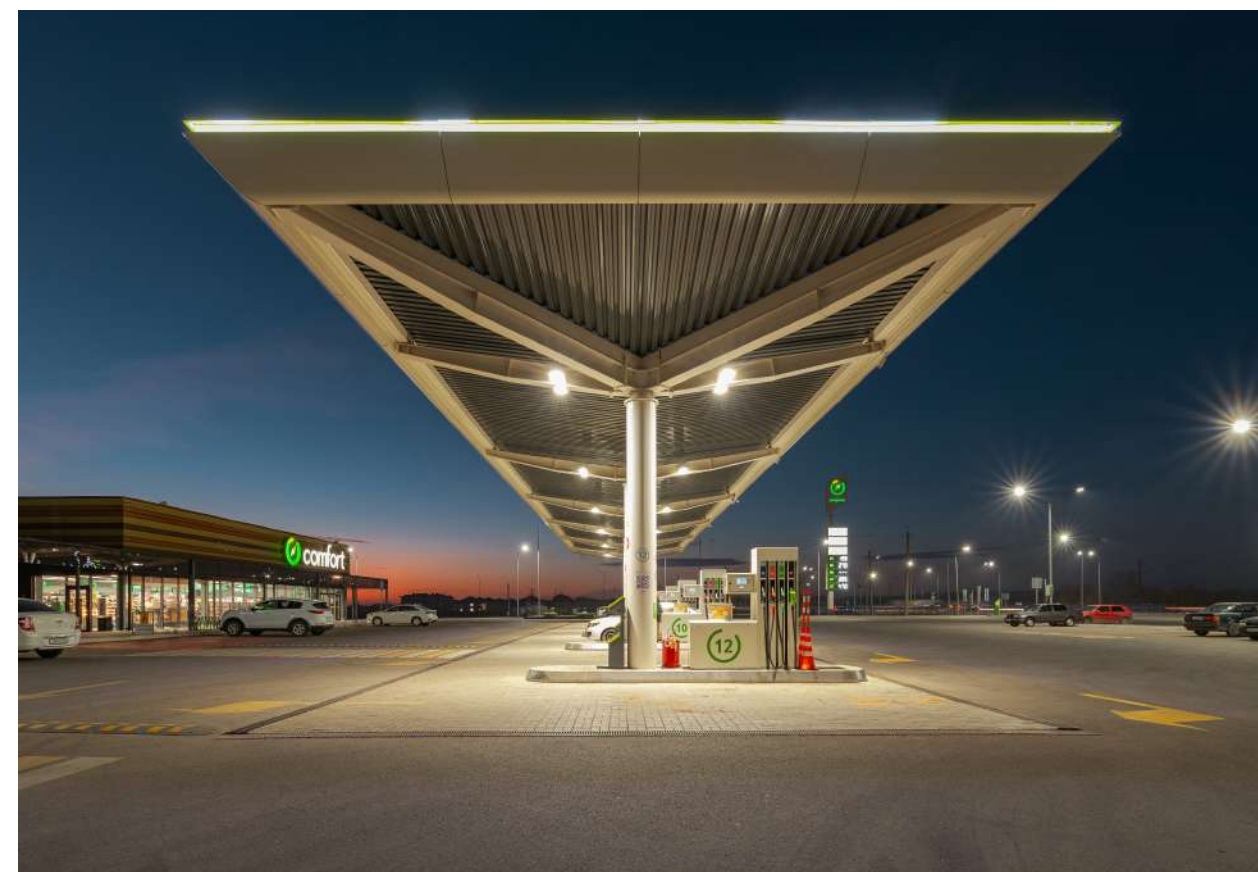
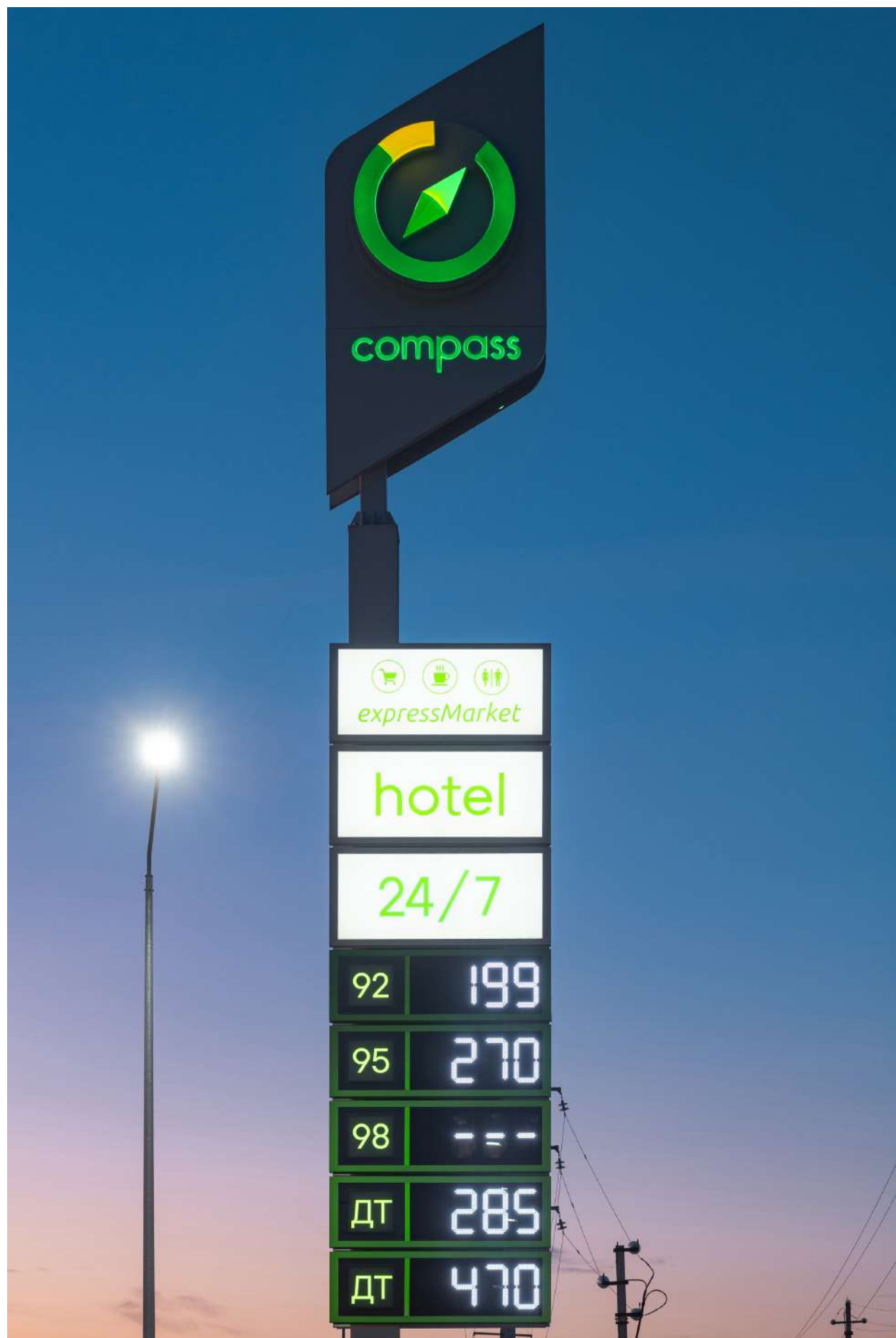
ufa.rbc.ru



Многофункциональный трассовый комплекс Compass

В 2023 году был реализован третий многофункциональный комплекс бренда Compass в поселке Жибек Жолы на трассе Астана-Караганда.





В 2023 году был реализован третий многофункциональный комплекс бренда Compass в поселке Жибек Жолы на трассе Астана-Караганда.

Многофункциональный трассовый комплекс общей площадью 430 м2 оборудован навесом на 6 ТРК и реализован в стиле, сохраняющем преемственность городских станций Compass. Стиль разработан Компанией VDS в 2019 году. Отличительной чертой комплекса является наличие придорожного отеля Compass Travel Hotel.

Компания VDS осуществила поставку RVI-оборудования, а также доработала 18-метровую имиджевую стелу, снабдив ее ценовыми строками. Кроме того, по индивидуальному запросу была осуществлена разработка и поставка имиджевой конструкции на кровлю отеля и брендированный остановочный пункт, расположенный напротив комплекса.

vds_group_rvi

Компания VDS – спикер и партнер деловой поездки в Сочи

В этом году в мероприятии
принимают участие
более 80 представителей
из 50 компаний.



Компания VDS выступает спикером и партнером Деловой поездки «Успешное развитие АЗС» в Сочи. В этом году в мероприятии принимают участие более 80 представителей из 50 компаний. Деловая поездка организована Компанией SMG Успешное развитие.

Сегодня, в первый день Деловой поездки, состоялся Форум «Современные стратегии развития лояльности в топливной рознице». Исполнительный директор Компании VDS Владимир Геннадьевич Комышев выступил с темой «Экосистема рекламно-информационного оборудования на АЗС», презентовал реализованные кейсы VDS, рассказал о тенденциях развития топливного ритейла, продуктах и сервисах на АЗС.

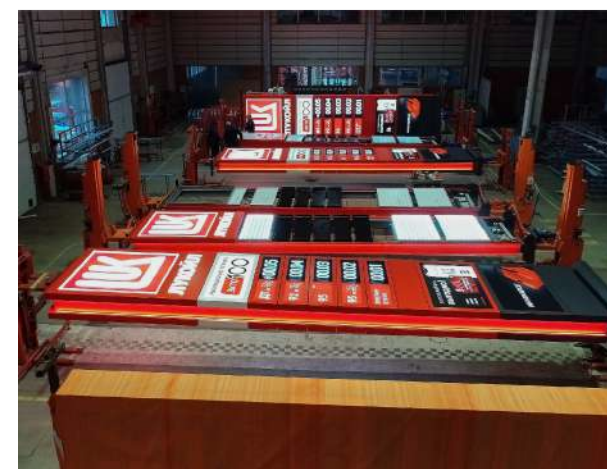
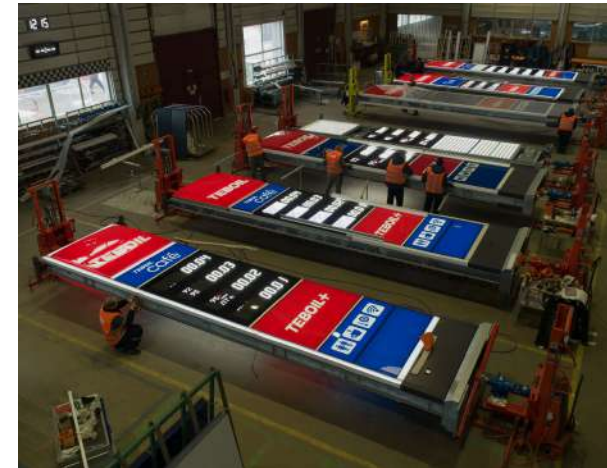
Каждый год мероприятие привлекает ведущих специалистов отрасли, создавая уникальное пространство для активного обмена опытом. Кроме того, формат позволяет укреплять партнерские связи и стимулировать дальнейшее сотрудничество среди участников.

vds_group_rvi



Стелы VDS. Эстетика, технологии, эксплуатация

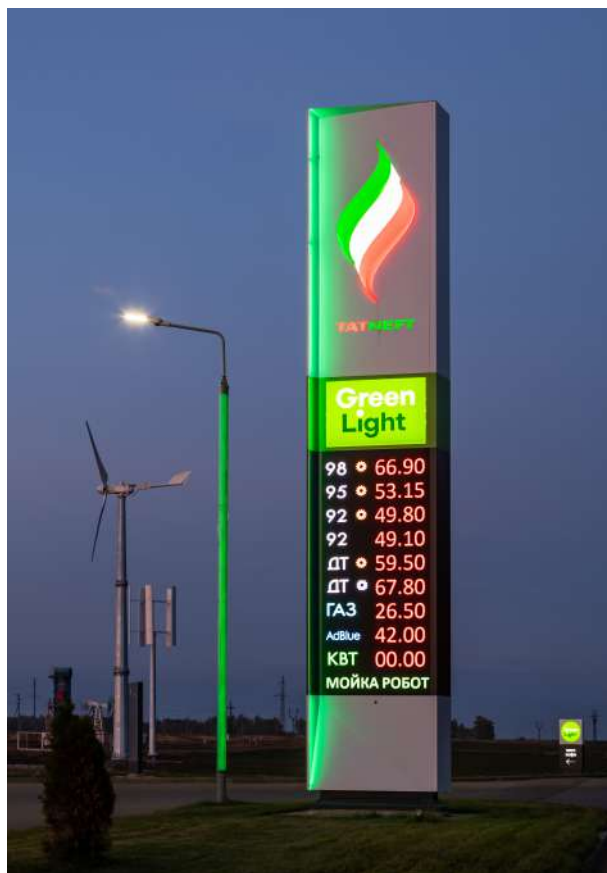
Ключевая задача стелы — привлечь внимание водителя на расстоянии 2 километров до станции и «вырвать» автомобиль из потока.



Стела — доминирующий стилиобразующий элемент АЗС, который формирует восприятие бренда и создает узнаваемый привлекательный вид станции. Ключевая задача стелы — привлечь внимание водителя на расстоянии 2 километров до станции и «вырвать» автомобиль из потока. Обязательное требование к изделию — бесперебойная работа на протяжении всего срока эксплуатации.

При разработке дизайна стелы мы уделяем особое внимание общей визуальной концепции бренда и думаем, как обеспечить хорошую видимость в дневное и ночное время. Стела должна быть оснащена техническими характеристиками, такими как защита от коррозии, устойчивость к погодным условиям, энергоэффективность.





Стелы, реализованные Компанией VDS, включают 8 технических компетенций:

- 1) Сборный металлокаркас с антикоррозионным покрытием, выполненным методом погружного горячего цинкования, обеспечивающим максимальную защиту от коррозии.
- 2) Знаки и логотипы получены обратной термовакuumной формовкой, что гарантирует высокое качество лицевой поверхности, защиту изображения от внешних воздействий.
- 3) Модули и компоненты унифицированы и взаимозаменяемы вне зависимости от версии стелы.
- 4) Изображения на стеклах нанесены UV-стойкими чернилами.
- 5) Система электропитания стелы выполнена на основе жгутового электро монтажа с герметичными разъемами автопромышленных серий.
- 6) В системе электропитания применяются провода с фаунофобной защитой.

7) Стелы оснащены блоком защиты по питанию, что гарантирует защиту электроники от перепадов напряжения, ударов молнии, короткого замыкания и обеспечивает плавный старт без перегрузки питающей электросети.

8) Интегрированные модули дистанционной диагностики состояния электронных компонентов и LED-экранов позволяют вовремя проводить обслуживание и оперативно реагировать сервисной службе.

Технологические решения и материалы, применяемые при производстве стел VDS, обеспечивают эффективный срок эксплуатации 10 лет, ремонтпригодность и возможность осуществления быстрого сервиса.

vds_group_rvi

Сессия VDS для сервисных организаций

Мероприятие направлено на обмен опытом сервисных организаций и производителя рекламно-информационного оборудования для повышения эффективности эксплуатации сети АЗС «ЛУКОЙЛ».



На Заводе VDS стартовала двухдневная обучающая сессия для сервисных организаций.

Среди участников – сервисные Компании ОНПО РФ Группы «ЛУКОЙЛ», представители «ЛУКОЙЛ-Центрнефтепродукт», «ЛУКОЙЛ-Северо-Западнефтепродукт», «ЛУКОЙЛ-Белоруссия», «ЛИКАРД».

Мероприятие направлено на обмен опытом сервисных организаций и производителя рекламно-информационного оборудования для повышения эффективности эксплуатации сети АЗС «ЛУКОЙЛ».

Программа сессии включает вопросы взаимодействия в части сервисного обслуживания, стандартизации подходов и решений, взаимозаменяемости и унификации на примере реального производства.

В рамках сессии участникам будет предоставлен доступ к производственным цехам VDS для ознакомления с полным производственным циклом, презентованы новые продукты и технологии VDS, рассмотрены вопросы монтажа, демонтажа и сервисного обслуживания отдельных элементов RVI.

Второй день сессии начался с рассмотрения модели упреждающего сервиса, обеспечивающей эффективную эксплуатацию сети АЗС. Обсудили инструменты для быстрого реагирования на запросы, необходимость формирования годового ЗИП комплекта и проведения планового технического обслуживания рекламной продукции на АЗС.







В Цехе подсветки и индикации была представлена архитектура и конструкция ценовых табло, подсветки и светодиодных экранов, защитных устройств и жгутового электро монтажа. Также продемонстрировали новые функции мониторинга работоспособности ценовых строк и подсветки стелы, что вызвало интерес у представителей эксплуатирующих служб.

В ходе обсуждения были рассмотрены предложения от сервисных организаций касательно эксплуатируемых изделий.



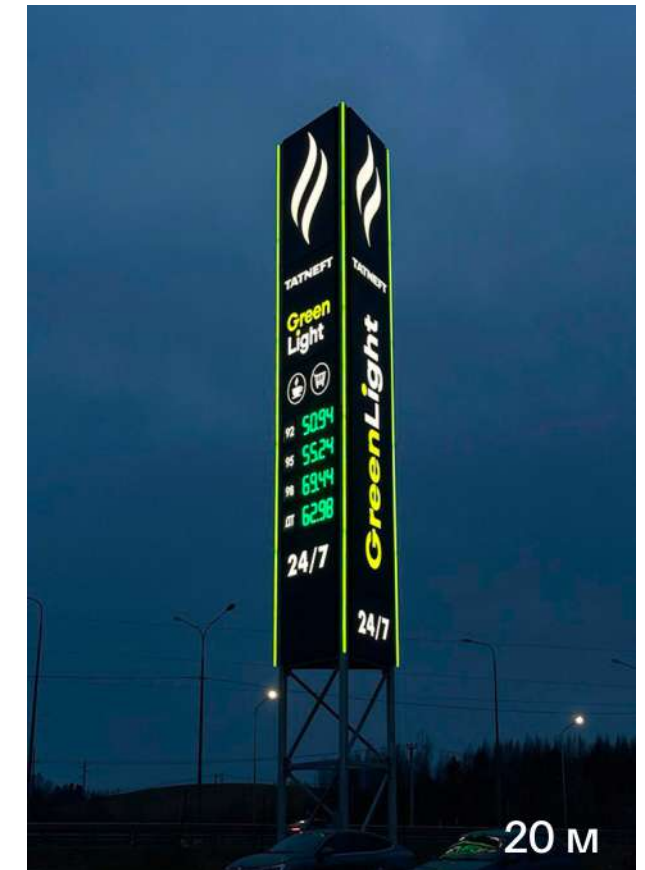
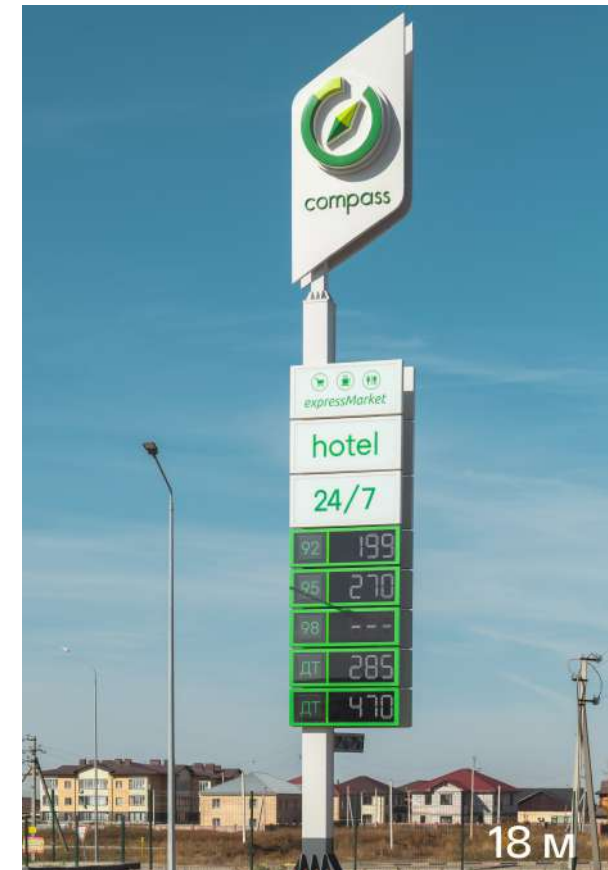
Участников сессии ознакомили с особенностями конструкции и обслуживания светодиодных экранов для выработки единых подходов к их эксплуатации. Вопросы, связанные с созданием таких подходов, будут закреплены в стандартах Компании ЛУКОЙЛ в ближайшее время.

Благодарим участников за визит и активное участие!

vds_group_rvi

Сверхгабаритные стелы VDS

Сверхгабаритные имиджевые и ценовые стелы – один из высокотехнологичных продуктов Компании VDS.



Сверхгабаритные имиджевые и ценовые стелы – один из высокотехнологичных продуктов Компании VDS. Высота совмещенной модели с мультимедийным дисплеем достигает 20 метров.

Мы реализовываем стелы с внедрением ключевых компетенций Компании VDS и применяем выверенные конструктивные решения, что обеспечивает надежность и эффективную эксплуатацию изделия на сроке 10 лет.

- Прочность изделия достигается точным расчетом металлокаркаса с учетом условий ветровых и снеговых нагрузок конкретного региона, а также условий транспортировки;
- Высокая степень антикоррозионной защиты сборного металлокаркаса обеспечивается горячим погружным цинкованием;
- Компактное фланцевое соединение колонн не требует монтажной сварки;
- Световые планшеты и ценовые строки выполнены с повышенной степенью пылевлагозащиты, что гарантирует бесперебойную работу изделия;
- Применены решения, обеспечивающие ремонтпригодность и позволяющие осуществлять быстрый сервис.





Перед поставкой изделия на объект на Заводе VDS проводится тестовая сборка. Этот этап позволяет проверить все аспекты сборки и отработать технологию монтажа.

Для каждой стелы разрабатывается индивидуальная упаковка, позволяющая избежать повреждений при транспортировке и монтаже изделия.

vds_group_rvi

Строительство центра мобильности нового поколения в Нидерландах

Проект станет настоящими «Воротами города» – визитной карточкой, поэтому его внешний облик и функциональность тщательно продуманы.





На трассе в Нидерландах идет строительство современного центра мобильности, сочетающего экологичные решения и удобство для водителей. Локация рядом с городом Венло выбрана неслучайно: объект расположен недалеко от границы с Германией и служит ключевым транспортным узлом для региональных и международных перевозок.

Visser's Energy Group создает здесь АЗС нового поколения, которая объединяет различные виды транспорта и предлагает современные услуги. Этот проект станет настоящими «Воротами города» – визитной карточкой, поэтому его внешний облик и функциональность тщательно продуманы.

Что будет представлено?

- Топливо, HVO (устойчивая дизельная альтернатива), биогаз и водород для легковых и грузовых авто. Зарядные станции для электромобилей и электрических грузовиков.
- Современная автомойка.
- Кафе Moments & More.
- Ресторан быстрого питания.
- Фитнес-студия.
- Магазин велосипедов Giant Bike Store.

Летом 2023 года компания сообщала, что разработка нового плана зонирования и всех нормативных согласований находится на финальной стадии. Планировалось, что строительные работы начнутся в начале 2024 года, а открытие комплекса состоится 1 января 2025 года. Сейчас сроки изменились: строительство начнется в январе 2025 года, а открытие запланировано на октябрь того же года.

Создание таких центров мобильности подчеркивает стремление компаний к формированию многофункциональных пространств, которые отвечают требованиям времени и ожиданиям клиентов. Объединение зарядных станций, экологичных видов топлива и сервисов питания превращает АЗС из обычного пункта остановки в полноценный хаб для водителей, предлагая больше удобства и возможностей. Подобные проекты демонстрируют, как можно успешно сочетать экологичность и коммерческую выгоду, задавая ориентир для других участников рынка.

superstation.pro

ЛУКОЙЛ удостоен премии ESO BEST за экологические и социальные инициативы

Компания ведет деятельность по сохранению биоразнообразия на основе принципа «предотвращать – сокращать – восстанавливать – компенсировать».

ЛУКОЙЛ стал победителем премии ECO BEST в нескольких номинациях. Независимая общественная награда вручается за лучшие продукты и практики в области экологии, энерго- и ресурсосбережения.

Так, в номинации «Лучший коммуникационный проект» высшей оценки удостоен проект ЛУКОЙЛа «Нефтью едины» по возрождению жанра индустриального пейзажа. Выставки работ художников проходила в павильоне №25 «Нефть» на ВДНХ до 17 сентября, а также в нескольких регионах России. 13 мастеров представили более 120 картин и пять скульптур, вдохновившись производственной и экологической эстетикой объектов ЛУКОЙЛа, единством первозданной природы и промышленных ландшафтов.

В номинации «ESG-проект года» победителем стала волонтерская акция «Чисто.Весна», объединившая более 20 тыс. участников на 2 тыс. АЗС в 55 регионах присутствия ЛУКОЙЛа, в том числе знаменитых спортсменов и популярных актеров.

В номинации «Лучший эко-блогер» главную награду получил проект «В гармонии с природой Каспия» — серия коротких видеороликов о сохранении краснокнижных животных Нижней Волги и Северного Каспия. Увидеть вблизи сайгаков, даже в заповеднике, практически волшебство. Они очень любопытные и настолько же пугливые. Но специалисту компании ПАО «ЛУКОЙЛ» Валерии Зориной удалось сделать уникальные кадры краснокнижников. Ее труд и упорство были отмечены наградой.



Отметим, что цель ЛУКОЙЛа — сохранение в регионах производственной деятельности разнообразия природных биосистем и их щадящее использование, не угрожающее их способности к самовосстановлению. Компания ведет деятельность по сохранению биоразнообразия на основе принципа «предотвращать — сокращать — восстанавливать — компенсировать».

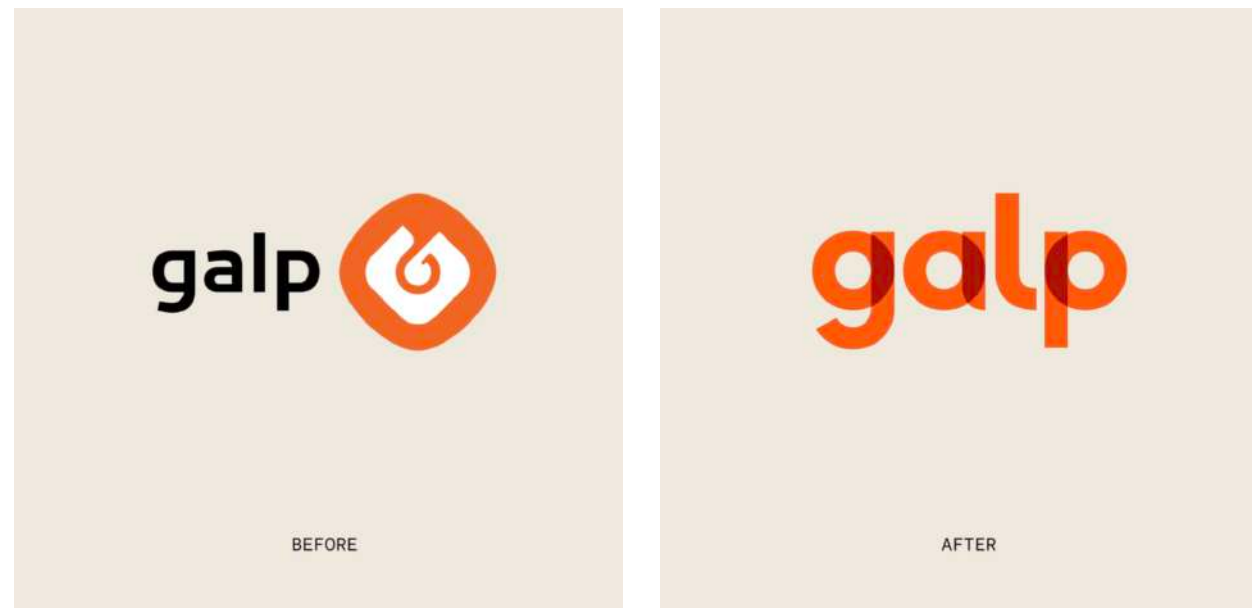
Также награды в соответствующей номинации удостоен отчет об устойчивом развитии ЛУКОЙЛа за 2023 год.

Напомним, что в прошлом году ЛУКОЙЛ получил премию ECO BEST в номинации «За вклад в устойчивое развитие России», а также был награжден за образовательные, культурные проекты и проекты в области альтернативной энергетики.

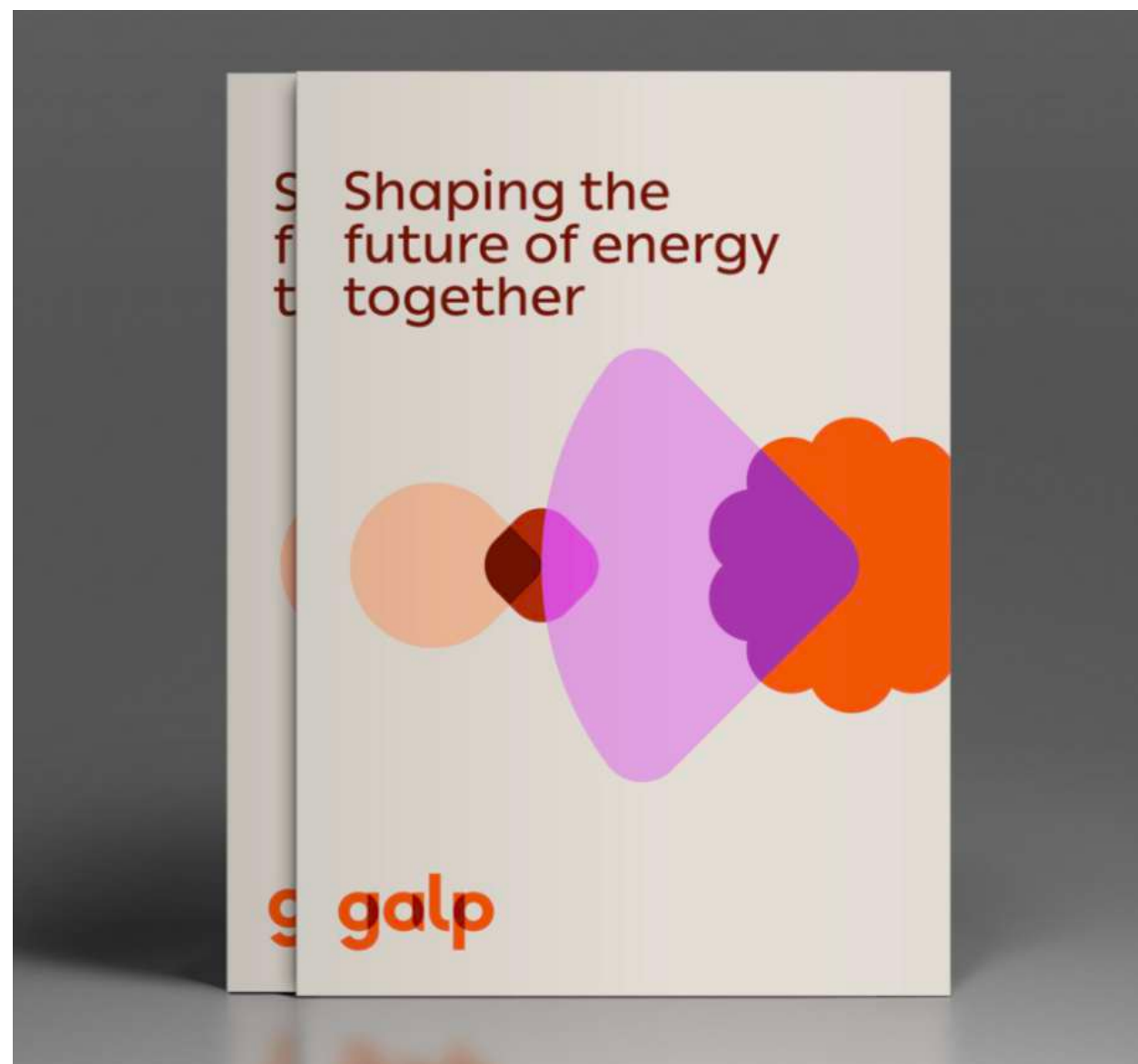
angi.ru

Ребрендинг энергетической компании Galp

Прокладывая путь к светлому будущему.



Поздравляем Galp с запуском нового фирменного стиля.



Мы сотрудничаем с международной энергетической компанией, чтобы привести ее бренд в соответствие с бизнес-стратегией, поскольку они разрабатывают диверсифицированные решения в области энергетики. Наша совместная работа включала в себя новое позиционирование бренда, стратегию, EVP и визуальную идентичность.

Опираясь на богатое наследие Galp, мы создали фирменный стиль, ориентированный на будущее, отражающий их нынешнюю реальность. Культура бренда имеет основополагающее значение, поэтому мы помогли Galp изменить стратегию в отношении персонала и культуры, чтобы воплотить это новое видение в жизнь.

Прежняя идентичность Galp больше не отражала их расширяющийся ассортимент услуг, продуктов и амбиций. Пришло время для смелого шага. Результат? Переход от символа пламени к отличительному словарному знаку позволяет Galp развиваться, не привязываясь к какой-то одной идее, и в то же время сближает их с аудиторией.

Для создания визуальной идентичности мы разработали три основных принципа: Изменения и обновление, люди и сообщество, наследие и стабильность. В новом дизайне представлены меняющиеся формы, представляющие разнообразный и адаптируемый энергетический портфель.

Чтобы добавить теплоты и привлекательности, мы расширили цветовую палитру Galp, добавив

в нее другие яркие оттенки, которые привлекают более широкую аудиторию.

Новый бренд Galp рассказывает об их приверженности бизнесу, местным сообществам, их сотрудникам и экосистемам, которые они поддерживают. Мы были рады помочь в запуске нового бренда Galp на выставке CHARGE Europe в Лиссабоне, где мы поделились основными моментами нашего сотрудничества. В беседе у камина Марко Серран, главный специалист Galp по персоналу и пространствам, и Фернандо Ортис Эманн, исполнительный директор Saffron по стратегии, поделились своим мнением о трансформации бренда и межотраслевых уроках. В ближайшие недели и месяцы мы с нетерпением ожидаем увидеть влияние обновленной идентичности Galp на сообщества, которым они служат.

saffron-consultants.com

Цифровая реклама на АЗС Германии выходит на новый уровень: Shell и ISM

С октября 2024 года компания ISM Intelligent Signage for Media взяла на себя управление продажей рекламных мест на экранах, установленных на АЗС Shell.



Shell делает значительный шаг в развитии цифровой рекламы на своих автозаправочных станциях в Германии. С октября 2024 года компания ISM Intelligent Signage for Media взяла на себя управление продажей рекламных мест на экранах, установленных на АЗС Shell. Сеть включает около 800 экранов размером 75 и 85 дюймов, которые расположены по всей стране и обеспечивают максимальную видимость для посетителей. Ранее эти функции выполняла другая компания, но теперь ISM полностью контролирует процесс, что позволяет ей оптимизировать управление и адаптировать стратегии под требования рынка.

Преимущество этого сотрудничества для Shell заключается в способности предлагать актуальные рекламные решения, которые легко адаптируются под время суток и местоположение. Такие экраны делают визиты на АЗС более насыщенными – клиенты получают информацию и специальные предложения, которые меняются в зависимости от их потребностей. Важно отметить, что это касается именно наружной рекламы на экранах, которая становится частью привычного опыта для посетителей.

Генеральный директор ISM, Александр Эррас, отметил, что самостоятельное управление экранами по-

зволяет компании быстрее реагировать на вызовы рынка и предлагать более индивидуальные решения партнерам. «Эта стратегическая адаптация делает нас более гибкими и усиливает возможности предоставления уникальных решений», – добавил он.

Примеры успешных кейсов подтверждают эффективность этого подхода. Компании для Fiat и Mitsubishi показали, как технология DoOH может эффективно интегрировать бренд в ежедневные маршруты водителей. Реклама Fiat привлекала внимание за счет своей релевантности и точности, а многодневная кампания с Mitsubishi усилила интерес к новому автомобилю. Экраны ISM используют алгоритмы машинного обучения для анализа данных о трафике и поведении клиентов, адаптируя контент в реальном времени и повышая его релевантность для конкретной аудитории.

Чем выделяется технология DoOH?

Это цифровая наружная реклама с функцией таргетирования, которая позволяет адаптировать контент под текущие условия и аудиторию. Экраны ISM могут менять контент в зависимости от времени суток и данных о местоположении, обеспечивая утренние,





дневные и вечерние сообщения разного характера. Такой подход делает рекламу более целенаправленной, что повышает её эффективность и делает взаимодействие с клиентами более продуктивным.

ISM также сотрудничает с другими крупными брендами АЗС, такими как Jet и Westfalen, подтверждая свою экспертизу в предоставлении передовых рекламных решений. К 2025 году компания планирует расширить свою сеть, но пока детали держатся в секрете.

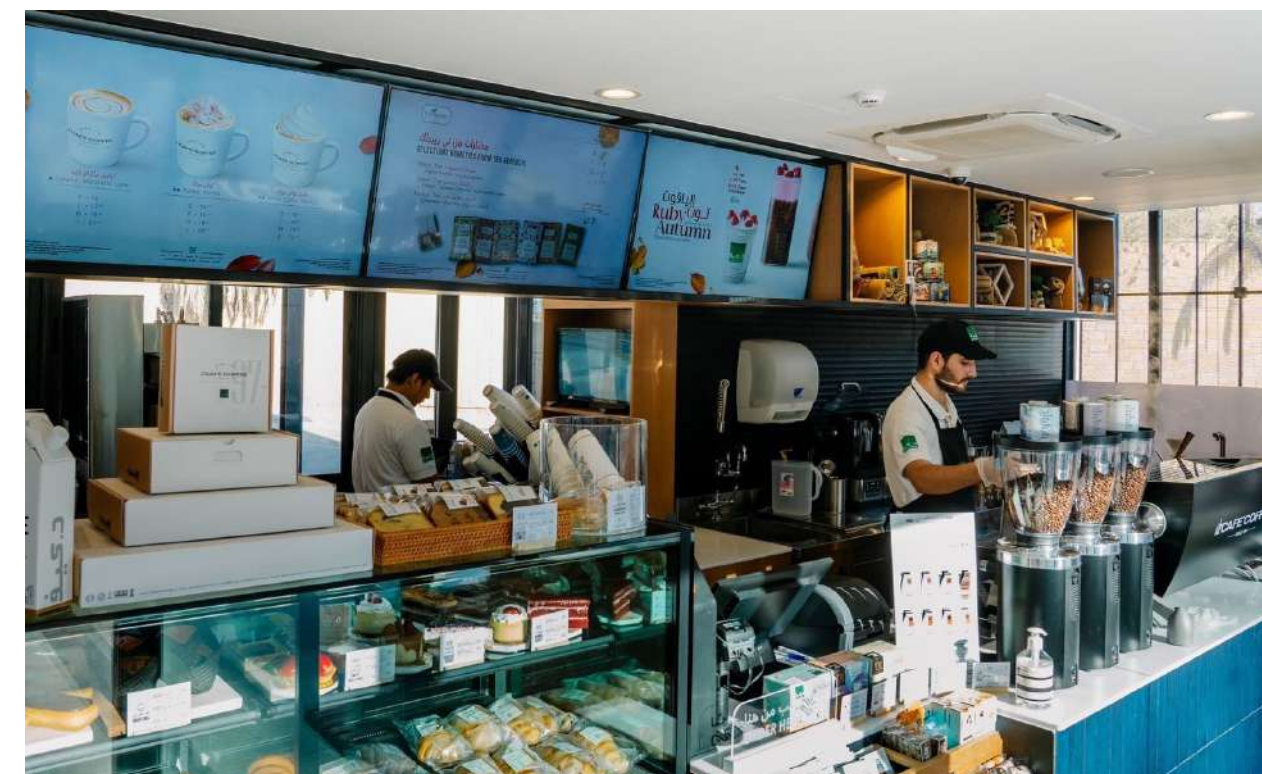
Подобные проекты подчеркивают, что технологии DoOH выводят цифровую наружную рекламу на АЗС на новый уровень. Это не просто экраны с объявлениями, а современные системы, которые адаптируются под конкретные потребности и повышают значимость рекламы для потребителей. В завершении стоит отметить, что переход на цифровые экраны способствует экологичности, уменьшая использование бумажных материалов и тем самым внося вклад в защиту окружающей среды.

superstation.pro

Новая кофейня dr.CAFE COFFEE с автораздачей в Саудовской Аравии

Формат drive-thru, всё чаще встречающийся в Саудовской Аравии, подчеркивает актуальность удобного и быстрого обслуживания, востребованного среди автомобилистов.





В Саудовской Аравии открылась новая кофейня сети dr.CAFE COFFEE, сочетающая удобство drive-thru формата с современным дизайном, что подчеркивает растущий спрос на быстрые и качественные решения для мобильных клиентов. Архитектура объекта выполнена в лаконичном, но выразительном стиле: панорамное остекление и деревянные панели создают ощущение лёгкости и современности, делая здание визуально открытым и привлекательным.

Формат drive-thru, всё чаще встречающийся в Саудовской Аравии, подчеркивает актуальность удобного и быстрого обслуживания, востребованного среди автомобилистов, которым важно сэкономить время. Инновационные решения, такие как указатели и цифровые информационные табло, повышают удобство навигации и обеспечивают видимость даже в ночное время. Это особенно важно с учётом круглосуточного режима работы кофейни, который позволяет удовлетворять запросы клиентов в любое время суток.

Для тех, кто предпочитает неспешное времяпрепровождение с чашкой кофе, предусмотрена открытая терраса на крыше с зонтиками и видом на окружающую территорию, что усиливает атмосферу уюта и комфорта. В оформлении территории использованы зелёные насаждения и элементы ландшафтного дизайна, что соответствует тренду на создание





более «зелёных» и экологически дружелюбных общественных пространств.

dr.CAFE® COFFEE, являясь одной из наиболее узнаваемых международных сетей, известна своей приверженностью к качеству напитков и тщательным подходом к дизайну своих объектов. Сеть активно расширяет своё присутствие в регионе, отражая растущий интерес к высококачественным кофейням, которые предлагают не просто кофе, но и особый опыт взаимодействия с брендом.

superstation.pro



vds.group



telegram

