

vds

# НОВОСТИ ТОПЛИВНОГО РИТЕЙЛА

Итоги декабря 2024



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

## В этом выпуске мы затронем тему малоформатных автозаправочных станций.

Компактные автозаправки представляют собой инновационное решение для современных городов, стремящихся оптимизировать инфраструктуру и улучшить доступность услуг для автомобилистов. Они могут быть размещены в городских условиях плотной застройки, где невозможно разместить стандартную АЗС, это также значительно сокращает время, необходимое водителям для поиска подходящего места для заправки.

Благодаря своей компактной форме, такие станции могут находиться в самых разных местах: рядом с торговыми центрами, на парковках, вблизи жилых комплексов и даже на территории предприятий. Это обеспечивает удобный и быстрый доступ к топливу, что способствует снижению времени ожидания и повышению общего уровня удовлетворенности клиентов.

Мини-АЗС также отличаются невысокими эксплуатационными расходами. Поскольку такие станции требуют меньшего числа сотрудников для обслуживания и обладают упрощенными техническими системами, автовладельцы могут быстро и эффективно заправляться. Процесс занимает значительно меньше времени по сравнению с традиционными крупными автозаправками, что особенно важно для тех, кто ценит каждую минуту своего времени. Благодаря сниженным затратам на обслуживание и персонал, мини-АЗС могут предложить более

конкурентоспособные цены на топливо. Это делает их привлекательными как для обычных автомобилистов, так и для владельцев коммерческого транспорта. В условиях высокой конкуренции на современном рынке возможность предложить более выгодные условия является существенным преимуществом.

Кроме того, мини-АЗС могут интегрироваться с современными технологиями, такими как мобильные приложения для оплаты, что делает процесс заправки еще более удобным. Клиенты могут заранее запланировать свою поездку к заправочной станции, а также осуществлять оплату без необходимости выходить из автомобиля.

Таким образом, мини-АЗС представляют собой перспективное решение для городов, обеспечивая доступность топлива, минимальные эксплуатационные расходы и конкурентоспособные цены. В перспективе, с развитием технологий и роста числа электромобилей, мини-АЗС могут адаптироваться и к новым требованиям, предлагая зарядные станции для электромобилей, что еще больше расширит их функциональность и привлекательность.

# Содержание

## 01 Аналитика топливно-энергетического комплекса

- 06 Почему подорожание топлива на АЗС ускоряется несмотря на снижение цен на бирже
- 09 Топливо на столетия: в недрах Земли скрывается огромный запас водорода, считают геологи
- 11 Росстандарт: Уровень некачественного топлива на АЗС в России упал с 20% до 3-4%
- 13 Как изменится рынок АЗС к 2030 году
- 15 «Татнефть-Центр» признана АЗС года в России

## 02 Развитие и переформатирование розничной сети АЗС

- 17 Названы тенденции автозаправочного сервиса
- 19 Сеть «Газпромнефть» открыла новую интерактивную АЗС в Московской области
- 21 Фокусные точки как инструмент в дизайне магазина на АЗС OMV
- 23 Как из одного бензовоза появилась компания с 12 направлениями бизнеса и сетью АЗС на 100+ заправок
- 28 500 АЗС MOYA: Независимая сеть укрепляет свои позиции на польском рынке

## 03 Инновации через дизайн

- 31 Разработка фирменного стиля для сети АЗС «ТАИФ-НК»
- 34 Трассовый комплекс ЛУКОЙЛ на трассе М-11 «Нева» вблизи Твери
- 36 История сотрудничества Компании VDS с сетью автозаправочных комплексов Compass в Казахстане
- 42 Непрерывный фасад-навес библиотеки Asante в Аризоне
- 44 Porsche и Pantone создали новый металлический «турбоотенок»

## 04 Инновации топливно-энергетического комплекса

- 46 Ультракомпактный электромобиль Robo-EV от PIX Moving: технологии 2024
- 50 Татнефть планирует поставлять на свои АЗС «зеленое» топливо
- 52 Новые АЗС Shell в Чехии: технологии, устойчивость и комфорт
- 55 Какие тренды определяют развитие рынка автомоек с 2025 года?
- 58 Mercedes-Benz: новые стандарты зарядной инфраструктуры для электротранспорта будущего

# Почему подорожание топлива на АЗС ускоряется несмотря на снижение цен на бирже

За последние три недели биржевые цены на бензин в России упали почти на 10%, несмотря на снятие запрета на его экспорт с 1 декабря.

Оптовая стоимость дизельного топлива (ДТ) за тот же период снизилась на 7%. При этом на АЗС ситуация обратная. Подорожание всех марок бензина и ДТ не только не остановилось, но даже ускорилось.

По данным Московской топливной ассоциации (МТА), только за последнюю неделю в столице цены на ДТ выросли на 41 копейку, бензин АИ-92 – на 31 копейку, а АИ-95 – на 39 копеек. Свежие данные Росстата по всей стране появятся только 11 декабря, но по последним данным службы, за период с 12 ноября по 2 декабря бензин в среднем подорожал на 1,1%, на 61 копейку. По ДТ статистика еще более неприятная, за тот же период цены выросли на 1,5% (на 1 рубль).

Даже с учетом особенностей российского топливного рынка, где оптовый сегмент не имеет прямой связи с ценообразованием в рознице, столь резкое и разнонаправленное движение цен на бирже и АЗС выглядит странно. Но всему есть объяснения.

По мнению заместителя председателя наблюдательного совета ассоциации «Надежный партнер», члена экспертного совета конкурса «АЗС России» Дмитрия Гусева, на бирже цены не перешли к росту после снятия запрета на экспорт бензина, поскольку ограничения были отменены, когда рынок был насыщен продукцией.

А как отмечает заместитель председателя Комитета Госдумы по энергетике Юрий Станкевич, «охлаждение цен» в оптовом звене сохранится, вероятно, до весны, если не возникнет форс-мажора в нефтепереработке, например, в результате ЧП. Ситуация повторяется из года в год и обусловлена сезонным снижением спроса. К концу февраля рост биржевых котировок возобновится.

Впрочем, биржевые котировки и оптовые цены волнуют только людей из отрасли, а население интересуется, что происходит с розницей. Цены на АЗС в этом году ведут себя не так, как раньше. В конце года, традиционно дорожало ДТ, сказывался пере-

ход на зимние сорта дизеля, но бензин дешевел. Или, в худшем случае, стоимость его в рознице оставалась на одном уровне. В этом году ни о какой просадке цен речи не идет несмотря на слабеющий спрос.

По словам Гусева, дело не в каких-то мерах правительства или их отсутствии, и не сезонных изменениях спроса, а в разрыве между оптовым и розничным рынком. Биржа у нас регулируется рынком, а рост цен в рознице ограничен уровнем инфляции. Пока дело обстоит так, цены на АЗС не будут напрямую зависеть от биржи.

Схожая точка зрения у Станкевича. Сочетание директивных и рыночных механизмов управления ценами и предложением на внутреннем рынке привело к тому, что розничный сегмент находится в наиболее уязвимой позиции, уточняет он. Розничная маржа не превышает 5–7% и не обеспечивает безубыточности АЗС, не входящих в систему вертикально-интегрированных компаний (около половины АЗС в России). Поэтому розничные цены не снижаются вслед за оптовым звеном. Растёт инфляция, затраты при производстве, транспортировке и реализации топлива, поясняет эксперт.

Кроме того, рост цен на бензин связан с тем, что его экспорт отменили лишь на два месяца, считает генеральный директор маркетинга нефтепродуктов и сырья OPEN OIL MARKET Сергей Терешкин. Нефтяники понимают, что после 31 января 2025 года внешний рынок будет закрыт вновь, поэтому у них нет стимулов для «хорошего поведения». На внутреннем рынке до конца января будет ралли, тем более что именно на этот период будет приходиться двузначная индексация акцизов. Акциз на бензин 5 класса в 2025 году будет увеличен на 14% (с 15048 до 17088 руб. за тонну).

Эксперт также подчеркивает, что на долю Санкт-Петербургской Международной Товарно-Сырьевой биржи (СПбМТСБ) приходится не более 15% оптовых продаж топлива. Сдерживая рост цен здесь, нефтяники гарантируют выплату субсидий из бюджета по демпферу (за оптовые поставки топлива на внутренний рынок по низким ценам), но при этом не несут серьезных издержек, поскольку 85% топлива реализуется вне биржи. В целом, стратегия нефтяников рациональна: сдерживание биржевых цен и повышение цен в рознице – это две стороны одной медали, поскольку и то, и другое играет на увеличение «маржи», считает эксперт.

Остается вопрос, как поведут себя цены после Нового года? С января вырастут не только топливные акцизы, но и повысится уровень налоговой нагрузки для всех нефтедобывающих компаний (из-за новой формулы расчета цены нефти, используемой для налогообложения), а также вырастет стоимость транспортировки нефти по трубопроводам.

По мнению Станкевича, эти факторы найдут отражение в цене для конечного потребителя, но рост будет носить постепенный, а не скачкообразный характер. Регуляторы, прежде всего, ФАС России, будут внимательно следить за ценами, но законы экономики неумолимы».

Руководитель направления консалтинга NEFT Research Александр Котов считает, что рост налоговой нагрузки в добыче и экспорте нефти, прежде всего, повлияет на рентабельность нефтепереработки. Но цены на топливо в опте регулируются через демпфер. В рознице же они будут расти с опережением инфляции по причине увеличения топливных акцизов. Кстати, в Минэнерго это хорошо понимают, но на решение об опережающего росте акцизов ведомство повлиять не могло, уточняет эксперт.

Гусев не ожидает роста цен в январе, но считает, что таковой вероятен в феврале-марте, когда начнется оживление спроса. Увеличение налоговой нагрузки всегда отражается на ценах. Единственный возможный вариант компенсировать потери – это поднять цены. Сейчас 90% роста цен на АЗС – это рост фискальной нагрузки на отрасль, считает он. По его мнению, пора подумать о пересмотре формулы роста цены в рознице не просто на уровень инфляции, а на уровень инфляции плюс уровень подъема налогов.

rg.ru

# Топливо на столетия: в недрах Земли скрывается огромный запас водорода, считают геологи

Геологический водород может стать источником энергии с низким уровнем выбросов углерода, считают авторы исследования, опубликованного в журнале Science Advances.



Исследователи из Геологической службы США посчитали, что в недрах Земли могут содержать невероятное количество природного водорода – до 5,6 млн метрических тонн. Хотя большая часть этого водорода в породах и глубоких резервуарах, вероятно, недоступна для извлечения, по оценке авторов исследования, добыча всего лишь 2% закроет все потребности человечества в энергии примерно на два столетия.

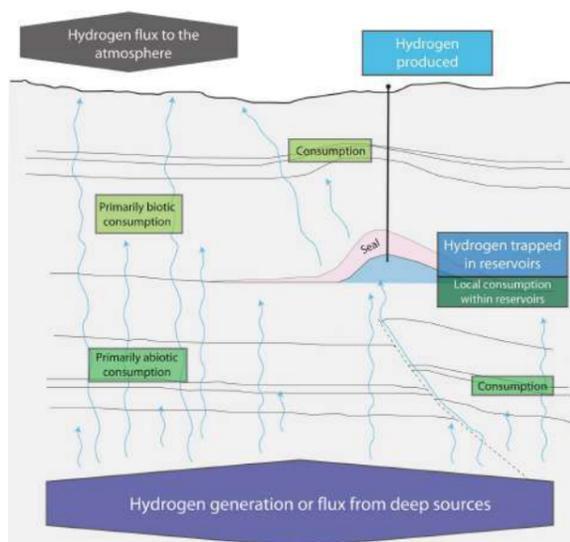
Геологи Джеффри Эллис и Сара Гельман разработали математическую модель, которая позволила оценить потенциальные запасы водорода в земных недрах. Ученые объединили данные о геохимических процессах, существующих природных резервуарах и скорости естественного образования водорода.

Ученые учитывали не только места известных водородных месторождений в Албании и Западной Африке, но и множество других геологических факторов. Они добавляли в модель характеристики водорода: места его обнаружения, количественные показатели и скорости естественного производства. Особое внимание уделяли анализу процессов миграции водорода в породах и его накопления в подземных резервуарах.

Результаты моделирования показывают огромные размеры запасов – до 5,6 млн метрических тонн. Более того геологический водород представляется авторам идеальной низкоуглеродной альтернативой ископаемому топливу. При этом исследователи подчеркивают необходимость дальнейших изысканий для понимания масштабов и возможностей использования ресурсов.

Несмотря на оптимизм авторов исследования не все геологи с ними согласны. Например, Билл Макгуайр, геолог из Университетского колледжа Лондона, в интервью BBC Science Focus отметил, что для сбора водорода в масштабах, необходимых для сокращения выбросов и решения проблемы глобального потепления, потребуется масштабная инициатива, на которую у человечества нет времени.

hightech.fm



Распространение и накопление геологического водорода. Изображение: Geoffrey S. Ellis, Sarah E. Gelman, Science Advances

# Росстандарт: Уровень некачественного топлива на АЗС в России упал с 20% до 3-4%

Уровень не соответствующего установленным требованиям топлива на АЗС в России упал с 20% до 3-4%, заявил глава Росстандарта Антон Шалаев в интервью «Российской газете».



# Как изменится рынок АЗС к 2030 году

Развитие онлайн-услуг, «удаленка» и деавтомобилизация мегаполисов приведут к уменьшению поездок.

«Контроль качества топлива Росстандарт, как орган надзора, проводит с 2015 года. За этот период проверено более 10 тысяч пунктов розничной реализации, что составляет более четверти всех автозаправочных станций (АЗС) в нашей стране. Когда мы начинали эту работу, уровень не соответствующего обязательным требованиям топлива превышал 20 %, а сейчас опустился до 3-4%», – рассказал он.

Кратного сокращения контрафакта удалось добиться благодаря комплексному подходу, который в скором времени дополнит вывод на рынок экспресс-тестов, отметил Шалаев. С помощью этих тестов любой водитель сможет прямо на заправке проверить качество топлива, пояснил он.

Полностью интервью руководителя Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт) Антона Шалаева читайте завтра на сайте «Российской газеты».

[finance.mail.ru](http://finance.mail.ru)

Заправочным компаниям при формировании стратегий на ближайшие годы нужно будет учитывать изменение потребительских предпочтений. Также на отрасль повлияют развитие шеринговой модели экономики, мобильных заправок и ускоренная декарбонизация.

Об этом говорится в презентации партнера практики нефти и газа консалтинговой фирмы Strategy Partners Дениса БУРАКА. Он выступил на конференции «Рынок нефтепродуктов России и СНГ – 2024», которую в Москве провела компания RPI. Инфрмагентство «Девон» приводит некоторые моменты из этого доклада.

Сегодня мир сталкивается с такими тенденциями, как повышение мобильности населения, рост популярности онлайн-покупок и сервисов доставки готовой еды. Сегодня 53% покупок в мире совершаются онлайн. В перспективе ближайших пяти лет прогнозируется рост этой доли до 60%.

В развитых странах меняется образ жизни. Растет популярность гибридного и удаленного формата работы. Из-за этого горожане реже пользуются личным авто. Также они покупают менее габаритные и менее мощные авто, особенно в городах и густонаселенных районах.

Кроме того, шеринговая модель приводит к снижению пробега транспорта и уменьшению потребления топлива. По данным на 2024 год, 45% населения мира пользуется личным автомобилем. К 2035 году этот показатель может сократиться до 29%. Эксперты ожидают, что треть людей на планете к 2030 г. будет пользоваться каршерингом (сервисами аренды автомобилей).

В России же последние 1,5 года снижается средний ежедневный пробег авто. А количество активных пользователей каршеринговых сервисов в РФ может увеличиться с 1,7 млн чел. в 2022 г. до 30 млн к 2028 году.

Каршеринг будет расти с более высокими темпами, чем такси и аренда автомобилей. При этом развитие этих сервисов будет сосредоточено в городах с численностью населения более 500 тыс. чел.

К 2040 году беспилотные автомашины могут занять 25% продаж в мире. Это направление в России постепенно развивается. Так, в 2023 году на трассе «М-11» впервые протестированы коммерческие перевозки с использованием беспилотных грузовиков. За шесть лет Росавтодор планирует оборудовать 10 тыс. км дорог для беспилотного транспорта.

Все это приведет к изменению формата традиционных заправок. Тем временем, мобильные заправки уже отнимают клиентов у сетей АЗС. Так, в 2016 году в Москве начал работать сервис по доставке бензина непосредственно в бак. Сервис заправки по подписке под названием PUMP запущен владельцем каршеринговой компании YouDrive.

Сервис работает по подписке и не требует наличия дорожной карты годового обслуживания. Топливо можно заказать в три касания. Предлагаются и такие услуги, как установка мобильных заправок на территории клиента. Это может быть интересно автосервисам и дилерам.

А в ОАЭ ENOC (Emirates National Oil Company) устанавливает полностью мобильные АЗС с наземным резервуаром. Их можно в течение 30 дней перевезти в новую локацию. Мобильная АЗС имеет до трех топливно-раздаточных колонок (ТРК) и оснащена вендинговым аппаратом. Ее установка не требует значительных капитальных затрат.

Вместе с тем, комплексные меры государственного стимулирования декарбонизации автотранспорта приведут к сокращению спроса на традиционное топливо и частоты использования городских АЗС.

Параллельно повышается экономичность и экологичность авто с двигателями внутреннего сгорания (ДВС). В ряде стран все больше используют биотопливо и синтетические виды моторного топлива. Они могут смешиваться с традиционным топливом или полностью его заменить.

Среди других трендов – широкое распространение электромобилей и гибридных авто, развитие проектов по сжижению и компримированию природного газа (СПГ и КППГ); развитие водородных проектов для большегрузов.

Ожидается, что в средне- и долгосрочной перспективе власти будут стимулировать развитие и использование публичного городского транспорта. Среди других мер – стимулирование пеших прогулок и использование велосипедов в крупных городах.

В крупных городах в перспективе могут ввести запреты на въезд в центр города личного транспорта, а также авто с ДВС. Среди других возможных мер – введение «дня без машин» в крупных городах.

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

# «Татнефть- Центр» признана АЗС года в России

В ходе подведения итогов II Всероссийского конкурса «АЗС России» в пресс-центре МИЦ «Известия» победителем стало ООО «АЗС Татнефть-Центр».

# Названы тенденции автозаправочного сервиса

Среди них – ускоренная цифровизация АЗС, переход к бесшовной оплате, рост доли топливных агрегаторов.



Всего было предусмотрено 16 номинаций.

ООО «Татнефть-Запад» стала автогазозаправочной станцией года; ООО «Пункт Е» – сетью электрозарядных станций года в рамках сети АЗС; «крио АЗС года» – ООО «Газпром газомоторное топливо»; «бренд АЗС года» – ПАО «Евротранс».

Победителем в номинации «сеть АЗС года» стало ООО «Татнефть-Запад», а «городская сеть АЗС года» – ООО «Газпром».

ООО «ТранзитСити» признано «лучшим сервисом дистанционной оплаты» и «лучшей АЗС на трассе», а ПАО «Евротранс» – лучшим в мониторинге качества топлива.

В номинации «Лучший сервис общественного питания» лидерство поделили ПАО «Евротранс» и ООО «Татнефть-Запад».

ООО «Ирбис-Ф» получило награду с лучшей франчайзинговой программой. ООО «БестОйл» провело лучшую коммуникационную кампанию. В одной из номинаций отмечена программа лояльности ПАО «Татнефть им. В. Д. Шашина».

Награду в номинации «Региональная сеть АЗС» для электромобилей получил департамент транспорта Москвы; «Федеральная сеть электрозарядных станций» – ООО «Айти Чардж».

Как уточнил зампреда комитета Совета Федерации по экономической политике Юрий Федоров в этом году на конкурс было 90 заявок, на 46%, чем в прошлом. За участников в народном голосовании отдано более 16 тыс. голосов. С заявками работали 26 экспертов.

«Одна из ключевых задач конкурса – не только отметить лучших, а задать эталоны», – обратил внимание зампреда комитета Госдумы РФ по энергетике Юрий Станкевич.

[nta-pfo.ru](http://nta-pfo.ru)



Автозаправочный бизнес по всему миру переживает существенную трансформацию. Большинство трендов характерно и для России. Об этом говорится в презентации партнера практики нефти и газа консалтинговой фирмы Strategy Partners Дениса БУРАКА. Он выступил на конференции «Рынок нефтепродуктов России и СНГ – 2024», которую в Москве провела компания RPI. Информагентство «Девон» приводит некоторые моменты из этого доклада.

В ближайшие годы цифровизация и распространение топливных агрегаторов продолжают сильно влиять на рынок. Новые информационные технологии являются дилеммой для большинства партнеров – операторов АЗС. В нынешних условиях либо они несут дополнительные расходы, или теряют часть клиентов.

Хотя в России доля агрегаторов пока небольшая, они активно развивают свои услуги. Компании выходят в сегмент сопутствующих товаров и услуг (СТиУ), расширяют способы оплаты, интегрируются в программы лояльности.

Справка ИА «Девон»: Топливный агрегатор – это сервис, который предоставляет единую карту для всех АЗС, входящих в сеть партнеров. Агрегаторы сотрудничают со многими топливными компаниями, поэтому сотрудникам не придется подстраивать маршрут под АЗС. Дополнительным бонусом является возможность оплаты дополнительных сервисов – моек, шиномонтажа, стоянок и пр.

Топливные агрегаторы перехватывают клиентскую базу у сетей АЗС и снижают маржинальность топливных продаж. При этом первые не инвестируют в инфраструктуру и не несут риски, связанные с деятельностью заправок.

Сегодня 66% АЗС в РФ используют топливный процессинг. Наиболее популярными приложениями для оплаты топлива являются «Яндекс Заправки» (охватывают более 8 тыс. заправок), BENZUBER (более 11 тыс. АЗС) и «Турбо» (свыше 8000 заправочных станций).

Кроме того, в мире все больше становится АЗС без персонала (но с магазинами и кафе) и касс самообслуживания. Широко распространяются мобильные способы оплаты – по QR-коду или через приложения. К примеру, в Китае это Alipay и WeChat.

А в США мобильные приложения Chevron и Texaco интегрируют с системами Apple CarPlay и Android Auto. Это дает возможность водителям искать АЗС, автомойки и оплачивать покупки через электронную панель авто.

Цифровые сервисы также дают возможность персонализировать предложения для клиентов, учитывать их предпочтения. Также им можно предлагать дополнительные услуги, увеличивая тем самым чеки.

Тем самым, развиваются смежные услуги (страховка, кредитование, покупка автомобиля). В частности, клиент получает уведомления в мобильном приложении. Персонализированный контент также может отображаться на диджитал-экранах для усиления конверсии.

К примеру, в Abu Dhabi National Oil Company (ОАЭ) искусственный интеллект служит для персонализации заправки. ИИ распознает предварительно зарегистрированную машину и узнает предпочтения клиента по топливу. Далее цифровые экраны, установленные на станциях ADNOC, направляют клиента. Оплатить топливо, можно не выходя из машины.

В свою очередь, партнеров и поставщиков можно интегрировать в программу лояльности для создания бесшовного клиентского опыта. Системы предиктивной аналитики, генеративный искусственный интеллект (ИИ) и машинное обучение позволяют повысить эффективность точек продаж при АЗС.

К примеру, нейросетевые алгоритмы используются для улучшения управления товарооборотом и запасами в магазинах. В частности, в режиме реального времени оптимизируются закупки товаров для каждой конкретной локации.

Также с их помощью происходит динамическое ценообразование. Стоимость бензина, дизтоплива и продуктов автоматически меняется на основании динамических факторов (праздники, изменения трафика и т. д.).

Среди других тенденций – развитие бесшовных систем заказа готовой еды. Так, клиент может заказывать блюда онлайн и через 10 минут забрать их на заправке.

Автоматические системы также повышают безопасность работы заправки. Так, «умная» система идентифицирует клиента в магазине, распознает процесс покупки и списывает деньги при выходе клиента из магазина. Таким образом, можно предотвратить кражи и другие правонарушения. Кроме того, повышается эффективность работы персонала.

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

# Сеть «Газпромнефть» открыла новую интерактивную АЗС в Московской области

АЗС «Газпромнефть» с кафе и магазином открылась на 55 км Дмитровского шоссе по пути из Москвы.



АЗС построена в цифровом формате. В интерьер и экстерьер станции встроены медиаэкраны, которые используются для коммуникации с клиентами и трансляции полезной информации.

Новая заправочная станция обеспечивает одновременную заправку восьми автомобилей. Автомобилисты могут заправиться бензином АИ-92, АИ-95, высокотехнологичным G-Drive 95 и дизельным топливом производства нефтеперерабатывающих заводов «Газпром нефти».

На АЗС работает фирменное кафе, где можно купить кофе и вкусно перекусить свежей выпечкой, хот-догами, гамбургерами, сэндвичами и другими популярными блюдами, а также магазин, в котором представлено порядка 1200 наименований товаров. Автопутешественники могут бесплатно воспользоваться Wi-Fi, подкачать шины, а также помыть стекла, фары и номерные знаки автомобиля.

С открытием новой АЗС сеть «Газпромнефть» в Москве и Подмосковье увеличилась до 313 объектов.

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

# Фокусные точки как инструмент в дизайне магазина на АЗС OMV

OMV открыла модернизированную автозаправочную станцию в Капфенберг-Кроттендорфе (Австрия).





OMV открыла модернизированную автозаправочную станцию в Капфенберг-Кроттендорфе (Австрия). Проект включал не только технологическое обновление инфраструктуры – замену топливных резервуаров, установку ТРК последнего поколения и мощных зарядных станций для электромобилей, но и современный подход к организации торгового пространства. Магазин получил новое планировочное решение, удобный клиентский путь и функциональные зоны для отдыха, включая летнюю террасу и детскую площадку. Отдельные элементы демонстрируют, как продуманный дизайн помогает улучшить восприятие магазина и организовать взаимодействие покупателей с товаром.

Внимание привлекает зона кондиментов, где клиенты могут добавить по вкусу сахар, сливки, размешать напиток и закрыть стакан крышкой. Несмотря на свою компактность, эта зона использует продуманные визуальные акценты и выполняет роль фокусной точки, которая помогает управлять вниманием покупателей. Такой элемент дизайна не просто функционален, но и эффективно выделяется на фоне общего пространства, создавая динамику и улучшая восприятие магазина.

#### Визуальные акценты против однородности

Почему это важно? В ритейл-дизайне акцентные зоны и фокусные точки играют ключевую роль в формировании клиентского пути и повышении вовлеченности. Однородные пространства приводят к «визуальной усталости»: покупатели теряют интерес, хуже ориентируются и реже замечают предложения магазина. Локальные акценты – такие как выделенные зоны для акционных или сезонных товаров, яркие витрины, тематические стеллажи и холодильное оборудование – создают контраст, структурируют восприятие и привлекают внимание к ключевым элементам, стимулируя импульсные покупки.



Акцентные зоны помогают решать сразу несколько задач:

– Ориентация и навигация – элементы, выделенные цветом, формой или материалом, привлекают внимание и помогают клиентам легко сориентироваться. Например, яркие стеллажи, указатели или контрастные модули могут выделять акционные зоны или ключевые товарные категории.

– Стимулирование импульсных покупок – продуманные фокусные точки задерживают внимание на товарах моментального спроса. Например, компактные модули рядом с кассами или на перекрестках клиентских потоков могут повышать средний чек за счёт сопутствующих товаров.

– Добавление динамики пространству – разнообразие материалов, высоты оборудования и акцентные элементы создают ритм и делают пространство интересным. Чередование открытых витрин, функциональных стоек и визуальных маркеров позволяет избежать монотонности и направляет движение клиента по магазину, стимулируя интерес и побуждая к исследованию.

– Гибкость дизайна – нестандартное оборудование и разные стилистические решения позволяют адаптировать магазин под смену категорий товаров и маркетинговых задач, делая пространство более функциональным.

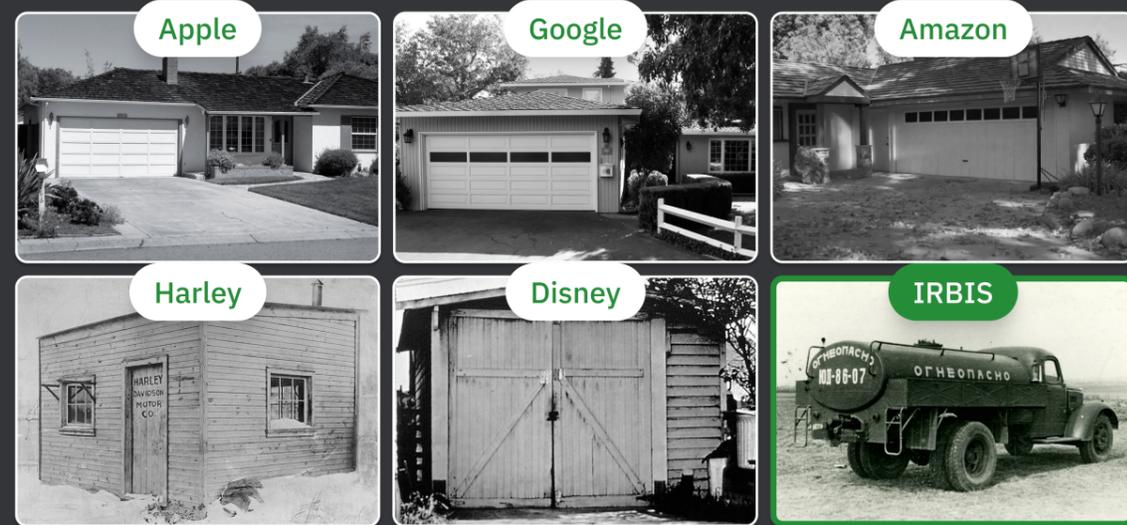
«На примере OMV видно, как даже небольшие функциональные элементы могут выполнять важную задачу: выделять пространство, управлять вниманием и усиливать восприятие магазина, – отмечает Игорь Важинский, эксперт по нетопливному ритейлу. – Правильно расположенные акцентные зоны и фокусные точки помогают не просто структурировать торговое пространство, но и направлять клиента к ключевым элементам магазина. Это важный инструмент, который способствует росту продаж».

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

# Как из одного бензовоза появилась компания с 12 направлениями бизнеса и сетью АЗС на 100+ заправок

В 90-е предприниматель из Татарстана купил бензовоз, который конкуренты не раз закидывали кирпичами.

## Как всё начиналось:



К тому же случился дефолт, поэтому покупатели не всегда могли оплачивать топливо. И всё же из ИП с одним бензовозом появилась сеть заправок IRBIS с собственными нефтебазами и лабораториями. И всё же из ИП с одним бензовозом появилась сеть заправок IRBIS с собственными нефтебазами и лабораториями. В статье расскажем о пяти ценностях, которые помогли компании пройти путь от АЗС по франшизе до крупнейшей частной сети, которая сама стала франчайзером.

### Ценность 1. Качество

Идея открыть нефтебизнес появилась у Рината Назиповича Гаптельхакова в 90-х. Вот как он сам рассказывает эту историю:

«После окончания энергетического института я работал теплотехником на КМПО. Это было начало 90-х, а вы сами знаете, какие были тогда времена, на одну зарплату не проживешь. Приходилось подрабатывать ремонтом кондиционеров, установкой металлических дверей. Помню, как возил их на стареньком запорожце. И получилось так, что устанавливал дверь знакомому, он и предложил перейти в компанию „Акос“, где работал. Дело было в 1994 году. Предложили возглавить новое бензиновое направление. Я согласился.

Тогда, чтобы заниматься розничной продажей топлива, требовалась лицензия, а выдавал ее в Татарстане единственный монополист – „Татнефтепродукт“. Получить лицензию у них было очень сложно, ведь им не нужны были конкуренты, даже список документов, необходимых для получения лицензии, был тайной за семью печатями. Но мне удалось одному из первых в республике получить этот документ».

В 1998 году Ринат Назипович Гаптельхаков организовал юридическое лицо, собственную фирму, где был единственным сотрудником и директором в одном лице. Тогда же он купил первый бензовоз, который и стал отправной точкой для будущей компании IRBIS. Когда случился дефолт, приходилось работать по бартеру. Один из клиентов оплатил топливо землей, на которой позже построили АЗС.

Основатель вкладывал в развитие бизнеса все заработанные деньги. Благодаря этому компания росла, как и количество бензовозов. Появилась новая проблема – нехватка сотрудников. Шеф начал собирать команду: одни искали клиентов, другие сопровождали транспорт с топливом, третьи вели учет и бухгалтерию.

Совместная работа привела бизнес, который работал по схеме «купи-продай», к открытию первой АЗС на трассе М7. Станция появилась в 2001 году и от-

личалась от других АЗС того времени. У основателя было понимание, что человек, который находится в пути, как правило, один раз в день заправляется, а каждые 2–3 часа хочет перекусить и отдохнуть. Именно поэтому Ринат Назипович строил первую станцию с большой инфраструктурой и широким перечнем услуг. Постепенно АЗС обрела отель, парковку, магазин, чтобы водители могли не только заправить авто, но и отдохнуть.

Никто не знал, будет ли удачной новая концепция в плане финансов, но шеф верил в нее и повторял своей команде: «Не гонитесь за большими деньгами, работайте честно и качественно». Эти слова стали негласным лозунгом компании.

В 2001-м была открыта первая АЗС под брендом «ТранзитСити». Название было выбрано неслучайно: «ТранзитСити» – это городок для транзитников, где любой человек в пути может закрыть свои потребности и получить необходимый сервис.

С 2003 года компания начала работать по франшизе нефтяной компании. Так проще было выжить среди конкурентов и при этом открывать новые станции. Топливо приходилось возить с разных нефтебаз, поэтому контролировать качество бензина было сложно. Основатель понимал, что без хорошего топлива у бизнеса не будет будущего, а уверенность в качестве бензина зависела от полного контроля его закупки и доставки с НПЗ на АЗС.

У компании уже были бензовозы, но не хватало нефтебазы. Первую купили в 2006 году. Она снабжала быстрорастущую сеть заправочных станций и стала стоянкой для бензовозов. Через два года получилось купить еще три АЗС и нефтебазу на 16 тысяч тонн топлива. Благодаря собственной инфраструктуре компания получила уверенность в том, что топливо на АЗС будет соответствовать высоким стандартам.

### Ценность 2. Инновационность

Под франшизами крупных федеральных брендов компания выросла до 13 АЗС к 2013 году. Но нестабильность условий сотрудничества, ограничения возможностей по реализации идей и улучшению бизнеса сковывали развитие. Было принято решение отказаться от франшиз и развивать сеть АЗС под собственным именем.

На создание бренда ушел год, а в название компании был заложен глубокий смысл. Для клиента IRBIS – это полная защита. Попадая на территорию IRBIS, вы всегда будете в безопасности и комфорте. Для конкурентов – завоеватель новых территорий



Основатель ГК IRBIS Ринат Назипович Гаптельхаков слева и генеральный директор ГК IRBIS Ирек Хасбиуллович Валиев справа



Первая АЗС была расположена на трассе М7 на объездной г. Казань



После покупки нефтебаз бизнес начал расти, открывались новые заправочные комплексы

с честной конкуренцией, для партнеров – надежность и выстраивание долгосрочных отношений.

Большие изменения в компании произошли благодаря изучению опыта европейских компаний, развивающих придорожный сервис, и знакомству в Германии с владельцем сети автокомплексов Карлом Хайнцем Шнайдером. Компания переняла многое из опыта Карла Хайнца: изменились генеральные планы заправочных комплексов, для удобства водителей были разграничены легковые и грузовые потоки автомобилей, расширились зоны отдыха и питания, появились дополнительные виды услуг, например, грузовые шиномонтажи, паркинги и т.д. Теперь водители могли купить всё, что понадобится им в дороге: от антифриза и еды до предметов первой необходимости вроде минимального медицинского набора и сменной одежды.

Команда IRBIS посетила не только Германию, но еще и Люксембург и другие страны, где перенимала опыт сотрудников и изучала решения на заправках. Сейчас у IRBIS есть заправки с детскими и спортивными площадками, беседками, где водители и пассажиры могут отдохнуть после дороги. Появились АЗК с душевыми, постирочными и парикмахерскими. Список объектов продолжает расти, по запросам водителей в некоторых регионах на новых станциях появятся молельни.

### Ценность 3. Открытость

Любой водитель может оставить предложение по улучшению сервиса на заправке IRBIS или честно рассказать о том, чем остался недоволен. Сеть меняется и улучшается на основе пожеланий клиентов.

Также Ринат Назипович регулярно посещает АЗС IRBIS. Он запросто подсаживается к дальнбойщикам во время обеда, расспрашивает, чего им не хватает на заправках. Водители не всегда понимают, почему человек со стороны задает так много вопросов, и только в конце беседы узнают, что обедали с владельцем компании. После таких бесед у шефа появилось много контактов дальнбойщиков, которые до сих пор могут написать ему свои предложения.

Так у компании появилась собственная кулинария и пищевые цеха, откуда свежие блюда и полуфабрикаты поступают на заправки и придорожные кафе. У компании татарские корни, поэтому клиенты АЗС могут попробовать не только классические, но и национальные блюда: эчпочмаки и традиционный элеш с курицей.

При заключении договоров с подрядчиками сотрудники компании всегда посещают заводы, чтобы



Владелец Rasthof Herbolzheim рассказал, как работают АЗС в Германии и чем они удобны для водителей



В крытых беседках могут отдохнуть водители и пассажиры – для этого необязательно покупать кофе на АЗС или заправлять машину



Элеш – это известное блюдо татарской кухни. Он напоминает горшочек из сдобного теста, в котором запекается сочная курица с картофелем и луком

убедиться в качестве продуктов и производства. Например, на заправках IRBIS используют профессиональные «суперавтоматические» кофемашины немецкого производителя WMF и швейцарских производителей Thermoplan и Franke. Эти машины работают только на натуральном молоке и лучшем зерне класса Specialty.

### Ценность 4. Внимательное отношение к людям

Сеть АЗС IRBIS охватывает клиентов всех возрастов, ведь многие водители путешествуют с семьями. На станциях есть пеленальные комнаты, а для детей постарше – тематические раскраски с талисманом компании, ирбисенком. Также посетители с детьми могут получить 50% скидку на горячий шоколад для ребенка.

Компания участвует в экологических программах. На всех объектах сети пластик, картон и деревянные паллеты собирают и отправляют на переработку. Также на АЗС IRBIS установлены контейнеры для ПЭТ, чтобы водители не возили с собой пустые бутылки из-под напитков и незамерзайки, а пластик не оказался на общей свалке.

IRBIS поддерживает клиентов в осознанном потреблении, на любую заправку можно прийти со своей термocupкой и получить скидку на кофе. На всех станциях установлены бесконтактные смесители. Такое решение не только сокращает расход воды, но и более гигиенично для посетителей.

### Ценность 5. Команда

Сегодня IRBIS – это 12 направлений бизнеса, который объединяет более миллиона клиентов, и компания продолжает расти. В конце 2024 года открылась первая АЗС в Москве, а в целом на дорогах страны можно встретить 100+ АЗС бренда. Также компания занимается оптовыми поставками ГСМ, перевозкой нефтепродуктов и бункеровкой судов. У бренда есть собственные лаборатории и нефтебазы, сеть кафе и пищевое производство. Введены топливные карты для юридических лиц, доступен франчайзинг для владельцев заправок.

В компании – более 2800 человек, некоторые работают с первых лет и стали соучредителями бизнеса. Например, один сотрудник начинал охранником передвижной АЗС в 1999 году и вырос до регионального управляющего. Второй прошел путь от оператора до директора транспортной компании. Похожих историй много. В IRBIS ценят людей и поддерживают инициативность.



IRBIS выпускает развивающие раскраски, которые помогают ребенку проще перенести дорогу



Люди, которые живут недалеко от заправок, привозят пакеты с ПЭТ-отходами, чтобы внести свой вклад в сохранение экологии

Мы уверены, что четкая система ценностей и сплоченная команда единомышленников – это основа, которая помогает развивать бизнес даже на таком сложном рынке, как топливный. Благодаря такому подходу можно быть успешными, конкурируя с ВИНК, что само по себе очень сложная задача.

vs.ru

# 500 АЗС MOYA: Независимая сеть укрепляет свои позиции на польском рынке

Управляемая компанией Anwim S.A. сеть АЗС MOYA достигла очередного важного рубежа – 2024 год завершился достижением отметки в 500 станций.



Этот успех не только подтверждает статус компании как оператора третьей по величине и самой динамично развивающейся сети в Польше, но и подчеркивает ее стремление к расширению предложения и внедрению инноваций.

Сеть MOYA была основана в 2009 году с открытием первой автозаправочной станции в городе Минск-Мазовецкий. С момента своего основания бренд демонстрирует стремительный рост, сочетая развитие инфраструктуры с внедрением современных решений. На АЗС MOYA представлены не только качественные виды топлива, но и широкое нетопливное предложение, постоянно расширяющийся ассортимент в магазинах формата convenience, а также собственная концепция кафе Caffè MOYA и другие услуги. Сеть развивается по многомерной модели, включающей три типа станций: обслуживаемые, автоматические для корпоративных клиентов и самообслуживаемые станции MOYA Express.

АЗС MOYA присутствуют на территории всей Польши – как вдоль основных транзитных магистралей, так и в небольших городах. Основным драйвером роста сети является франчайзинговая модель, которая позволяет местным предпринимателям работать под сильным и узнаваемым брендом. На сегодняшний день около 70% станций MOYA являются франчайзинговыми, что свидетельствует об успешности партнерского подхода компании Anwim S.A. к сотрудничеству с франчайзи.

«Достижение отметки в 500 станций – это для нас особенный момент и доказательство эффективности нашей стратегии развития. Полтысячи объектов MOYA на карте Польши – это результат упорной работы всей команды и наших франчайзинговых партнеров, – отметил президент правления Anwim S.A. Рафаэл Петрасына. – Мы делаем ставку как на количественное, так и на качественное развитие. Наша цель – предлагать клиентам комплексное и современное обслуживание на высшем уровне».

Компания внедряет инновационные подходы к обслуживанию клиентов, одним из которых является мобильное приложение Super MOYA, позволяющее клиентам пользоваться скидками и акциями, накапливать бонусные баллы программы лояльности, а также осуществлять удобные и быстрые платежи. Для корпоративных клиентов действует программа MOYA Firma, которая предоставляет такие функции, как получение сводных счетов, контроль расходов и возможность заправки и зарядки автомобилей за границей благодаря сервису The Fuel Company (TFC) – дочерней компании Anwim, предоставляющей топливные карты, которые принимаются на тысячах АЗС по всей Европе.

Кроме того, сеть активно развивает инфраструктуру для зарядки электромобилей. Пользователи могут заправлять и заряжать свои автомобили с помощью единого приложения, которое интегрировано с партнерскими и собственной сетью зарядных станций MOYA Energia.

Мы инвестируем в решения, которые действительно соответствуют потребностям наших клиентов – независимо от того, является ли это индивидуальный водитель или крупная транспортная компания. Наша цель – сделать MOYA брендом, который не только облегчает ежедневные поездки, но и помогает предпринимателям оптимизировать свои операции. Современные инструменты – неотъемлемая часть нашего предложения», – подчеркивает Рафаэл Петрасьина.

Помимо расширения сети АЗС, Anwim S.A. укрепляет свои позиции независимого импортера топлива, что обеспечивает стабильность поставок в условиях меняющейся рыночной конъюнктуры. В 2025 году планируется открыть еще 40-50 станций, расширить ассортимент сопутствующих товаров и услуг, а также активизировать деятельность в области электромобильности. Компания успешно сочетает развитие инфраструктуры с ответами на запросы меняющегося рынка, что позволяет ей достигать новых успехов и уверенно смотреть в будущее.

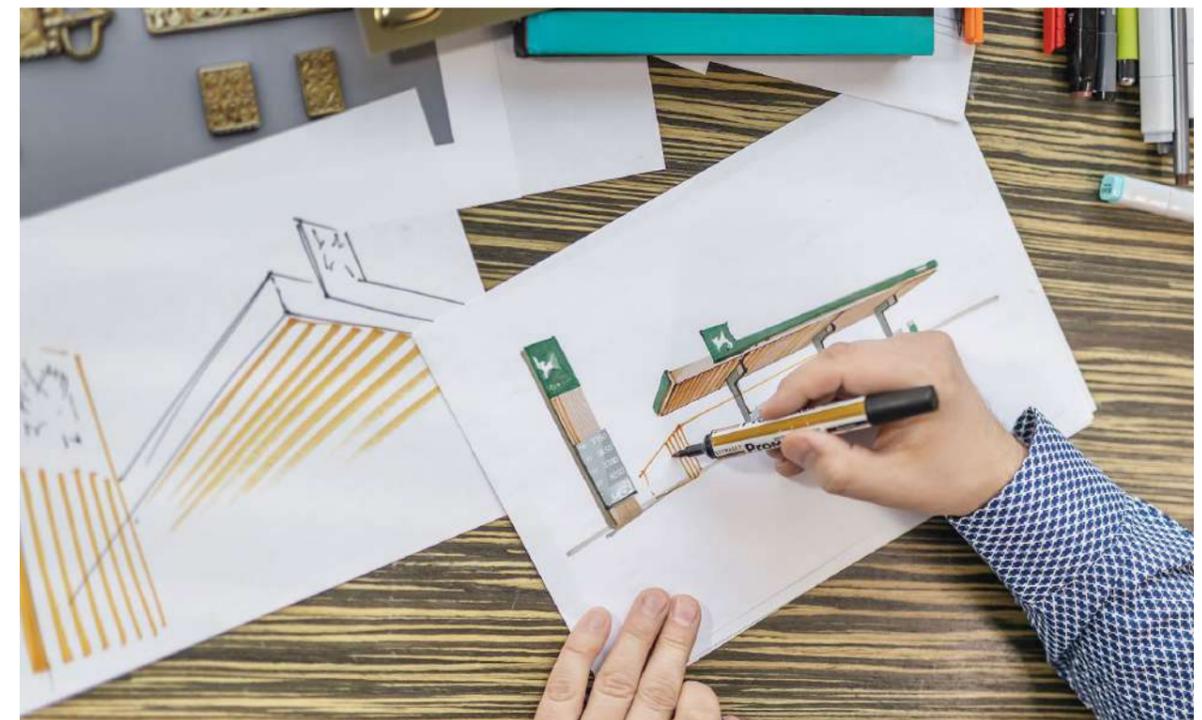
Торжественное мероприятие по случаю достижения 500 АЗС MOYA пройдет на недавно открытой станции в городе Кобылка в начале февраля. В праздновании примут участие руководство, владельцы и приглашенные гости. Для клиентов сети будут организованы специальные акции и развлечения.

MOYA – самая динамично развивающаяся и третья по численности сеть АЗС в Польше. Станции MOYA присутствуют во всех воеводствах страны – на основных трассах, местных дорогах и в городах. Сеть предлагает топливо высшего качества: бензин 95 и 98, автогаз (LPG), а также дизельное топливо стандартного и премиального класса ON MOYA Power. Станции соблюдают высокие стандарты обслуживания и качества продукции. Все виды топлива соответствуют актуальным нормам и постановлениям, касающимся качества жидких топлив. Качество топлива на станциях MOYA подтверждается независимой программой проверок TankQ.

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

# Разработка фирменного стиля для сети АЗС «ТАИФ-НК»

Сотрудничество Компании VDS с Компанией «ТАИФ-НК АЗС», крупнейшим игроком на розничном топливном рынке Республики Татарстан, началось в 2016 году с запроса на обновление фирменного стиля объектов сети.





Разработка велась по авторской методике VDS, включающей разработку дизайна, прототипирование технологий и разработку стандартов, что позволило обеспечить массовый ребрендинг с комфортной экономикой, сроками производства и эффективной эксплуатацией сети.

Мы сохранили преемственность стиля, усилили национальную составляющую и учли мировые тренды в развитии бизнеса топливного ритейла. Дизайн интерьера и экстерьера АЗС выполнен с использованием элементов «под дерево» и национальных орнаментов Татарстана.

Палитра цветовых оттенков по системе NCS «английский аристократичный зеленый» и «золотой» обеспечила притягательный вид станций в дневное и ночное время. Новый стиль стал отражением изменений и прогресса группы Компаний «ТАИФ», подчеркивая их приверженность высоким стандартам и инновациям.

С целью решения бизнес-задач Компании «ТАИФ-НК-АЗС» совместная рабочая группа VDS и ТАИФ выделила три формата исполнения автозаправочных станций: «эконом», «стандарт» и «премиум».

За период сотрудничества была осуществлена поставка 30 комплектов RVI-оборудования.

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



# Трассовый комплекс ЛУКОЙЛ на трассе М-11 «Нева» вблизи Твери

Компания VDS выступила разработчиком архитектуры трассовых комплексов во флагманском стиле ЛУКОЙЛ, производителем и поставщиком RVI-оборудования.



Делимся новыми фотографиями зеркального трассового комплекса ЛУКОЙЛ на трассе М-11 «Нева» вблизи Твери! Компания VDS выступила разработчиком архитектуры трассовых комплексов во флагманском стиле ЛУКОЙЛ, производителем и поставщиком RVI-оборудования.

Флагманский стиль ЛУКОЙЛ отражает современные тренды в промышленном дизайне и архитектуре, создавая привлекательный образ АЗС и подчеркивая их премиальность. Лаконичность и прямолинейность форм, продуманная эргономичность и практичность, повлекшие за собой увеличение высоты навеса и здания, несомненно, выделяют объекты ЛУКОЙЛ в конкурентном окружении.

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



# История сотрудничества Компании VDS с сетью автозаправочных комплексов Compass в Казахстане

Сотрудничество Компании VDS и Compass началось в 2014 году с разработки фирменного стиля для сети АЗС, который успешно тиражируется по сей день.

Compass – сеть автозаправочных комплексов европейского формата, объединивших в себе магазины Express Market и многотопливные автозаправочные станции. На сегодняшний день сеть представлена 24 точками в Астане, Алматы, Актобе и Кызылорде.

## Разработка фирменного стиля

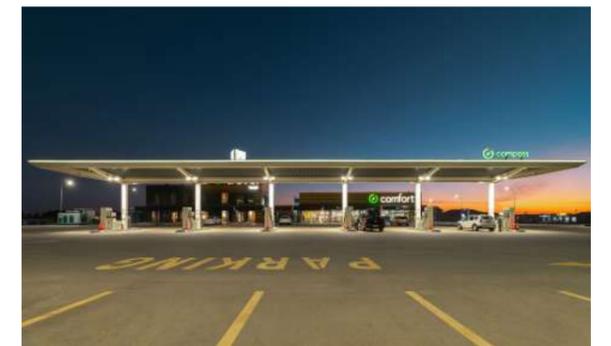
Первая станция нового типа: с Express Market с широким ассортиментом продукции, ресторанами быстрого питания, электрозаправкой и парковочными местами была реализована и запущена в 2014 году в Бурундае, Алматинская область.

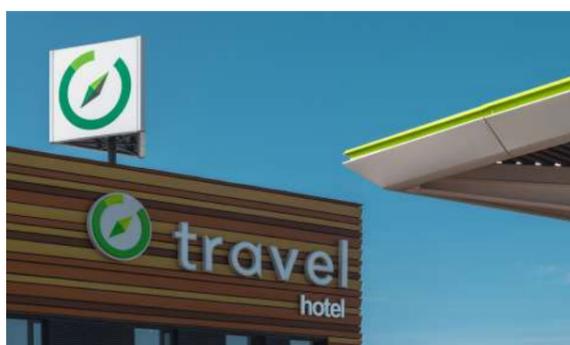
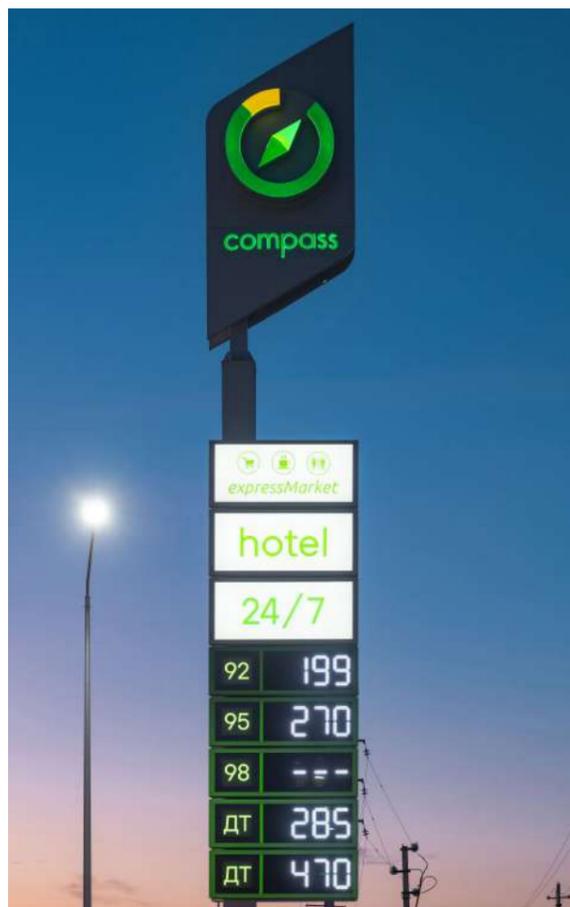
Сочетание АЗС и полноценной торговой площади, включающей магазин и кафе, предлагает клиентам множество ощутимых преимуществ, среди которых экономия времени, возможность получить услуги и товары европейского качества.

Логотип отражает идею компаса, постоянного движения вперед. Его цветовое решение, сочетающее в себе два оттенка зеленого цвета находит свое продолжение в дизайне навеса.

Архитектурное оформление характеризуется динамичными и обтекаемыми формами, где П-образные колонны служат опорами для навеса. С одной стороны колонны окрашены в зелёный цвет, что не только соответствует общему архитектурному стилю, но и подчеркивает их бионический стиль и форму с плавными округлыми линиями арки.







### Новый формат Compass Comfort

В 2019 году перед нами была поставлена задача разработать многофункциональный трассовый комплекс для отдыха в дороге, сохранив преемственность городских станций Compass. Пилотный объект нового формата Compass Comfort был реализован на трассе Алматы-Талдыкорган в декабре 2020 года.

Архитектурное решение данного трассового комплекса предполагает наличие двух стел: ценовой и имиджевой. Высота имиджевой стелы – 18 метров, ценовой – 8 метров. При работе над проектом были применены конструктивные решения с учетом высокой сейсмической активности района. Трассовый комплекс может быть произведен серийно.

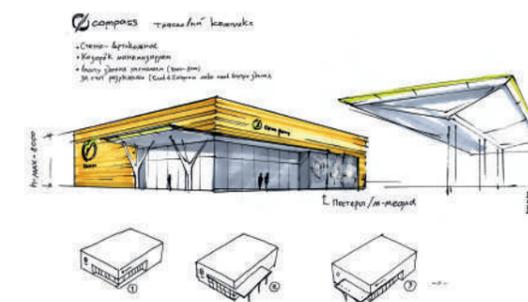
Многофункциональный трассовый комплекс общей площадью более двух гектаров не имеет аналогов в Казахстане. Задача комплекса – обеспечить максимальный комфорт клиента при длительном пребывании и обеспечить полным комплексом услуг.

Он включает паркинг для большегрузного транспорта и туристических автобусов, фуд-корт на 80 посадочных мест, собственную профессиональную кофейню Qoffee, зарядные устройства для электротранспорта, молельную комнату. АЗС данного формата улучшают транспортную инфраструктуру в стране и приводят уровень обслуживания к самым передовым стандартам.

В 2023 году Компанией VDS 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, разработанном 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



# Непрерывный фасад-навес библиотеки Asante в Аризоне

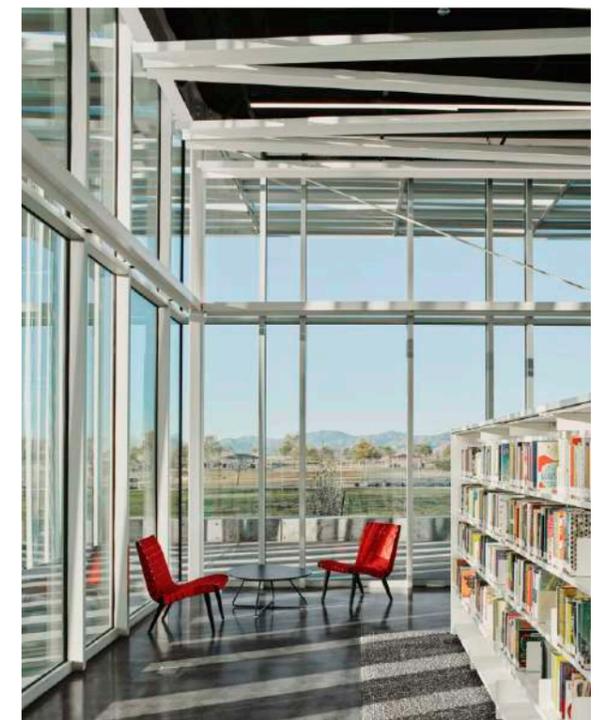
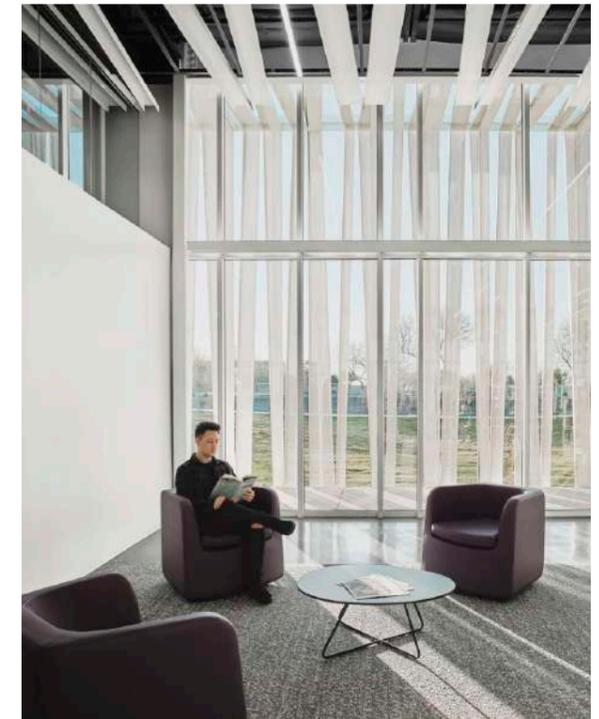
Архитектурная студия Richärd Kennedy Architects разработала впечатляющий дизайн для библиотеки Asante, расположенной в Аризоне и охватывающей площадь в 1 000 квадратных метров. Особенностью проекта стало объединение фасада и навеса здания.

Вертикальный фасад-навес выполнен из металлических с-образных швеллеров с белым порошковым покрытием, которые поворачиваются под углом и соединяются, образуя уникальный и запоминающийся узор. Солнечный свет, проходящий через перфорированные плоскости, создает необычные тени и различные вариации света в течение дня.

Внутри библиотека предлагает большой открытый читальный зал, где остекление во всю высоту открывает потрясающий вид на близлежащий горный хребет. Застекленные учебные комнаты также поддерживают визуальную связь с окружающим ландшафтом из всех внутренних помещений.

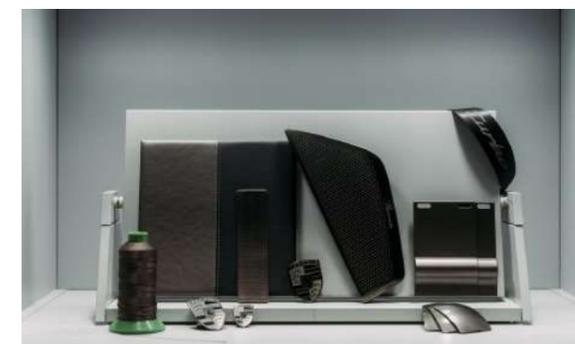
При создании современных трассовых форматов автозаправочных станций мы ориентируемся не только на сферу топливного ритейла, но и находим вдохновение в архитектурных объектах городской среды. Такой подход способствует формированию многофункциональных пространств, которые комфортны для людей и органично интегрируются в окружающий ландшафт.

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



# Porsche и Pantone создали новый металлический «турбооттенок»

Дважды в год Институт цвета Pantone публикует отчет Pantone Fashion Color Trend Report, обзор популярных и инновационных цветов для мира дизайна и моды. Этой осенью в него впервые был включен цвет, разработанный в сотрудничестве с автомобильным брендом – Porsche.



Turbonite – новый цвет для дизайна авто, специально разработанный для всех моделей Porsche Turbo. Темно-серый оттенок имеет металлическую текстуру, в которой есть вкрапления золотистого и медного тонов. Как заявляет Porsche, это сочетание было вдохновлено природными минералами.

Как и все цвета Porsche, новый цветовой оттенок создавался в течение нескольких лет в ходе трудоемкого творческого и конструкторского процесса. Он будет использован во внутренней и внешней отделке автомобиля. В интерьере Турбонит станет декоративным элементом на ремнях безопасности, панели управления кондиционером, дверях и сиденьях, а также он появится на кузове некоторых моделей авто.

Учитывая, что Turbonite был включен в цветовой отчет Pantone Весна-лето 2025, оттенок точно найдет применение за пределами автомобильного мира Porsche во многообразных областях дизайна.

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



# Ультракомпактный электромобиль Robo-EV от PIX Moving: технологии 2024

Концепты ультракомпактных автомобилей появляются и исчезают, некоторые даже доходят до производства, но факт остается фактом: строить автомобили гораздо проще и выгоднее, когда они больше и дороже.



Однако это не остановило китайскую компанию PIX Moving, которая входит в состав Guizhou Hankaisi Intelligent Technology Co, от попытки доказать, что маленькое может быть красивым, особенно когда речь идет о городском транспорте.

Новейший концепт компании PIX Moving под названием Robo-EV описывают как «инновационный микроэлектромобиль, призванный изменить городскую мобильность благодаря передовому функционалу и уникальному дизайну». Двухместный автомобиль с каркасом появился в результате онлайн-конкурса, в котором участвовали дизайнеры со всего мира. Прототип был создан на «умной фабрике» компании ЗСМ в Китае с использованием технологии 3D-печати.

Многое об инсектоидном четырехколесном автомобиле, двери которого напоминают крылья, еще неизвестно. Социальные сети компании пестрят изображениями, созданными искусственным интеллектом: на них Robo-EV несется по безвоздушным пейзажам Луны и пыльным дорогам Марса. Цельный каркас разработан с помощью искусственного интеллекта, чтобы максимально увеличить прочность машины и безотходно использовать материалы.





Как заявляют в PIX Moving, внутри автомобиль также оснащен ИИ-системами, которые могут обеспечить «интеллектуальное эмоциональное взаимодействие», основанное на настроении и пожеланиях водителя. В этом крошечном устройстве заключено множество инновационных идей, и хотя пока машины Robo-EV кажутся чем-то инопланетным, возможно, в будущем мы увидим их вживую на дорогах земных мегаполисов.

interior.ru

# Татнефть планирует поставлять на свои АЗС «зеленое» ТОПЛИВО

Биооил для него  
вырабатывается в компании  
на установке быстрого  
пиролиза биомассы.

Нефтеперерабатывающий комплекс «Татнефти» в Нижнекамске – ТАНЕКО использует биооил в качестве дополнительного сырья для получения топливных фракций. При этом качественные характеристики полученных биотоплив соответствуют стандартам Евро-6. Об этом Информационное агентство «Девон» узнало в пресс-службе «Татнефти».

«Уже совсем скоро топливо с биокомпонентами появится на АЗС «Татнефти», – говорится в сообщении, – И каждый автовладелец сможет внести свой вклад в рациональное потребление энергоресурсов, сохранение окружающей среды и достижение углеродной нейтральности.»

Биооил вырабатывается на установке быстрого пиролиза, которая также работает на возобновляемом источнике энергии – вторичном сырье растительного происхождения – биомассе. В пресс-службе это назвали еще одним примером комплексного экологичного подхода компании к производству. Основное количество вырабатываемого на установке биооила идет на ТАНЕКО.

Установка пиролиза – собственная разработка «Татнефти», предназначенная для переработки вторичного биосырья. Она является модульной – это обеспечивает масштабируемость и мобильность технологии.

В основе технологии лежит процесс быстрого пиролиза (нагрев без доступа кислорода до температуры +500 градусов С при времени реакции в 5 секунд). Продуктами являются биооил и биочар. Вырабатываемый биогаз идет на нагрев пиролизной установки, таким образом она сама себя обеспечивает тепловой энергией.

БИООИЛ используется в нефтепереработке для получения биокомпонентов моторных топлив и в нефтехимии для выделения ценных продуктов. БИОЧАР применяют в производстве сорбентов для очистки воды, почвенных субстратов, агрохимикатов пролонгированного действия, кормовых добавок в животноводстве, топливных брикетов и как экологичное топливо для ТЭЦ.



Ранее пресс-служба «Татнефти» сообщила, что ТАНЕКО использует для своих производств электроэнергию с Нижнекамской ГЭС. Гидроэнергетика признана возобновляемым источником энергии (ВИЭ) и, в отличие от генерации на ископаемом топливе, она практически исключает прямые выбросы парниковых газов и других загрязняющих веществ в атмосферу, что способствует борьбе с изменением климата и снижению экологической нагрузки Нижнекамского промышленного округа.

«Татнефть» придерживается комплексного подхода к вопросам экологии, стремясь минимизировать воздействие на окружающую среду на всех этапах производства и жизненного цикла продукции, – говорится в сообщении. – Компания создает экосистему осознанного производства и потребления. В ее основе – циркулярная экономика, бережное и эффективное использование ресурсов. Компания внедряет экологичные технологии, развивает сотрудничество с предприятиями, которые разделяют ценности компании в области устойчивого развития».

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

# Новые АЗС Shell в Чехии: технологии, устойчивость и комфорт

Эти объекты стали флагманами компании в стране, демонстрируя передовые технологии и устойчивые решения, применимые в современном придорожном сервисе.



Станции оборудованы ультрабыстрыми зарядными устройствами для электромобилей – восемь зарядками мощностью 150 кВт каждая. Это Shell Recharge EV HUB, первый в Чехии формат с таким количеством высокомоощных зарядных устройств. Для традиционных транспортных средств предложен широкий ассортимент топлива, включая бензин, дизель, LPG, биоCNG, а также AdBlue для грузовых автомобилей. Таким образом, АЗС способны удовлетворить запросы всех категорий клиентов.

Экологическая составляющая проекта заслуживает особого внимания. Фотоэлектрические панели на крышах мощностью до 50 кВт обеспечивают энергоснабжение станций и пропускают дневной свет, снижая потребность в искусственном освещении. Дополнительно применяется рекуперация тепла от холодильного оборудования, что позволяет экономить ресурсы при нагреве воды для бытовых нужд. Системы сбора дождевой воды и водосберегающие технологии, включая вакуумные туалеты, значительно уменьшают общее потребление воды.

Концепция Shell Café реализована в полном формате, предоставляя комфортное пространство для отдыха. Кроме того, на АЗС открыт ресторан Burger King. Вместе эти зоны питания предлагают разнообразные варианты для клиентов. Расширенные зоны отдыха включают детскую площадку, места для релаксации и даже фитнес-оборудование на открытом воздухе.





Архитектурный облик АЗС подчёркивает современный подход к дизайну и устойчивости: зелёные стены готовятся к озеленению, создавая гармонию с окружающей средой. Это не просто функциональные объекты, но и визитные карточки нового стандарта в индустрии.

Торжественное открытие состоялось 17 декабря 2024 года и стало частью презентации первого проекта государственно-частного партнёрства (PPP) в Чехии. Участие Министра транспорта Чехии Мартина Купки и высокопоставленных представителей компании Shell, включая Патрика Карре, старшего вице-президента Shell по направлению Mobility в Европе и Южной Африке, подчёркивает стратегическую значимость этого события для транспортной инфраструктуры страны.

«Открытие новой станции – это всегда событие для компании, но когда оно совпадает с завершением столь значимого проекта, как первый государственно-частный партнёрский проект в Чехии, это приобретает особый смысл», – отметила Яна Востипагова, руководитель корпоративных связей Shell в Чехии и Словакии. Её слова подчёркивают не только гордость компании за достижение, но и важность развития устойчивой инфраструктуры для будущих поколений.

С момента открытия автозаправочные станции получили положительные отзывы. Клиенты отмечают высокий уровень обслуживания, удобную инфраструктуру и экологически ориентированный подход. Эти АЗС служат примером для дальнейшего развития сети Shell и могут стать ориентиром для других участников рынка. Они не только удовлетворяют потребности клиентов сегодня, но и задают стандарты, которые будут актуальны в ближайшие десятилетия.

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

# Какие тренды определяют развитие рынка автомоек с 2025 года?

Мировой рынок услуг автомоек продолжает стремительно развиваться. Его объём, по данным Car Wash Services Market Demand Insights, вырастет с 36,76 млрд долларов в 2024 году до 64,14 млрд долларов к 2032 году.



Среднегодовой темп роста 7,2% свидетельствует о высокой динамике, но за этими цифрами стоят конкретные изменения, которые будут формировать новый облик индустрии. Этот рост – не просто результат увеличения числа автомобилей или потребительского спроса. Он отражает изменения, которые задают новые стандарты работы, подходов и клиентского сервиса. Чтобы занять устойчивые позиции, компаниям предстоит учитывать несколько ключевых трендов.

### Экологичные технологии и снижение водопотребления

Экологические требования становятся всё жёстче. Потребители выбирают компании, которые демонстрируют заботу об окружающей среде, а регуляторы усиливают контроль за использованием ресурсов.

Водопотребление – один из главных показателей эффективности автомойки. Традиционные, такие как ручная мойка с шлангом или старые автоматические системы, расходуют до 400–500 литров воды на автомобиль из-за отсутствия контроля и повторного использования. Вода подаётся непрерывно и сливается в канализацию после однократного применения. Современные системы рециркуляции очищают использованную воду и возвращают её в процесс мойки. Это позволяет сократить расход до 50–70 литров на автомобиль, сохраняя качество обслуживания и снижая операционные затраты.

Помимо воды, ключевое значение приобретают биоразлагаемые моющие средства и энергоэффективное оборудование. В ряде стран регуляторы стимулируют внедрение таких решений, вводя налоговые льготы и субсидии.

### Автоматизация, как способ повышения эффективности

Технологии и автоматизация меняют рынок автомоек. Сегодня автоматизированные туннельные мойки способны обслуживать до 120 автомобилей в час, что делает их значительно эффективнее ручного труда.

Цифровизация охватывает все этапы взаимодействия с клиентом и управления процессами:

- Мобильные приложения для бронирования, оплаты и мониторинга сокращают время ожидания и делают сервис более удобным.
- Предиктивное обслуживание оборудования на основе аналитики данных помогает устранять поломки до их возникновения, снижая время простоя.

– Бесконтактные системы обеспечивают дополнительный уровень комфорта и безопасности для клиентов.

По данным исследований McKinsey и Deloitte, внедрение AI в предиктивное обслуживание, при котором система с помощью датчиков и анализа данных прогнозирует возможные неисправности оборудования, позволяя провести ремонт заранее и избежать простоев, позволяет:

- Сократить неплановые простои оборудования на 30–50%.
- Уменьшить затраты на техническое обслуживание на 10–40%.
- Повысить общую производительность предприятий на 20–25%.

Безналичные платежи также становятся стандартом. Уже в 2022 году они занимали 60% рынка услуг автомоек, а к 2032 году их объём достигнет 22,5 млрд долларов.

Наибольший рост среди автоматизированных решений демонстрируют туннельные мойки и ролл-овер (in-bay) системы.

- Туннельные мойки обеспечивают высокую пропускную способность и становятся приоритетным выбором для крупных объектов с интенсивным трафиком.
- Ролл-овер системы более компактны, требуют меньших капитальных вложений и идеально подходят для небольших площадок и точек на АЗС.

При этом мойки самообслуживания продолжают удерживать свою нишу благодаря гибкости и доступности для клиентов, особенно в регионах с высоким спросом на экономичные решения. Их популярность поддерживается развитием цифровых платёжных систем, что делает обслуживание ещё более простым и быстрым.

### Специальные решения для электромобилей

Рост числа электромобилей – один из самых заметных трендов в автомобильной отрасли. По прогнозам, к 2030 году доля EV составит до 30% мирового автопарка. Для автомоек это означает необходимость адаптации к новым требованиям, поскольку электромобили требуют более деликатного и специализированного подхода.

Особенности мойки электромобилей включают:

- Деликатную очистку зарядных портов: высокочувствительные электрические контакты и разъёмы необходимо защищать от попадания влаги и загряз-

нений. Для этого применяются мягкие потоки воды, низкое давление и специальные насадки.

– Использование безопасных химических составов: моющие средства должны быть pH-нейтральными и не содержать агрессивных компонентов, которые могут повредить электронику или покрытие датчиков.

– Программы ухода за кузовом: электромобили подвержены накоплению статического электричества, поэтому требуется дополнительная обработка антистатическими средствами.

Автомойки, адаптирующиеся под электромобили, также могут расширять свои услуги: например, установка зарядных станций на территории увеличивает время пребывания клиента и создаёт дополнительный источник дохода.

### Гибкость и удобство как основа клиентского опыта

Современные клиенты ценят время и удобство, и это меняет формат обслуживания. Особую популярность набирают мобильные автомойки, которые приезжают к клиенту домой или на работу. Такой формат растёт благодаря удобству и экономии времени, что особенно важно для занятых потребителей и корпоративных клиентов.

Мобильные мойки часто сочетают услуги с цифровыми решениями, такими как мобильные приложения для бронирования и онлайн-оплаты, что делает процесс максимально прозрачным и комфортным для клиента. Этот сегмент также даёт бизнесу возможность охватить новые географические районы без крупных вложений в стационарные объекты.

Дополняют этот тренд системы подписок, которые позволяют клиентам получать регулярное обслуживание автомобиля за фиксированную стоимость. Подписные модели не только делают уход за автомобилем более доступным и предсказуемым для клиента, но и создают стабильный поток доходов для бизнеса.

### Как не упустить возможности?

Растущий рынок автомоек открывает большие перспективы, но для успешного развития компаниям необходимо преодолеть несколько ключевых вызовов. Один из них – баланс между затратами и инновациями. Внедрение новых технологий требует значительных инвестиций, однако это стратегическое решение, которое позволяет снизить операционные издержки в долгосрочной перспективе.

Не менее важен и вопрос подготовки персонала: автоматизация и новые технологические решения эффективны только при наличии специалистов, которые умеют с ними работать. Инвестиции в обучение команд становятся обязательным шагом для компаний, стремящихся сохранить конкурентоспособность.

Кроме того, бизнесу нужно найти баланс между персонализацией услуг и их эффективной масштабируемостью. Предложение индивидуальных решений для клиентов повышает лояльность, но требует создания процессов, которые позволят сохранять высокую рентабельность и стандарты качества при росте масштабов обслуживания.

Компании, которые будут гибко подходить к выбору стратегий и учитывать изменения на рынке, смогут воспользоваться новыми возможностями для роста. Это может быть ставка на инновационные технологии, экологические решения или развитие мобильных форматов обслуживания. Успех будет зависеть от способности адаптироваться и выбрать оптимальный сценарий для конкретных условий бизнеса.

### Как сети АЗС могут превращать автомойки в драйвер роста

Автозаправочные станции занимают уникальное положение, чтобы воспользоваться новыми возможностями. Их главное преимущество – это готовая инфраструктура: развитая сеть локаций, стабильный поток клиентов и удобное расположение вдоль дорог.

Интеграция современных автомоек на площадках АЗС позволяет:

- Привлечь дополнительный трафик за счёт новых, востребованных услуг: быстрых автоматизированных моек и решений для электромобилей.
- Повысить доходность локаций: автомойка превращается из дополнительной опции в значимый источник прибыли.
- Усилить клиентский опыт: предоставление качественной мойки как части комплексного сервиса (топливо, кафе, магазины) повышает лояльность клиентов и частоту посещений.

Сети АЗС, которые первыми предложат экологичные, быстрые и специализированные решения, смогут не просто дополнить текущий сервис, а сделать автомойки ключевым драйвером роста и конкурентного преимущества.

superstation.pro

# Mercedes-Benz: новые стандарты зарядной инфраструктуры для электротранспорта будущего

Электрификация транспорта требует гибкой и универсальной зарядной инфраструктуры.



Mercedes-Benz Charging Solutions, подразделение компании, занимающееся разработкой и эксплуатацией систем зарядки для электромобилей, показала, как зарядные станции могут справляться с вызовами времени, адаптируясь к самым разным задачам.

Компания провела успешный эксперимент, который привлек внимание отрасли. На зарядной станции в Мангейме (Германия) электрогрузовик модели eActros 600 от Mercedes-Benz зарядился на 414 кВт ч всего за 1 час 32 минуты с использованием 300-киловаттного зарядного устройства. Это не только продемонстрировало технологические возможности существующего оборудования, но и подтвердило его адаптивность для грузового транспорта, несмотря на то, что станция изначально проектировалась для легковых электромобилей.

«Это испытание – вызов привычным стандартам, и мы гордимся тем, что наша станция справилась с ним с блеском», – отметил Нико Деттмер, COO Mercedes-Benz Charging Solutions.

Однако это только начало. Уже в следующем году компания планирует испытание 400-киловаттной станции, которая сможет полностью раскрыть потенциал eActros 600. Такой подход к тестированию иллюстрирует желание компании выйти за рамки стандартных решений, раздвигая границы технологий зарядки.





«Сессия зарядки на 414 кВт/ч в такой короткий срок показывает, насколько адаптивной может быть инфраструктура», – отметил Армин Гулд, основатель компании ZeroEmut, специализирующейся на декарбонизации транспорта.

Эксперимент также подчеркнул важность создания универсальных зарядных станций, способных обслуживать как легковые автомобили, так и грузовики. Хотя совместное использование таких объектов требует продуманной организации пространства и мер безопасности, гибкость в оплате и высокая мощность зарядных устройств создают значительные преимущества как для клиентов, так и для операторов.

«Одновременное обслуживание HDT (грузовиков) и легковых электромобилей на одной станции может стать вызовом с точки зрения клиентского опыта и безопасности. Но подобные эксперименты демонстрируют, что это возможно», – подчеркнул Мэтт Портер, глава глобального направления E-Mobility в компании Shell.

#### Ключевые вызовы и возможности:

1) Совмещение легкового и грузового электро-транспорта. Одновременное обслуживание легковых электромобилей и грузовиков требует тщатель-

ного проектирования, чтобы обеспечить безопасность и удобство для клиентов.

2) Оптимизация мощности и скорости зарядки. Использование зарядных станций с мощностью до 400 кВт – важный шаг к повышению эффективности и сокращению времени ожидания.

3) Устойчивое развитие. Универсальные станции, способные принимать разные типы транспорта, позволяют снизить затраты на строительство отдельных инфраструктур для легковых и грузовых электромобилей.

Универсальность зарядных станций Mercedes-Benz Charging Solutions становится стандартом будущего. Это решение, которое не только повышает удобство для пользователей, но и способствует ускорению перехода на экологически чистый транспорт. Этот подход показывает, как зарядная инфраструктура может адаптироваться к новым вызовам и требованиям. В перспективе такие инновации помогут сделать электрификацию более доступной и эффективной для всех видов транспорта.

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



[vds.group](https://vds.group)



[telegram](#)