

vds

Новости топливного ритейла

Итоги мая – июня 2025



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

В этом выпуске мы хотели бы рассказать о мировом опыте, направленном на повышение экологичности и обеспечение безопасности автозаправочных станций.

Строительство автозаправочных станций в городских зонах часто сопровождается беспокойством населения вопросами пожарной опасности и экологического ущерба. Эти опасения понятны, ведь среди потенциальных рисков выделяются возможность возгорания, аварийных утечек топлива и загрязнений атмосферы. Несмотря на это, европейские страны демонстрируют иной подход, где заправки нередко располагаются вблизи общественных зон, при этом сохраняя высокие стандарты безопасности.

Главным фактором успешного сосуществования АЗС с жилыми районами и общественными зонами является строгое соблюдение норм противопожарной безопасности. Около половины случаев пожара связано с нарушением эксплуатации оборудования и неправильным использованием устройств освещения. Чтобы исключить подобные инциденты, современные российские заправки оборудуются современными системами автоматического пожаротушения, усовершенствованными устройствами предупреждения чрезвычайных ситуаций. Ярким примером внедрения таких технологий стало появление автоматических АЗС, функционирующих без постоянного присутствия персонала.

Другим важным моментом является контроль над утечками топлива. Здесь европейский опыт также полезен: повсеместно используются специальные резервуары с двойными стенками, датчики давления, позволяющие оперативно обнаруживать даже малейшую протечку. Такие меры помогают избежать значительных потерь топлива и предотвращать негативные последствия для окружающей среды.

Значительная роль отводится внедрению систем рекуперации паров бензина. Эта технология помогает возвращать испаряющиеся пары обратно в резервуар, снижая риск попадания токсичных соединений в воздух. Использование подобного оборудования приносит пользу не только природе, но и владельцам заправок, поскольку предотвращает финансовые убытки. Подобные системы уже получили широкое распространение в сетях российских операторов, таких как ЛУКОЙЛ и ГАЗПРОМНЕФТЬ.

Особое внимание уделено разработке эффективных методов уборки разливов топлива. По данным европейской организации CITEAIR, занимающейся исследованием проблем экологии крупных городов, Роттердам был признан одним из самых благоприятных мест для жизни в Нидерландах и Европе, при этом в городе находится крупный нефтеперерабатывающий завод Shell. Этот факт объясняется существенными вложениями в разработку способов очистки и утилизации отходов. На АЗС широко применяются системы газочистоты, предварительные установки для обработки сточных вод, современные сорбенты из натуральных компонентов для устранения разливов топлива.

Достижения мирового уровня показывают, что современное строительство и эксплуатация автозаправочных станций могут сочетаться с высокими стандартами безопасности и заботы об окружающей среде. Российская отрасль уверенно движется в этом направлении, применяя лучшие международные практики и разрабатывая собственные уникальные решения.

Содержание

01 Аналитика топливно-энергетического комплекса

- 06 Банк ДОМ.РФ: более 60% путешественников по России ждут развития придорожной инфраструктуры
- 08 ВР приобрела у SOCAR доли в двух нефтяных месторождениях на Каспии
- 10 Нефтяной баланс остался необстрелянным
- 13 Поверка на дорогах: интернет не появится на части федеральных трасс
- 17 В России будет создана индустрия производства экологического биотоплива

02 Развитие и переформатирование розничной сети АЗС

- 20 Директор по региональным продажам «Газпром нефти»: сеть АЗС «Газпром нефти» будет расти вровень с топливным рынком РФ
- 24 Сеть АЗС «ОПТИ» развивает частные автозаправочные станции в регионах России
- 26 Dala Market: как сеть АЗС Qazaq Oil изменила дорожный сервис в Казахстане
- 30 «Лукойл» построит зеркальные АЗС на трассе «Обход Тольятти»
- 32 В Дагестане начнут функционировать АЗС под брендом «Татнефть»

03 Инновации через дизайн

- 34 АЗС «Татнефть» отмечена в конкурсе энергоэффективных технологий
- 38 Кейс VDS/TEBOIL
- 42 Ритейл малых форматов
- 44 Павильоны для сети АЗС ТАИФ
- 47 Визит Президента Республики Казахстан Касыма-Жомарта Токаева на завод Stadler Kazakhstan в Астане

04 Инновации топливно-энергетического комплекса

- 52 UNITI expro 2026: шаги к будущему росту
- 56 Отходы стали ресурсами
- 60 Не просто заправка: как Qazaq Oil усиливает контроль качества и клиентский сервис
- 62 MOL расширяет формат Fresh Corner на железнодорожных станциях и в поездах Венгрии
- 64 Во Франции заработал первый Robotic Store bk World на зарядной станции для электромобилей

Банк ДОМ.РФ: более 60 % путешественников по России ждут развития придорожной инфраструктуры

Банк ДОМ.РФ совместно с Финансовым университетом при Правительстве РФ изучили предпочтения россиян, путешествующих на автомобиле по стране.

Банк ДОМ.РФ совместно с Финансовым университетом при Правительстве РФ изучили предпочтения россиян, путешествующих на автомобиле по стране. Больше всего ожиданий путешественники связывают с развитием придорожной инфраструктуры. Более 62 % респондентов высказались о том, что им не хватает в автопутешествиях по России придорожных гостиниц для удобных ночевки в дороге, качественных заведений питания, туалетов и заправок. Количество недовольных состоянием придорожной инфраструктуры вплотную приблизилось к числу тех, кто называет главным стоп-фактором для автопутешествий – недоступные цены на бензин и автомобили. Об этом говорят 65 % участников опроса.

Россиянам также не хватает для комфортных автопутешествий по стране качественных и безопасных дорог (34 %), удобной навигации, информационных дорожных знаков, точной информации от автонавигаторов, бесперебойного GPS/ГЛОНАСС и Интернета (30 %), достопримечательностей и интересных мест по пути при путешествиях на большие расстояния (22 %), разработанных маршрутов с детализацией по времени и объектам (18 %).

К конечной точке автопутешествия россияне тоже предъявляют свои требования. Так, при выборе места для автопутешествия россияне анализируют, в первую очередь, наличие удобных парковок (82 %), ресторанов и кафе с хорошими отзывами (38 %), комфортных гостиниц (29 %), исторических достопримечательностей (28 %).

«Наличие придорожной инфраструктуры – важный фактор для развития автотуризма. Опрос показал, что 32 % автотуристов проводят в поездке около двух недель. 26 % – планируют путешествие на 7–10 дней. Многие отправляются в поездку всей семьей, с детьми. Это достаточно длительный срок, и хочется провести время в дороге в комфортных условиях. Соответствуя спросу россиян, Банк ДОМ.РФ помогает инвесторам реализовать проекты по созданию придорожных гостиниц высокого класса, в которых будет комфортно останавливаться в том числе,

семейным туристам с детьми. Финансирование для реализации таких проектов предоставляется на льготных условиях по программе финансирования туризма, реализуемой Минэкономразвития РФ», – рассказала директор подразделения «Туризм» Банка ДОМ.РФ Анна Маликова.

Интересно, что женщины чаще всего называют среди обязательных требований комфортные гостиницы, исторические объекты и развлечения для детей. В мужском топе – парковки, хорошие рестораны и возможность комфортно доехать до города. «Выбор в автопутешествии именно женщинами места размещения и развлечений для семьи и детей связан с традиционным разделением ролей в семье, сохраняющимся в России», – отмечает ведущий научный сотрудник кафедры ипотечного жилищного кредитования и финансовых инструментов рынка недвижимости Финансового университета Юлия Грызенова.

«Автотуризм в России только недавно стал относительно массовым, хотя и появился еще в советское время. Но уже сформировались популярные маршруты, а факторы выбора маршрута в целом можно объединить удобством дороги, узнаваемостью и привлекательностью достопримечательностей. Осуществляемое Банком ДОМ.РФ финансирование строительства новых объектов размещения и проведения интересных фестивалей, ярмарок, праздников сейчас очень важно, так как существующий спрос на внутренний туризм нужно поддерживать и закрепить, а это можно сделать только оказывая качественные услуги», – уточнил заведующий кафедрой ипотечного жилищного кредитования и финансовых инструментов рынка недвижимости Финансового университета Александр Цыганов.

Результаты исследования получены в ходе всероссийского опроса, проведенного Банком ДОМ.РФ совместно с Финансовым университетом при Правительстве РФ в 2025 году. В опросе приняли участие более 1600 граждан из разных регионов страны.

domrfbank.ru

BP приобрела у SOCAR доли в двух нефтяных месторождениях на Каспии

Британская BP, которая много лет ставила во главу угла развитие зеленых технологий и отказ от углеводородов, вновь начала наращивать нефтегазовые активы.



Британская BP, которая много лет ставила во главу угла развитие зеленых технологий и отказ от углеводородов, вновь начала наращивать нефтегазовые активы. Так, компания приобрела у азербайджанской SOCAR долевое участие в двух блоках в Каспийском море. Соответствующие соглашения подписаны сегодня между BP и SOCAR на Бакинской энергетической недели, говорится в сообщении BP-Azerbaijan.

Компания станет оператором разработки месторождения Карабах, которое расположено в 120 км к востоку от Баку на глубине 150-200 м, а также перспективной структуре Ашрафи – Дан Улдузу – Айпара (АДУА), расположенной в 90 – 110 км к северо-востоку от Баку, на глубине 80 – 180 м.

В каждом из этих проектов BP приобрела у SOCAR по 35%. Оставшиеся доли остались у SOCAR.

Ранее участвовать в разработке этих месторождений планировал норвежский Equinor, в 2023 году компания продала свою долю SOCAR.

Стратегия BP, которая была опубликована в 2020 году, предполагала снижение добычи углеводородов на 40% при быстром росте числа проектов в сфере возобновляемых источников энергии. В феврале прошлого года компания скорректировала план сокращения добычи с 40% до 25%, а затем заявила о планах и вовсе отказаться от сокращений. Компания уже присматривается к новым проектам на Ближнем Востоке и в Мексиканском заливе, чтобы увеличить добычу нефти и газа. Так, например, она договорилась с правительством Ирака об участии в перезапуске и разработке нескольких крупных нефтяных месторождений в стране. В периметр сделки входят участки нефтяного месторождения Киркук и три соседних месторождения – Бай Хассан, Джамбур и Хаббаз, которые в настоящее время эксплуатирует NOC.

itek.ru

Нефтяной баланс остался необстрелянным

Ближневосточный конфликт пока серьезно не отразился на прогнозах ОПЕК и МЭА.



Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК) и Международное энергетическое агентство (МЭА), опубликовавшие 16 и 17 июня ежемесячные отчеты, практически не отразили в них риски, связанные с вооруженным конфликтом Ирана и Израиля. Первая организация оставила свои прогнозы нефтяного баланса на мировом рынке неизменными, вторая – незначительно понизила ожидания по спросу на нефть в сравнении с майским отчетом. Аналитики полагают, что краткосрочная динамика нефтяных котировок будет зависеть от хода противостояния. В то же время большинство участников сделки ОПЕК+ понемногу начали компенсировать ранее излишне добытые (сверх установленных квот) объемы нефти.

ОПЕК третий месяц подряд не меняет своих прогнозов относительно мирового спроса на нефть, считая, что в 2025 г. он вырастет на 1,3 млн баррелей в сутки (б/с), а в следующем году – еще на столько же. Аналитики картеля ожидают заключения США новых торговых соглашений с рядом стран, что снизит риски мировой экономики в целом и в конечном счете станет фактором поддержки спроса на нефть.

В свою очередь, МЭА понизило прогноз по росту спроса на нефть в мире на 17 тыс. б/с, до 724 тыс. б/с, в 2025 г. и еще на 16 тыс. б/с – в 2026 г. МЭА ежемесячно снижает прогноз по спросу, но делает это очень осторожно.

ОПЕК в своем отчете также оставил неизменным, в сравнении с майскими оценками, прогноз по росту предложения на нефтяном рынке на текущий год (+0,8 млн б/с). МЭА его немного повысило – на 0,2 млн б/с, до 1,8 млн б/с, в 2025 г.

Ранее аналитик ФГ «Финам» Николай Дудченко пояснял «Эксперту» различия в прогнозах двух организаций: ОПЕК действует в интересах производителей нефти, а МЭА – ее потребителей. Поэтому картелю, по его словам, выгодно завышать темпы роста спроса на нефть, а энергетическому агентству, наоборот, немного занижать.

Но ни одна ни другая организация, как следует из июньских отчетов, пока не ждет, что ирано-израильский конфликт приведет к принципиальным изменениям на рынке нефти в среднесрочной перспективе. МЭА в своем докладе отмечает, что несмотря на боевые действия, «экспорт нефти и конденсата из Ирана остался неизменным» и составил в среднем около 1,7 млн б/с в этом году, большая его часть направляется в Китай. Иран также является крупным экспортером нефтепродуктов – с января

поставки мазута, сжиженного нефтяного газа и нафты составляют в среднем почти 800 тыс. б/с, говорится в отчете.

Ведущий аналитик Freedom Finance Global Наталья Мильчакова также обратила внимание «Эксперта», что МЭА в своем отчете снова вернулась к вопросу о пике спроса на нефть, предполагая, что он может быть достигнут уже в 2027 г. Ранее подобные прогнозы уже раскритиковал генеральный секретарь ОПЕК Хайсам аль-Гайс, заявив, что к концу этого десятилетия пика спроса на нефть «не будет видно даже на горизонте», добавила Мильчакова.

Согласно обзору ОПЕК, в мае добыча нефти странами картеля выросла на 180 тыс. б/с, но была на 50 тыс. б/с меньше плана. И это даже несмотря на то, что восемь стран соглашения ОПЕК+, принявших ранее на себя обязательство добровольно сократить производство сверх основной квоты, должны были увеличить его на 411 тыс. б/с. Как и в апреле, наиболее ощутимо нарушает свои обязательства Казахстан: при квоте 1,486 млн б/с и обязательствах компенсировать 116 тыс. б/с за перепроизводства за предыдущий, добыча нефти в этой стране находилась на уровне 1,803 млн б/с.

По данным МЭА, в мае 2025 г. доходы России от экспорта нефти и нефтепродуктов продолжили падать и снизились в сравнении с апрелем на \$480 млн, до \$12,6 млрд. В абсолютном выражении экспорт сократился к предыдущему месяцу на 230 тыс. б/с и составил 7,3 млн б/с.

Опрошенные «Экспертом» аналитики инвестиционных компаний считают, что динамика цен на нефть в краткосрочной перспективе будет зависеть исключительно от хода ирано-израильского вооруженного конфликта. В пятницу, 13 июня, на фоне атаки Израиля по территории Ирана, цена бочки Brent в моменте поднималась выше \$78, а в понедельник скорректировалась до \$71. Во вторник, 17 июня, котировки вернулись в район \$74/барр.

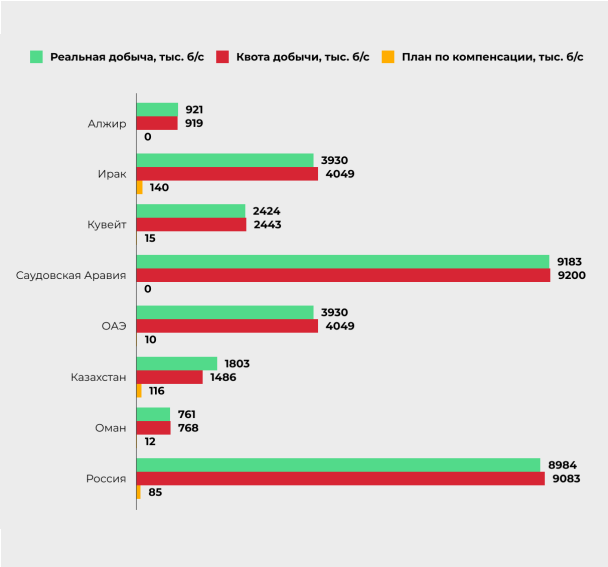
«Мы ожидаем, что цена Brent с учетом обострившейся обстановки на Ближнем Востоке может достигнуть диапазона \$80–82 за баррель. Если Ормузский пролив (стратегически важен, поскольку через него проходит до четверти морской торговли нефтью. – „Эксперт“) окажется перекрыт на длительное время, нефть может реально уйти на уровень в \$100 за баррель. Если эти ожидания не подтвердятся, цена Brent может остаться в коридоре \$60–70 за баррель в течение всего срока конфликта. Мы полагаем, что, учитывая „нейтралитет“ США, второй

вариант развития событий более вероятен, чем первый», — сказала Наталья Мильчакова из Freedom Finance Global.

По мнению эксперта по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Людмилы Рокотянской, сейчас цена нефти нашла баланс в районе \$74–75 за баррель. Возвращаться на более низкие уровни ей рано — конфликт не улажен, а для очередного похода к \$78–80 «нужны новостные триггеры», считает она. «Впрочем, некоторые звоночки для возможного движения вверх уже есть. Во-первых, стороны уже начали повреждать объекты энергетической инфраструктуры друг друга. Во-вторых, наблюдается небольшое снижение грузопотока через Ормузский пролив, хотя его фактического перекрытия нет. Тем не менее операторы судов не горят желанием принимать заказы в регионе на фоне рисков безопасности», — обратила внимание Рокотянская.

Николай Дудченко полагает, что если эскалации не произойдет, то «геополитическая премия» к цене нефти начнет постепенно снижаться по мере «рутинизации конфликта». «Рынок будет постепенно корректироваться. Вместе с тем взаимные удары Ирана и Израиля могут поддерживать какое-то время цены на более высоком уровне. Учитывая действия ОПЕК+ по выпуску дополнительных баррелей на рынок, цена достаточно сильно опустилась в первой половине II квартала 2025 г. Сейчас мы допускаем, что средняя цена Brent не превысит \$70 за баррель. Вместе с тем если последует интенсификация конфликта, то, возможно, что этот прогноз потребует пересмотра», — резюмировал он.

expert.ru



Объемы добычи и плановых компенсаций стран ОПЕК+ в мае

Поверка на дорогах: интернет не появится на части федеральных трасс

С чем это связано
и как водители смогут
подключаться к Сети.





Власти отказались от планов тотального покрытия интернетом федеральных автотрасс: Госкомиссия по радиочастотам может снять требование «интернетизировать» их участки протяженностью более 1,6 тыс. км. Это прецедент – ранее от связистов требовали обязательного покрытия всех этих дорог. Но на 90% из них нет электричества, поэтому установка оборудования там невозможна. В перспективе обязательства по развертыванию Сети может быть снято и на других трассах, не исключают эксперты.

Почему часть российских дорог невозможно покрыть интернетом

Часть российских федеральных автотрасс не будет покрыта скоростным мобильным интернетом из-за невозможности подключить сотовое оборудование к электросетям. Поэтому с операторов снимут обременение по покрытию таких дорог в ряде регионов. Это следует из материалов Госкомиссии по радиочастотам (ГКРЧ), с которыми ознакомились «Известия». Речь, в частности, идет об участках федеральных трасс в Архангельской, Владимирской, Вологодской, Оренбургской, Самарской, Челябинской областях.

Покрытие 99,9% федеральных автотрасс было одним из условий выдачи частот для LTE операторам сотовой «большой четверки» в 2011 году и продления этих разрешений в 2021-м.

Однако, как выяснила созданная в 2023-м межведомственная рабочая группа при Минцифры, необходимая для строительства LTE-сетей инфраструктура есть только на 10 % обследованных ей участках автотрасс. В связи с этим оставшиеся 90 % непокрытых участков федеральных автодорог не могут быть обеспечены покрытием LTE, говорится в материалах госкомиссии.

– В проекте решения ГКРЧ указаны координаты точек на дорогах, между которыми связи нет и не будет. Пока госкомиссия хочет снять с сотовых операторов обязательства по охвату LTE-сетями более чем 1608 км федеральных автодорог, в том числе на трассе М-5 – 463,6 км (в Оренбургской, Самарской, Свердловской, Ульяновской, Челябинской областях и в Татарстане), на трассе М-8 – 1095,7 км (в Архангельской, Владимирской и Вологодской областях), а на трассе М-12 – 48,9 км (в Татарстане и Свердловской области), – подсчитал партнер ComNews Research Леонид Коник.

Общая протяженность трассы М-5 составляет 1879 км, М-8 – 1271 км, а М-12 – 795 км. Таким образом, на участки, для которых ГКРЧ намеревается снять с операторов обязательства по покрытию сетями LTE, приходится около 25 %, 86 % и 6 % их длины соответственно, отметил эксперт. Он обратил внимание, что эти дороги объединяет дедлайн по покрытию интернетом – он истекает в конце 2025 года. Операторы будут добиваться исключения из программы обеспечения связью участков за участком, по мере



наступления обязательств по развертыванию там базовых станций, считает эксперт.

По данным Росавтодора на 2024 год, общая протяженность автомобильных дорог федерального значения составляла чуть более 66,2 тыс. км.

– Сотни километров федеральных трасс и по сей день не имеют LTE-покрытия. Операторам это экономически невыгодно: они не хотят ставить базовые станции там, где проезжает мало машин и, соответственно, окупить вложения за счет большого объема телеком-трафика они не смогут, – объяснил Леонид Коник.

«Известия» направили запросы в Минэнерго и Минтранс.

Проект решения ГКРЧ предполагает не отмену условий использования выделенных ранее полос радиочастот, а только утверждает перечень участков автомобильных дорог, для которых не применяются эти обременения – из-за отсутствия на них возможности подключиться к энергосетям, пояснили «Известиям» в Минцифры. При продлении разрешений на частоты LTE ГКРЧ было принято решение о том, чтобы они строили инфраструктуру связи вдоль дорог. Операторы активно ведут эту работу и должны в сентябре 2025 года обеспечить покрытием LTE 70 %, а до 2031 года – 100 % федеральных трасс, но только те участки, которые обеспечены необходимой энергетической инфраструктурой, отметили в ведомстве.



– По тем участкам, где нет такой инфраструктуры, Минцифры обсуждает с Минэнерго возможность оптимизации решений по подключению к энергосетям, а также с властями субъектов – возможность выделения субсидии из регионального бюджета на техническое присоединение объектов связи к электросетям, – добавили в ведомстве. – Сейчас ко второму чтению готовится законопроект, которым среди прочего предлагается закрепить в законодательстве возможность размещения антенно-мачтовых сооружений связи непосредственно в границах полосы отвода автодорог. Это позволит обеспечить наиболее эффективное покрытие участка трассы сигналом сотовой связи и ускорить мероприятия по покрытию интернетом.

Как обеспечить интернетом российских водителей

О том, что большую часть автотрасс федерального значения невозможно покрыть мобильным интернетом, поскольку вблизи отсутствуют электросети, операторы говорят не первый год, напомнил гендиректор Telecom Daily Денис Кусков. При этом, как показывает опыт, трафик, который генерируют расположенные вдоль дорог базовые станции зачастую не окупает расходы на подведение к ним питания ни в какие разумные сроки. Из доступных 10 % протяженности федеральных автотрасс сейчас качественно покрыто интернетом около 70 %, добавил Денис Кусков.

По его словам, в условиях санкций и роста стоимости инфраструктурного оборудования, поставляемого по параллельному импорту, покрытие дорог LTE — дорогое удовольствие. Упомянутые в решении ГКРЧ участки дорог надо было покрыть к концу этого года, но со временем обременение для связистов может быть снято и на других участках, подчеркнул эксперт. Альтернативой для водителей он видит интернет от российских низкоорбитальных спутниковых группировок (аналоги Starlink Илона Маска).

— Российским автовладельцам и водителям остается уповать на «Роскосмос» и новые спутниковые группировки, способные обеспечить повсеместный высокоскоростной интернет-доступ, — прежде всего на низкоорбитальную систему «Рассвет», которую создает ООО «Бюро 1440», — согласен Леонид Коник.

В «Вымпелком» отказались от комментариев.

— Мы приветствуем данную инициативу. По итогам 2024 года Т2 полностью покрыла трассы М-4, М-11, М-12, провела работы по развитию сети на М-5, М-10. Однако существуют объективные препятствия, не позволяющие обеспечить сплошное покрытие трасс, — например, отсутствие внешнего энерго-снабжения, — отметила представитель компании Дарья Колесникова. — Проект решения ГКРЧ анализирует результаты проведенных операторами обследований по изучению возможности строительства сетей подвижных радиотелефонных сетей вдоль федеральных автодорог по отдельным участкам, где нет покрытия ни одного из операторов. Эти «белые пятна» были определены в результате «наложения» карт покрытия «большой четверки».

В МТС знают о проекте решения ГКРЧ. Оператор инвестирует в развитие инфраструктуры связи на автомобильных дорогах — для решения всех вопросов, включая подключение к электросетям, компания тесно сотрудничает с федеральными и региональными властями разных уровней, отметили в пресс-службе.

— Мы выполняем работы по покрытию автотрасс в соответствии с утвержденными планами и графиком, согласованными с Минцифры, — утверждают в МТС.

Решение ГКРЧ прецедентное — важно понять, станет ли оно единственным в своем роде или обременения с операторов будут сниматься и в дальнейшем, рассуждает гендиректор «ТМТ Консалтинга» Константин Анкилов. Действительно, на многих участках трасс отсутствует электричество, устанавливать там генераторы и постоянно подвозить к ним топливо — не выход, отметил он.

По его словам, планы покрытия интернетом федеральных трасс становятся более реалистичными — стоит улучшать связь в первую очередь там, где это возможно с точки зрения энергетики, указывает эксперт. Что касается покрытия дорог с помощью низкоорбитальных спутников связи, то это вопрос по меньшей мере начала 2030-х годов, заключил эксперт.

iz.ru

В России будет создана индустрия производства экологического биотоплива

Нефтяная компания и Ассоциация специалистов и предприятий в сфере переработки масложировых отходов (АПМО) заключили соглашение о стратегическом партнёрстве в сфере производства экологических моторных биотоплив.



В рамках сотрудничества стороны объединят усилия по развитию в России инфраструктуры сбора и переработки растительного сырья для последующего выпуска авиационного и судового топлива с низким углеродным следом. Соответствующее соглашение на Петербургском международном экономическом форуме подписали начальник коммерческого департамента «Газпром нефти» Леван Кадагидзе и председатель ассоциации Кристина Тен.

В соответствии с соглашением партнёры займутся созданием в России единой системы по сбору, доставке и переработке масложирового сырья от предприятий общественного питания, сельхозпроизводителей и животноводческих ферм. Это позволит сформировать ресурсную базу для наращивания производства судового биотоплива для заправки морских судов в Балтийском и Чёрном морях. Также переработанное растительное сырьё будет использовано в качестве компонента авиационного SAF-топлива.

– Развитие производства биотоплива для морского транспорта и авиации – одно из направлений национального проекта экономики замкнутого цикла. Для разработки и выпуска низкоуглеродного топлива в России необходимо объединение усилий всех участников рынка: поставщиков растительного сырья и производителей готового продукта высокого экологического класса. Партнёрство «Газпром нефти» и АПМО позволит совместно выстроить эффективную инфраструктуру сбора и подготовки биокomпонентов, обеспечить необходимые объёмы



и качество сырья для наших производственных программ, – отметил Леван Кадагидзе.

– Подписание соглашения – знаковое событие: это признание растущего потенциала биосырья как ценного ресурса для топливной промышленности и важный стимул для развития инфраструктуры его сбора и подготовки в России. Консолидация усилий предприятий – членов АПМО с технологическими и производственными возможностями лидера нефтегазовой отрасли откроет новые перспективы для увеличения объёмов переработки отработанных масел и жиров, внедрения современных технологий и создания устойчивой системы обеспечения сырьём производств биотоплива, – рассказала Кристина Тен.

life.ru

Директор по региональным продажам «Газпром нефти»: сеть АЗС «Газпром нефти» будет расти вровень с топливным рынком РФ

Дмитрий Шепельский
рассказал о перспективах
развития сегмента АЗС
в России.

Топливный рынок России растет все последние годы, спрос на нефтепродукты в стране повышается. Согласно данным «Автостата», в 2024 году количество зарегистрированных автомобилей в РФ превысило 55 млн единиц. При этом растут и требования к заправке транспорта — клиент хочет покупать топливо только высокого качества, а на АЗС предпочитает получать максимум товаров и услуг. О тенденциях расширения отечественными нефтяниками своих сетей АЗС, о мелком опте и крупных B2B-клиентах, а также о франшизе, финтехе и электрозарядке на автозаправках в интервью «Интерфаксу» рассказал директор по региональным продажам «Газпром нефти» Дмитрий Шепельский.

— АЗС давно перестала быть просто пунктом заправки автомобиля. Теперь здесь можно поесть, купить товары и комфортно провести время. Какими могут быть перспективы развития сегмента АЗС в России в ближайшие годы?

— В целом российский топливный рынок можно описать тремя основными эпитетами: зрелый, конкурентный и растущий. За последние 10 лет он демонстрирует умеренный рост, при этом рост не взрывной и импульсный, а очень плавный за счет постепенного повышения спроса на нефтепродукты. Несмотря на развитие топливных альтернатив, газа и электричества, участники и эксперты отрасли едины в прогнозах: в течение следующих 10 лет объем внутреннего рынка потребления вырастет в пределах 4 %.

По структуре продаж рынок топлива делится на три основных сегмента: крупный опт, мелкий опт и розницу. Последний сегмент работает с самой широкой аудиторией — миллионами автолюбителей по всей стране. Требования к качеству топлива и сервисов на АЗС высоки, и розница старается этим ожиданиям соответствовать.

Перспективы топливного ритейла связаны с улучшением комплексного клиентского предложения. Качество топлива, современные сервисы, ассортимент кафе и магазина, альтернативные виды заправки становятся ключевыми факторами конкуренции. Сегодня покупатель хочет заправляться только лучшим бензином, получать на АЗС максимальный набор сервисов. Именно в этих направлениях будут двигаться автозаправки.

— Присутствие нефтяников, вертикально-интегрированных компаний (ВИНК) на рынке АЗС продолжит усиливаться?



— Как и в продуктовом ритейле, за последние 10–15 лет в топливной рознице заметна тенденция к консолидации. И крупные сети, и региональные АЗС видят в этом возможности для повышения эффективности и устойчивости. Но этот процесс нельзя назвать повсеместным. Большие независимые сети продолжают успешно развиваться сами, у них есть своя аудитория, поэтому в ближайшем будущем мы не ожидаем их присоединения к нефтяным компаниям.

А вот игроки с несколькими АЗС чаще выбирают партнерство с ВИНК по модели франшизы. Работа под известным брендом с готовыми сервисами и услугами дает конкурентное преимущество для малого бизнеса.

— Насколько расширилась российская сеть АЗС «Газпром нефть» за последние годы? И планирует ли компания покупки заправок?

— Пару лет назад у нас было 1476 станций в России, сегодня их 1549, как собственных, так и партнерских, работающих под брендом компании. Мы не стремимся кратно увеличивать количество АЗС — прирастаем точно, ориентируясь, прежде всего, на эффективность.

У «Газпром нефти» лучший показатель на розничном рынке по среднесуточной реализации — 19,3 тонны топлива в сутки на одну АЗС. И мы намерены удерживать это лидерство. Кроме того, показатель лояльности клиентов для нас тоже важен. Исходя из этих двух параметров мы и выстраиваем схему развития сети.

— А строить новые АЗС будете? Какие цели предполагает стратегия развития топливного ритейла «Газпром нефти»?

— Компания постоянно инвестирует средства в развитие сети: строит новые АЗС, модернизирует дей-

ствующие, развивает ИТ-сервисы и т.п. При этом решение о строительстве каждой новой заправки принимается скрупулезно, на основании оценки множества факторов, важнейшие из которых — спрос на топливо и сопутствующие услуги в конкретной локации.

Сеть АЗС «Газпром нефть» будет расти вровень с рынком. В рамках стратегии планируем постепенно наращивать количество станций, фокусируясь на качестве и спросе.

Одна из точек роста нашего розничного бизнеса в среднесрочной перспективе — переход на новые форматы АЗС. Например, сейчас мы активно расширяем зоны самообслуживания на заправках. С помощью терминала автолюбители оплачивают сами и топливо, и сопутствующие товары. Конечно, в зале всегда есть консультант, он помогает покупателю сделать выбор и разобраться с технологией. Недавно завершился пилотный этап этого формата АЗС — мы получили много позитивных отзывов, клиенты довольны. Сейчас у «Газпром нефти» 86 таких автозаправочных станций, в основном в Москве и Санкт-Петербурге. К концу 2025 года их будет более 270 — начнем с Центральной России, затем подключим остальные регионы. Внедрять наши сервисы самообслуживания планируем в первую очередь на самых загруженных заправках.

Отдельное направление — трассовые АЗС. В России модернизируются и строятся новые федеральные автомагистрали, растет автотуризм. В результате происходит трансформация клиентских потребностей, АЗС на трассе воспринимается как место отдыха, а не просто заправка. Поэтому растет необходимость развития придорожного сервиса.

Мы активно участвуем в этом процессе. В 2024 году на федеральных автомагистралях начали работу 24 станции сети «Газпром нефть». Например, в прошлом году мы запустили 4 АЗС на новой трассе М-12, а в ближайшие два года намерены увеличить число заправок на этой магистрали до 10: построим две новые АЗС на отрезке Москва — Казань, и еще четыре между Казанью и Екатеринбургом.

— Вы упомянули, что формат партнерства с независимыми игроками чаще всего развивается посредством франшизы, и эта модель доказала свою эффективность. «Газпром нефть» готова расширять это направление?

— У «Газпром нефти» действует два вида партнерства: классическая франшиза под брендом «Газпром нефть» и смарт-франшиза — партнерская сеть АЗС «ОПТИ». Оба направления хорошо работают, мы намерены их развивать.

Посредством такого партнерства мы выходим в новые для себя регионы: развиваем бизнес партнера вместе, выстраиваем логистику, расширяем сервисные возможности для удобства клиентов. Партнер получает надежные поставки топлива, экспортную поддержку как в части основного бизнеса, так и в продаже товаров, маркетинге и ИТ.

— В каких российских регионах могут появиться АЗС сети «Газпром нефть» в ближайшие 10 лет?

— Мы развиваем сеть там, где есть достаточный объем спроса, конкурентные преимущества и понятная логистика. Речь идет в основном о тех регионах, куда транспортное плечо от нефтеперерабатывающих заводов «Газпром нефти» позволяет нам оперативно и ритмично доставлять топливо для последующей реализации. Исходя из этих вводных, для нас приоритет — Поволжье, Сибирь, север европейской части России.

— «Газпром нефть» полностью обеспечивает своим топливом потребности собственной сети АЗС? Или вы закупаете дополнительные объемы у сторонних производителей?

— Мы на 100 % закрываем потребности своей сети АЗС собственными нефтепродуктами. Это позволяет компании гарантировать качество топлива на всей логистической цепочке, от НПЗ до автозаправочной станции.

— Насколько активно развивается сектор B2B-клиентов?

— Я бы разделил B2B клиентов на тех, кого мы снабжаем мелким оптом и тех, кто по нашим топливным картам заправляется на АЗС.

Доля поставок мелким оптом у «Газпром нефти» большая — уже более 8,5 млн тонн топлива в год в России. Существенная часть поставок приходится на независимые сети АЗС. Кроме того, в прошлом году мы увеличили снабжение промышленных предприятий и запустили для них услугу по заправке техники «под ключ» на их территории. Этот проект называется «Топливный провайдер». Он позволяет промышленникам вообще не беспокоиться о закупках топлива, его логистике и хранении. Все вопросы мы берем на себя, размещаем на активах клиентов необходимую инфраструктуру — промышленные АЗС, а также внедряем современные цифровые сервисы для учета и планирования заправок. Услуга востребована, «Газпром нефть» уже обеспечивает нефтепродуктами крупные металлургические и горнодобывающие компании на Северо-Западе, Урале и в Сибири.

Розничный сегмент B2B – это, в первую очередь, транспортные компании. Последние несколько лет перевозки грузов автомобильным транспортом по стране растут достаточно хорошими темпами, поэтому мы видим перспективы в этом направлении. Сейчас у нас 68 тысяч B2B-клиентов, за 2 года их число выросло на 10 %. Около 70 % из них полностью «цифровые», все процессы проходят через личный кабинет в мобильном приложении или на сайте без участия наших менеджеров. Это наиболее перспективный и технологичный формат взаимодействия в B2B.

Цифровые сервисы развиваются и для физических лиц. Еще в 2019 году мы запустили мобильное приложение для автомобилистов, предложив новую модель клиентского опыта: нет необходимости идти на кассу, все операции в смартфоне дистанционно. Сегодня наше приложение уже настоящий маркетплейс, которым пользуется каждый второй клиент сети АЗС «Газпром нефть». Помимо базовой функции оплаты топлива, в нем есть возможность приобрести кофе, товары магазинов на АЗС, моторные масла и аксессуары для автомобиля, оформить страховку, записаться на мойку, шиномонтаж и даже на техобслуживание.

– Традиционные рынки сталкиваются с конкуренцией при появлении новых игроков из сферы финтеха. Меняет ли такого рода конкуренция рынок топливного ритейла?

– Можно конкурировать, а можно вместе работать. Мы выбираем партнёрство. У финтеха – большие клиентские базы, и мы готовы интегрировать наш топливный сервис в их приложения. Это выгодно обеим сторонам: пользователи получают качественный сервис, банки – дополнительную ценность для своих клиентов. Сейчас мы сотрудничаем с Т-Банком, Альфа-банком и рядом других крупных игроков. Так что это не конкуренция, а партнерство – мы предоставляем топливный сервис для банковских клиентов.

– «Газпром нефть» – один из крупных поставщиков нефтепродуктов на биржу. Планирует ли компания наращивать объемы биржевых продаж сверх норматива?

– Начну с нашего подхода к биржевой торговле: «Газпром нефть» является ответственным поставщиком и перевыполняет норматив объема реализации топлива и требования регуляторов. Мы продаем на бирже не менее 15 % объема производства автомобильных бензинов и не менее 16 % дизельного топлива.

Биржа – один из каналов продаж. Он важен для клиентов, которым нужен прямой доступ к крупным объемам топлива, и мы этот доступ обеспечиваем.

– Для доставки больших объемов топлива нужна инфраструктура. «Газпром нефть» несколько лет занималась усилением нефтебазовых мощностей. На какой стадии сейчас этот процесс?

– Мы приложили значительные усилия, чтобы создать современную инфраструктуру. Сейчас у «Газпром нефти» - 18 терминалов и нефтебаз с объемов перевалки в 8,5 млн тонн в год. Действует 26 испытательных лабораторий.

За последние шесть лет построены 4 терминала – «Гладкое» в Ленинградской области, «Туринский» в Тюмени, «Нижний Тагил» в Свердловской области и «Кемеровский» в Кемеровской области. На финальной стадии строительство терминала в Челябинске и масштабное техническое переоснащение еще 10 нефтебаз. В 2024 году была обновлена Евсинская нефтебаза в Новосибирской области. Теперь все входящие в программу развития терминальной инфраструктуры объекты полностью отвечают требованиям по качеству хранения, безопасности, автоматизации и комфорту условий работы сотрудников.

В целом перевалка через нефтебазы «Газпром нефти» за 6 лет выросла практически на 30 %, а средний объем перевалки на один терминал – почти вдвое. Мы вышли на оптимальный масштаб терминально-логистической сети для стабильных поставок топлива в регионы.

– «Газпром нефть» планирует в 2025 году довести число электростанций на своих АЗС до 140. Каковы перспективы развития этого вида бизнеса в долгосрочном периоде?

– Мы начали работать над этим направлением несколько лет назад. Изучили опыт других стран и внимательно следим за тем, как растет парк электромобилей и гибридов в России.

Пока в нашей стране этот сегмент только формируется, но спрос на услуги электростанций заметно растет. Если оценивать динамику старта, то можно предположить, что через 10 лет электростанция заберет около 10 % топливного рынка. Мы заинтересованы в этих клиентах, и активно развиваем это направление.

В отрасли есть разные подходы к тому, как развивать электростанционную инфраструктуру – самостоятельно или отдать на аутсорсинг специализированному партнеру. «Газпром нефть» приняла решение развивать эту услугу самостоятельно. В первую очередь потому что это дает прямую связь с клиентом и позволяет управлять качеством сервиса.

В компании создан собственный бренд электростанций – «Розетка». К концу 2024 года сеть электростанций «Газпром нефти» насчитывала уже 100 единиц. Они расположены не только на наших АЗС, но и в партнерских локациях – рядом с офисами, торговыми центрами, аэропортами.

– Кофе остается самым популярным сопутствующим товаром на АЗС. Не пора ли измерять его продажи на заправках в литрах или тоннах, как топливо, а не в чашках?

– В целом доход от продаж сопутствующих товаров на АЗС «Газпром нефти» растет, за последние 3 года валовый доход нетопливного бизнеса увеличился примерно на 60 %. Наши АЗС давно стали ритейл-структурами, бизнес которых все больше связан с сопутствующими услугами, торговлей товарами повседневного спроса, цифровыми сервисами.

Также растут продажи продукции под собственными торговыми марками (СТМ) «Газпром нефти». Сейчас реализуем почти 630 видов таких товаров. Если в 2022 году СТМ занимали 33 % нетопливного бизнеса заправок, в 2024 году – уже 38 %.

Что касается кофе, то он уверенно остается на втором месте по объемам продаж после топлива. В прошлом году мы продали 40,4 млн чашек – это больше чем одна чашка в секунду! Крайне популярный товар. И, наверное, это интересная идея – измерять «пролив» кофе в литрах или тоннах.

interfax.ru

Сеть АЗС «ОПТИ» развивает частные автозаправочные станции в регионах России

Итоги прошедшего года и планы на будущее обсудили более чем 150 владельцев станций «ОПТИ» на ежегодной конференции в Санкт-Петербурге.

Итоги прошедшего года и планы на будущее обсудили более чем 150 владельцев станций «ОПТИ» на ежегодной конференции в Санкт-Петербурге. В центре внимания — стратегические задачи и растущие ожидания клиентов к качеству топлива, уровню сервиса и участию бизнеса в решении общественно важных задач.

За 2024 год партнерская сеть автозаправочных станций «ОПТИ» выросла — под ее брендом теперь работают 317 АЗС в 38 регионах России. Новые станции появились в Ямало-Ненецком автономном округе, Республике Хакасия и Иркутской области.

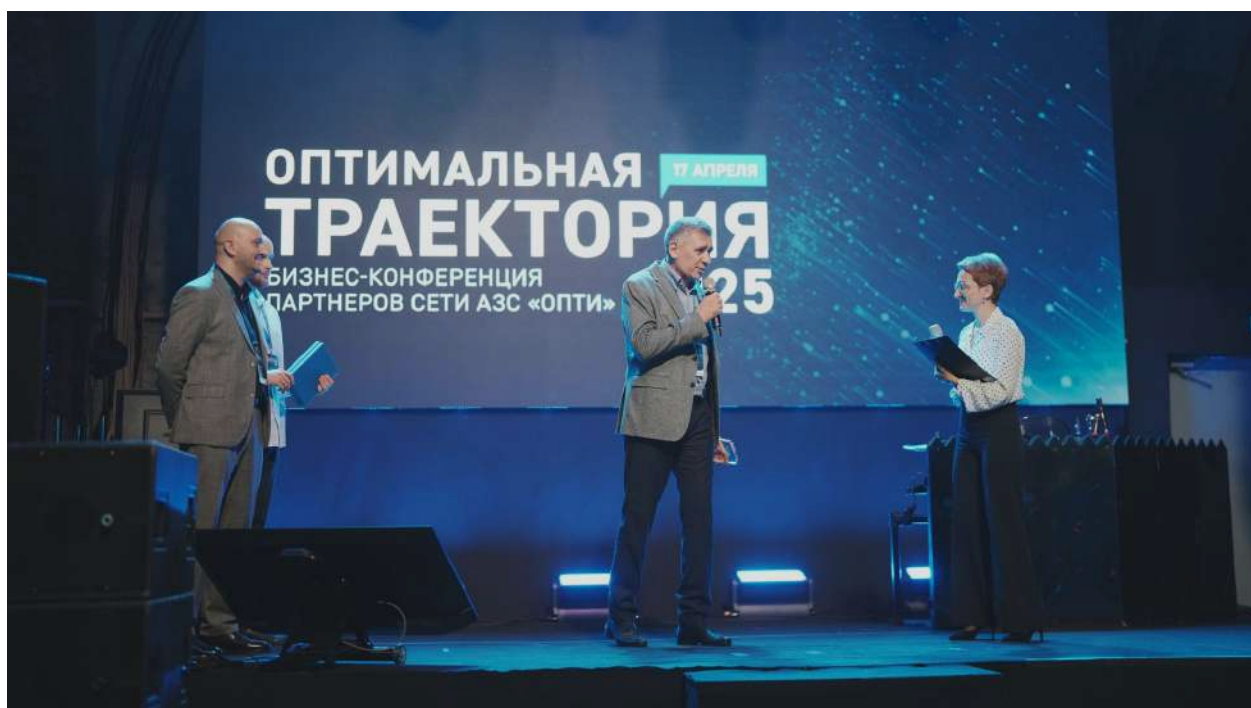
«Наши клиенты ждут от нас не только качественное топливо, но и комфортное обслуживание, которое позволяет решить комплекс задач автомобилиста. Партнеры сети «ОПТИ» внедряют современные сервисы на АЗС с учетом потребностей клиентов и региональных особенностей. Мы стремимся к тому, чтобы на любой АЗС «ОПТИ» — и в большом городе, и в небольшом поселке — люди получали одинаково высокий уровень сервиса и чувствовали наше внимание к своим повседневным нуждам» — Наталия Забожчук, руководитель сети АЗС «ОПТИ».

kolesa.ru

Инструментом для укрепления взаимодействия с автомобилистами остается единая с сетью АЗС «Газпромнефть» программа лояльности «Нам по пути». За прошлый год к ней присоединилось более 100 тысяч новых клиентов «ОПТИ», а общее количество участников программы составило около 800 тысяч человек.

В 2024 году станции «ОПТИ» прошли свыше 3200 проверок, проведенных лабораториями и метрологами. Эта практика регулярно подтверждает соответствие работы АЗС отраслевым стандартам и будет расширяться по мере роста сети.

Осенью 2024 года сеть подписала соглашение о сотрудничестве с поисковым отрядом «ЛизаАлерт». Теперь на 30 АЗС «ОПТИ» в восьми регионах могут оперативно разворачиваться штабы для координации поисков пропавших людей. До конца 2025 года к этой инициативе присоединятся еще 50 АЗС в семи регионах страны.



Dala Market: как сеть АЗС Qazaq Oil изменила дорожный сервис в Казахстане

Drive-thru, рост на 22 %
и минимарты, которые
уже далеко не мини.



В самом начале масштабного ребрендинга Qazaq Oil взялась не просто за апгрейд сети АЗС, но и за переосмысление формата минимартов. Под брендом Dala Market на 348 автозаправочных станциях по всей стране появились просторные, светлые торговые пространства, где продают все, что может понадобиться в пути – от перекусов и широкого ассортимента напитков до автотоваров под собственной маркой и популярной литературы.

Что изменилось?

Практически все. Площадь торговых залов увеличили в разы – если раньше это было в среднем 15 кв. м, то теперь – от 40 до 60 кв. м. А на некоторых флагманских АЗС – и вовсе до 200 кв. м торговой площади, что позволяет устроить полноценный шопинг-брейк посреди долгой дороги.

Больше полок – больше товаров. Dala Market активно развивает гастрономическое направление, расширяет ассортиментную матрицу и сегодня делает ставку на собственные торговые марки: – QAZAQ OIL – сезонные стеклоомывающие жидкости, влажные салфетки, антифриз и ароматизаторы; – TULPAR – энергетические напитки и питьевая вода; – Q-лимонад и Q-чай (в объемах 0,5 и 1 литр).

К слову, чтобы вся эта продукция попадала в минимарты вовремя, была выстроена эффективная логистическая цепочка совместно со стратегическим партнером Dala Brand. Сегодня Dala Market работает с более чем 330 поставщиками товаров народного потребления: полки полны, ротация быстрая, свежесть – без нареканий.

Клиенты быстро оценили такую заботу о себе: посещаемость одной АЗС в 2024 году выросла на 11 %

по сравнению с 2023-м, а выручка – на 22 %. Казалось бы, просто минимарты, но они задали новый ритм работы всей сети.

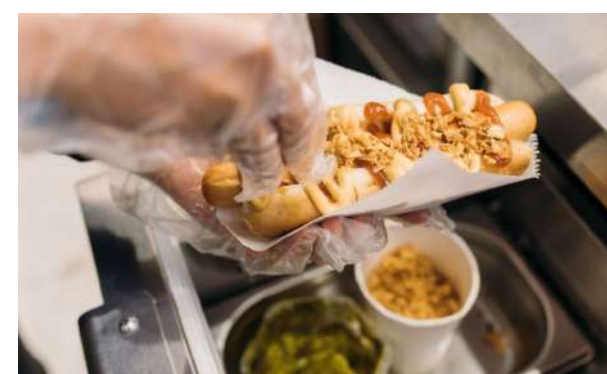
Что дальше?

В 2025 году на реконструированных АЗС появится система drive-thru – формат, при котором можно заказать и получить товар, не выходя из машины. Быстро, удобно и без очередей. Система будет работать в два этапа: сначала заказ, затем оплата и получение. Технология, известная в мире фастфуда, адаптируется под нужды автолюбителей Казахстана.

– Формат drive-thru – логичное продолжение нашей стратегии по повышению комфорта и скорости обслуживания. Уже в 2025 году первые реконструированные АЗС с этой системой начнут работу в крупных городах. Мы адаптировали концепцию под потребности автомобилистов: от кофе и хот-догов до выгодных комбо-наборов – все можно будет получить, не выходя из машины. Кроме того, мы активно работаем над запуском доставки товаров из Dala Market через популярные агрегаторы. Это позволит нашим клиентам заказывать продукцию с АЗС домой или в офис в любое время суток – быстро, удобно и с тем же уровнем качества, который они привыкли получать у нас на заправках, – говорит операционный директор Qazaq Oil Иван Мельниченко.

Сегодня Dala Market – это удобная точка доступа к качественным товарам, продуманный ритейл в дороге и пример того, как можно осовременить инфраструктуру в самой будничной сфере. При этом важно помнить: минимарты – это лишь часть трансформации. В центре внимания остаются сами АЗС Qazaq Oil – как инфраструктурные объекты, обеспечивающие качество топлива, безопасность и техно-





логичный сервис. Сегодня компания активно продолжает внедрение новых стандартов на всех уровнях: от модернизированных топливных колонок до цифровых систем контроля и безналичной оплаты.

– Мы стремимся не только осовременить физическую инфраструктуру, но и создать цифровую экосистему вокруг заправки. С помощью речевой аналитики мы ежедневно контролируем соблюдение стандартов сервиса и выявляем точки роста в общении с клиентами. В мобильном приложении Vlife уже работает рекомендательная система – она помогает нам лучше понимать предпочтения водителей и предлагать именно то, что им нужно. А бесконтактная заправка через приложение – это про удобство и безопасность: можно выбрать АЗС, вид топлива, объем, оплатить и заправиться, не выходя из машины, – отмечает Иван Мельниченко.

Клиенты Qazaq Oil заправляются фирменным топливом Tulpar, которое соответствует международным экологическим и техническим требованиям, подходит для эксплуатации в различных климатических зонах Казахстана и проходит строгую проверку качества на каждом этапе – от хранения до выдачи в бак. И это реальный стандарт, на который водители могут рассчитывать ежедневно. Кроме того, на каждой станции работают Q-Cafe – зоны быстрого питания с горячими напитками, свежей выпечкой и блюдами в дорогу. Этот формат настолько полюбился клиентам, что вышел за пределы АЗС и развивается как самостоятельная кофейная франшиза.

Так, шаг за шагом, Qazaq Oil меняет не только представление об автозаправке, но и сам опыт поездки. Это уже не просто место дозаправки, а полноценная точка притяжения с продуманным сервисом, вкусной едой, удобной логистикой и современными технологиями. Dala Market, Q-Cafe, drive-thru и цифровые сервисы – все это части одной большой цели: сделать путь каждого водителя комфортнее, безопаснее и приятнее. И, похоже, это только начало.

ratel.kz

«Лукойл» построит зеркальные АЗС на трассе «Обход Тольятти»

Правительство Самарской области опубликовало распоряжение губернатора о реализации инвестиционного проекта ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» на территории региона.



Как указано в документе, для реализации проекта «Лукойлу» выделяют в аренду без проведения торгов два земельных участка в районе села Бичевная, которые расположены по обе стороны от трассы. Площадь каждого составляет 11,9 тыс. кв. метров.

Трассу «Обход Тольятти» начинается от пересечения с М-5 в районе Зеленовки и проходит в объезд трассы до села Троицкое Сызранского района. В состав объекта входят четырехполосный мост через Волгу и несколько транспортных развязок. Одна из них располагается у Зеленовки, вторая – на пересечении с трассой Тольятти – Ягодное, третья – на примыкании к дороге М-5 «Подъезд к Ульяновску».

Движение по «Обходу Тольятти» запустили летом 2024 года. Одной из проблем как раз называлось отсутствие АЗС на трассе. Поэтому власти практически сразу опубликовали соответствующие инвестпредложения. Всего чиновники предлагают построить 8 АЗС на трассе.

Предпринимателям предлагают создать на дороге многофункциональные зоны сервиса (МФЗ). В составе должны быть автостоянка, автозаправочная станция, пункты питания и торговли, санузлы, мусоросборники, банкоматы. Также рекомендуется обустройство отелей, СТО, медпунктов, кемпингов, площадок для выгула животных, зон весогабаритного контроля, площадок аварийно-спасательных служб и даже вертолетных площадок.

volga.news

В Дагестане начнут функционировать АЗС под брендом «Татнефть»

В рамках Петербургского международного экономического форума состоялось подписание соглашения, ознаменовавшее выход компании «Татнефть» на рынок автомобильного топлива Дагестана.

Документ подписан Главой РД Сергеем Меликовым и генеральным директором ПАО «Татнефть» Наилем Магановым.

Устар Элифханов, руководитель ООО «Альфа-газ», подчеркнул, что данный проект является первым опытом сотрудничества региона с вертикально-интегрированной нефтяной компанией.

Согласно планам, уже к началу июля текущего года в Дагестане начнут функционировать шесть автозаправочных станций (АЗС) под брендом «Татнефть». До конца года их число планируется увеличить до двенадцати, охватив как северные, так и южные и предгорные районы республики.

Предполагается, что новые АЗС будут соответствовать стандартам и форматам федеральных сетевых компаний, предлагая клиентам современный уровень сервиса.

Первые автозаправочные станции «Татнефти» будут открыты в селе Гапцах Магарамкентского района, селе Тарумовка, городах Буйнакс и Хасавюрт.

В дальнейшем сеть будет расширена и охватит крупные города, такие как Махачкала, Каспийск и Дербент.

Эльдар Адельшинов, член Общественной палаты РД и эксперт в сфере экономической политики, отметил, что договорённость стала результатом планомерной работы властей по улучшению инвестиционного климата. По его словам, личная вовлечённость главы региона Сергея Меликова и ориентация на запросы общества подтверждают эффективность управления. «Этот курс уже делает Дагестан привлекательным для крупных инвесторов, что укрепляет экономику и повышает уровень жизни», – подчеркнул он.

Адвокат Фатима Нурмагомедова, эксперт Общественной палаты РД, назвала соглашение с «Татнефтью» показателем открытости республики для стратегических проектов. Она обратила внимание на роль руководства региона в устранении



барьеров для бизнеса. «Проект не только усилит конкуренцию на рынке топлива, но и даст импульс развитию дорожной инфраструктуры и малого предпринимательства», – добавила Нурмагомедова.

Главный редактор газеты «Голос степи» Эльмира Кожеева связала выход компании на дагестанский рынок с модернизацией топливного сектора. «Федеральный игрок принесёт современные стандарты сервиса, дополнительные налоги и здоровую конкуренцию, что в перспективе может снизить цены», – отметила она.

Журналист Умар Якиев, главред издания «Нийсо-Дагестан», указал на двойственный эффект от прихода «Татнефти». С одной стороны, это новые рабочие места и повышение качества топлива, с другой – риски для местных АЗС. «Важно, чтобы власти контролировали процесс, сохраняя баланс между интересами бизнеса и потребителей», – заключил он.

dagpravda.ru

АЗС «Татнефть» отмечена в конкурсе энергоэффективных технологий

Конкурс проводился
в рамках международного
энергетического форума
«Энергопром»
на «KazanEnergyExpo».



ЭКО-АЗС ТАТНЕФТЬ №112, реализованная Компанией VDS в 2022 году, стала призером конкурса «Энергоэффективное оборудование и технологии» в номинации «Лучший проект/техническое решение в области устойчивого развития энергетики и охраны окружающей природной среды».

Конкурс проводился в рамках международного энергетического форума «Энергопром» на «KazanEnergyExpo».

Компания «Татнефть» представила на конкурс проект «Применение возобновляемых источников энергии на АЗС», успешно реализованный на флагманской ЭКО-АЗС в пгт. Актюбинский.





С целью минимизации влияния на окружающую среду на АЗС внедрены современные «зеленые» технологии. В частности, для выработки электрической и тепловой энергии применяются возобновляемые источники энергии: на кровлях зданий операторной и автомойки установлены 138 солнечных панелей, а на территории АЗС запущены ветрогенераторные установки.

На автозаправочной станции также внедрена система «Умный дом» с целью снижения энергопотребления. Она позволяет регулировать температуру климатического оборудования и систему освещения в зависимости от присутствия клиентов как в здании, так и в зоне ТРК.

t.me/vds_group_rvi

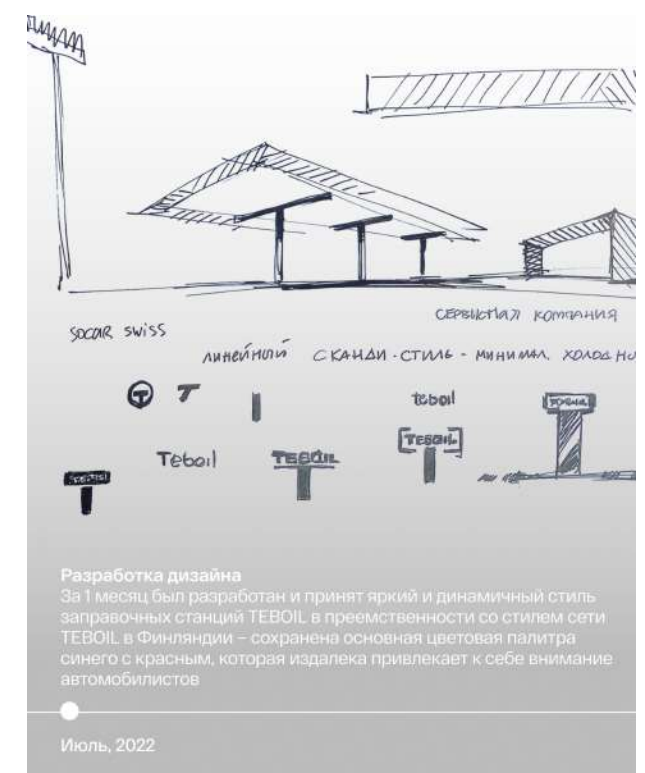
Кейс VDS/TEBOIL

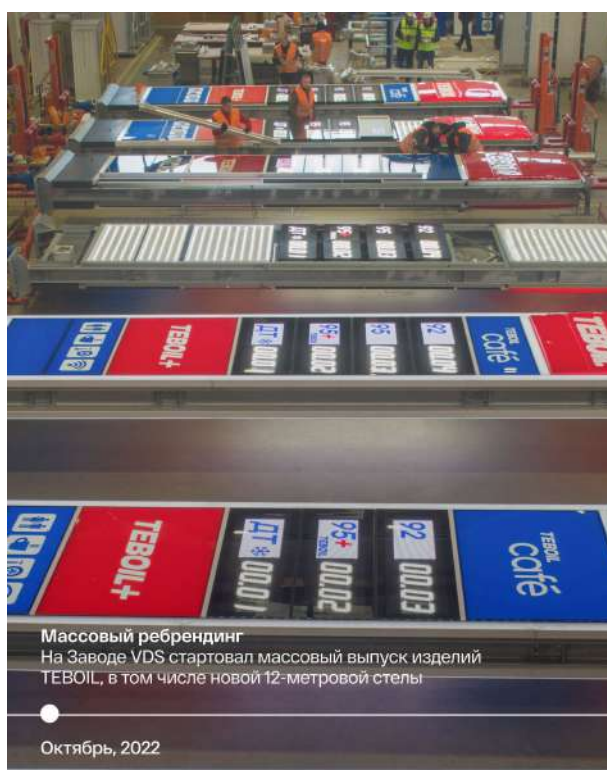
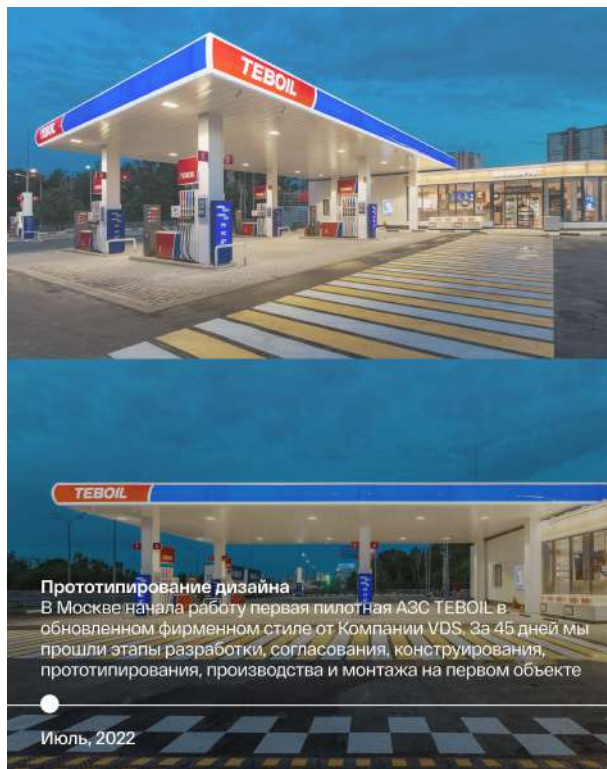
Как мы ребрендировали
243 АЗС за один год?



В мае 2022 года бренд Shell покинул российский рынок топливного ритейла. Дальнейшее развитие сети из более 400 станций было решено продолжать под известным финским брендом TEBOIL.

Компания VDS совместно с одним из ведущих российских брендинговых агентств провели глобальную работу по адаптации действующего дизайна бренда TEBOIL для российского рынка, разработке архитектуры и брендинга.





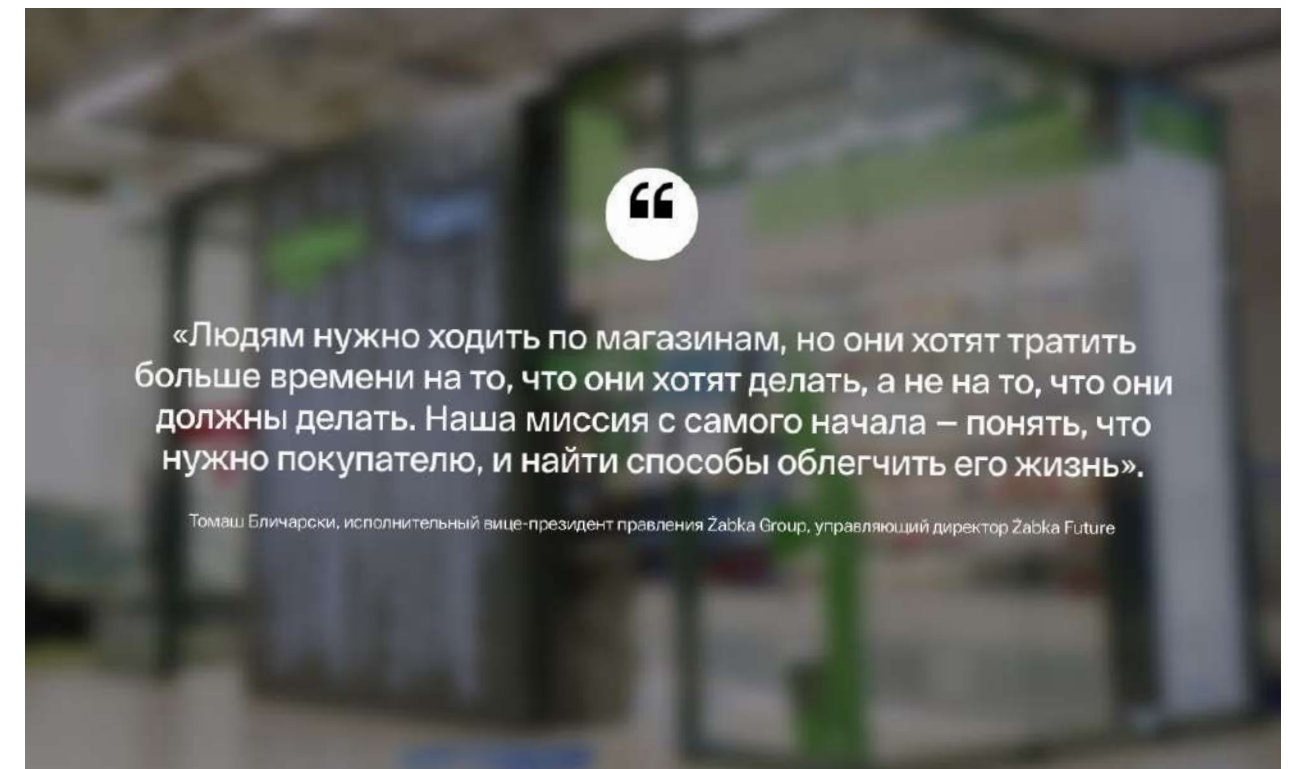
В результате был создан яркий фирменный стиль, обеспечивший успешный выход новой сети автозаправочных станций на рынок Российской Федерации!

За годы сотрудничества нами было реализовано более 380 АЗС TEBOIL.

t.me/vds_group_rvi

Ритейл малых форматов

Розничная торговля вступает в эпоху less is more (меньше значит больше), основанную на стремлении потребителей к обдуманным покупкам и простым решениям.



Потребители стали отдавать предпочтение небольшим магазинам с тщательно подобранным ассортиментом, что ускоряет процесс покупок и снижает уровень стресса. Такие компактные торговые точки становятся частью городского ландшафта, формируя его облик и обеспечивая доступность качественных товаров.

Одним из ярких примеров успешного внедрения такой концепции стал польский ритейлер Żabka, ставший крупнейшим оператором автономных магазинов в Европе. Żabka Nano – инновационная концепция, которая позволяет круглосуточно совершать быстрые покупки без касс, очередей и наличных денег, точно адаптирована к особенностям локации и потребностям клиентов.

Модульная конструкция минимаркетов обеспечивает оперативность запуска новых объектов. Как отметил вице-президент и управляющий директор Żabka Future Томаш Бличарски, открытие одного из таких магазинов в г.Пясечно заняло всего сутки.

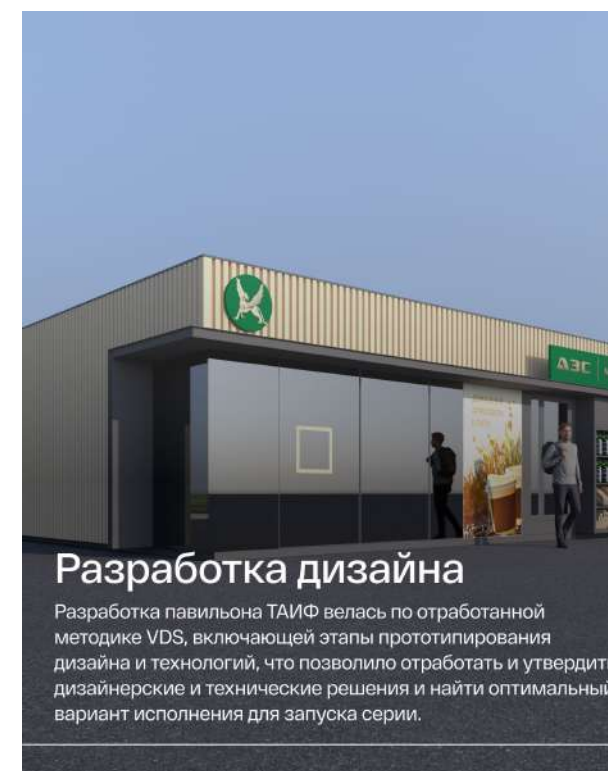
Павильоны VDS позволяют успешно реализовать данную концепцию. Они представляют собой оптимальное решение для развития ритейла на АЗС, расположенных на ограниченных по площади территориях, городских АЗС, а также действующих станциях с ограниченными возможностями для реконструкции

t.me/vds_group_rvi



Павильоны для сети АЗС ТАИФ

В 2024 году Компанией VDS был реализован проект по разработке и поставке павильонов площадью 50 м² для сети АЗС ТАИФ.



Развитие ритейла в современном мире требует оперативности и гибкости решений. Павильон VDS – эффективное решение для розничного бизнеса на АЗС:

- продукт 100% заводской готовности;
- уход от процедуры капитального строительства;
- запуск работы операторной спустя 24 часа после монтажа;
- моментальное увеличение торговой площади АЗС;
- полноценный ритейл-объект со всеми необходимыми сервисами;
- возможность многократного перемещения без потери качества и модернизации при необходимости.

t.me/vds_group_rvi

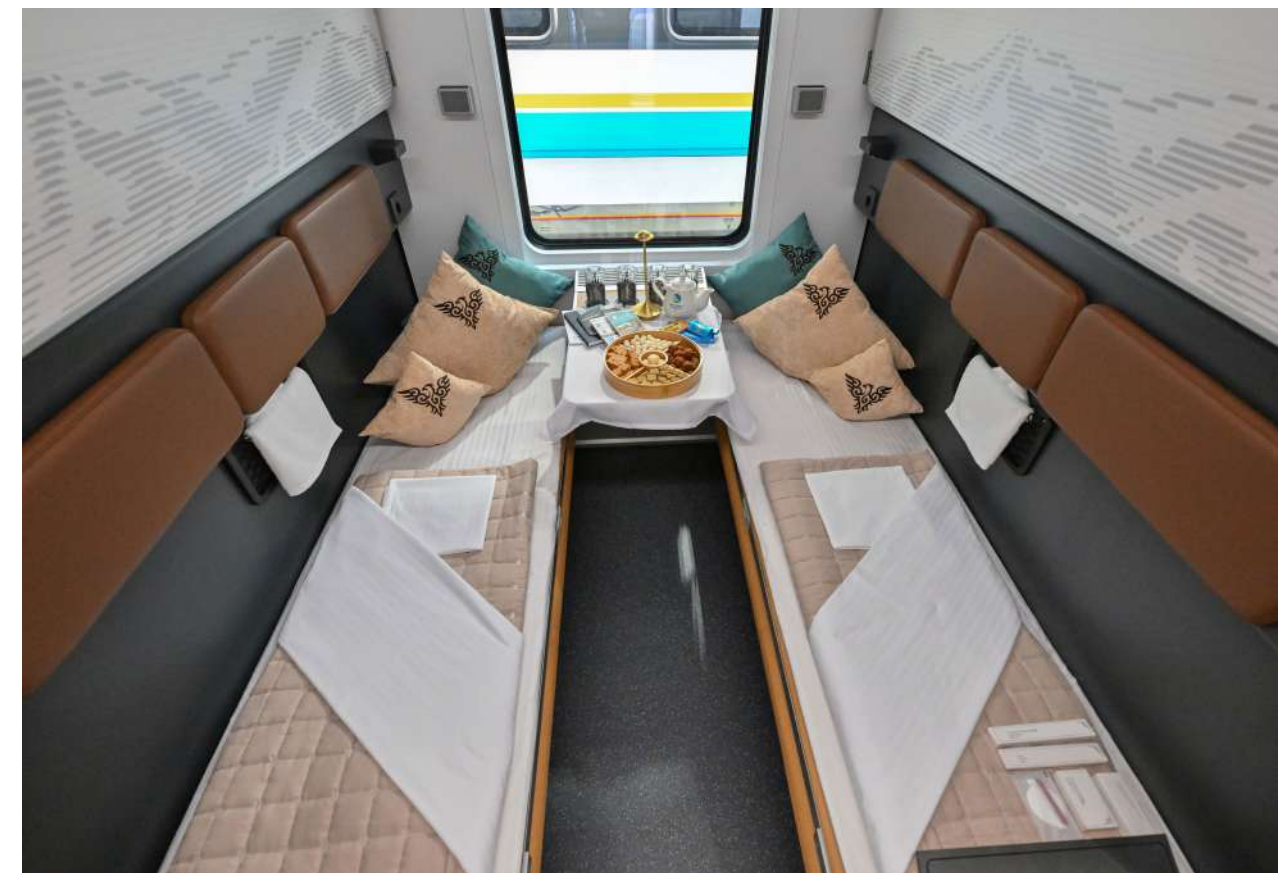


Визит Президента Республики Казахстан Касыма-Жомарта Токаева на завод Stadler Kazakhstan в Астане

Главе государства
представили первый
пассажирский вагон,
произведенный на заводе
Stadler Kazakhstan.







Сегодня Президент Республики Казахстан Касым-Жомарт Токаев посетил завод Stadler Kazakhstan в Астане. Главе государства представили первый пассажирский вагон, произведенный на заводе Stadler Kazakhstan.

Во встрече приняли участие локальные поставщики комплектующих для вагонов, в числе которых центральное место заняла Компания VDS – единственный докладчик непосредственно первому лицу. На стенде VDS был представлен большой ассортимент производимой продукции для вагонов STADLER, а также информация о локализации производства VDS в Казахстане, чему Касым-Жомарт Токаев уделил особое внимание.

Под проект STADLER Компания VDS организовала производственную площадку площадью 935 м² на базе офиса в Астане, в 2026 году запланировано расширение производства до 6 230 м² под проекты STADLER и Мотели QAZAQ OIL. Данный шаг позволил Компании VDS перенести свой технологический опыт на территорию Казахстана, тем самым создав местную школу конструирования и производства.

В рамках сотрудничества по производству пассажирских вагонов для АО «Пассажирские перевозки» Компания VDS поставляет компоненты для вентиляционных систем, интерьерные видовые элементы, кабель-каналы, кронштейны и др. Номенклатура



поставляемых изделий насчитывает более 350 артикулов. На 2025 год запланирована поставка изделий для 51 вагона, всего до 2030 года будет произведено 557 новых вагонов, что позволит полностью обновить вагонный парк национального перевозчика Казахстана.

По итогам визита Президент отметил, что реализация подобных проектов укрепляет технологическую независимость Казахстана, повышает уровень индустриализации и делает услуги железнодорожного транспорта более комфортными и безопасными для всех граждан.

t.me/vds_group_rvi

UNITI expo 2026: шаги к будущему росту

UNITI expo – ведущая европейская выставка для отраслей автозаправочных станций и автомоек.



По мере того как подготовка к следующему мероприятию UNITI expo – ключевого события для отрасли АЗС и автомоек в Европе – набирает обороты, организаторы заявляют, что выставка внесёт вклад в дальнейшее развитие отрасли, отражающее её постоянную эволюцию.

Следуя десятилетней традиции, UNITI expo 2026 вновь пройдёт в залах 1, 3 и 5 выставочного комплекса Messe Stuttgart с 19 по 21 мая 2026 года. 40 тысяч м² выставочной площади продемонстрируют всё лучшее, что могут предложить отрасли АЗС и автомоек – настоящий портал в будущее.

Ведущие компании представят передовые решения, способные изменить отрасль, затрагивая ключевые вопросы, такие как появление многоэнергетических мультисервисных хабов и автомойки завтрашнего дня. Обширная конференционная программа будет вовлекать посетителей с помощью панельных дискуссий под руководством экспертов, охватывающих последние тенденции, эволюцию рыночной динамики и инновационные стратегии.

Future Mobility Lounge также играет важную роль в развитии UNITI expo. Тематический павильон, посвящённый теме альтернативных видов топлива, будет расширен в 2026 году и предложит интересные новые форматы.

Нетворкинг остаётся краеугольным элементом выставки, предоставляя участникам возможности для сотрудничества и новых партнёрств в ответ на ключевые вызовы отрасли. Многочисленные мероприятия в рамках выставки, включая вечеринку UNITI expo и стендовые вечеринки, создадут идеальные условия для обмена опытом и укрепления международного взаимодействия.

UNITI expo вернётся 19–21 мая 2026 года. Бронирование стендов уже в разгаре, а актуальная информация для экспонентов и посетителей доступна на сайте www.uniti-expo.com.



Эльмар Кюн, управляющий директор UNITI Services GmbH

«Успех последней выставки подчеркнул стремление экспонентов демонстрировать передовые концепции, подтвердив роль UNITI expo как ключевого центра трансформации отрасли. Как отраслевое объединение, мы ставим перед собой цель создавать возможности для наших участников оставаться актуальными в ходе этих изменений, и мы намерены выполнить это обещание на следующем этапе», — заявил Эльмар Кюн, управляющий директор UNITI Services GmbH и организатор мероприятия.

«После рекордной выставки UNITI expo 2024 наша цель — развивать достигнутый успех и ещё больше укрепить отношения с экспонентами. Уже сейчас очевидно, что интерес высокий, и мы призываем бронировать участие заранее — отрасль с нетерпением ждёт возможности снова собраться и отметить общий успех», — говорит Бен Борович, генеральный директор com-a-tec GmbH и соорганизатор UNITI expo.



Бен Борович, генеральный директор com-a-tec GmbH



О выставке UNITI expo

UNITI expo — ведущая европейская выставка для отраслей автозаправочных станций и автомоек. Её компактный трёхдневный формат специально адаптирован под потребности целевой аудитории. Экспозиция разделена на четыре тематических зоны:

- технологии, оплата и логистика;
- автомойка и уход за автомобилем;
- нефтяные компании и топливные ретейлеры;
- магазины и товары повседневного спроса.

В 2024 году пятый выпуск UNITI expo собрал 470 экспонентов и 18000 участников из 110 стран на выставочной площади 40000 м². Организатор мероприятия — UNITI Services GmbH в сотрудничестве с com-a-tec GmbH.

superstation.pro

Отходы стали ресурсами

Реализуя принцип устойчивого развития, «Татнефть» внедряет проекты циркулярной экономики.

На фоне нарастания глобальных проблем с захламлением окружающей среды передовые экономики мира возвели в приоритет возвращение отходов в новый цикл. Побочные продукты жизни и деятельности человечества теперь рассматриваются как новый ресурс – то, что называется циркулярной экономикой или экономикой замкнутого цикла. Ее успех определяется не только высокой культурой потребления обществом материальных благ, но и высокими технологиями вторичной переработки.

Все идет в работу, даже дым

Эта тема, в числе других, рассматривалась на XVI Международном экономическом форуме «Россия – Исламский мир: KazanForum 2025», прошедшем в Казани. В его рамках состоялась специальная сессия «Влияние циклической экономики и «зеленых» проектов на развитие России и стран Организации исламского сотрудничества (ОИС)».

Модерировавший сессию президент Торгово-промышленной палаты РФ Сергей Катырин отметил, что здесь были представлены «очень интересные практики» и особо отметил:

– «Татнефть» показала прекрасный пример циклической «зеленой» экономики. У них всё идет в работу, даже из дыма они извлекают ценные металлы, которые используются в производстве. Всё, что мы называем бытовыми и промышленными отходами, становится сырьем.

Как отходы превращаются в ресурсы и что нужно для дальнейшего развития, рассказал генеральный директор ПАО «Татнефть» Наиль Маганов. Он сообщил о системе «зеленых» проектов компании. В том числе упомянул о получении удобрений из дымовых газов, закачке улавливаемого углекислого газа (CO₂) в нефтяной пласт, извлечении редких металлов из попутно добываемой воды, уникальных биотехнологиях...

Экосистему Татнефти формируют более 20 бизнес-направлений. Это дает синергию возможностей в вовлечении вторичных ресурсов в новый производственный цикл.

– В «Татнефти» понятие «отходы» попросту отсутствует: все материалы мы считаем сырьем – вторичными ресурсами, которые вовлекаем обратно в производственный цикл, – заявил глава компании. – Например, в шинном дивизионе возвращаются в производство до 90 % материалов. Даже после пи-



ролиза (термическое разложение в замкнутой печи без доступа кислорода) шин, после которого остается лишь незначительный остаток, мы извлекаем ценные компоненты: окись цинка для производства шин, кремнезем, используемый как наполнитель. Запустили проект «Зелёная шина».

Вопрос зрелости

Почему «зеленые» идеи, вне зависимости от внешних условий, особо близко воспринимаются как ценности компании, Наиль Маганов объяснил так:

– «Татнефть» традиционно работает в Татарстане. Головной офис находится рядом с месторождениями. Где живем, там и работаем. Это наша природа. Мы стараемся извлечь максимум того, что у нас есть, получив максимум полезного, при этом не нанося ущерб природе. Все отходы мы вовлекаем в производственный цикл вновь и вновь.

Для компании циркулярная экономика – это вопрос зрелости, считает он. Зрелости технологической, где отходы становятся сырьем. Зрелости управленческой – где процессы проектируются с учётом всей жизненной траектории продукта. И зрелости цивилизационной. «Мы не только делаем сами, но и показываем пример подрастающим поколениям», – заявил глава «Татнефти».

Завтра, послезавтра, дальше

Наиль Маганов привел интересные примеры, как сегодня «Татнефть» идет по пути устойчивого развития.

– У нас глубокая переработка нефти, – отметил он. – Мы не выпускаем темные нефтепродукты, только светлые. Причем очень хорошего качества.



Нефтяной кокс — это последнее, что остается на выходе с НПЗ, — его отправляют на Нижнекамскую ТЭЦ «Татнефти».

— Говорят, угольные электростанции — это кошмар, выбросы, — говорит гендиректор. — Ответственно заявляем, что на нашей электростанции выбросы меньше, чем при сжигании газа. У нас там стоит система фильтров, которые обезвреживают все остатки.

Последние разделяются на фракции, которые вновь перерабатываются с получением полезных в народном хозяйстве веществ, в том числе удобрений.

Кроме того, в опытно-промышленную эксплуатацию запущены установки по улавливанию углекислого газа, который закачивается в пласт для увеличения нефтеотдачи.

— Важно, чтобы для последующих поколений остался не просто захороненный CO₂ в пластах. Мы подсеяем в пласт микробы, чтобы в будущем шло преобразование в полезные продукты, — надеется Маганов. — Через сколько лет это случится, я не знаю. Это пример зеленой циркулярной экономики, которая будет завтра, послезавтра и дальше.

Циркулярный лес

Еще одним проектом «Татнефти» из этого ряда является «Циркулярный лес». Компания ежегодно выращивает в питомниках и высаживает по 5 млн деревьев в районах своей деятельности, внося свой вклад в улавливание диоксида углерода. Отходы древесной биомассы частью идут на топливные пеллеты, частью — на установку пиролиза. Получаемая жидкая фракция перерабатывается на НПЗ «ТАНЕКО» и используется как добавка в моторное топливо. Углерод идет на производство шин, а также в симбиозе с бактериями используется как улучшитель почвы.

— Все, кто заправляется на АЗС «Татнефти» и ездит на наших шинах, имейте в виду — там есть «зеленая» составляющая, — сообщил гендиректор.

Кроме того, в «Татнефти» занялись извлечением полезных ископаемых из попутно извлекаемой пластовой воды.

— Мы разлагаем пластовую воду, добывая из нее литий, бор, марганец — всё, что там находится, — пояснил глава компании. — В итоге имеем на выходе воду, которую можно использовать даже для полива.

Не стоит компания в стороне и от проблемы утилизации полимерных остатков. Однако прежде

всего проблема видится в налаживании системы отдельного сбора и подготовки сырья. Но соответствующую культуру в обществе еще предстоит пестовать. И «Татнефть» активно участвует в этом деле. Она проводит экологические мероприятия на территориях своей деятельности, конкурсы по сбору пластиковых бутылок и отработанных шин, устанавливает фандоматы по приему пластиковой тары в офисах, контейнеры для отдельного сбора мусора на предприятиях и в жилых массивах...



«Зеленые» шины

Отдельно стоит остановиться на масштабном проекте «Зелёная шина». «Татнефть» как крупнейший в стране производитель автомобильных шин создала и замкнула уникальную цепочку их рециклинга. Во многих регионах РФ развернута обширная сеть пунктов приёма и переработки отработанной резины.

Шины измельчаются в резиновую крошку, которая подвергается замкнутому термическому разложению методом пиролиза. Полученные жидкие продукты направляют на ТАНЕКО, где их преобразуют в сырье для нефтехимии. Из него, в свою очередь, получают каучук, который используется для производства новых, уже «зелёных» шин.

Из углеродного остатка извлекаются все ценные компоненты (окись цинка, кремнезем и т.д.). Его можно также переработать в качественный технический углерод — важный компонент в производстве шин.

— Это позволяет надеяться, что мы после себя не будем оставлять практически никакого углеродного следа, — отметил Маганов.

Надо тиражировать

«Татнефть» готова тиражировать этот опыт в масштабах всей страны. В связи с этим Наиль Ульфатович обратился с просьбой о поддержке к главе ТПП РФ Сергею Катырину.

Одновременно предложено включить продукты переработки шин путем пиролиза в перечень Расширенной ответственности потребителя. РОП — это сравнительно новый в РФ инструмент экологической политики, согласно которому производитель или импортер обязуется утилизировать свои изделия и упаковку «после потребления».

Компания как лидер по производству шин готова стать лидером по их сбору и переработке.

— И тогда это будет эффективно и для страны, и для компании, заверил Наиль Маганов.

— «Татнефть» — один из лидеров «зеленой» повестки, — дала оценку этой деятельности председатель совета по устойчивому развитию бизнеса, корпоративной социальной ответственности и волонтерству ТПП РФ Елена Мякотникова. — «Всегда с восхищением изучаю примеры, которые они берут немножко из будущего и последовательно, бескомпромиссно внедряют».

rg.ru



Не просто заправка: как Qazaq Oil усиливает контроль качества и клиентский сервис

Системный подход,
технологичность
и ориентация на клиента
делают Qazaq Oil лидером
в трансформации отрасли.



В условиях растущих ожиданий потребителей и высоких требований к качеству сервиса компания Qazaq Oil делает ставку на цифровизацию процессов, системность в контроле и технологическое обновление. Инновационные решения охватывают как клиентский опыт, так и логистику, техническую инфраструктуру и управление качеством топлива.

Речевая аналитика: сервис начинается с приветствия

Одним из ключевых инструментов для оценки качества обслуживания клиентов стала речевая аналитика. Каждый кассир оснащен записывающим устройством, которое фиксирует и анализирует диалоги с клиентами с помощью искусственного интеллекта. Система проверяет, был ли контакт вежливым, предлагались ли дополнительные товары и услуги, озвучивались ли акции. По результатам создаются персонализированные отчеты и формируется рейтинг сотрудников. Это позволяет оперативно выявлять слабые места и выстраивать культуру сервиса на принципах открытости и развития.

Цифровая «Книга жалоб» и быстрая обратная связь

Компания также перевела «Книгу жалоб и предложений» в цифровой формат. На всех АЗС размещен QR-код, по которому клиент может оставить отзыв или задать вопрос. Все обращения автоматически направляются в единую систему, где обрабатываются профильными специалистами. Такой подход позволяет ни одно обращение не оставить без внимания и повысить эффективность обратной связи.

Ситуационный центр и логистика в режиме реального времени

На базе Qazaq Oil функционирует ситуационный центр, который обеспечивает комплексный мониторинг движения нефтепродуктов. Сюда в режиме онлайн поступают данные о запасах топлива на заправках и нефтебазах, а также о передвижении бензовозов. Это позволяет своевременно корректировать логистику, предотвращать дефицит на АЗС и соблюдать высокие стандарты поставок. Также центр следит за соблюдением правил дорожного движения водителями и за состоянием ключевого технического оборудования.

Сквозной контроль качества: ни одна партия не останется без проверки

В Qazaq Oil внедрена система сквозного контроля качества топлива, которая охватывает все этапы движения — от поступления на базы хранения до реализации на автозаправочных комплексах. Контроль качества осуществляется тремя лабораториями в Астане, Алматы и Атырау. С каждой партии топлива отбираются образцы, которые проходят детальные проверки. Такой подход обеспечивает стабильность характеристик топлива и минимизирует риск несоответствий.

Бесконтактная заправка: технологии для удобства клиента

Цифровизация клиентского опыта — еще одно направление, в котором Qazaq Oil делает уверенные шаги. Через мобильное приложение VLife доступна функция бесконтактной заправки. Благодаря геолокации система автоматически определяет, на какой АЗС находится клиент. Остается выбрать колонку и указать сумму — и можно заправиться без визита в кассу. Услуга особенно популярна среди водителей, ценящих скорость и удобство.

Модернизация оборудования: в приоритете безопасность и точность

В рамках ребрендинга Qazaq Oil провела масштабную модернизацию инфраструктуры. На АЗС заменены технологические трубопроводы на современные Dugapipe PLX производства Великобритании. Эти трубопроводы отличаются высокой коррозионной стойкостью, герметичностью и экологической безопасностью. Также установлены сертифицированные резервуары отечественного производства объемом до 50 м³, соответствующие требованиям к объектам повышенной опасности.

Особое внимание уделено топливораздаточному оборудованию: на АЗС внедрены колонки немецкой компании Gilbarco — мирового лидера в этой области. Они обеспечивают высочайшую точность отпуска, защиту данных и бесперебойную работу, позволяя Qazaq Oil поддерживать стандарты международного уровня.

Системный подход, технологичность и ориентация на клиента делают Qazaq Oil лидером в трансформации отрасли. Здесь инновации — не просто тренд, а рабочий инструмент для построения устойчивого и прозрачного бизнеса.

ratel.kz

MOL расширяет формат Fresh Corner на железнодорожных станциях и в поездах Венгрии

От автомагистралей до железных дорог!



От автомагистралей до железных дорог! MOL открыл первый формат QSR-киоска на железнодорожной станции Budapest Déli, а также запустил два вагона Fresh Corner Bistro на линии Балатон в партнёрстве с командой Венгерской железнодорожной пассажирской службы.

Компания стремится превратить Fresh Corner в самостоятельный фуд-ритейл бренд, а не только «магазин на АЗС». Поэтому последовательно реализует свою стратегию, расширяясь туда, где много людей и путешественников.

Ровно десять лет назад MOL запустил Fresh Corner как собственную сеть кафе и магазинов на АЗС, предлагая качественный кофе, свежую еду и повседневные товары. Сегодня уже насчитывает более 1300 точек в Европе. В 2024 году продали 65 млн чашек кофе и 43 млн хот-догов.

Помимо автозаправочных станций, бренд вышел на мобильные форматы – фудтраки и кофейные трициклы для фестивалей, а также на отдельные кафе. В последнее время точки Fresh Corner стали появляться в университетах, аэропортах, транспортных хабах и офисных центрах – то есть вне АЗС.

superstation.pro



Во Франции заработал первый Robotic Store bk World на зарядной станции для электромобилей

Международная экспансия лаунжей bk World при зарядных парках для электромобилей продолжается.



Международная экспансия лаунжей bk World при зарядных парках для электромобилей продолжается. На юге Франции, в Сенасе, открылся новый объект. Он расположен рядом со станцией Tesla Supercharger и предлагает водителям новый формат обслуживания. Впервые представлен магазин без персонала с роботизированной системой обслуживания.

После открытия лаунжа bk World во французском Руайе объект в Сенасе стал уже второй локацией bk World на зарядных станциях Tesla во Франции. На 23 скоростных зарядных точках электромобили могут заряжаться с мощностью до 250 кВт. В это время гостям предлагается сервис самого высокого уровня.

Кондиционируемый зал bk World Lounge с современной атмосферой, чистые туалеты, доступные для инвалидов колясок, кофе от экологичного бренда Café Intención (J.J. Darboven), места на открытом воздухе и, конечно, широкий выбор закусок и напитков.

Впервые вместо вендинговых аппаратов используется роботизированное решение. Заказ оформляется через сенсорный терминал, после чего робот-манипулятор автоматически собирает выбранные товары и бесконтактно кладёт их в окно выдачи. Здесь интеллектуальные технологии сочетаются с максимальным комфортом для пользователя – за работой робота можно наблюдать в процессе исполнения заказа.





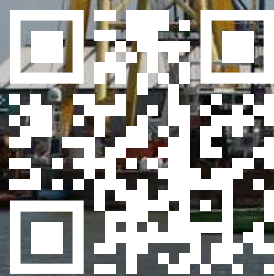
С помощью Robotics Solution компания bk World внедряет новый подход к магазинам самообслуживания. Это решение делает обслуживание лаунжей более эффективным и современным, а также открывает новые возможности круглосуточного снабжения людей в самых разных местах.

«Наш круглосуточный магазин — отличное дополнение к зарядным паркам для электромобилей. Но у него есть и множество других применений — будь то железнодорожные вокзалы, аэропорты, кемпинги, автозаправочные станции или другие транспортные хабы. bk World предлагает идеальное решение для мест, где людям нужно обслуживание вне стандартных часов работы. Мы очень рады впервые представить эту концепцию в Сенесе», — сказал Герольд Вольфарт, CEO bk Group и bk World.

superstation.pro



vds.group



telegram

