HEDTEIA3

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ. СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ НАЦИОНАЛЬНОГО НЕФТЕГАЗОВОГО ФОРУМА И ВЫСТАВКИ «НЕФТЕГАЗ»



ЭЛЕКТРОМОБИЛИ

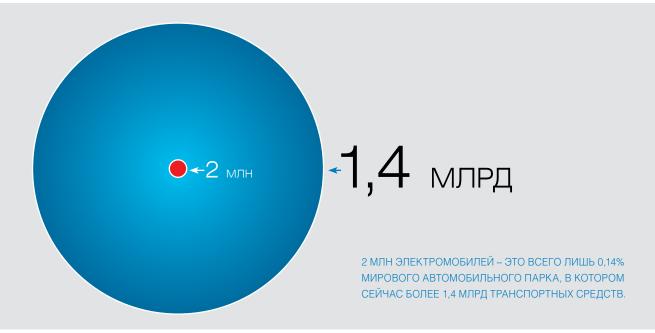
И НОВАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА: ТЕХНОЛОГИИ ДАВЯТ НА НЕФТЬ



Электромобили и перспективы нефтедобычи



В последние годы все более отчетливо проявляется электромобильный бум. Темпы, которыми в мире растет сегмент легкового транспорта, оснащенного вместо бензобаков аккумуляторными батареями, завораживают. Это породило ожидания близкого конца эры автомобильного транспорта: «еще немного, и на смену загрязняющим окружающую среду двигателям внутреннего сгорания массово придут экологически чистые электромоторы».



Действительно ли транспорт на электрической тяге скоро вытеснит привычные автомобили? Позволит ли это кардинально оздоровить природную среду? И не пора ли нефтяникам сворачивать инвестиции в освоение новых месторождений вместо того чтобы посягать на освоение Арктики и шельфа, искать способы извлечения из недр нефти баженовских залежей и прочих ТРИЗов? Попробуем разобраться...

Нынешняя — далеко не первая — волна повышенного внимания к электромобилям начала формироваться в начале XXI века. Неудержимо дорожающая нефть формировала благоприятную среду для экспериментов с альтернативными источниками энергии, в том числе на транспорте. А когда в середине 2000-х производители аккумуляторов смогли впервые предложить рынку относительно дешевые батареи с неплохими эксплуатационными свойствами, возникли условия для стремительного роста парка электромобилей.

Если к концу 2010 года в мире насчитывалось немногим более 100 тыс. электромобилей и автомобилей с гибридной тягой, то в 2011 году было продано 56,7 тыс. электромобилей и гибридов, а год спустя — уже порядка 110 тыс. единиц. Восходящая динамика продаж продолжилась и в последующие годы: 2013 год — 240 тыс. электромобилей, 2014-317 тыс., 2015-549 тысяч. При этом в середине 2015 года общее количество электромобилей приблизилось к 1 млн единиц. То есть за каких-то 5 лет их стало на порядок больше!

Минувший год принес новые рекорды. В 2016 году только в электромобильные стартапы по всему миру было инвестировано \$2 млрд — вдвое больше, чем годом ранее, и в 1,5 раза больше, чем за три предшествующие года. За прошлый год мировой парк электромобилей пополнился еще на 774 тыс. единиц. К концу 2016 года по дорогам мира колесило уже более 2 млн электромобилей.

По оценкам МЭА, в 2017 году в мире будет продано 1,19 млн электромобилей, в 2018 году — 1,6 млн единиц. В прошлом году Китай стал государством с самым большим парком электромобилей (650 тыс. единиц против 560 тыс. в США), и теперь каждый второй новый электромобиль продается в Поднебесной.

НА НАЧАЛО 2017 ГОДА В РОССИИ БЫЛО ЛЕГАЛИЗОВАНО 920 ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ Кстати, и по производству электромобилей сейчас лидирует Китай. По оценкам Bloomberg, тамошний концерн BYD продал за прошлый год 102,5 тыс. своих электромобилей, в том время как широко известная Tesla — только 75 тысяч. На третьем месте в рейтинге производителей наиболее востребованных автомобилей с электромоторами — VW.

Конкурентным преимуществом китайской марки является цена. Годовая выручка BYD составила \$3,8 млрд, в то время как Tesla заработала на продажах \$6,35 млрд.

Важно подчеркнуть, что высокая динамика роста продаж электромобилей — это в значительной мере результат низкой базы. Если вспомнить, что в прошлом году в мире было продано 94 млн автомобилей, то окажется, что на долю машин на электрической тяге приходится сейчас примерно 0,82% годового объема продаж. Опять же, 2 млн электромобилей — это всего лишь 0,14% мирового автомобильного парка, в котором сейчас более 1,4 млрд транспортных средств.

В отдельных регионах продажи идут значительно активнее: в прошлом году в Норвегии доля электромобилей в составе автомобильных продаж составила 24% (в сегменте легкового транспорта — 42%), в Голландии — 5%, в Швеции — 3,2%. Но это, скорее, исключение из правила. Причем, даже в этих странах присутствие электромобилей в общем потоке транспортных средств едва заметно.

Еще одна существенная деталь. Впечатляющие цифры, которые у всех на слуху, рисуют завышено оптимистичную картину. Помимо собственно электромобилей (battery electric vehicle — BEV) в подсчеты, как правило, включаются и гибридные автомобили (HEV — hybrid electric vehicle или PHEV — plug-in hybrid electric vehicles). В прошлом году доля плагин-гибридов в составе продаж электромобилей в широком смысле снизилась до 37% против 40% годом ранее. Но она все еще очень велика. По производству собственно электромобилей предсказуемо лидирует Tesla. За ней следуют Nissan и BYD.

В ряде стран приняты меры, призванные подстегнуть процесс вытеснения автотранспорта электромобилями. В Норвегии обещано прекратить продажу автомобилей с 2025 года. Правительство Великобритании, озабоченное состоянием воздушной среды, объявило о запрете продаж автомобилей с бензиновыми и дизельными двигателями, в том числе гибридных, с 2040 года. В Индии собираются запретить продажу автомобилей с ДВС к 2030 году — здесь лейтмотивом является стремление сократить импорт жидких моторных топлив и тем самым уменьшить зависимость транспортного парка от внешних факторов.

Еврокомиссия пока не планирует вводить квоты, помогающие электромобилям вытеснять автотранспорт с ДВС. Но отдельные европейские страны целесообразность ограничительных барьеров рассматривают. К 2050 году отказаться от автомобилей планируют Германия и Нидерланды.

Кстати, аналогичные намерения анонсированы в ряде штатов США. В целом по стране продажи электромобилей растут почти на треть ежегодно, а по итогам 2017 года ожидается 40%-ный прирост. Но даже на фоне столь высокой активности доля электротранспорта в годовых продажах ожидается на уровне 10% только к 2023 году и около 20% к 2025 году.

Власти Китая близки к тому, чтобы запретить производство на своей территории бензиновых и дизельных автомобилей. Причем, этот производственный сегмент может оказаться под запретом уже в 2025 году. Правда, предполагается, что мораторий не будет распространяться на гибридный колесный транспорт. При этом уже в 2018 году электромобили или гибриды должны составить здесь не менее 8% производства, а к 2020 году –12%.

РОССИИСКИЕ ВЛАСТИ ЛЕЛЕЮТ
АМБИЦИОЗНЫЕ ОТНОСИТЕЛЬНО
НАШИХ РЕАЛИЙ ПЛАНЫ —
К 2020 ГОДУ РЫНОК ЭЛЕКТРОКАРОВ
В СТРАНЕ ДОЛЖЕН ВЫРАСТИ ДО 200
ТЫС. ЕДИНИЦ

В ряды заядлых приверженцев электротранспорта вступают все больше авто-концернов. Audi к 2022 году перенаправит \$12 млрд инвестиций на разработку и создание электромобилей. Начиная с 2019 года каждый автомобиль, производимый шведской компанией Volvo Cars, будет оснащаться электродвигателем; к 2025 года продажи Volvo с электроприводом должны достигнуть 1 млн единиц ежегодно. Volkswagen намерен утроить размер инвестиций в разработку автомобилей с электрическими и гибридными силовыми установками; с 2017 по 2022 годы на эти цели будет выделено 9 млрд евро против 3 млрд евро за предыдущие 5 лет.

Tesla планирует нарастить выпуск до 500 тыс. электромобилей к 2018 году благодаря запуску в производство новой модели — Tesla Model III, рассчитанной на массового потребителя.

Пока электромобильный сегмент развивается, главным образом, в легковом исполнении. Но, возможно, не за горами время, когда коммерческим направлением станут аккумуляторные грузовики. Этим летом Mercedes-Benz представила электрический грузовик Urban eTruck мощностью 340 лошадиных сил, который способен проезжать без подзарядки до 200 километров. Серийное производство может начаться после 2020 года.

Говоря о стремительно растущей популярности электромобилей, нужно отдавать отчет, что конкуренция электро- и автотранспорта не является чисто рыночной. Как правило, электромобили стоят очень дорого, заряжаются долго, а запас хода имеют небольшой. Новые предпочтения формируются под влиянием масштабных протекционистских мер. Государства заинтересованных стран компенсируют владельцам электромобилей значительную часть стоимости и эксплуатационных затрат, дают налоговые послабления, строят зарядные станции, предоставляют бесплатные парковки и щедро раздают другие «пряники».

Например, анонсированный британскими властями ускоренный переход на электромобили недешево обойдется казне. На одних только налоговых льготах государство потеряет порядка £30 млрд. Еще более £200 млрд придется потратить

ЕЩЕ В 2009 ГОДУ КАЖДЫЙ КВТ-ЧАС ЕМКОСТИ СТОИЛ \$1000, СЕЙЧАС – ОКОЛО \$230.

ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ, ЧТО СНИЖЕНИЕ ЦЕНОВОГО ПОРОГА ДО \$100 ЗА КВТ-ЧАС ПОЗВОЛИТ ЭЛЕКТРОМОБИЛЯМ ПОЗВОЛИТ УСПЕШНО КОНКУРИРОВАТЬ С АВТОМОБИЛЯМИ



на строительство 10 тыс. ветряных турбин и десяти атомных электростанций — в результате «транспортной революции» потребность в электроэнергии вырастет в полтора раза.

И обратный пример. Принятое в прошлом году правительством Дании решение отменить налоговые льготы владельцам электромобилей отозвалось значительным падением продаж в этом сегменте. По итогам первого квартала 2017 года продажи электромобилей упали здесь почти на 2/3, в то время как на основных рынках Европы они выросли на 30%.

ПО ОЦЕНКАМ ВР, КАК МИНИМУМ, ДО 2035 ГОДА СПРОС НА НЕФТЬ ВСЕ ЕЩЕ БУДЕТ ПОНЕМНОГУ РАСТИ— СРЕДНЕГОДОВЫМИ ТЕМПАМИ 0.7% Эти примеры отчасти объясняют невысокую, мягко говоря, популярность электромобилей в России. На начало 2017 года в нашей стране было легализовано 920 электромобилей. В 2016 году удалось продать 83 электромобиля против 116 единиц годом ранее. За 7 месяцев 2017 года было продано 39 электромобилей, но 18%-ный рост продаж стал, скорее, нервной реакцией на возвращение с 1 сентября 17%-ной экспортной пошлины.

Значимых привилегий российские владельцы электромобилей не получают.
Только в Санкт-Петербурге, Московской и Калужской областях они освобождены от уплаты транспортного налога. Единственной привилегией для москвичей является бесплатное пользование парковками. Престижные Tesla, конечно, покупают, но преимущественно, как модную игрушку.

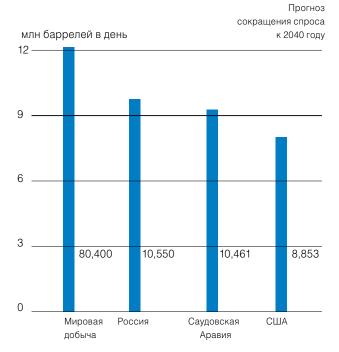
Достижения отечественного автопрома на ниве транспортной электрификации исчерпываются выпуском в 2012 году менее сотни экземпляров LADA Ellada, которые за 5 лет так и не удалось распродать. Во-первых, без дотаций стоят они непостижимо дорого — 1,25 млн рублей. Во-вторых, когда холодно (а на большей части страны морозы — дело обыденное), и без того невысокий пробег без подзарядки сокращается в разы. В-третьих, количество зарядных станций весьма невелико, что создает дополнительные риски и проблемы.

Всерьез проблемой электрозарядной инфраструктуры в российском правительстве занялись только сейчас. «Российские сети» недавно анонсировали создание первой федеральной системы зарядных станций. Пока у «Россетей» 130 электрозаправок, до конца года планируется увеличить их число до 190.

Российские власти лелеют амбициозные относительно наших реалий планы — к 2020 году рынок электрокаров в стране должен вырасти до 200 тыс. единиц. Конечно, нереально увеличить парк в сотни раз за три года. Тем более, если ничего радикального не предлагать.

Пока же Mitsubishi, которая с большим энтузиазмом начинала осваивать наш рынок, совсем ушла из России — пока государство не начнет развивать инфраструктуру для электромобилей, их продажи бесперспективны.

Правда, печальный опыт АвтоВАЗа и Mitsubishi не для всех стал поучительным примером. Объявлено,



Источник: расчеты Barclays, данные Международного энергетического агентства

ЭРА ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ

к 2022 году цены на электромобили сравнятся с бензиновыми, вызвав значительный рост продаж



Источник: данные, подготовленные Bloomberg New Energy Finance, Marklines

что весной 2018 года в Приморье начнется строительство российско-японского предприятия по производству электромобилей; для начала здесь рассчитывают выпускать до 5 тысяч «легковушек» в год. В рамках проекта, получившего название «Прометей», японские малолитражки будут переделываться в электрокары.

Оценки перспектив развития электрического транспорта порой разнятся очень сильно. Но никто не сомневается в том, что динамика будет восходящей. Ведущие автомобильные концерны планируют к 2025 году в совокупности продавать по 6 млн электромобилей в год, а к 2030 году нарастить объем до 8 млн. Норвежская Statoil ASA рассчитывает, что к 2030 году на долю электромобилей будет приходиться 30% всех продаваемых авто.

НЕФТИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ПРИДЕТСЯ
НА ТРАНСПОРТ, ДОЛЯ КОТОРОГО
В ПОТРЕБЛЕНИИ СОХРАНИТСЯ
НА VPORHE 60%

Международное энергетическое агентство ожидает, что к 2030 году по дорогам мира будут колесить до 58 млн электромобилей. Прогноз Exxon Mobil на 2040 год

— 100 млн, а ВР ожидает, что этот рубеж будет достигнуть на 5 лет раньше. ОПЕК недавно повысила прогноз по парку электромобилей до 266 млн единиц.

Базовый сценарий, подготовленный VYGON Consulting, предполагает рост доли гибридов, электрокаров и машин на газе в структуре мировых продаж до 56% к 2035 году. Реализация автомобилей с ДВС, по этим оценкам, сократится до 38%, а собственно электрокаров — вырастет до 20%.

Ключевую роль в развитии сегмента электромобилей сыграет то, насколько успешными будут попытки удешевить производство аккумуляторных батарей — самого дорого элемента в электрокарах. Еще в 2009 году каждый кВт-час емкости стоил \$1000, сейчас — около \$230. Предполагается, что снижение ценового порога до \$100 за кВт-час позволит электромобилям позволит успешно конкурировать с автомобилями на ДВС. Правда, остается открытым вопрос о том, удастся ли получать литий и другое дефицитное сырье в количествах, необходимых для массового производства аккумуляторов. Да и сколько такое сырье будет стоить, когда спрос на него вырастет многократно.

Очевидно, что по мере развития электрического транспорта правительства не смогут поддерживать этот сегмент налоговыми и прочими поблажками. На это у них попросту не окажется средств, когда финансовые запросы на эти цели вырастут многократно, а топливные акцизы серьезно сократятся.

Заслуживают более пристального внимания и экологические аспекты развития электротранспорта. Так, аналитики ЛУКОЙЛа отмечают, что электромобили не столь безвредны для окружающей среды, как это воспринимается в массовом сознании. Во-первых, некоторые источники энергии для электромобиля могут быть не совсем «чистыми» (например, уголь). В этом случае экологические последствия от распространения электромобилей будут отрицательными. Во-вторых, литий и прочие компоненты ба-



Министр энергетики РФ Александр Новак осмотрел зарядный комплекс для электромобилей в Приморском крае

тарей способны оказать значительное негативное воздействие на окружающую среду. В-третьих, влияние электромагнитного излучения от батареи электромобиля на организм человека до конца не изучено.

Как минимум, в течение ближайших 20 лет авторитетные аналитические центры не ожидают серьезных потрясений для производителей нефти в связи с активной электрификаций дорожного транспорта. Да, этот сегмент стремительно развивается. Но доля его в обозримом будущем не вырастет до объемов, способных значительно скорректировать спрос на нефть и производимое из нее топливо.

По оценкам ВР, как минимум, до 2035 года спрос на нефть все еще будет понемногу расти — сред-

В РОССИИ ДОБЫЧА НЕФТИ БУДЕТ СТАБИЛЬНА И ПРОБЛЕМ СО СБЫТОМ НЕ ПРЕДВИДИТСЯ негодовыми темпами 0,7%. Основное потребление нефти по-прежнему придется на транспорт, доля которого в потреблении сохранится на уровне 60%. При этом добыча нефти в России будет стабильна и проблем со сбытом не предвидится.

Аналогично оценивают перспективы и другие источники. Например, ExxonMobil ожидает, что, как минимум, до 2040 года нефть останется главным источником энергии и будет обеспечивать третьи мировых энергетических потребностей.

Другое дело — к прежним ценовым высотам нефть уже вряд ли вернется. Чтобы хорошо на ней заработать, нужно без промедления вкладываться в нефтехимические производства. ◆





СТАНКЕВИЧ ЮРИЙ АРКАДЬЕВИЧ заместитель председателя комитета РСПП по энергетике и энергоэффективности

Планы производителей электромобилей будут становиться все более амбициозными

Электромобили играют все более заметную роль в мировой транспортной индустрии. Интерес к ним в последние годы увеличивается не только на фоне бурного развития технологий, но и благодаря заверениям автомобилестроительных корпораций в высокой экологичности таких машин.

Рост продаж преимущественно стимулируется механизмами государственной поддержки, при этом многие эксперты ожидают, что через 10-15 лет развитие технологий позволит электромобилям конкурировать на равных с традиционными автомобилями на бензине и дизельном топливе.

По итогам 2016 года мировые продажи электромобилей превысили 750 тыс.единиц (хотя еще в 2010 году они составляли менее 7 тыс.), а их количество превысило 2 млн единиц. Пока основной объем продаж электромобилей сосредоточен в ограниченном количестве стран. По данным МЭА, на 5 стран приходится 80% общего объема продаж электромобилей в мире. В 2010 году основными рынками продаж электромобилей являлись США, Япония и Норвегия, но в 2016 году по этому показателю на первое место вышел Китай, обладающий наиболее динамично развивающимся авторынком в мире.

Идея бережного отношения к экологии путем перехода на электромобили распространяется по всему миру, однако по мере развития такой тенденции научное сообщество все более активно задает вопрос «а на самом ли деле электротранспорт сохраняет окружающую среду или это старательно распространяемый миф?». Степень экологической безопасности автомобиля стоит определять не только по последствиям его работы, но и по ряду других факторов. Необходимо учитывать весь жизненный цикл электромобилей — от этапов производства до момента утилизации, включая процессы пополнения энергией и обслуживания машин. Первичный источник электрогенерации, в значительной степени пока, — это уголь. По подсчетам китайских исследователей с переходом на электромобили потребление электричества, вырабатываемого на станциях, загрязняющих воздух, только вырастет. Значительные экологические риски кроются в процессах производства и использования мощных аккумуляторов.

Однако в целом идеи «электромобилизации» получают в мире широкую поддержку, как на уровне экспертного сообщества, так и со стороны регулирующих органов. Несомненно, электромобили заняли свою «нишу» в многомиллиардном парке «самодвижущихся экипажей». По мере снижения стоимости и повышения емкости аккумуляторов планы производителей электромобилей будут становиться все более амбициозными.

ПО ДАННЫМ МЭА, НА 5 СТРАН
ПРИХОДИТСЯ 80% ОБЩЕГО ОБЪЕМА
ПРОДАЖ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ В МИР

Восприятие данного вида транспорта в России сегодня можно охарактеризовать словосочетанием «настороженное ожидание». С одной стороны, многолетний положительный опыт электрификации общественного транспорта, а с другой — необходимость поддержания внутреннего спроса на традиционные виды топлива и сохранения экономической эффективности отечественной нефтепереработки, в модернизацию которой в последние годы были вложены значительные средства.

Допускаю, что увеличение доли электромобилей на российском рынке будет происходить невысокими темпами, без резких всплесков, при условии, что в ближайшее время перманентное развитие технологий не принесет нам сюрприза, способного внезапно повесить на традиционный автомобиль ярлык «утратившего предназначение рудимента».



MAKCИМ НЕЧАЕВ, IHS Россия Директор по консалтингу

Массовый переход на электромобили по-прежнему остается под большим вопросом

Научно-технический прогресс не стоит на месте, и ключевые барьеры к широкому распространению электромобилей стремительно снижаются: дешевеют батареи, растет их энергоемкость, снижается время зарядки, растет расстояние, которое можно проехать на одной зарядке. За последние 7 лет стоимость кВт-часа емкости снизилась в 4 раза до уровня \$230. Время зарядки аккумулятора до 80% на современных мощных станциях составляет всего 30 минут, а дальность поездки лучших электрокаров на одной зарядке батареи превысило 500км.

Достаточно ли этого для широкого распространения электромобилей и массового замещения ДВС? Отнюдь. В 2017 году в мире насчитывается всего порядка 2 млн. электромобилей при общем парке легковых авто в 1,4 млрд (0,14%); доля электромобилей в России еще меньше: при общем парке в более, чем 56 млн единиц их насчитывается всего около 1000 (менее 0,002%)! Этому есть ряд объективных причин: электромобили существенно дороже автомобилей с ДВС, инфраструктура для их зарядки находится в зачаточном состоянии, не решены проблемы резкого снижения эффективности использования электромобилей в странах с резкими перепадами температуры.

Однако, несмотря на имеющиеся проблемы, продажи электромобилей в мире растут высокими темпами, хотя и не во всех странах. Наибольшие темпы роста продаж наблюдаются в Китае и Японии, причем предпочтение потребители отдают автомобилям с гибридным двигателем, а не исключительно электрическим авто: в 2016 году продажи гибридных каров в Японии и Китае выросли более чем на 130%, а электрокаров на 106%. В Европе и США темпы роста продаж электромобилей значительно ниже — но это объясняется их более широким распространением. Например, в Норвегии каждый третий проданный автомобиль является электрическим, а доля электромобилей в общем парке достигла 5%.

Так ждет ли нас массовая замена автомобилей с ДВС на электромобили в ближайшие годы? Вряд ли. По оценкам компании IHS, доля электромобилей в общемировом парке вряд ли превысит 10% к 2030 году. А для более интенсивного проникновения электромобилей на рынок требуются согласованные усилия автопроизводителей и государства. Первые должно продолжить повышать эффективность электрокаров и снижать их стоимость, тогда как вторые должны обеспечить стимулы к массовому строительству зарядных станций. И даже этого поначалу будет недостаточно — должно пройти время, чтобы массовый пользователь смог преодолеть многолетние привычки пользования автомобилем с ДВС и стал доверять электрокарам даже в экстремальных условиях.



АЛЕКСАНДР КУЗЬМИН, генеральный директор PycXOЛTC/Retail&HoReCa

Сети АЗС в перспективе развития электромобилей и отказа от ДВС

На протяжении последнего столетия всё, что связано с двигателями внутреннего сгорания, было олицетворением смелых инженерных идей. Теперь вся эта новизна стремительно исчезает. Ни для кого не секрет, что сейчас в мире происходит перестройка автомобильной промышленности связанная с заменой двигателей внутреннего сгорания на иные источники движения.

По многочисленным прогнозам, выпуск двигателей внутреннего сгорания прекратится к 2050 году. Причем автомобильные ДВС исчезнут значительно раньше своих судовых и авиационных собратьев. Это значит, что и наука, и инфраструктура обслуживания многих секторов экономикки должны будут перестроиться.

Сегодня многие конструкторские коллективы, занятые в машиностроении, по инерции ещё мечтают о том, как будут проектировать сверхмощные бензиновые двигатели для будущих автомобилей. Вузы готовят инженеров, отраслевая наука улучшает технологии. Однако все они работают на обреченную отрасль.

Так происходит не впервые. На рубеже 20 и 21 веков то же самое случилось с наукой и технологиями обработки фото- и кинопленок. В начале 21 века на Коdak — глобальную мировую корпорацию — работали целые научные центры, не говоря уже про соответствующие кафедры и вузы. Однако это не помешало Коdak уйти с рынка. В мире аудио- и видеовоспроизведения подобные исчезновения с рынка случились с грампластинками, магнитофонной лентой, CD...

Что ждет A3C — «автомобильные заправочные станции» в свете перспективы конца эры ДВС? Казалось бы ответ очевиден: A3C появились на свет, как бизнес-опция, обеспечивающая потребности ДВС, установленных на транспортных средствах, и должны исчезнуть вместе с этими двигателями. Однако, у заправочной отрасли есть шанс продолжить свое существование без привязки к судьбе ДВС. Этот шанс основан на развитии т.н. нетопливных бизнесов заправочных сетей — вида деятельности, появившегося практически одновременно с самими A3C, как розничная торговля, сопутствующая продажам топлива.

Что же такое нетопливные бизнесы заправочных сетей? Говоря простым языком — это магазины и кафе при АЗС, а также ряд сервисов и услуг, которые изначально возникли как средство привлечения клиентов на станцию, причем за многие из них посетители АЗС готовы заплатить деньги. Эволюционный процесс привел к тому, что сегодня прибыль от этих «сопутствующих продаж» в некоторых заправочных сетях уже достигает 50% доходности их АЗС.

Нетопливные бизнесы A3C — мой хлеб как эксперта и как предпринимателя, направление работы, которое может стать спасением заправочной отрасли в будущем.

Как же нетопливные бизнесы спасут индустрию АЗС? Да и стоит ли ее «спасать»?

Нужно понимать, что в неизменном виде заправочную отрасль сохранить не удастся, но можно уберечь от исчезновения розничную инфраструктуру, сложившуюся вдоль автомобильных транспортных артерий, сохранив рабочие места для десятков тысяч человек, занятых непосредственно на АЗС и такого же количества людей, занятых в обеспечении жизнедеятельности нетопливного сегмента современной заправочной

ТОЧКА ЗРЕНИЯ



отрасли. Нефтебазы, снабжающие заправки и компании-перевозчики топлива исчезнут, но останутся тысячи точек продаж, сотни компаний-поставщиков магазинов и кафе, сервисных услуг и ИТ-решений. Одна АЗС с магазином и кафе дает работу минимум для 5-ти человек, столько же людей заняты в обеспечении поставок на каждую заправочную станцию. 1000 станций — 10 тысяч рабочих мест, 10000 АЗС — 200 тысяч занятых людей с зарплатой, выше средней по региону. Много это или мало? Или точнее, важно это или не важно для того, чтобы заниматься подобным вопросом на государственном уровне? Для меня ответ очевиден — это крайне важно, поскольку по официальной статистике, сегодня в России около 27000 заправочных станций... Например в Канаде, иностранному предпринимателю, который сможет в течение 2-х лет обеспечить всего 4 (!) рабочих места для резидентов страны, дают возможность получения гражданства.

На что нужно обратить первоочередное внимание, чтобы АЗС в нашей стране не вымерли вслед за отказом автопрома от использования двигателей на углеводородном топливе?

Уже сегодня нужно направить фокус усилий на создание инструментов, обеспечивающих создание клиентского трафика для АЗС в условиях падения спроса на нефтепродукты. Сейчас основной мотив, побуждающий людей заезжать на заправки основан на необходимости приобретать топливо для автомобилей и фокус усилий в развитии нетопливных бизнесов направлен на максимальный охват этого потока клиентов. При исчезновении потребности в топливе у людей не будет «традиционного» повода заезжать на АЗС, но людской поток, следующий мимо любой из станций не уменьшится, т.к. с одной стороны, замена ДВС на электродвигатели не отменит перемещение людей по дорогам, а с другой, все АЗС построены вдоль автомобильных транспортных артерий. Значит, если станции найдут способ завлечь к себе посетителей, у них есть шанс продолжить свое существование в качестве объекта ритейла.

ДВС ИСЧЕЗНУТ ЗНАЧИТЕЛЬНО РАНЬШЕ СВОИХ СУДОВЫХ И АВИАЦИОННЫХ СОБРАТЬЕВ. ЭТО ЗНАЧИТ, ЧТО И НАУКА, И ИНФРАСТРУКТУРА ОБСЛУЖИВАНИЯ МНОГИХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИККИ ДОЛЖНЕ БУДУТ ПЕРЕСТРОИТЬСЯ

Что может являться генератором клиентского трафика, альтернативным спросу на моторное топливо?

- посты зарядки электромобилей? Несомненно. Но возможно, не в первую очередь. Т.к. технологии зарядки автомобилей и доступность электроэнергии позволяют заряжать аккумуляторы непосредственно на территории парковки, в т.ч. и в ночное время.
- удобно расположенный магазин? Несомненно. В век скоростей и дефицита времени, многим из нас может потребоваться заскочить в небольшой магазин «по дороге», не отклоняясь от намеченного маршрута и не тратя времени на посещение гипермаркета или крупного торгового центра.
- кафе для перекуса, чашечки кофе или места встречи, удобного для вас и партнера, который тоже, как и вы, перемещается на автомобиле? 100%! Взрывное развитие темы ко-воркинга лишнее тому подтверждение.
- пункт выдачи интернет-ритейлера, у которого вы приобретаете товары? Тоже в точку! Он-лайн торговля развивается опережающими темпами, при этом технологии получения заказов оставляют желать луч-



шего. АЗС, расположенные по пути вашего следования от дома на работу значительно удобнее, нежели сервис доставки на дом.

Я перечислил лишь четыре причины, которые могут привлечь людей посетить место, которое сегодня мы называем заправочной станцией. На самом деле, таких поводов для заезда гораздо больше, лидеры сетевого ритейла и заведений общепита привлекают значительный поток клиентов, не имея такого повода, как заправка автомобиля. Их инструменты не являются ноу-хау и не содержатся в глубокой тайне, заправочные сети могут использовать такие инструменты привлечения клиентов после минимальной адаптации. Кроме этого, отказ от ДВС не произойдет внезапно, в некую «ночь с воскресенья на понедельник» — этот процесс растянется на многие годы, предоставляя сетям АЗС достаточно времени, чтобы произвести необходимые изменения.

Кто должен выступить источником инициатив по изменениям в заправочной отрасли? Я считаю, что Правительство РФ, обязанное заботится о сохранении рабочих мест для своих граждан. Во многих странах уже запущены программы подготовки к «жизни после нефти», для российских АЗС должна быть запущена программа «жизнь после бензина и дизтоплива».

Кто должен быть локомотивом исполнения такой программы?

Сети АЗС, принадлежащие ВИНКам, при финансировании со стороны ВИНК. Именно «винковские» сети АЗС должны создать стандарт действий по генерации клиентского трафика в новых условиях замещения прежнего генератора, каким сегодня является спрос на моторное топливо.

Почему именно ВИНКи? Потому, что по моему мнению, сегодня они в большом долгу перед заправочным рынком. Сосредоточив центры прибыли в секторах нефтедобычи и нефтепереработки, ВИНКи намеренно держат высокие оптовые цены на моторное топливо, оставляя независимым сетям АЗС 2-4 рубля наценки на каждый проданный литр и тем самым сдерживая возможности развития независимых АЗС, как объектов ритейла.

У ВИНКов есть деньги, которых нет у независимых операторов топливной розницы. Реконструкция АЗС в состояние «как надо» — это затраты 20-30 млн рублей за одну станцию. В масштабе даже небольшой сети — это уже сотни миллионов рублей до-

полнительных расходов, которые собственники частных заправочных сетей не готовы нести в условиях нестабильного рынка. Поэтому для того, чтобы сдвинуть с места программу подготовки АЗС «к жизни без топливного трафика» нужны административные меры по стимулированию активности ВИНК в требуемых преобразованиях и создании новых инструментов генерации клиентского трафика.

На мой взгляд, инициативы по изменению заправочной отрасли сегодня не потребуют никаких инвестиций со стороны Правительства РФ — достаточно разработки программы, настоятельно рекомендующей руководителям ВИНК заняться своими заправочными сетями. Винковские сети АЗС и так ежегодно тратят

ЗАПРАВОЧНУЮ ОТРАСЛЬ
СОХРАНИТЬ НЕ УДАСТСЯ,
НО МОЖНО УБЕРЕЧЬ
ОТ ИСЧЕЗНОВЕНИЯ РОЗНИЧНУЮ
ИНФРАСТРУКТУРУ, СЛОЖИВШУЮСЯ
ВДОЛЬ АВТОМОБИЛЬНЫХ
ТРАНСПОРТНЫХ АРТЕРИЙ,
СОХРАНИВ РАБОЧИЕ МЕСТА
ДЛЯ ДЕСЯТКОВ ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК,
ЗАНЯТЫХ НЕПОСРЕДСТВЕННО
НА АЗС И ТАКОГО ЖЕ КОЛИЧЕСТВА
ЛЮДЕЙ, ЗАНЯТЫХ В ОБЕСПЕЧЕНИИ
ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ
НЕТОПЛИВНОГО СЕГМЕНТА
СОВРЕМЕННОЙ ЗАПРАВОЧНОЙ

сотни миллионов рублей на развитие своих заправок, тратят зачастую бездумно, не достигая никаких результатов и не имея определенных долгосрочных целей. Административное воздействие высокого уровня, направленное на реализацию долгосрочной программы по сохранению рабочих мест, несомненно, позво-

лит использовать существующие бюджеты крупных заправочных сетей в интересах конечных потребителей нефтепродуктов — российских граждан.

Сегодня в профильных СМИ нередко затрагивается тема передачи магазинов при АЗС в управление крупным отечественным ритейлерам. В масштабе отечественной заправочной отрасли это не взлетало последние 10 лет, не взлетит и в будущем.

Для открытия супермаркета, соответствующего наименьшему формату российских ритейлеров, нужны торговые площади от 120 кв метров, и подсобные помещения такой же площади. 8 из 10 российских АЗС имеют площадь торгового зала менее 80 кв метров и подсобные помещения менее 40м кв. Как в таких стесненных условиях развернуть какой-либо «стандартный» магазин?

Кроме этого, большинство отечественных лидеров ритейла выстроили свои бизнесы на обещаниях «самых низких цен», для чего до сих пор прикладывают немалые усилия, убеждая в этом своих покупателей. На АЗС ценовой демпинг крайне затруднен из-за дорогой логистики и малого объема покупок, приводящего к множественным списаниям товаров с короткими сроками годности. Формат дискаунтера неприменим для АЗС — мировая практика подтверждает это везде, где существует торговля при заправочных станциях. Сегодня интерес крупных ритейлеров к сотрудничеству с заправочными сетями основан на желании торговых сетей использовать

уже имеемый поток клиентов, посещающих АЗС для покупки топлива, причем не всех станций, а только тех, которые имеют площадь торгового зала от 120 кв. метров, а таких станций в РФ всего 15% от общего количества АЗС. Ритейлеры намерены использовать торговые залы на правах арендаторов и не готовы инвестировать деньги в развитие станций и сервисов, направленных на генерацию клиентского потока, считая, что этот поток будет формироваться за счет привлекательной цены на топливо. Очень часто сотрудничество сети АЗС и ритейлера прекращается из-за изменения политики ценообразования на топливо после сдачи магазина в аренду. Нефтяная компания, сдав магазин в аренду, перестает стимулировать клиентский поток низкими ценами и промоактивностью в области топливных покупок, что незамедлительно приводит к снижению посещаемости АЗС. Ритейлер, строивший планы исходя из статистики высокой посещаемости точки продаж, оказывается лишенным ожидаемого числа покупателей и начинает требовать от руководителей заправочной сети снизить цены на топливо. В результате возникает взаимное недовольство сторон, конфликт интересов, приводящий к прекращению сотрудничества.

ВО МНОГИХ СТРАНАХ УЖЕ
ЗАПУЩЕНЫ ПРОГРАММЫ
ПОДГОТОВКИ К «ЖИЗНИ ПОСЛЕ
НЕФТИ», ДЛЯ РОССИЙСКИХ
АЗС ДОЛЖНА БЫТЬ ЗАПУЩЕНА
ПРОГРАММА «ЖИЗНЬ ПОСЛЕ
БЕНЗИНА И ДИЗТОПЛИВА»

К сожалению, российская практика показывает, что надежды на массовую передачу магазинов и кафе при АЗС в руки ритейлеров не имеют оптимистичного развития.

Что же делать заправочным сетям? Действовать самостоятельно, развивая клиентский сервис, востребованный современными людьми, передвигающимися по дорогам нашей страны, делая четкую сегментацию на городские и трассовые локации A3C.

О чем речь? Речь о создании атмосферы гостеприимства, прежде всего чистых торговых залов и санузлов, ассортимента кафе и магазинов, соответствующего потребностям клиентов, а также инструментов продаж, позволяющих избежать очередей и получить желаемый товар или услугу за минимально короткое время. Для этого

потребуется развивать мобильные инструменты предварительных заказов и их онлайн-оплаты, создавать пространства, в которых будет комфортно клиентам и в которые им захочется возвращаться снова и снова. Такие инструменты не фантазия, они уже есть на рынке, ими активно пользуются мировые лидеры индустрии быстрого питания.

КЛЮЧЕВОЕ СОБЫТИЕ ОТРАСЛИ:

в центре внимания, в центре Москвы



















НАЦИОНАЛЬНЫЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ ФОРУМ

18-я международная выставка

НЕФТЕГАЗ-2018

www.oilgasforum.ru

www.neftegaz-expo.ru

