



Develop or Die:

**Яка має бути стратегія
операторів паливних станцій
для виходу на ринок e-mobility?**

Develop or Die: яка має бути стратегія операторів паливних станцій для виходу на ринок e-mobility?

Вступ:

Розвиток електромобільності в Україні набирає обертів, створюючи нові можливості та виклики для операторів автозаправних станцій (АЗС). 2025 рік став історично рекордним для сегмента електромобілів, встановивши нову планку, що переформатувала ринок.

За даними Опендатабот¹ та ринкової статистики, український автопарк поповнився на приголомшливу кількість - 109 309 імпортованих електромобілів лише за один рік. Ця цифра включає 22 800 нових електромобілів (+122,9% у річному вимірі) та 84 400 вживаних імпортованих електромобілів (+104,7%). Крім того, на внутрішньому ринку перепродажів зафіксовано сплеск активності - 35 800 угод, що на 38% більше порівняно з 2024 роком.

Як наслідок, за даними Інституту досліджень авторинку², який враховує всі типи реєстрацій та імпорту, станом на кінець 2025 року загальний парк акумуляторних електромобілів (BEV) в Україні сягнув 246 000 одиниць. За прогнозами DataDriven, до 2030 року кількість електромобілів зросте майже в п'ять разів - до 750 000, що підкреслює критичну необхідність прискорити розбудову мережі сталої зарядної інфраструктури в Україні вже зараз.

Оператори АЗС, такі як ОККО, WOG та Укрнафта, вже активно інвестують у зарядні станції, інтегруючи їх у свої автозаправні комплекси та співпрацюючи з незалежними операторами, наприклад, ТОКА. Цей перехід є не лише можливістю для диверсифікації, а й необхідністю для збереження конкурентоспроможності, оскільки очікується падіння продажів автомобілів з бензиновими та дизельними двигунами внутрішнього згоряння відповідно до світової тенденції переходу на електромобілі.

Розділ 1. Типологія.

Класифікація швидкостей зарядки

Для забезпечення ясності та послідовності у цій статті зарядна інфраструктура класифікується за вихідною потужністю наступним чином:

- **Повільна АС (<22 кВт):** Стандартна зарядка змінним струмом, що зазвичай використовується для «фонові підзарядки» вдома, на роботі або в місцях нічної стоянки, де час перебування є тривалим.
- **Швидка АС (<50 кВт):** Зарядка змінним струмом підвищеної потужності. Хоча деяка інфраструктура підтримує таку потужність, фактична швидкість зарядки часто обмежується можливостями бортового зарядного пристрою автомобіля.

¹ OpenDataBot, URL: <https://opendatabot.ua/analytics/import-cars-2025>

² Інститут досліджень авторинку, URL: <https://eauto.org.ua/en/news/975-electric-vehicle-market-in-ukraine-results-of-2025>

Швидка DC (50 кВт – 100 кВт): Зарядка постійним струмом, що підходить для швидкої підзарядки в міських умовах або біля об'єктів роздрібною торгівлі. Вона значно швидша за AC, але загалом повільніша за сучасні стандарти для швидкісних трас.

- **Ультрешвидка DC (100 кВт – 350 кВт+):** Технологія зарядки високої потужності, необхідна для хабів на автомагістралях та стратегічній дорожній мережі. Ці зарядні станції розроблені для відтворення досвіду традиційної заправки паливом шляхом мінімізації часу простою для тих, хто подорожує на великі відстані.

Типологія електричних автомобілів:

Відповідно до Закону України «Про автомобільний транспорт», розрізняють такі типи транспортних засобів, що приводяться в рух електричною енергією або заряджаються від зовнішнього джерела: плагін-гібридні транспортні засоби, гібридні транспортні засоби та акумуляторні електромобілі.

Акумуляторні електромобілі (BEV) - це повністю електричні автомобілі, що живляться виключно від акумуляторних батарей і не мають двигуна внутрішнього згорання. На відміну від традиційних транспортних засобів, водії BEV зазвичай надають перевагу підходу «фоновій підзарядки» (grazing) - підзаряджають автомобіль, де б вони не паркувалися, використовуючи повільні зарядні станції змінного струму (AC <22 кВт) вдома, на роботі або біля торгових точок, оскільки це економічно вигідніше та зручніше.

Однак для подорожей на далекі відстані BEV покладаються на зарядні хаби «в дорозі». Хоча водії часто розглядають їх як «крайній захід» через вищу вартість, вони залишаються критично важливим елементом інфраструктури для міжміської мобільності. Ця залежність формує попит на надійну мережу швидких (Rapid DC, 50–100 кВт) та ультрешвидких (Ultra-Fast DC, 100–350 кВт+) зарядних станцій постійного струму. Власники станцій можуть отримати вигоду з цього, пріоритезуючи інвестиції в ультрешвидкі DC-хаби вздовж автомагістралей та стратегічних маршрутів, щоб обслуговувати водіїв, коли «фонова підзарядка» недоступна, а мінімізація часу простою є критичною.

Плагін-гібридні електромобілі (PHEV) поєднують невеликий електродвигун, що живиться від батареї, з двигуном внутрішнього згорання (бензиновим або дизельним), пропонуючи водіям можливість заряджати батарею від зовнішніх станцій для поїздок на короткі відстані виключно на електротязі, як правило, від 20 до 80 кілометрів. Коли заряд батареї вичерпується або швидкість руху перевищує певний рівень, PHEV перемикається на двигун внутрішнього згорання, забезпечуючи додатковий запас ходу для триваліших поїздок.

Ця гібридна функціональність робить PHEV привабливими для користувачів, які заряджаються епізодично, розширюючи ринок для зарядних станцій. Власники можуть залучати користувачів PHEV, встановлюючи повільні станції змінного струму (AC <22 кВт) у таких місцях, як торгові центри, супермаркети, готелі та робочі місця, де сесії зарядки вписуються в повсякденний графік. Водії BEV та PHEV зазвичай надають перевагу принципу «заряджатися там, де паркуєшся», застосовуючи підхід «фоновій підзарядки», оскільки це означає значно менші витрати та незручності порівняно зі швидкими або ультрешвидкими хабами постійного струму (DC).

Гібридні електромобілі (HEV) поєднують електричну силову установку та компоненти двигуна внутрішнього згорання, але не можуть підключатися до електромережі, покладаючись на рекуперативне гальмування та роботу двигуна для підзарядки батареї.

Як наслідок, HEV не потребують доступу до громадської зарядної інфраструктури. Однак це не означає, що їх не слід враховувати при плануванні діяльності власників станцій. Оскільки HEV все ще покладаються на двигун внутрішнього згоряння, їхні водії залишаються активними покупцями бензину та дизельного пального. Тому оператори повинні ретельно аналізувати прогнозовані обсяги продажів та чисельність парку HEV, щоб розуміти майбутній попит на рідке паливо та забезпечити належні умови заправки для цієї категорії водіїв протягом перехідного періоду.

Домінування домашньої зарядки

Хоча громадська інфраструктура є життєво необхідною, важливо усвідомлювати специфічну структуру українського ринку: за оцінками, до 70% усіх зарядок електромобілів в Україні відбувається в домашніх умовах. Ця переважна схильність зумовлена економічним прагматизмом: значна різниця в ціні між регульованими тарифами на електроенергію для домогосподарств та комерційними тарифами на громадських зарядках спонукає водіїв заряджатися вночі, коли це можливо.

Для операторів АЗС ця реальність є стратегічним поворотним моментом. Визнаючи, що вони не можуть конкурувати з цінами на домашню електроенергію, оператори повинні позиціонувати свою пропозицію інакше. Громадський зарядний хаб стає місцем для «ситуативної зарядки» (швидких підзарядок протягом дня) та транзиту на далекі відстані, а не щоденною необхідністю. Відповідно, ключовою ціннісною пропозицією для операторів АЗС є не ціна, а швидкість і зручність - надання преміального ультрашвидкого сервісу, який виправдовує вартість, коли водій знаходиться далеко від дому.

Визначення масштабів діяльності

Цей процес прийняття стратегічних рішень не є таким однозначним, як простий вибір між автомагістралями та центрами міст. По суті, оператори АЗС повинні перепрофілювати свої існуючі автозаправні комплекси, щоб забезпечити високоякісну зарядку для водіїв BEV і, меншою мірою, PHEV. Однак ширше стратегічне питання полягає в тому, наскільки вони бажають слідувати за клієнтом за межі АЗС.

Оператори повинні вирішити, чи зосередитися виключно на своїх фізичних станціях, чи диверсифікуватися, надаючи послуги зарядки в пунктах призначення, на робочих місцях та вдома. Хоча деякі власники можуть віддати перевагу фокусу лише на АЗС, інші побачать можливість «утримати клієнта» (owning the customer), коли він знаходиться далеко від паливної колонки. Розширюючи свою мережу за рахунок зарядки в пунктах призначення, пропонуючи послуги роумінгу або об'єднуючи роздрібні пропозиції та постачання електроенергії для дому через цифрові додатки, оператори АЗС можуть підтримувати безперервні комерційні відносини з водієм протягом усього дня.

Типологія зарядок

Заряджання електромобілів в Україні переважно здійснюється за допомогою стандартизованих роз'ємів, сумісних із європейськими та світовими транспортними засобами. Основні типи включають:

1. **Тип 1 (SAE J1772):** Зміннострумовий (AC) роз'єм, поширений для старих американських та азійських електромобілів, підтримує потужність до 7,4 кВт (заряджання Рівня 2). Він має п'ять контактів для однофазного живлення, є повільнішим

і зазвичай використовується для нічного заряджання. Поширені моделі в Україні: Nissan Leaf (моделі, імпортовані з ринку США), Chevrolet Bolt EV (ранні моделі), Chevrolet Volt, Ford Focus Electric, Mitsubishi i-MiEV.

Хоча такі моделі, як Nissan Leaf, все ще становлять приблизно 14% від загального активного парку електромобілів в Україні, їхня частка стрімко розмивається напливом китайських (GB/T) та європейських (Type 2) автомобілів. Як наслідок, роз'єм Type 1 вважається застарілим стандартом, комерційна цінність якого для операторів АЗС знижується, через що нові інвестиції виключно в цей інтерфейс важко виправдати.

- Тип 2 (Mennekes):** Стандартний зміннострумовий (AC) роз'єм у Європі, включно з Україною, з сімома контактами, що підтримує до 22 кВт (трифазний струм). Його відмінність від Типу 1 полягає у забезпеченні швидшого заряджання змінним струмом, а також у вищій універсальності для використання на публічних станціях.

Поширені моделі в Україні: Tesla Model 3/Y/S/X (європейські версії), Volkswagen ID.3/ID.4, Renault ZOE, BMW i3, Audi e-tron, Mercedes-Benz EQC. Цей роз'єм використовується більшістю електромобілів, офіційно імпортованих з Європи, для AC-заряджання.

- CCS (Combined Charging System – Комбінована система заряджання):** Роз'єм для швидкого заряджання постійним струмом (DC), який поєднує Тип 2 (або Тип 1 у деяких варіантах) із двома додатковими контактами для високовольтного постійного струму, підтримуючи потужність до 350 кВт. Він дозволяє подавати як змінний, так і постійний струм через один порт, що робить його ефективним для швидкого заряджання (наприклад, 80% за 30 хвилин). Його відмінність від чисто зміннострумових типів полягає у швидкості та потужності подачі енергії.

Поширені моделі в Україні: CCS Combo 2 (домінуючий в Україні): Hyundai Kona Electric, Kia EV6/Niro EV, Audi e-tron, Porsche Taycan, Volkswagen ID.4, Tesla Model 3/Y (за допомогою адаптера або вбудовано в нових версіях). CCS Combo 1 (для авто з ринку США): Chevrolet Bolt EV, Ford Mustang Mach-E (моделі з американського ринку)

- CHAdeMO:** Роз'єм постійного струму (DC) з Японії, що підтримує до 62,5 кВт (з оновленням до 400 кВт у новіших версіях), має круглу форму штекера для двонаправленого заряджання. Він відрізняється від CCS протоколом і поступово виводиться з обігу в Європі, але все ще доступний для сумісних транспортних засобів, таких як Nissan Leaf. Поширені моделі в Україні: Nissan Leaf (моделі, імпортовані з ринків США та Японії), Mitsubishi Outlander PHEV (для швидкої DC-зарядки).
- GBT AC:** Роз'єм для повільного/змінного струму (AC), що є стандартом для всіх електромобілів, виготовлених у КНР. Зовні він схожий на європейський Type 2, але має інше розташування контактів та інший протокол зв'язку, що робить його несумісним без використання адаптера. Подібний конектор підтримує до 7,4 кВт з максимальною напругою до 230В. Поширені моделі в Україні: Volkswagen ID.4/ID.6 (китайські версії), BYD Yuan/Song/Han, Honda X-NV, Nissan Sylphy.
- GBT DC:** Роз'єм для швидкого/постійного струму (DC), призначений виключно для швидкісного заряджання електромобілів китайського виробництва. Він має окремий порт на автомобілі (відмінний від GBT AC), що дозволяє подавати високу потужність

(до 280-300 кВт) постійного струму безпосередньо в батарею. На відміну від CCS, який поєднує AC- та DC-піни в одному порту (Combo), автомобілі зі стандартом GB/T мають два окремі порти для AC та DC заряджання.

Отже, головні відмінності полягають у технічних характеристиках конекторів та їх потужності: типі струму (змінний (AC) для повільного/домашнього заряджання (для місць з постійним та безперебійним енергопостачанням) проти постійного (DC) для швидкого/публічного), швидкості зарядки (AC: 3–22 кВт, години для повного заряджання; DC: 50–350 кВт, хвилини) та регіональних стандартах (Тип 1/CHAdeMO для Азії/США; Тип 2/CCS для Європи).

В Україні мережі намагаються підтримувати усі ці стандарти для забезпечення сумісності, проте CCS стає більш домінуючим для швидкого заряджання завдяки узгодженню зі стандартами ЄС.

Ринок електрокарів

Ринок електрокарів в Україні³ демонструє значну неоднорідність: якщо у 2023 році імпорт сягнув рекордних 37 953 одиниць, де Tesla (з CCS-сумісними моделями) та Nissan Leaf (часто з CHAdeMO) домінували в сегменті вживаних авто, то у 2024 році загальний обсяг зріс до понад 62 000 одиниць, з акцентом на нові китайські моделі⁴ (BYD Han, Volkswagen ID.4/ID.6 китайського виробництва, Dong Feng X-NV), які становлять до 85% нових реєстрацій і вимагають GB/T AC/DC для ефективної зарядки.

Ця диверсифікація джерел імпорту - від американських Tesla (4 742 одиниці за перші 5 місяців 2024) до китайських брендів (2 573 вживаних з Китаю за аналогічний період) - посилює потреби в гібридних зарядних станціях, здатних обслуговувати як європейські, так і азійські протоколи, з часткою CCS на рівні 70% у нових мережах для оптимізації швидкості (до 350 кВт) та сумісності з ЄС-стандартами. В результаті, оператори зарядної інфраструктури стикаються з викликом балансування інвестицій: пріоритет CCS для міжміських маршрутів і BEV-моделей, доповнений GB/T для зростання китайського сегменту, що прогнозовано досягне 15–20% ринку до 2025 року, стимулюючи перехід до мультистандартних хабів для максимізації пропускну здатності та прибутковості.

Важливо зазначити, що роки стрімкого розширення ринку значною мірою підтримувалися податковими пільгами: починаючи з кінця 2017 року, імпорт електромобілів був звільнений від податку на додану вартість, що суттєво знизило вартість їх придбання. Однак, починаючи з 1 січня 2026 року, Україна відновила 20% ПДВ на імпорт електромобілів, що ознаменувало кінець ери «нульового розмитнення». Це рішення стало результатом тривалих дискусій між урядом та учасниками ринку: офіційні імпортери автомобілів стверджували, що пільги створювали неконкурентні умови, стимулюючи масовий наплив «сірого» імпорту китайських електромобілів (таких як VW ID.4 Crozz та BYD). Ці транспортні засоби часто ввозилися без офіційної гарантії чи сервісної підтримки, що призводило до цінового демпінгу.

Очікування нового податкового режиму спровокувало «грудневе ралі»: лише за останній місяць 2025 року було імпортовано понад 30 000 автомобілів, оскільки покупці поспішали випередити зростання цін. Як наслідок, у січні 2026 року імпорт передбачувано різко скоротився (впавши у 14 разів порівняно з груднем), оскільки ринок увійшов у фазу стабілізації та адаптації до нових

³ Forbes, URL: <https://forbes.ua/news/v-ukrainu-vvezli-rekordnu-killkist-elektromobiliv-yaki-marki-naypopulyarnishi-21062024-21907>

⁴ У другій половині 2024 року китайський автомобільний ринок зафіксував структурний зсув у бік електромобільності - частка продажів електромобілів перевищила 50%. У огляді Міжнародного енергетичного агентства ключовим чинником цього переходу стала підвищена економічна привабливість електрокарів, зумовлена зниженням їх собівартості. Вже протягом кількох років понад половина електромобілів у Китаї реалізується за нижчою ціною, ніж автомобілі з двигунами внутрішнього згоряння аналогічного класу. З урахуванням тенденції до подальшого здешевлення акумуляторних технологій, очікується збереження та посилення цієї динаміки у середньостроковій перспективі.

цінових рівнів (+20%) . Для операторів зарядної інфраструктури це означає, що, хоча темпи зростання кількості нових клієнтів сповільняться протягом першої половини 2026 року, сам ринок стане більш передбачуваним.

Розділ 2. Огляд ринку електрозарядних станцій.

У жовтні 2025 року Міністерство енергетики України опублікувало інтерактивну мапу зарядних станцій. Мапа не лише відображає розташування зарядних точок, а й класифікує інфраструктуру за загальною потужністю приєднання до електромережі (до 100 кВт, 100–500 кВт, 500–1000 кВт та хаби понад 1000 кВт).

Ринок зарядної інфраструктури демонструє значні темпи зростання: станом на початок 2026 року загальна кількість зарядних точок⁵ в Україні сягнула 9 729 одиниць, майже подвоївши показники попереднього періоду.

Ключовим показником є якість структура мережі: **62% інфраструктури складають станції змінного струму (АС), тоді як 38% - це швидкі станції постійного струму (DC)**. Така висока частка DC-портів є унікальною особливістю українського ринку, зумовленою активністю приватних операторів (зокрема ECOFACTOR, EVA Chargers та ТОКА), які розвивають мережі без значних державних субсидій. Для операторів АЗС це чіткий сигнал: хоча домашня зарядка залишається основою, сегмент публічної зарядки досяг зрілості, створюючи стійкий попит саме на високошвидкісні хаби, здатні конкурувати за швидкістю обслуговування.

Структура ринку та ключові гравці

Ринок характеризується динамічним зростанням та орієнтацією на гібридні бізнес-моделі . До основних типів операторів належать *спеціалізовані гравці* (незалежні компанії, що займаються виключно електромобільністю, такі як ТОКА та ECOFACTOR), *оператори АЗС*, що диверсифікують свій бізнес (ОККО, WOG, Укрнафта), та *енергетичні компанії* (наприклад, YASNO), які поєднують послуги зарядки з постачанням електроенергії.

Станом на початок 2026 року на ринку домінують незалежні спеціалізовані гравці. Дані свідчать про чітку олігополію, де чотири ключові оператори зарядних станцій (СРО) контролюють майже 94% загального ринку СРО (без урахування власних зарядок компаній та АЗС):

- **ECOFACTOR** є лідером ринку за обсягом, керуючи 2 936 зарядними точками (30,2% частки ринку) . Їхня мережа зосереджена на зарядці в пунктах призначення (69% АС / 31% DC) із середньою вихідною потужністю 40 кВт.
- **EVA Chargers** посідає друге місце з 2 719 точками (27,9% частки ринку) та подібним профілем інфраструктури (64% АС / 36% DC).
- **ТОКА** займає третє місце з 2 066 точками (21,2% частки ринку), демонструючи більш виражений перехід до швидкої зарядки (42% DC) із вищою середньою вихідною потужністю 59 кВт.
- **GO TO-U** (1 456 точок, 15% частки) вирізняється преміальним підходом «якість понад кількість», маючи найвищу частку швидких зарядних станцій (52% DC) та найвищу середню вихідну потужність (78 кВт).

⁵ Electric Drives, URL: <https://electricdrives.tv/ev-charging-in-ukraine-the-growth-drivers-leaders/>

Хоча незалежні оператори зарядних станцій (CPO) та оператори АЗС мають спільні цілі - вирізнитися завдяки інтерфейсам цифрових додатків та пропозиціям роздрібною торгівлі на місцях - їхній основний стратегічний фокус щодо нерухомості відрізняється; **незалежні CPO** наразі надають пріоритет стратегії «захоплення територій» для отримання найкращих локацій під нові хаби, натомість оператори **АЗС** зосереджені на адаптації своїх існуючих автозаправних комплексів до вимог майбутнього, використовуючи вже наявні локації для диверсифікації своїх послуг, а енергетичні компанії здебільшого зосереджені на забезпеченні можливості домашньої зарядки електромобілів, розглядаючи перехід на електротранспорт як драйвер значного зростання споживання електроенергії домогосподарствами та відповідних платежів.

ТОКА працює за гібридною бізнес-моделлю, яка поєднує роль оператора зарядних станцій (Charge Point Operator) з роллю постачальника обладнання; на відміну від вузькоспеціалізованих операторів, значна частина доходу ТОКА формується за рахунок продажу та встановлення зарядного обладнання для сторонніх власників локацій (торгових центрів, готелів та приватних інвесторів), які залишаються власниками активів, але підключають їх до програмної мережі ТОКА, сплачуючи комісію з отриманого доходу (зазвичай близько 15%).

Щодо пропозиції для користувачів, ТОКА працює переважно за моделлю тарифів Pay-As-You-Go (оплата за фактом споживання кВт·год), без обов'язкової абонентської плати за доступ, однак компанія стимулює утримання клієнтів завдяки глибокій інтеграції з програмами лояльності (такими як коаліційна програма Fishka), що дозволяє користувачам накопичувати та витратити бали; мережа відкрита для незареєстрованих користувачів через гостьовий доступ, хоча мобільний додаток залишається основним інтерфейсом для білінгу та керування сесіями, а додатковий дохід генерується за рахунок реклами на дисплеях станцій та надання послуг зі встановлення обладнання «під ключ» для бізнесу.

YASNO E-mobility (частина Групи ДТЕК) працює за вертикально інтегрованою моделлю «екосистем», що виходить за межі простого продажу електроенергії. На відміну від вузькоспеціалізованих операторів, YASNO використовує свій досвід енергетичної компанії, щоб запропонувати ціннісну пропозицію, зосереджену на зручності, безпеці та ціноутворенні :

- Розглядаючи зарядку електромобілів як лайфстайл-послугу, а не просто комунальну, YASNO змінює ринок завдяки висококонкурентним тарифам, що стартують від 7 грн/кВт·год, та спеціальному нічному тарифу 5 грн/кВт·год для передплатників; вони також пропонують корпоративні пакети (до 500 кВт·год фіксовано), заявляючи про можливість заощадити користувачам до 30% на транспортних витратах .
- Стратегія значною мірою зосереджена на цифровому утриманні клієнтів :
 - Функції додатка: доступність станцій у реальному часі, навігація та прогнозування часу зарядки.
 - Гейміфікація: унікальна система «Еко-бонус», де користувачі заробляють дерева за кожні 1000 км пробігу, поряд із практичними бонусами на каву та мийку авто.
 - Безпека: YASNO вирізняється обіцянкою «безпека передусім», забезпечуючи цілодобове відеоспостереження, освітлення майданчиків та системи BMS, що гарантують успішність сесій на рівні 99% (підкріплену страхуванням сесій від збоїв).

- Щоб масштабувати покриття, не покладаючись виключно на власні земельні ділянки, YASNO активно співпрацює з преміальними паливними ритейлерами, такими як SOCAR. Ці локації пропонують швидкісну зарядку в поєднанні з наявними зручностями (парковка, сервіс, їжа), створюючи безшовний досвід «зупинись і зарядись», який інтегрується в щоденний графік водія.

На ринку спостерігається зростання кількості ультрашвидких зарядних станцій. Ультрашвидкі зарядні пристрої (потужністю 150 кВт і вище) дозволяють зарядити батарею на 80% за 20–30 хвилин, що є критично важливим для планування маршруту під час подорожей. Наприклад, мережа АЗК ОККО встановила 24 нові сучасні зарядні станції для електромобілів на додаток до 60 станцій, вже встановлених на ключових логістичних маршрутах Київ–Одеса, Київ–Львів–Чоп, а також у великих містах

Бізнес-моделі ключових операторів АЗС

Великі українські оператори АЗС обрали два різні стратегічні підходи до виходу на ринок електромобільності :

1. **Модель власника-оператора** (наприклад, ОККО, WOG) розглядає зарядку електромобілів як ключову конкурентну перевагу, інвестуючи безпосередньо у власні мережі ультрашвидких зарядних станцій.
 - ОККО (близько 60 ультрашвидких хабів) та WOG (близько 50 станцій) зосереджуються на встановленні хабів високої потужності (120–150 кВт) уздовж ключових транзитних маршрутів, таких як Київ–Львів та Київ–Одеса.
 - Монетизація: їхньою головною метою є не просто продаж електроенергії, а збільшення відвідуваності високомаржинальних роздрібних магазинів та зон харчування протягом 20–40 хвилин перебування на зарядці.
 - Інтеграція: обидва оператори стимулюють користування через глибоку інтеграцію зі своїми програмами лояльності (Fishka для ОККО, PRIDE для WOG) Це дозволяє здійснювати безшовну оплату та накопичувати бали, фактично ставлячись до водіїв електромобілів так само, як до традиційних клієнтів паливних заправок.
2. **Модель партнерства** (наприклад, Укрнафта, БРСМ), де компанії обирають стратегічні альянси з досвідченими операторами зарядних станцій (CPO) для мінімізації капітальних витрат (CAPEX) та прискорення виходу на ринок.
 - Укрнафта нещодавно стала партнером ТОКА для спільного запуску станцій (наприклад, хабів потужністю 120 кВт), використовуючи технічну експертизу ТОКА та надаючи власні локації.
 - БРСМ застосовує подібну гібридну стратегію, розміщуючи незалежних операторів на своїх автозаправних комплексах.
 - Стратегія: така модель «хостингу» дозволяє їм пропонувати послуги зарядки корпоративним автопаркам та транзитним клієнтам, не беручи на себе повні операційні

ризика, пов'язані з розробкою власного програмного забезпечення або апаратних мереж з нуля.

Розділ 3. Рекомендації для операторів паливних станцій.

1. У порівнянні з іншими акторами ринку, ОПС можуть використати низку синергій для переходу в e-mobility

Порівняно з іншими гравцями ринку, оператори АЗС мають унікальні можливості для переходу до електромобільності, використовуючи свої існуючі активи: на відміну від нових учасників, які змушені шукати локації, оператори АЗС уже володіють стратегічно розташованими об'єктами з розвинутою інфраструктурою та мають детальні дані про інтенсивність місцевого трафіку, що дозволяє їм моделювати інвестиційні кейси з набагато вищою впевненістю щодо рівня завантаженості станцій. Окрім споживчого ринку, оператори АЗС можуть отримати вигоду від своїх налагоджених B2B-відносин з операторами корпоративних автопарків; оскільки служби таксі, логістичні компанії та служби доставки переходять на електромобілі, оператори АЗС мають ідеальні умови для укладення ексклюзивних контрактів на зарядку, гарантуючи собі базовий попит і мінімізуючи ризики недовантаження, які часто переслідують незалежних операторів.

Цей перехід також відкриває нову можливість для «накопичення доходів» (revenue stacking) шляхом монетизації утриманої аудиторії: на відміну від швидкої трихвилинної заправки бензином, 20–30-хвилинна сесія зарядки електромобіля створює спеціальне вікно, коли водій залишається нерухомим і уважним. Такий подовжений час перебування перетворює зарядну точку на цінний медіа-актив; оператори можуть встановлювати цифрові екрани на зарядних пристроях для зовнішньої цифрової реклами (DOOH) та використовувати сповіщення в мобільних додатках для негайного крос-продажу високомаржинальних внутрішніх продуктів. Фактично, зарядна станція стає не просто диспенсером енергії, а прибутковим рекламним білбордом, який спрямовує клієнтів у роздрібну екосистему.

Бар'єри для розгортання

Однак переобладнання існуючих АЗК пов'язане зі значними технічними та бюрократичними викликами; основною перешкодою є потужність підключення до електромережі. Старі автозаправні станції зазвичай працюють з потужністю мережі лише 30–50 кВт, чого достатньо для насосів та роздрібною торгівлі, але замало для ультрашвидкої зарядки. Встановлення навіть одного пристрою потужністю 160 кВт+ створює величезний дефіцит енергії, що часто потребує будівництва окремої трансформаторної підстанції або інтеграції систем накопичення енергії (BESS) для подолання цього розриву без дороговартісної модернізації мережі.

Крім того, суворі обмеження накладають правила техніки безпеки: інтеграція високовольтного обладнання поблизу легкозаймистого рідкого палива вимагає суворого дотримання зон пожежної безпеки (регламенти АТЕХ). Оператори часто змушені проводити значні будівельні роботи, щоб розмістити зарядні пристрої на безпечній відстані від паливороздавальних колонок та підземних резервуарів, що може погіршити організацію руху на невеликих АЗК.

2. Переваги міжнародної, національної та регіональної політичної підтримки

Щоб досягти амбітних цілей України щодо електрифікації, уряд визнав, що приватний капітал не може самостійно нести весь тягар розвитку інфраструктури. Станом на початок 2026 року було створено комплексну базу підтримки для зниження ризиків таких інвестицій, що означає перехід від простих декларацій до реальних фінансових інструментів.

Пропуск до доступного капіталу

Значна подія відбулася 29 січня 2026 року, коли Кабінет Міністрів розширив програму «Доступні кредити 5-7-9%»: якщо раніше вона була зосереджена на обігових коштах, то тепер програма прямо охоплює «проекти енергетичної стійкості», що включає будівництво зарядних хабів високої потужності. Підприємства, що відповідають вимогам, тепер можуть отримати доступ до кредитних лімітів, збільшених до 250 млн грн, зі субсидованими державою відсотковими ставками (зазвичай 5–9% у гривні), що є радикально нижчими за комерційні ринкові ставки. Цей механізм фактично забезпечує дешевий капітал для обладнання з високими капітальними витратами (CAPEX), такого як зарядні пристрої постійного струму потужністю 160 кВт+ та системи накопичення енергії.

Фіскальні стимули для обладнання

На доповнення до цих кредитів діють цільові фіскальні стимули, розроблені для зниження початкової вартості обладнання. Інвесторам важливо розрізнити політику щодо транспортних засобів та інфраструктури: у той час як звільнення від ПДВ для електромобілів припинило дію 1 січня 2026 року, пільги для критичного обладнання енергетичної інфраструктури залишаються чинними до січня 2029 року. Це означає, що імпорт окремих компонентів, таких як інвертори, трансформатори та зарядні станції, що класифікуються за критичними кодами УКТ ЗЕД, звільняється від ПДВ та імпортного мита. Для оператора, який розгортає національну мережу, це означає пряме зниження капітальних витрат приблизно на 20–25%.

Спрощення доступу до землі та електромереж

Окрім фінансової допомоги, держава вживає заходів для зменшення бюрократичних перешкод. На муніципальному рівні Львів створив прецедент, запровадивши прозору аукціонну модель розподілу комунальних земель: замість непрозорих дозвільних процедур оператори тепер можуть відкрито конкурувати за задалегідь затвержені локації, що знижує корупційні ризики та час на розгортання мережі. На національному рівні Міністерство енергетики запустило інтерактивну мапу пріоритетних місць⁶ для зарядних станцій.

Європейська інтеграція та гранти

Зрештою, інтеграція України до європейської транспортної мережі (TEN-T) відкриває доступ до фінансування на рівні ЄС; українські компанії тепер мають право подавати заявки на гранти в межах програми Connecting Europe Facility (CEF), яка співфінансує інфраструктуру альтернативних видів палива вздовж основних транспортних коридорів, що надає операторам АЗС унікальну можливість отримати безповоротне грантове фінансування для флагманських проєктів на ключових маршрутах, таких як Київ–Чоп, ще покращуючи окупність інвестицій.

3. Підвищити інвестиції в оновлення потужності зарядних станції з переходом на ультра-швидкі зарядки згідно з поширеними конекторами

⁶ Google Maps, URL: <https://shorturl.at/h7VRa>

Український парк електромобілів наразі зазнає стрімкого структурного зсуву: хоча на ранніх етапах впровадження домінував імпорту з США, у 2024 році спостерігався масовий наплив китайських автомобілів (наприклад, BYD, VW ID.4), які склали 85% нових реєстрацій і використовують стандарт GB/T, водночас CCS залишається стратегічним пріоритетом для високошвидкісної інфраструктури через його відповідність європейським стандартам.

Щоб залишатися актуальними, оператори АЗС повинні розгорнути мультистандартні ультрашвидкі хаби (150 кВт+), які підтримують CCS, GB/T та CHAdeMO; така універсальність створює всеохопне середовище зарядки, охоплюючи китайський сегмент, що стрімко зростає, та зберігаючи сумісність із преміальним європейським парком, що мінімізує ризик застарівання обладнання та максимально підвищує рівень використання активів.

Інвестиції у швидкість створюють нову операційну парадигму: скорочення середнього часу сесії не зменшує дохід від роздрібною торгівлі, а навпаки, покращує клієнтський досвід, адже 30-хвилинна зупинка є «золотим вікном» - цього часу достатньо для придбання високомаржинальної кави або їжі, але водночас це досить швидко, щоб водій відчував ефективність сервісу. Пріоритезуючи швидкість, оператори АЗС не просто продають електрони - вони будують лояльність, гарантуючи, що клієнти повертатимуться заради преміального сервісу, а не залишатимуться заручниками повільної інфраструктури.

4. Інтегрувати додаткові послуги (наприклад, фудкорт, кав'ярні, зони відпочинку) для підвищення комфорту під час очікування клієнтами.

Перехід до електромобільності докорінно змінює природу зупинки для обслуговування, вимагаючи від автозаправних станцій трансформації у багатофункціональні хаби; оскільки навіть ультрашвидка зарядка потребує перебування на місці щонайменше 20 хвилин, виникає критична потреба у високоякісних зручностях, що виходять за межі звичайного магазину, тому провідні українські оператори, такі як ОККО, реагують на це оновленням своїх фуд-кортів, пропонуючи повноцінне харчування, наприклад страви азіатської кухні, одночасно забезпечуючи об'єкти стабільним Wi-Fi та комфортними зонами відпочинку, що в нинішніх умовах воєнного стану в Україні слугує не лише для комфорту, а й як безпечний і надійний притулок для водіїв під час тривалих поїздок.

Щоб гарантувати повернення клієнтів, оператори АЗС дедалі частіше інтегрують зарядку електромобілів у свої основні екосистеми лояльності; наприклад, програма Fishka від ОККО дозволяє водіям накопичувати бали за сесії зарядки, які можна обміняти на їжу чи каву, що фактично субсидує вартість енергії за рахунок роздрібних винагород, тоді як мережі на кшталт ТОКА та YASNO використовують гейміфікацію та безшовну інтеграцію з додатками для утримання користувачів, забезпечуючи водіям електромобілів такий самий високий рівень стратегій лояльності, як і традиційним клієнтам паливних АЗС.

Дивлячись у майбутнє, ринок наразі перебуває у перехідній «гібридній» фазі, пропонуючи одночасно викопне паливо та електроенергію, проте довгострокова тенденція, що вже помітна у Великобританії та ЄС, рухається до концепції спеціалізованих «електричних АЗК» (Electric Forecourts) - спеціально побудованих локацій, розроблених для тривалого перебування водіїв електромобілів, де пріоритет надається кабінкам для бізнес-зустрічей, лаунж-зонам та преміальному ритейлу замість традиційного планування навколо паливних колонок; відповідно, зі зростанням частки електромобілів українським операторам АЗС доведеться готуватися до цього архітектурного зсуву, переходячи від простого додавання зарядок на існуючі станції до проектування об'єктів з нуля навколо досвіду використання електромобіля.

5. Інвестувати у власні додатки

Мобільний додаток став основним інтерфейсом між оператором зарядної станції та водієм електромобіля: окрім ціноутворення, він дає операторам АЗС можливість виділитися серед конкурентів, забезпечуючи кращий досвід зарядки та слугуючи платформою для об'єднання додаткових послуг, акцій і винагород за лояльність, тому операторам слід розвивати існуючі додатки або створювати нові спеціалізовані сервіси, що поєднують платіжні послуги з інформацією про розташування, статус доступності та історію сесій.

Незалежні зарядні станції в Україні, якими керують такі організації, як ТОКА та UGV Chargers, а також сервіси, доступні через додатки PlugShare та EV UA, забезпечують гнучкі альтернативи мережевим об'єктам, наприклад:

- Додаток UGV Chargers дозволяє користувачам шукати, бронювати та оплачувати сесії онлайн, гарантуючи доступність зарядок у житлових районах.
- ТОКА пропонує карту станцій та можливість придбання домашніх зарядних пристроїв, а її додаток підтримує резервування публічних місць поблизу помешкань.
- PlugShare допомагає водіям знаходити найближчі зарядні пристрої та перевіряти їхню доступність у режимі реального часу.

Стверджується, що ці незалежні опції та послуги бронювання вирішують проблеми міської щільності, подібно до європейської ситуації, де 42% міських жителів⁷ не мають можливості домашньої зарядки. Вони забезпечують доступ, що знижує конкуренцію за місця.

Важливо зазначити, що функціонал бронювання на українському ринку зазвичай працює як короткострокове цифрове утримання, а не як фізичне блокування паркувального місця; більшість масових операторів дозволяють користувачам заблокувати конкретний конектор через додаток на 15–20 хвилин під час поїздки, що фактично не дозволяє іншому водію розпочати зарядку цифровим способом і допомагає уникнути «тривоги через черги».

Помітним винятком із цієї моделі є GO TO-U - платформа, яка побудувала свою основну ціннісну пропозицію навколо технології попереднього бронювання; на відміну від стандартних операторів, GO TO-U зосереджується на локаціях «пунктів призначення» (готелі, торгові центри), де персонал або розумні бар'єри можуть фізично керувати доступом до паркування, і, дозволяючи водіям бронювати слоти для зарядки за кілька годин або днів наперед, вони успішно мінімізували ризики щодо надійності доступу до інфраструктури.

6. Розглянути можливість неорганічного росту за рахунок M&A угод

Для операторів АЗС придбання часток у незалежних гравців, інтегрованих із такими додатками, як PlugShare або EV UA, може вважатися швидким та ефективним стартом, оскільки це забезпечує готову інфраструктуру, клієнтську базу та цифрові рішення; проте відтворення ринкового домінування таких альянсів, як ОККО-ТОКА, потребує значних капітальних витрат. Хоча злиття та поглинання (M&A) є найшвидшим шляхом до масштабування, це за своєю суттю стратегія з високим рівнем інвестицій, що вимагає ретельної перевірки.

Придбання оператора зарядних станцій (СРО) потребує спеціалізованого процесу комплексної перевірки (Due Diligence), який виходить за межі стандартного фінансового аудиту: критично

⁷ McKinsey, URL: <https://shorturl.at/z9hwP>

важливо, щоб оператори АЗС ретельно проаналізували якість доходу, розрізняючи разові продажі обладнання та регулярний дохід від зарядки для забезпечення реальної видимості грошових потоків. Не менш важливими є умови контрактів та права на землю - інвестори повинні переконатися, що мережа об'єкта побудована на надійній довгостроковій оренді, а не на нестабільних короткострокових угодах. Технічний Due Diligence має виявити потенційні «сирітські активи» (orphan assets) шляхом оцінки гарантійних зобов'язань і витрат на обслуговування обладнання, а також стабільності системи управління зарядними станціями (CPMS). Зрештою, оцінка вартості повинна враховувати відповідність майбутнім регуляторним вимогам - забезпечення відповідності інфраструктури майбутнім стандартам ЄС та її право на отримання державних субсидій, що мінімізує ризики непередбачених витрат на модернізацію.

Якщо оператор АЗС вирішує придбати СРО, він успадковує мережу, яка часто виходить далеко за межі його власних заправних комплексів - на вулиці, до робочих місць та приватних будинків, що змушує зробити критичний стратегічний вибір: чи повинен оператор намагатися «утримувати клієнта» всюди, чи суворо зосередитися на своїй роздрібній нерухомості?

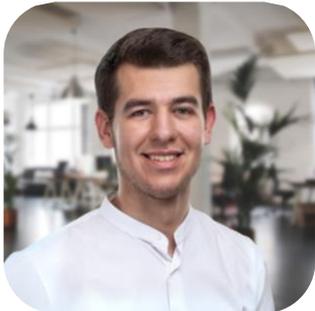
Спочатку європейські гіганти, такі як BP та Shell, обрали експансивну стратегію: купуючи таких гравців, як Chargemaster (ребрендинг у BP Pulse) та NewMotion (Shell Recharge), вони прагнули зберігати цифровий контроль над водієм 24/7, обслуговуючи його вдома, на роботі та в дорозі через єдиний додаток, проте в міру дозрівання ринків Великобританії та ЄС цю модель виявилось важко реалізувати. Як наслідок, виникла тенденція до стратегічного відступу. Великі енергетичні гравці дедалі частіше відмовляються від домашніх та повільних публічних зарядок⁸, щоб переорієнтувати капітал виключно на свої високомаржинальні ультрашвидкі хаби на АЗК, де їхня конкурентна перевага є найсильнішою, тому українські оператори АЗС повинні ретельно зважити цей урок - придбання СРО дає швидкий старт, але управління розпорошеною низькомаржинальною мережею поза межами АЗК потребує ресурсів, які часто не мають стосунку до основного бізнесу з роздрібною торгівлі паливом.

Як альтернативу значним капітальним витратам на повне поглинання, операторам АЗС варто розглянути модель хостингу або створення спільного підприємства (JV). У цій моделі оператор АЗС надає існуючому СРО право встановлювати станції на своїй території в обмін на орендну плату за землю або частку від доходу; це забезпечує вхід на ринок за схемою «Carplex-lite»: оператор АЗС використовує свою першокласну нерухомість, сприяє доступу до електромереж та залучає існуючу клієнтську базу, тоді як партнер-СРО бере на себе інвестиції в обладнання та операційні складнощі. За умови, що локації АЗК обіцяють високий рівень використання, такий підхід дозволяє швидко розгорнути мережу без ризиків успадкування застарілих технологій; важливо, що такі угоди все одно можуть містити комерційні пункти про крос-промоцію, стимулюючи водіїв електромобілів користуватися магазинами та кафе оператора під час зарядки, зберігаючи синергію з основним бізнесом.

Хоча історія M&A в секторі електромобільності України лише починається, лідер ринку вже створив визначальний прецедент: ОККО офіційно придбала 50% частку в мережі ТОКА. Цей стратегічний крок дозволив ОККО оминати повільні темпи органічного зростання та досягти миттєвого гібридного домінування - зберігши власну мережу з 60 ультрашвидких хабів для трасового транзиту та одночасно отримавши миттєву опору у понад 200 міських локаціях ТОКА. Зрештою, ця угода демонструє, що для українських операторів АЗС найшвидшим шляхом до національного охоплення є вже не просто будівництво, а консолідація.

⁸ EVCANDI, URL: <https://www.evcandi.com/news/bp-pulse-focuses-strategy-go-destination-and-fleet-charging>

Автори



Віктор Карвацький

Партнер | Керівник практик «Енергетика» та «Сталий розвиток»
karvatskyu@datadriven.group

Віктор - співзасновник і партнер DataDriven Research & Consulting. Він очолює практики енергетики та сталого розвитку компанії й має глибоку експертизу у стратегічному консалтингу щодо інтеграції питань ESG та декарбонізації у бізнес-стратегії та операційну діяльність. Працює з приватними компаніями, державними інституціями та представниками фінансового сектору, зокрема з українськими та міжнародними банками й інвестиційними фондами.

Максим Дяденко

Консультант | Практика «Сталий розвиток» та практика «Енергетика»
m.diadenko@datadriven.group

Максим — консультант у DataDriven Research & Consulting. Його робота зосереджена на перетині сталого розвитку, економічної стійкості та інституційної трансформації. Має досвід досліджень і консалтингу з питань екологічної політики, зеленої відбудови та адаптації до кліматичних ризиків, зокрема у контексті відновлення України та енергетичного переходу. Бере участь у проєктах за підтримки донорських організацій, міжнародних фінансових інституцій та приватного сектору.



Деніел Кауфман

Партнер | Команда з енергетики та змін клімату, CMS UK
Daniel.Kaufman@cms-cmno.com

Даніель - партнер команди з енергетики та змін клімату в CMS UK, який спеціалізується на декарбонізації транспорту та електромобільності. Раніше він обіймав керівні юридичні та виконавчі посади у bp Pulse, Pod Point та у фахівця з електрифікації автопарків і депо VEV. Він має глибоке розуміння сектору та допомагає клієнтам розробляти стратегії, нові бізнес-моделі та договірні структури для масштабування, а також орієнтуватися у мінливому нормативному середовищі та пов'язаних із ним юридичних і операційних питаннях. Даніель має потужний досвід “з боку клієнта”, адже допомагав провідним компаніям у галузі транспортного та енергетичного переходу з реалізацією проєктів, операціями M&A, фінансуванням, створенням нових моделей доходів через гнучкість мережі та виходом на міжнародні ринки. Його основна експертиза це юридичний супровід енергетичних і інфраструктурних проєктів: понад 10 років він працював у Tier 1 міжнародній юридичній фірмі, консультував інвесторів, девелоперів, кредиторів, комунальні підприємства та оффтейкерів щодо енергетичних та інфраструктурних проєктів по всьому світу.



Віталій Радченко

Керуючий партнер CMS Ukraine | Керівник команди з енергетики та змін клімату в Україні
Vitaliy.Radchenko@cms-cmno.com

Віталій є керуючим партнером та очолює практику енергетики та змін клімату в CMS Ukraine. Його спеціалізація охоплює M&A, фінансування, комерційне право та регуляторні питання у сферах нафти й газу, природних ресурсів, традиційної та відновлюваної енергетики, а також проєктів із скорочення викидів вуглецю та чистих технологій. Його неодноразово відзначали у рейтингах Chambers Europe та Legal 500 за експертизу в енергетичному секторі України. Коментатори називають його “видатною фігурою в енергетичному праві України” та “чудовим юристом, ключовим для практики”, підкреслюючи його “видатні знання українського енергетичного сектору”. Нещодавно Віталія було призначено до Урядової робочої (переговорної) групи з підготовки переговорів щодо вступу України до ЄС за Розділом 15 – Енергетика. У цій ролі він надає юридичну та стратегічну експертизу для гармонізації з законодавством та політикою ЄС.



DataDriven Research & Consulting

L: UNIT.City, str. Dorohozhytska, 3, Ukraine, Kyiv

E: office@datadriven.group

W: <https://datadriven.group/>

© DATA DRIVEN ADASTRA GROUP LLC

CMS Cameron McKenna LLC

L: 38 Volodymyrska Street, 6th Floor, Ukraine, Kyiv

E: kyivoffice@cms-cmno.com

W: <https://cms.law/en/ukr/>

© CMS CAMERON MCKENNA LLC

