

ТОПЛИВНЫЙ КУРЬЕР

С ЧИСТОГО ЛИСТА стр. 7, 8



СОБЫТИЕ

ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ



Работники сбытовых дочерних обществ с удовольствием приняли участие в Инновационном форуме

Инновационный форум в седьмой раз прошёл в Сургуте. В этом году он был посвящён теме «Инновационное лидерство».

В первый день состоялся обучающий модуль, который включал в себя мини-лекции об инструментах продвижения идей, развития творческого воображения, аналитического мышления и точного формулирования задач. Участники сразу отработывали все предложенные инструменты на практике. Во второй день молодым сотрудникам, объединённым в рабочие группы, предложили решить актуальные для производства задачи.

В секции «Сбыт нефтепродуктов» экспертом выступила руководитель группы организационного обеспечения управления по координации сбыта нефтепродуктов ПАО «Сургутнефтегаз» **Ирина Вячеславовна Луговая**. Чтобы погрузить участников в тему, она рассказала об истории возникновения первой АЗС, её развитии, подробно остановившись на том, что сеть автозаправочных станций ПАО «Сургутнефтегаз» представляет собой сегодня: широкий спектр услуг, включая магазины, кафе, автоматические мойки, зарядные станции для электромобилей, автоматические АЗС, есть даже робот-официант. Создано собственное мобильное приложение с единой программой лояльности «На все 100%», в котором предусмотрена возможность моментальной оплаты топлива. Подобный набор уже стал стандартом для многих современных сетей АЗС, и возникает вопрос: как можно улучшить предоставляемые услуги, чтобы привлечь потребителей?

Персонализация, удобство и скорость – ключевые факторы успешного обслуживания

клиентов в современном мире. Чтобы их реализовать, необходимо воспользоваться возможностями новых технологий, а точнее, искусственным интеллектом (ИИ). В последние годы технологии ИИ проникают во все сферы жизни, они применяются для автоматизации процессов и предоставления персонализированных услуг. ИИ способен изучать предпочтения человека, анализировать и предлагать именно то, что необходимо. По итогу выступления эксперта была озвучена проблема: персонализация услуг на АЗС под потребности клиента с помощью искусственного интеллекта. Участники за день должны были подготовить презентацию с наиболее эффективными решениями данной задачи.

Было предложено внедрить искусственный интеллект в мобильное приложение, что позволит адаптировать последнее к потребностям современных потребителей. Используя базу данных клиентов, учитывая их предпочтения и исходя из истории заказов, ИИ сможет предлагать персонализированные акции, которые будут действовать в определённое время суток, день недели и даже в зависимости от погодных условий. Так, например, в утреннее время это могут быть персональные предложения для завтрака, а в жаркий день – прохладительные напитки или мороженое, исходя из предпочтений клиента.

При внедрении в мобильное приложение геолокации клиент будет видеть не только ближайшую АЗС, но и (благодаря ИИ) ответственное уведомление с персональными предложениями на данной станции, оптимальный маршрут с учётом пробок.

Дополнительным помощником в работе с мобильным приложением также может стать созданный молодыми работниками на Инновационном форуме – 2023 интерактивный персонаж, корпоративный символ программы лояльности «На все 100%» «Лисичка-чёрнобурка», который будет отвечать на вопросы клиента и давать персональные советы.

Таким образом, внедрение искусственного интеллекта в мобильное приложение станет не просто обновлением, а новым подходом к пониманию потребностей каждого клиента.

В третий день форума состоялась предварительная защита проектов. Эксперты оценивали выступления 22 команд по следующим критериям: инновативность, донесение идеи, качество презентационных материалов, умение держать удар – навык работы с возражениями.

Презентация команды секции «Сбыт нефтепродуктов» на тему «Интеллектуальная АЗС» вошла в пятёрку лучших по данным критериям и была представлена перед экспертной комиссией под председательством заместителя генерального директора ПАО «Сургутнефтегаз» по кадрам **Михаила Фёдоровича Кириленко** и всеми участниками форума на сцене ДИ «Нефтяник». Представители сбытовых обществ получили памятные сувениры от Молодёжного объединения ПАО «Сургутнефтегаз». После форума они продолжили работу в проектных группах для подготовки к защите своей идеи перед экспертной комиссией в декабре 2024 года.

Подготовлено управлением по координации сбыта нефтепродуктов ПАО «Сургутнефтегаз»
Фото **Михаила АНДРЕЕВА**

НОВОСТИ

НОВЫЕ СТАНДАРТЫ СЕРВИСА

В IV квартале 2024 года в сбытовых дочерних обществах ПАО «Сургутнефтегаз» завершатся работы по реконструкции семи автозаправочных станций.

В Калининграде обновлена АЗС №7 на Парковой аллее. В Ленинградской области – АЗС №214 в городе Кингисеппе на проспекте Карла Маркса. В Псковской области – АЗС №67 в Логозовской волости, АЗС №74 в Долосчанской волости и АЗС №35 в городе Новосокольники на 492 километре автодороги Москва – Балтия. В Тверской области появилась первая ребрендинговая АЗС №28 в городе Осташкове на улице Загородной.



Новые АЗС привлекают посетителей своим современным внешним видом в любое время

В рамках реконструкции на автозаправочных станциях были проведены работы по модернизации наружного оформления зданий, установке новых навесов над топливораздаточными колонками, а также ребрендингу торговых залов и кафе.

Новый фирменный стиль, современное оборудование, уют и комфорт торговых залов и кафе – вот что ждёт посетителей обновлённых АЗС! Это увеличит интерес автолюбителей к данным объектам.

ОТЛИЧНЫЙ СТАРТ



Сборная по волейболу «На все 100%» отлично начала турнир

Сборная «На все 100%» начала с победы игры в Кубке Великого Новгорода по волейболу среди мужских команд. В упорной борьбе была одержана победа над «Алтаном». В этом сезоне за право обладания главным трофеем города соревнуются тринадцать команд.

ИННОВАЦИИ



Познакомиться с роботом-официантом АЗС хотят многие посетители этой станции

Несколько десятилетий назад представить, что человека можно заменить роботом в повседневных домашних делах и на рабочем месте, можно было, пожалуй, только

РОБОТ-ОФИЦИАНТ К ВАШИМ УСЛУГАМ!

ООО «Новгороднефтепродукт» первым из сбытовых обществ ПАО «Сургутнефтегаз» начал эксплуатацию на своих АЗС роботов-официантов. Единственный пока такой «сотрудник» появился на автозаправочной станции, расположенной в Великом Новгороде на Колмовской набережной. Его отличительная особенность – возможность работы в режиме 24/7, с техническим перерывом только для подзарядки аккумуляторов.

в фантастических фильмах или книгах. Однако передовые технологии не стоят на месте, и вот уже в наших домах прочно «поселились» такие гаджеты, как робот-пылесос или робот-стеклоомойщик. Их эффективность и работоспособность от модели к модели только возрастает.

Чтобы соответствовать современным тенденциям, было принято решение внедрять подобные инновации на АЗС. Так, появилась идея для повышения скорости и качества обслуживания посетителей внедрить робота-официанта с мордочкой кота. После изучения информации о его преимуществах и опыте реального использования в соседнем регионе, такой робот был приобретён. Поставщик помог с первичной наладкой, а специалисты

отдела автоматизации прошли обучение по его настройке и дальнейшей эксплуатации.

Управление роботом интуитивно понятно любому человеку благодаря дружелюбному интерфейсу. Нужно всего лишь задать маршрут движения по номеру столика в зоне кафе. Также робот может помочь убрать грязную посуду со стола и доставить её в зону стойки оператора.

Работу робота оценили не только клиенты, но и коллектив АЗС. За последние годы обязанности операторов значительно расширились, порой времени совсем не хватает, и дополнительным «рабочим рукам» тут всегда рады.

Милый и безопасный «котик» позволяет почесать себя за ушком, весело мурлычет,

чем приводит в восторг всех клиентов кафе, особенно детей, заставляя их подольше задержаться на АЗС.

Робот-официант пока единственный в городе, и это привлекает на АЗС новых посетителей. Семьи с детьми делают не только заказы, но и селфи с новым «сотрудником», делятся фото в социальных сетях, а АЗС нашей сети становится точкой притяжения для любителей новых технологий.

В планах сбытового общества – приобретение и использование роботов-промоутеров, которые, несомненно, позволят повысить интерес к продуктам линейки товаров собственного бренда «На все 100%». Они будут передвигаться по торговой точке, демонстрировать на мониторе рекламный ролик товара, а на встроженных полках в этот момент будут находиться образцы продукции, которые можно приобрести. Эти роботы способны привлечь внимание посетителя голосом и даже вступить с ним в беседу, рассказав о преимуществах того или иного товара.

По мнению аналитиков, использование подобных помощников в торговом зале может увеличить продажи продвигаемого товара до невероятных 80%. Наверняка контакт с таким необычным промоутером точно запомнится посетителям.

Михаил ЯКОВЛЕВ
Фото автора

АКТУАЛЬНО

ПРИОРИТЕТНАЯ ЗАДАЧА КОЛЛЕКТИВА

Красный Холм – городок в Тверской области с населением около пяти тысяч человек, в хрониках впервые упоминается в 1518 году. Существует легенда о происхождении его названия: однажды императрица Екатерина II, проезжая мимо этого местечка, была поражена его красотой – город, расположенный на холме, утопал в зелени и цветах. Она повелела именовать его отныне красным, что значит «красивый холм». В этом маленьком городке располагается АЗС №46 сбытового общества «Тверьнефтепродукт».

Корреспондент газеты пообщалась со старшим оператором автозаправочной станции №46 **Юлией Анатольевной Сухаревой** и менеджером группы оперативного управления АЗС ООО «СО «Тверьнефтепродукт» **Алексеем Владимировичем Абаньковым**. Они рассказали о том, как удаётся не только выполнять план, но и увеличивать показатели.

– Юлия Анатольевна, сколько лет вы работаете в сбытовом обществе?

– На АЗС работаю уже 15 лет. Начала трудиться оператором и через 10 лет перешла на должность старшего оператора. Большое спасибо **Надежде Викторовне Большаковой**, которая помогала мне, обучала. После того как меня назначили руководителем станции, одной из приоритетных задач стало увеличение эффективности деятельности нашей АЗС.

– На каких принципах вы строите свою работу с коллективом?

– Стараюсь найти подход к каждому оператору, решить все вопросы, поэтому трудностей сегодня не возникает. Требования для всех одинаковы: ежедневный контроль, чистота на АЗС, улыбка и вежливость.

– Как удаётся выполнять план и увеличивать такие показатели, как конверсия или количество реализованных чашек кофе?

– Мы рады всем клиентам, поэтому стараемся, чтобы каждый приобретал не только качественное топливо, но и сопутствующие товары: салфетки, омыватель, различные масла и автохимию. Всегда предлагаем посетителям приобрести также бутылочку воды, шоколадку и обязательно кофе с блинчиком.



Коллектив АЗС №46 ООО «СО «Тверьнефтепродукт» выполняет все задачи по сбыту сопутствующих товаров и топлива

– Какие отзывы о вашей работе оставляют клиенты?

– Люди разные, иногда бывает сложно найти подход. Но большинство всегда приходит с положительными эмоциями, город маленький, и все друг друга знают. Мы стараемся, чтобы клиенты уходили от нас довольными и возвращались снова. Вам стоит открыть страничку во всемирной сети, чтобы увидеть отзывы. «Заезжал заправляться, остались только положительные эмоции. Кофе обалденный, а персонал очень вежливый. Качество бензина также на высоте. На такую заправку даже заезжать почаще хочется», – такое нам пишут часто. Вот ещё: «Бензин хороший, персонал отличный, конкретно была **Алла**, вежливая, отзывчивая, внимательная, большое спасибо за качественную работу, рекомендую». Или вот такой: «Хорошая АЗС. Заливаю дизель. Удобный въезд/выезд. Вежливый персонал. Езжу из Москвы и обратно, всегда заправляюсь на этой АЗС».

– Помогает ли проект «Эффективная АЗС» достижению результатов?

– Да, конечно. Очень помогает ежедневный контроль, пятиминутное собрание и план ежедневных работ. Всё стараемся выполнять.

– Что посоветуете своим коллегам из других АЗС, чтобы они смогли так же гордиться своими результатами?

– Желаю быть находчивее. Больше предложений, хорошего настроения и оптимизма. Любить клиентов и быть любимыми ими.

– Алексей Владимирович, в чём особенности расположения АЗС №46?

– АЗС №46 расположена в городе Красный Холм Тверской области по направлению из Москвы в зону отдыха рыбинского водохранилища в Новгородской области. На данном направлении достаточное количество отдыхающих, которые заезжают на АЗС для заправки своих автомобилей и приобретения товаров в дорогу.

– Коллектив АЗС выполняет цели и задачи, поставленные старшим оператором?

– Безусловно, старший оператор также, в свою очередь, старается управлять АЗС и добиваться поставленных руководством предприятия целей. Для того чтобы успешно выполнять планы при снижении клиентопотока, используются инструменты «Эффективной АЗС», активное предложение товаров по акциям и программе лояльности, чтобы привлекать новых клиентов и удерживать существующих.

– Какие положительные изменения в работе АЗС отмечаете лично вы?

– С каждым годом сервис становится лучше. У нас проходит обучение персонала для обеспечения качественного обслуживания и удовлетворения потребностей клиентов. Сочетание этих методов помогает АЗС №46 успешно выполнять планы и сохранять прибыльность.

Беседовала Варвара ВЯЗОВЧЕНКО
Фото автора

НА ДАЛЬНОЙ СТАНЦИИ

С ЧИСТОГО ЛИСТА

АЗС №24 сбытового общества «Калининграднефтепродукт» начала работу в буквальном смысле с чистого листа. После ребрендинга станция настолько похорошела, что её не узнали даже постоянные клиенты. «Это настоящий дворец! Очень комфортно и уютно!» – подобные отзывы от посетителей станции сегодня не редкость. АЗС вновь открыла свои двери после полной реконструкции в феврале 2024 года. Корреспондент газеты посетил её летом и лично убедился в том, что это лучшая АЗС города.

В городе Полесске Калининградской области живёт немногим более шести тысяч жителей. Транзитных посетителей, туристов на станции встретишь не так часто, как было ранее. Границы региона закрыты, и теперь основной поток потребителей топлива, товаров и услуг, которые предлагает АЗС, составляют жители региона. Интерес к внутреннему туризму возрос, и благодаря этому появился новый поток клиентов.

– У нас неподалёку расположены старинный замок и маяк, а в посёлке Матросово есть развлекательный комплекс с рестораном, аквапарком, банями, спортивными площадками. Люди едут хорошо провести время, заодно заворачивают к нам. В первый день после открытия немного было посетителей, сказывается местная специфика. Два месяца многие «в первый раз» приезжали. Зато потом друг другу передавали, что АЗС открылась. Сарафанное радио сработало, и посетителей стало намного больше. Стелла тоже, кстати, сыграла свою роль. Она сама, словно маяк, освещает все окрестности. А заправка похожа на морской лайнер, который, сияя, стоит в порту, – отметила оператор заправочных станций 5 разряда **Ольга Геннадьевна Кузнецова**.

Ольга Геннадьевна руководит этой станцией с 2015 года. Она по сей день добрым

словом вспоминает своего наставника **Зинаиду Ивановну Муравьеву**, которая ранее возглавляла АЗС и многому научила молодых сотрудников.

За прошедшие годы коллектив обновился, но его костяк, как и прежде, составляют работники с большим стажем: **Елена Яановна Сергеева, Анна Владимировна Волкова, Марина Александровна Малкина**. За хорошую работу руководитель станции благодарна и другим сотрудникам: **Анастасии Геннадьевне Вдовиной, Анне Яановне Пилль, Инне Вячеславовне Ратниковой, Кристине Николаевне Птухиной**. К слову, не все операторы АЗС живут в Полесске. Например, Анна Пилль приезжает на работу на своём авто из посёлка Сосновка, что в 18 километрах от города, а Марина Малкина – из города Гвардейска, что в 27 километрах от Полесска.

Сотрудницы автозаправочной станции работают в две смены с 6 до 00 часов. В ночное время АЗС управляет диспетчер и станция отпускает топливо только через терминал самообслуживания, где возможна оплата наличными и по банковским картам.

– Работа на отдалённой станции имеет свои плюсы. Например, мы можем больше времени уделить общению с посетителями, убедить их приобрести тот или иной товар. Почти со всеми клиентами из числа



Коллектив АЗС №24 сбытового общества «Калининграднефтепродукт» в Полесске использует в работе с посетителями индивидуальный подход

местных жителей и с частью приезжих мы знакомы лично, поэтому знаем их потребности, финансовые возможности. После приветствия предлагаем то, что человек наверняка приобретёт. Можно сказать, используем персональный подход, – пояснила Ольга Кузнецова.

Окрестности Полесска – это лесополосы и бескрайние поля. Здесь в агрофирмах работают сотни людей. И на АЗС №24 фермеры часто приезжают за топливом и маслами, техническими жидкостями для спецтехники.

Пока большие ёмкости для топлива наполняются, работники агрофирм с удовольствием пьют кофе, который купили за бонусы, полученные ранее за приобретённое топливо. Впрочем, грузовых машин в Полесске не так много, как в столице области. Также здесь, в силу местной специфики, в обеденное время на АЗС не увидишь сотрудников местных предприятий, которые приехали перекусить: рядом таких компаний нет. Зато в сезон отдыхающие часто подъезжают к автозаправке.

Окончание на стр. 8

ПОРТРЕТ НА ФОНЕ

В ПОИСКЕ ЭФФЕКТИВНЫХ РЕШЕНИЙ

Инженер I категории отдела реализации сопутствующих товаров ООО «Псковнефтепродукт» Максим Сергеевич Хоренко награждён Почётной грамотой ПАО «Сургутнефтегаз» за многолетний добросовестный труд. В дочернем сбытовом обществе он работает с 2006 года. Максим Сергеевич принимал непосредственное участие в оборудовании торговых залов АЗС после строительства, а ныне – при проведении ребрендинга.

Работу Максима Хоренко может оценить каждый посетитель АЗС, когда берёт товар с полки или напиток из холодильника. Поставками именно этого оборудования, а также многого другого занимается Максим Сергеевич. Казалось бы, что тут сложного: обратился в торговую фирму и купил эти самые стеллажи да холодильники... Но в реальности всё обстоит иначе. Дело в том, что большая часть АЗС компании не являются типовыми.

– У каждого торгового зала свои размеры и планировка, и оборудование, которое там размещается, также не является типовым. Оно разрабатывается и производится под заказ согласно составленному техническому заданию. При новом строительстве всё заказывается заранее. Весной готовлю то, что понадобится осенью. Почему так? Определённые позиции, например холодильное оборудование, приходится ждать до трёх месяцев, такие у некоторых производителей сроки изготовления. Вы наверняка оценили витрины холодильных камер на наших АЗС – стильные, красивые, в корпоративной расцветке. Всё это тоже заказывается и изготавливается индивидуально. Производство одной такой витрины опять же занимает



Максим Хоренко обеспечивает поставки необходимого оборудования на АЗС

более шести недель, поэтому такую работу нужно тщательно планировать на долгую перспективу, – отметил Максим Сергеевич.

Ко всему прочему, оборудование разрабатывается разными фирмами. Важно выявить все детали, убедиться в том, что заказ будет исполнен в срок, поэтому предпочтением отдаётся надёжным, проверенным поставщикам, работающим не один десяток лет. Приятно, что они есть не только в Москве и Санкт-Петербурге. Причём это не только импортное оборудование, но и отечественное.

– ООО «Псковнефтепродукт» не забывает и о региональных производителях. Мы всегда предлагаем местным компаниям принять участие в поставках. Конечно, пока это не большие объёмы сложного оборудования, а, например, мебель, которую мы заказываем исключительно у местных компаний. Хочу высоко оценить их деятельность, они работают оперативно и чутко реагируют на наши запросы. Благодаря налаженному сотрудничеству вся мебель в торговом зале полностью соответствует нашим потребностям, она качественная и удобная для посетителей, – пояснил Максим Хоренко.

В ответ на вопрос о поставках из соседней Республики Беларусь того, чего нет в нашей стране, Максим Сергеевич улыбнулся и отметил, что белорусского товара, оборудования на АЗС Сургутнефтегаза очень мало, а вот аналогичных позиций из Поднебесной – предостаточно. Причина кроется в нежелании многих компаний развивать производство на месте. Им проще привезти несколько контейнеров из Китая, чем вкладываться в развитие собственного производства.

– Я ведь занимаюсь не только стеллажами, холодильным оборудованием и мебелью. В моей работе много и поставок сопутствующего товара на АЗС, из категории аксессуаров и запасных частей для машин. Взять, например, лампы для авто – белорусских нет, в основном торгуем лампами Osram, везёмными по параллельному импорту. Также на полках наших магазинов можно найти продукцию регионального завода АВАР. Многие автомобилисты знают эту продукцию и берут именно её, – сказал Максим Сергеевич.

Большой опыт работы начальником базы одной из строительных компаний, образование

по профилю помогают Максиму Хоренко отлично справляться с производственными задачами, эффективно выстраивать взаимодействие с поставщиками.

– Нужно хорошо разбираться в тысячах единиц товаров, в особенностях поставок, чтобы выстроить процесс наиболее эффективно. География работ охватывает всю Псковскую область. Совсем недавно мы запустили АЗС в Долосцах, на границе с Республикой Беларусь. Логистика у нас выстроена, и проблем с доставкой нет. Есть особенности оптимизации. Дело в том, что работать с огромным количеством мелких фирм неудобно. Из-за такого подхода возрастает документооборот, а работникам АЗС приходится принимать товарно-материальные ценности несколько раз в неделю. Это сильно отвлекает от работы, и потому удобнее иметь дело с крупными компаниями, которые раз в неделю привозят сразу всё необходимое одним рейсом. Принял машину и трудишься дальше, – пояснил Максим Сергеевич.

Коллеги благодарят Максима Хоренко за своевременную помощь в решении повседневных задач. Он регулярно созванивается с руководителями заправочных станций, оперативно реагирует на запросы по замене расходных материалов и оборудования. Ежемесячно участвует в совещаниях, а по пути на отдалённые АЗС обязательно посещает другие заправочные станции, беседует с сотрудниками, оценивает состояние оборудования и вовремя выявляет назревающие вопросы по обеспечению поставок.

Игорь БУРМАСОВ
Фото из архива
ООО «Псковнефтепродукт»

НА ДАЛЬНОЙ СТАНЦИИ

С ЧИСТОГО ЛИСТА

Окончание. Начало на стр. 7

– Есть здесь и рыбаки, которые просят нас пораньше открывать торговый зал, например... в четыре часа утра! Просто они едут к ранней зорьке, на утренний клёв, и у них большое желание выпить по дороге вкусный ароматный кофе с круассаном, – рассказала Ольга Кузнецова.



Посетители оценили обновлённую АЗС

Ассортимент товаров на АЗС после реконструкции торгового зала стал шире. Помимо масел и топлива местные жители регулярно приобретают автохимию, особенно полироли. Молодые автомобилисты Полеска любят ухаживать за своими авто и охотно берут автопарфюмерию, средства ухода. Скорость обслуживания на АЗС возросла благодаря новым скоростным дизельным колонкам. В регионе хороший спрос на дизель круглый год, потому что наличие таких колонок для заправочной станции даёт преимущества перед конкурентами.

ЦИТАТА

«Почти со всеми клиентами станции из числа местных жителей и с частью приезжих мы знакомы лично, поэтому знаем их потребности... После приветствия предлагаем то, что человек наверняка приобретёт. Можно сказать, используем персональный подход». О.Г. Кузнецова

– Вообще оборудование АЗС сильно изменилось. Всё новое. Мы оценили новые светодиодные лампы, тёплые полы и тепловую завесу. Зима показала, что АЗС построена правильно, в торговом зале было тепло и уютно, а летом здесь освежающая прохлада. Мы рады предложить в летний сезон мороженое, качественные прохладительные напитки. Одно из самых важных направлений – увеличение количества участников нашей бонусной программы «На все 100%». Каждому посетителю, который впервые заправляется на нашей АЗС, предлагаем приобрести карту лояльности, рассказываем о преимуществах бонусной программы. Покупателям важно знать, что всё самое вкусное можно приобрести за бонусы, которые они получают за приобретение топлива, – отметила оператор 5 разряда.

Ежегодно среди станций ООО «Калининграднефтепродукт» проводится конкурс на лучшую АЗС по результатам работы. И у заправочной станции №24 есть все шансы выйти в лидеры.

Андрей НЕСТЕРОВ
Фото Игоря БУРМАСОВА

АВТОСПОРТ

ПОБЕДА НА ВСЕ СТО ПРОЦЕНТОВ

Ралли «Пушкинские Горы – 2024», в котором традиционно принимают участие экипажи со всей страны, состоялось в Псковской области. Мероприятие прошло в октябре и стало одним из самых зрелищных в этом году. Сбытовое общество «Псковнефтепродукт» ПАО «Сургутнефтегаз» поддержало гонки в качестве технического партнёра Федерации автоспорта Псковской области и выступило информационным партнёром мероприятия.

ООО «Псковнефтепродукт» участвует в развитии автоспорта Псковской области с 2014 года. На близлежащих к проведению автогонок АЗС размещалась информация о ралли, карты с маршрутами и зрительскими зонами.

– Компания старается помочь тем, кто вкладывает личные ресурсы в развитие автомобильного спорта в нашей стране. Из небольшого локального мероприятия ралли превратилось в крупное всероссийское спортивное событие, которое способствует в том числе и развитию автотуризма, привлекает автопутешественников в наш регион. Сбытовое общество «Псковнефтепродукт» радо видеть всех гостей региона на АЗС «Сургутнефтегаз» и, как и прежде, гарантирует высокое качество сервиса и топлива. Многие участники автогонок поближе познакомились с нашей собственной маркой «На все 100%». Это позволило повысить её узнаваемость, увеличить лояльность потребителей к данному бренду, – рассказал генеральный директор ООО «Псковнефтепродукт» Юрий Малешин.

Церемония открытия ралли прошла на площади перед зданием научно-культурного центра Пушкинского заповедника. Стоит отметить, что за два соревновательных дня спортивные автомобили преодолели 530 километров, в том числе 103 скоростных, разделённых на шесть участков. В первый день на старт вышли 92 экипажа из 32 регионов России и Республики Беларусь. Зарядивший на весь день дождь придал соревнованиям ещё большей остроты.

Игорь Буланцев выиграл два пятничных скоростных участка и имел все шансы стать



ООО «Псковнефтепродукт» долгие годы выступает партнёром ралли

лидером в абсолютном зачёте, но его обошёл Владимир Васильев.

Во второй день погода была более благосклонна к экипажам, и почти все сошедшие с дистанции по техническим причинам автомобили вернулись на трассу. К сожалению, «Лада Калина» Михаила Кулдова, двигатель которой восстановить не удалось, не смогла продолжить участие в ралли. Борьба накалилась, было много фальстартов, в том числе пенализацию получил лидер гонки Владимир Васильев. 10 штрафных секунд помогли его соперникам приблизиться, но не обогнать.

Экипаж Игоря и Яны Буланцевых стал победителем этапа в классификации Кубка России.

Шампанское на финише ралли открыли призёры абсолютного зачёта:

1 место – Владимир Васильев, Игорь Тер-Оганесянц (Skoda Fabia Rally2).

2 место – Игорь и Яна Буланцевы (Skoda Fabia R5).

3 место – Александр Семёнов, Алексей Игнатов (Skoda Fabia R5).

Президент Федерации автомобильного спорта Псковской области и руководитель гонки Олег Мыслевич вручил специальные сувениры за помощь в организации партнёрам соревнования. Глава Новоржевского муниципального округа Любовь Трифонова наградила за лучшее время на пятом и восьмом скоростных участках Владимира Васильева и Игоря Тер-Оганесянца. Их экипаж также стал обладателем кубка Екатерины II, кубка главы Бежаницкого района, получил призы от «Столбушено» и ООО «Псковнефтепродукт».


Кубок главы Опочецкого района за лучшее время на первом скоростном участке получили Игорь Буланцев («Абсолют») и Денис Баулин («Наша классика»).

По итогам Кубка Содружества «Трофей Александра Невского» сезона 2024 года в «Нашей классике» победа досталась псковичам Денису Баулину и Виктории Семёновой, женский экипаж псковитянок Ольги Стебиховой и Алины Затравкиной – на третьем месте. В категории 1600N лидировали Алексей Курносков и Павел Щербаков; в категории 2000N – Александр Донец (в зачёте первых пилотов) и Александр Гришин (в зачёте штурманов), великолучанин Владислав Супрун стал бронзовым призёром. В категории 4000N первое место завоевали Александр Осипов и Дмитрий Иванов. Абсолютными победителями Кубка Содружества «Трофей Александра Невского» признаны Александр Осипов и Дмитрий Иванов.

Представитель компании-производителя российских гоночных шин Павел Башкиров подвёл итоги Кубка «Мастер спорт» и вручил награды призёрам. Победителями стали Денис Баулин («Наша классика») и Сергей Терентьев («Абсолют»).


Закрывая соревнования, Олег Мыслевич анонсировал проведение ралли «Пушкинские Горы» в 2025 году в статусе этапа чемпионата России и пригласил всех принять в них участие.


Андрей НЕСТЕРОВ
Фото предоставлено
Федерацией автомобильного спорта
Псковской области



НОВЫЙ ГОД – НОВЫЙ ВКЛАД!

Дарим технику
за открытие вклада!





Подробнее

