

Review **Комплексный подход**

Топливные карты ЛУКОЙЛа — универсальное решение для бизнеса

В России медленно запрыгают, но быстро ездят. Большинство современных сервисов пришло к нам позднее, чем в другие страны, но темпы их проникновения зачастую превышают общемировые. Так и с топливными картами: пока за границей компании массово используют карты предыдущего поколения, на российском рынке развиваются принципиально новые сервисы. Например, бесконтактные топливные карты, которые в отечественных широтах внедряет компания ЛУКОЙЛ.

— инновации —

От истоков к современным технологиям

История возникновения карт на бензин берет свои истоки в США, где в начале XX века нефтяные компании начали предлагать своим клиентам удобные в использовании кредитные карты, с помощью которых можно было оплачивать топливо. В 1928 году бостонской компанией Farrington Manufacturing была выпущена первая топливная карта. Она стала знаком оплаты за топливо на автоматизированных заправочных станциях (АЗС). Тогда топливная карта представляла собой металлическую пластину, на которой выдавливались все необходимые данные о клиенте и виде предоставляемых ему услуг. Именно эти топливные карты, выпускаемые с 1914 года компанией Mobil Oil, стали прародителями пластиковых карт, в том числе банковских.

Во времена Советского Союза роль топливных карт играли бумажные талоны. Они имели различные номиналы в литрах и марках бензинов. Основным отличием таких талонов от топливных карт была особенность: их можно было передать другому водителю, подарить или обменять. Они даже использовались в качестве аргумента при решении споров с сотрудниками ГАИ. В СССР впервые картонные карты с магнитной полосой были применены в 1984 году для расчетов на заправочных станциях в Новосибирске. Информация о транзакциях оставалась на перфолентах автомата при АЗС, которые через каждые десять дней забирались в вычислительный центр, где данные с бумажных носителей переводились на магнитный диск, после чего составлялся платежный документ для отправки в банк.

Карты ЛУКОЙЛа, признанные в России и за рубежом

Полноценные пластиковые карты в России появились уже в конце XX века, и для компании ЛУКОЙЛ, придерживающейся комплексного подхода в обслуживании потребителя (не только предоставление качественного бензина, но и сопутствующий сервис на удобной заправочной станции), возможность использования комплексных решений по управлению топливными расходами была логичным этапом в развитии бизнеса.

Терминальное оборудование для топливных карт ЛУКОЙЛа установлено на 3,7 тыс. АЗС в России и за рубежом. Компания уже эмитировала более 10 млн карт лояльности.

Они оборудованы электронным микрочипом, который хранит всю необходимую информацию для заправки на АЗС: в нем зашифрован индивидуальный ключ пользователя, который при заправке сверяется с базой данных. Топливная карта также имеет уникальный кодовый серийный номер, который с помощью специального устройства (эмбоссера) нанесен методом выдавливания (эмбоосирования) и легко читается на карте. Кроме того, указывает

ВОЗМОЖНОСТИ ТОПЛИВНЫХ КАРТ ЛУКОЙЛ ДЛЯ БИЗНЕСА

ЭКОНОМИЯ СРЕДСТВ



ВОЗМЕЩЕНИЕ НДС

Некоторые операторы предоставляют готовый пакет бухгалтерской отчетности для снижения налоговых платежей

до 18%



СКИДКИ

Клиент, регулярно покупающий топливо у оператора, вправе рассчитывать на скидки

до 10%



КАЧЕСТВО ТОПЛИВА

Выбор поставщика качественного топлива позволяет снизить его расход и увеличить ресурс двигателя

до 7%



ОПТИМИЗАЦИЯ МАРШРУТОВ

Разветвленная сеть АЗС крупных операторов позволяет оптимизировать логистические затраты

до 5%

УСЛУГИ И СЕРВИСЫ



УПРАВЛЕНИЕ ON-LINE

Онлайн-мониторинг транзакций и баланса по договору в режиме реального времени позволяет контролировать расходы и планировать платежи



БЕЗОПАСНОСТЬ

Информационные системы защищают от хищения средств



ИНФОРМАЦИОННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

Крупные операторы предлагают круглосуточную информационную поддержку



ся название владельца карточки. На топливной карте может быть также указан государственный номер автомобиля, который можно заправить с помощью карточки. Корпоративные карты часто имеют определенный в договоре на обслуживание лимит по суточным заправкам, что не позволяет израсходовать топлива больше, чем нужно на поездку. По топливной карте дополнительно оказываются различные сервисные услуги.

Возврат НДС, 10% скидки и круглосуточный сервис

На примере топливных карт ЛУКОЙЛа можно оценить, какие преимущества дает компаниям-клиентам их использование.

В первую очередь это упрощает систему учета. Компания-клиент сразу получает единый счет, к которому привязаны все ее топливные карты. Для всех карт или для каждой в отдельности прописываются лимиты: по объему и виду топлива, по сумме покупки, времени или географии использования карты. Возможные нарушения со стороны водителей (преднамеренные или случайные) становятся очевидными при простом анализе статистических данных. Процессинговая система топливных карт ЛУКОЙЛа объединена с Центрами обработки данных и CRM-платформой.

Информация о заправках может приходиться в виде SMS-уведомления определенному сотруднику, всю информацию можно посмотреть в личном кабинете в режиме реального времени. Впрочем, личным этот кабинет можно назвать условно: пользоваться им может неограниченное количество сотрудников, причем даже со смартфона. Для обслуживания

клиентов на территории России работает современный call-центр «Единая горячая линия ЛУКОЙЛа». За рубежом есть возможность перевода интерфейса личного кабинета на английский, польский, румынский и турецкий языки.

Второй аргумент в пользу топливной карты ЛУКОЙЛа — система скидок и бонусов: до 10%. Кроме скидки есть и другие возможности для экономии: логистически правильное направление в сети, которая располагает большим количеством автозаправочных станций.

Еще одно преимущество — уменьшение документооборота. Процессинговая система ЛУКОЙЛа позволяет клиентам формировать не только аналитические и транзакционные отчеты, о которых говорилось выше, но также и бухгалтерские, что позволяет снизить налоговые отчисления на сумму НДС — до 18%. Возможность получения бухгалтерского отчета напрямую упрощает, к примеру, работы с арендованной спецтехникой.

АЗС ЛУКОЙЛа «на вашей территории» и быстрота обслуживания

Сегодня в ЛУКОЙЛе активно продвигаются две новинки. Первая — современные решения для бизнеса: топливный модуль и автомобильный топливозаправщик компании ЛУКОЙЛ, позволяющие поставлять нефтепродукты в удобное для компаний-клиентов время и место без дополнительных денежных вложений со стороны клиентов. Топливный модуль — это компактная автозаправочная установка, включающая в себя резервуар для хранения топлива и комплекс систем и механизмов для заправки

транспорта без участия оператора. То есть опять же с помощью топливной карты. Установка модуля позволяет уменьшить затраты предприятия на логистику и обеспечить постоянное снабжение транспорта топливом. По сути, речь идет об открытии персональной АЗС на собственной территории.

Вторая новинка касается удобства и долговечности использования карт — бесконтактная система оплаты. Карту не требуется проводить через терминал, достаточно приблизить на определенное расстояние, при котором оборудование получает доступ к хранящимся на ней сведениям.

Передача информации осуществляется за счет технологии Wi-Fi. При этом, как и прежде, необходимо пройти идентификацию путем введения PIN-кода, иначе в заправке будет отказано. Все остальные меры защиты традиционны: чип, ключи безопасности, система предотвращения несанкционированного списания денег со счета.

Несомненный плюс топливных карт ЛУКОЙЛа — моментальное проведение операций. Простое сравнение: если при использовании обычной топливной карты потребуются до 2 минут, то с помощью бесконтактной процедуру можно завершить в четыре-пять раз быстрее. Это значит, что очереди на АЗС ЛУКОЙЛа не скапливаются.

Другие положительные моменты — это в первую очередь отсутствие неудобств при использовании карты в плохих погодных условиях и увеличение ресурса карты за счет уменьшения износа при контакте с терминалом. Также с бесконтактной картой становится возможной оплата без ее передачи оператору.

