

# ТОПЛИВНЫЙ КУРЬЕР

ДВАДЦАТЬ ТРИ ГОДА ВМЕСТЕ стр. 6, 8



## МАРКЕТИНГ

# СТАБИЛЬНО «НА ВСЕ 100%»!

**Доверие клиентов в цифрах: за три с половиной года работы программы лояльности «На все 100%» в сбытовой сети ПАО «Сургутнефтегаз» количество её участников приблизилось к 800 тысячам. В настоящее время программа реализуется во всех регионах деятельности сбытовых дочерних обществ компании на Северо-Западе России. Сеть АЗС «Сургутнефтегаз» привлекает клиентов не только доступной ценой, качественным топливом и уровнем сервиса, но и возможностью получить бонусы, выгодные предложения за участие в акциях. Ежедневно операторы АЗС оформляют для клиентов десятки новых карт лояльности.**



Бонусами можно оплатить даже обед на АЗС

Главное преимущество единой программы лояльности «На все 100%» для участников остаётся стабильно неизменным – это возможность сразу, при вступлении в программу, получить самый высокий статус и самую высокую ставку начисления бонусов. Многие владельцы бонусных карт показывают большую активность использования бонусов для приобретения сопутствующих товаров и услуг. При стопроцентной оплате товаров и услуг бонусами клиент получает дополнительную скидку! Сегодня получить новый статус, более высокого уровня накопления бонусных баллов, стало быстрее и проще всем участникам программы.

Условия и ставки изменились, они теперь более выгодные для клиентов. При вступлении в программу каждому участнику на месяц присваивается статус «КВАТРО», что позволяет получать 4 процента бонусами за товары и услуги и от 1 до 3 процентов бонусами за топливо. Пользователю, получившему за месяц 100 и более бонусов, присваивается статус «ТУРБО». Он позволяет получать 3 процента бонусами за товары и услуги, а также от 0,75 до 2,5 процента бонусами за топливо. Клиенту, получившему менее 100 бонусов, присваивается статус «СТАРТ». Даже на этом уровне участник программы сможет получить 2 процента бонусами за товары и услуги, а также от 0,5 до 1,5 процента бонусами за топливо.

Стоимость карты программы лояльности не изменилась и составляет 150 рублей. Её можно приобрести на АЗС. При этом в случае заполнения анкеты на сайте программы лояльности sngbonus.ru клиент получит 50 бонусов на свой счёт. Также периодически проводятся акции по реализации карт по сниженной цене. Все участники программы лояльности, являющиеся владельцами мобильных устройств, имеют возможность использования мобильного приложения. Сегодня количество загрузок приложения уже превысило отметку в 123 тысячи.

Мобильное приложение работает на разных операционных системах – iOS и Android. Скачать его можно через магазины AppStore и PlayMarket либо отсканировав специальный QR-код, который сразу приведёт пользователя на страничку приложения, избавив от длительного поиска. Также есть возможность скачать приложение по прямой ссылке в социальной сети «ВКонтакте» на официальной странице программы лояльности «На все 100%».

Вся информация приложения структурирована в пяти разделах. В личном кабинете пользователь может увидеть актуальную информацию по своему счёту: количество начисленных бонусов, текущий статус в программе лояльности, срок действия статуса и условия для его сохранения, операции, совершённые

с использованием карты лояльности, персональные специальные предложения.

В разделе «Акции» пользователю предоставляется вся информация о текущих акциях для выбранного в настройках региона. Здесь же, в приложении, можно узнать последние новости о товарах и услугах. В отдельном разделе генерируется QR-код, который выполняет функции виртуальной карты программы лояльности «На все 100%». Предъявив QR-код оператору на АЗС, клиент получает возможность начисления и списания бонусных баллов без использования пластиковой карты. Доступен чат со службой поддержки программы лояльности, где можно отправлять сообщения и оперативно получать ответы на все имеющиеся вопросы. Сообщения приходят оператору в режиме реального времени. О результативности работы программы лояльности говорят отзывы клиентов.

– Три года пользуюсь бонусной картой, два года тому назад скачал приложение. Очень нравится функционал, а также возможности. Программа изменилась в лучшую сторону, стало больше преимуществ. Если раньше я покупал только топливо, то сегодня приобретаю кофе эталонного качества, воду и газированные напитки, выпечку и игрушки детишкам по акции. В новогодние праздники на АЗС заезжать особенно приятно. Здесь можно всегда ощутить праздничную атмосферу, а ещё получить подарок в виде дополнительных бонусов. Их собираюсь потратить в ближайшее время по дороге к родителям, которые живут на Валдае, – рассказал **Алексей Сыромятов**, автолюбитель из Санкт-Петербурга.

Информацию о функционале мобильного приложения можно получить на сайте программы лояльности sngbonus.ru, а также непосредственно на АЗС ПАО «Сургутнефтегаз».

Под эгидой программы лояльности сеть АЗС «Сургутнефтегаз» реализует не только качественное топливо, но и сопутствующие товары под собственным брендом «На все 100%». В настоящий момент посетителям АЗС доступен широкий выбор воды, соков, морсов, товаров для пикника. Под данным брендом также реализуются моторное масло, летняя и зимняя омывающие жидкости. В этом году посетители АЗС смогли впервые приобрести газированный напиток «Кола на все 100%». Этот товар почти мгновенно стал популярным. Его охотно приобретают вместе с гамбургерами и хот-догами. Летом успешно прошла акция на энергетический напиток под собственным брендом, который стал хитом продаж на многих заправочных станциях.

Для участников программы лояльности проводятся как глобальные акции во всей сети АЗС «Сургутнефтегаз», так и региональные, по сопутствующим, в том числе сезонным, товарам и предложениям выгодных комбо-покупок, организовываются розыгрыши призов. Шанс сделать покупки выгодными и выиграть солидные призы есть у всех.

Окончание на стр. 6

## НОВОСТИ

### ОБНОВЛЁННЫЕ АЗС

В рамках ребрендинга в Псковской области завершены работы по обновлению действующих АЗС №5 (пос. Палкино) и АЗС №60 (г. Пустошка) (ООО «Псковнефтепродукт»). Кроме того, в Калининградской области ООО «Калининграднефтепродукт» закончено строительство заправочной станции №24 (г. Полесск), которая начнёт принимать клиентов в ближайшее время.

### НОВАЯ УСЛУГА

Сбытовые общества ПАО «Сургутнефтегаз» расширяют перечень услуг, предоставляемых на АЗС. На трассе М-10 у водителей, которые заезжают на АЗС №44 «Сургутнефтегаз» в пос. Крестцы Новгородской области, появилась возможность купить жидкость AdBlue. Она необходима многим современным легковым и грузовым автомобилям.

### СПОРТ «НА ВСЕ 100%»

Любительская волейбольная команда «На все 100%» начала новый сезон в Кубке Великого Новгорода среди мужских команд. Участие команды в спортивных мероприятиях способствует продвижению одноимённой торговой марки.

### НА ФОРУМЕ

Инновационный обучающий форум состоялся в Сургуте. Он был посвящён теме «Арена идей. Основы принятия решения. Анализ проблем. Навыки эффективной презентации». В первый день прошёл обучающий модуль, во второй и третий дни – практический модуль и предварительная защита проектов.



Участники форума высоко оценили его уровень

Основная цель форума – вовлечение молодых работников в научно-техническую и рационализаторскую деятельность компании, а также выработка теоретических и практических решений, направленных на повышение эффективности и качества производства. Форум способствует выявлению и развитию лидерских и деловых качеств, совершенствует навыки командной работы, позволяет эффективно обмениваться опытом. Молодые специалисты дочерних предприятий представили проекты в секциях «Сбыт нефтепродуктов», «Переработка нефти и газа».

После форума участники продолжили работу в проектных группах для подготовки разработок к защите перед экспертной комиссией в декабре 2023 года.



## МАРКЕТИНГ

СТАБИЛЬНО  
«НА ВСЕ 100%»!

Окончание. Начало на стр. 5

Для этого требуется просто покупать товары, участвующие в акциях. Информация о сроках и месте их проведения, условиях получения, размере или количестве призов размещается на сайте [sngbonus.ru](http://sngbonus.ru) в разделе «Активные акции».

В рамках программы лояльности организована работа клуба покупателей «Энергия на все 100%». Его участниками становятся любители энергетических напитков собственной торговой марки «На все 100%». За каждые пять купленных банок участнику клуба положена одна банка бесплатно. Получить её можно на АЗС ООО «Псковнефтепродукт», ООО «СО «Тверьнефтепродукт», ООО «Новгороднефтепродукт» не позднее 15 дней с даты начисления призовой банки. Для участников клуба «Энергия на все 100%» периодически проводятся розыгрыши дополнительных призов, информация о которых размещается в группе программы лояльности в социальной сети «ВКонтакте». Только за текущий год проведены розыгрыши с общим призовым фондом 355 тысяч бонусов.

Получить бесплатно шестую чашку кофе сегодня можно на АЗС ООО «СО «Тверьнефтепродукт» и ООО «Новгороднефтепродукт» после покупки пяти чашек кофе. Акция пользуется большой популярностью у любителей кофе. Кроме того, на АЗС ООО «Новгороднефтепродукт» каждая шестая продукция во фритюре предоставляется в подарок.

Качество сервиса в сети АЗС «Сургутнефтегаз» растёт благодаря внедрению новых стандартов обслуживания. В связи с этим количество покупок клиентами сети АЗС становится больше, а с учётом новых предложений будет расти и в будущем.

**Андрей НЕСТЕРОВ**  
Фото Игоря БУРМАСОВА

## ПОРТРЕТ НА ФОНЕ

## ДВАДЦАТЬ ТРИ ГОДА ВМЕСТЕ

**Для оператора АЗС 5 разряда сбытового общества «Псковнефтепродукт» Светланы Юрьевны Литвиновой заправочная станция №43 в городе Великие Луки стала не только отправной точкой в карьере, но и вторым домом. Она трудится на АЗС с момента ввода в эксплуатацию. Видела, как строили станцию, готовилась вместе с коллективом к открытию, встретила первых посетителей.**

– 23 года пролетели незаметно. Вся моя трудовая биография связана только с АЗС №43, она для меня словно ребёнок, которого растила всё это время. Конечно, раньше станция выглядела иначе. Смотришь на старые фотографии и вспоминаешь молодость, первые годы работы. Сегодня, скажу вам, она, как и прежде, может порадовать любого своим дизайном. Станция обрела новый внешний вид и теперь соответствует бренд-буку компании.

За два с лишним десятка лет изменилось многое. Раньше АЗС окружали старые, покосившиеся деревянные дома, теперь вокруг новостройки. Изменился и контингент проживающих – много стало молодёжи. Мы стараемся соответствовать требованиям посетителей, – рассказала Светлана Литвинова.

За безупречный труд опытного оператора не раз награждали почётными грамотами. А когда предложили уйти на другую станцию, Светлана Юрьевна не смогла оставить свою «подопечную».

– Я помню каждый день и горжусь тем, что именно наш коллектив на деле доказал: открытый торговый зал будет успешно работать на АЗС. Когда только начинала трудиться, волновалась за другое – большие объёмы топлива. Работа с топливом требует пристального внимания и полного соблюдения всех требований, круглый год, в любую погоду. И я, будучи молодым специалистом, тогда многому училась с нуля. Рада, что к нам пришла автоматизация, многие рутинные процессы перестали быть такими сложными, – отметила оператор 5 разряда.



Светлана Литвинова отдала работе на АЗС 23 года

Отношения с посетителями выстраиваются постепенно, не с первого раза. Светлана Юрьевна рассказала одну историю: на АЗС повадился ездить один сильно придиричивый к мелочам мужчина. Он стремился проверить всё: от того, правильно ли висят ценники, до всех сертификатов на топливо. Внимательное отношение к такому клиенту дало результат: сегодня он регулярно заправляется на АЗС и приобретает сопутствующие товары, кофе.

– Кстати, кофе у нас с момента открытия отличного качества! Ещё в те далёкие годы наш генеральный директор позаботился о том, чтобы время ожидания у посетителей станции проходило в приятной атмосфере с кружечкой ароматного напитка. У меня были сомнения, что будет хорошо продаваться фаст-фуд, ведь вокруг раньше жили одни пенсионеры. Но времена изменились, и теперь у нас активно спрашивают и эндвичи, и хот-доги, – пояснила Светлана Литвинова.

Ассортимент товаров на АЗС обновлялся не раз, и сегодня он подобран наиболее эффективно – полностью соответствует запросам посетителей. Нет на полках в торговом зале того, что не покупают клиенты автозаправочной станции. Рассказывая об акционных товарах, Светлана Юрьевна с улыбкой вспомнила об акциях на товары, которые не имели никакого отношения к автомобильной теме.

– Футбольные и волейбольные мячи, часы, кастрюли, сковородки. Кто мог подумать, что они будут очень хорошо продаваться? Но так и было. А ещё клиенты часто просили сделать акцию «Приобрёл топлива на 1 000 рублей и более – чашка кофе в подарок!», – сказала она.

Коллектив станции состоит из опытных работников, и это неспроста. Условия, в которых начинала работу АЗС, были сложными, а рост продаж надо было обеспечивать. С этим могли справиться только те, кто грамотно умеет работать с любым посетителем. Предприятий вокруг нет, потому постоянных покупателей фаст-фуда мало. Но у станции есть своё преимущество: когда кафе ночью в городе закрываются, АЗС работает. Сотрудники делают хорошие продажи по общепиту в ночное время.

Окончание на стр. 8

## НА ДАЛЬНОЙ СТАНЦИИ

Одна из заправочных станций пестовского участка ООО «Новгороднефтепродукт» расположена в Мошенском, поэтому на обратную дорогу до областной столицы также можно приобрести качественное топливо и получить бонусы, в том числе и за покупку сопутствующих товаров, а также вкуснейшего ароматного кофе. Жители небольшого села Мошенское в Новгородской области относят свою местность к российской глубинке, хотя до Санкт-Петербурга всего 290 километров, а до областного центра – Великого Новгорода – 235. Но дело тут не в километрах, а в численности автомобилистов.

– У нас подход к каждому клиенту максимально персональный. В районном центре живёт всего четыре тысячи человек. Всех автомобилистов мы уже знаем лично. Они – наши постоянные покупатели, многие являются участниками программы лояльности «На все 100%». Реализовывать кофе в большом городе просто. Вы попробуйте продать его в деревенской местности! А мы продаём, поскольку знаем подход. Да, конечно, не всегда перевыполняем план, но даже приблизиться к заветному результату – это уже стоит немалых усилий. В селе кофе раньше в основном покупали только транзитные автомобилисты. В 2020 году грянула пандемия коронавируса, столичные жители купили многие местные домики, поэтому летом желающих приобрести кофе у нас прибавилось. И мы стремимся удовлетворить спрос, – рассказывает Ольга Михайловна Киннар, оператор АЗС №27.

В этом году Ольга Михайловна за свою работу была награждена Почётной грамотой ПАО «Сургутнефтегаз». Её многолетний труд

## МЕСТО СИЛЫ

**Село Мошенское расположено в одном из самых живописных мест страны. Именно здесь в полной мере можно ощутить силу русской земли, оценить красоту природы. И если ехать в эти места за сбором грибов, ягод или на рыбалку, то только на автомобиле, заправленном качественным топливом сети АЗС «Сургутнефтегаз».**

(все годы только на одной АЗС!) был оценён на самом высоком уровне.

– Ранее я получала грамоту от сбытового общества «Новгороднефтепродукт» и рада, что мою работу ценят и на уровне всего акционерного общества. Я начала трудиться в сбытовом дочернем обществе в 2007 году.

**Татьяна Васильевна Нестерова** стала моей наставницей, у неё с нуля училась всему. После окончания Новгородского кооперативного техникума получила опыт работы в торговле, в Районном потребительском обществе, но там не имела дела с нефтепродуктами. И сложных компьютерных программ не было. Здесь, на АЗС, освоила всё. На заправочную станцию устроилась благодаря случаю. После декретного отпуска стала искать работу, а на АЗС уволилась одна сотрудница, появилась вакансия. Я прошла собеседование и приступила к работе, – вспоминает Ольга Михайловна.

На данной заправочной станции нет открытого торгового зала, но оператора АЗС это не смущает: местные жители привыкли покупать топливо и товары через окошко. Ольга Киннар отметила, что для селян важно другое – чтобы товар был качественный и по доступной цене. Марка «На все 100%» сразу понравилась местными жителям. Они

приобретают масло и воду, кофе и получают бонусы на карту, которыми могут рассчитаться за следующие покупки.

Три года назад АЗС сменила режим работы. Ночью осталась возможность заправиться и рассчитаться через терминал. Торговля сопутствующими товарами стала осуществляться только в дневное время. Но местные жители приезжают на АЗС за товарами и кофе днём, и неудобств не испытывают.

– Не могу не рассказать о своём маленьком, но сплочённом коллективе. На этой АЗС работают всего три оператора. Старшей является **Елена Сергеевна Габец**, она пришла на работу годом ранее меня. Молодое поколение представляет **Полина Михайловна Кондратьева**. Работаем дружно, добираться до станции недолго – от Мошенского всего полтора километра. Можно хоть пешком, хоть на велосипеде. Я сама езжу на автомобиле. У нас пробок на дорогах нет, приезжайте, – приглашает Ольга Киннар.

Район сегодня постепенно оправляется от последствий годов, когда из здешних мест люди массово уезжали в большие города. Сегодня строят дороги до районного центра, ведут газификацию. На АЗС №27 регулярно заезжают заправляться полиция и пожарные, скорая помощь.



Ольга Киннар рада всем посетителям отдалённой АЗС

– Мы ждём, когда появится больше потребителей дизельного топлива. Когда-то спецтехники было немного, а сегодня купить его здесь тоннами пока некому – крупных предприятий нет. У местных жителей в основном авто и мототехника на бензине. Надеюсь, что всё изменится, – пояснила Ольга Михайловна.

**Андрей НЕСТЕРОВ**  
Фото из архива  
ООО «Новгороднефтепродукт»



## ИНТЕРВЬЮ

## «СНАБЖЕНИЕ – ДЕЛО НАХОДЧИВЫХ!»

**В сбытовом дочернем обществе «Калининграднефтепродукт» трудятся специалисты, которые даже в непростых условиях обеспечивают эффективность производства. Один из них – Вячеслав Викторович Владов, специалист I категории отдела поставок и реализации.**

Сбытовое общество «Калининграднефтепродукт» ведёт деятельность в самом западном регионе России. Окружающие его со всех сторон недружественные европейские страны закрыли свои границы в 2022 году, и сегодня регион похож на остров: довести туда товары из основной части нашей страны можно лишь морем или над морем по воздуху. Это накладывает свой отпечаток на работу местных предприятий. Сегодня снабжать регион топливом, сопутствующими товарами, развивать работу точек фаст-фуда – сложное дело.

**– Как вы начинали свою работу в сбытовом дочернем обществе?**

– Пришёл трудиться в 2016 году, после работы в местной торговой компании, где занимался реализацией бытовой техники. Там я трудился после службы в армии пять лет. Решил, что нужно искать более перспективную сферу деятельности, со стабильной оплатой труда. У меня есть высшее образование по специальности «бухгалтерский учёт, анализ и аудит». Диплом получил в Калининградском государственном техническом университете.

В сбытовое общество на тот момент требовался оператор автоматических АЗС, и я решил прийти на собеседование, по итогу которого мне предложили ещё более интересное дело – стать специалистом на нефтебазе. И хотя вакансия была только на время декретного отпуска сотрудницы, согласился. Отработав некоторое время, получил предложение



**Вячеслав Владов обеспечивает стабильность снабжения АЗС сопутствующими товарами**

о постоянной должности в аппарате управления сбытового общества в 2019 году.

**– Как изменился круг обязанностей?**

– Он сильно расширился. Если сначала я занимался только оптовыми поставками нефтепродуктов, снабжением топливом АЗС предприятия, то сейчас в моём ведении и сопутствующие товары, фаст-фуд. Объёмы работы увеличились кратно, дело имею с огромным ассортиментом, в котором сотни позиций.

**– Сложно ли сегодня организовать стабильные поставки?**

– Если топливо идёт стабильно, то о товарах я такого сказать не могу. Например,

на наших АЗС больше нет скоропортящихся продуктов, как и многих импортных товаров. Но дефицита мы не ощущаем. У нас остались поставщики, которые везут импорт. На прилавках до сих пор можно найти товары из соседней Польши. Мы также всё ещё торгуем французскими круассанами.

Из основной части России поставки идут долго. Если везут через Литву, то срок может составлять до месяца! Паромом быстрее, поэтому многие переориентировались на работу с поставщиками из Москвы, Санкт-Петербурга и Минска. Но и тут есть свои особенности. У нас в регионе, например, нет своего мороженого. Его доставляют из Белоруссии, но раньше это происходило напрямую, а сейчас приходится либо через Москву, либо через Санкт-Петербург, так как в область разрешён ввоз товаров только из России. По общепиту у нас пока всё хорошо, сырьё и полуфабрикаты можно заказать без проблем.

**– Как изменилась география производителей импортных товаров, которые сегодня есть на полках торговых залов АЗС?**

– Товаров из многих соседних стран у нас теперь нет. Но тут тоже свои особенности. Вот, например, забавная ситуация с газировкой. Есть отечественная, которую недавно стали выпускать под другими марками после ухода известных брендов. Её доставили из основной части России. Но в то же время есть напитки этих же ушедших брендов, которые нам привезли местные поставщики из Бельгии, Польши, Сербии. В последнее время стало много сербского и иранского товара.

**– Что вы считаете главным в работе?**

– Находчивость. Снабженец в нынешней ситуации – это человек, который ищет выход из любого положения с поставками товара, поскольку сеть АЗС должна работать бесперебойно. Конечно, цены у перевозчиков

растут, логистика дорожает. Это отражается на стоимости товаров, но мы привыкли не впадать в панику, а искать выход. Например, кофе не поднимали в цене, хотя само сырьё подорожало. Что нам это дало? Возможность привлечь клиентов не только к самому кофе, но и реализовать другие позиции – булочки, шоколадки, которые покупают чаще всего именно к напитку.

**– Какие товары сегодня нужны заправокным станциям сбытового общества?**

– Мы бы очень хотели увидеть в наших торговых залах товары под собственной торговой маркой «На все 100%». Но по понятным причинам, в силу сложности и дороговизны логистики, в нашем регионе это пока не реализовано. Надеюсь, что когда-нибудь у нас будет много качественного российского моторного масла, в том числе и под собственным брендом.

**– Вы оптимизировали поставки после того, как начались ограничения?**

– Мы сделали это ещё в 2020-м. В течение года с коллегами прорабатывали матрицу, в которой для каждой АЗС была сформирована своя группа товаров в зависимости от контингента посетителей. Ведь наша сеть разветвлённая, станции есть в больших и малых городах, в сёлах, на трассах. Мы индивидуально подобрали позиции, доступные по цене местным жителям. Так, например, на приморские АЗС, где много туристов, идёт премиальный товар, который стоит дороже, а на станции в глубинку поставляем другой, более доступный по цене. Централизованно ежедневно формируем заявки на каждую АЗС, сами их обрабатываем, чтобы не было затоваривания. Эта работа дала хорошие результаты.

**Беседовал Игорь БУРМАСОВ**

**Фото из архива**

**ООО «Калининграднефтепродукт»**

## ОБСЛУЖИВАНИЕ АЗС

## СПЕЦИАЛИСТ ШИРОКОГО ПРОФИЛЯ

**Территория деятельности сбытового общества «КИРИШИАВТОСЕРВИС» обширна, охватывает Санкт-Петербург и Ленинградскую область. Поток машин в мегаполисе и пригороде большой, а потому все АЗС должны работать бесперебойно. Это во многом зависит от технической службы сбытового общества, где трудится Андрей Викторович Диденко, электрослесарь по ремонту оборудования нефтебаз 4 разряда.**

За техническими специалистами службы закреплены определённые участки. Андрей Викторович вместе с напарником следит за исправностью восьми станций. Ежедневно они посещают подконтрольные АЗС, чтобы выполнить необходимый ремонт и техническое обслуживание. Это задача не из простых, специалисты должны обладать высокой квалификацией и глубокими профессиональными знаниями.

– Первое образование в области автотехники я получил в Ленинградском машиностроительном техникуме имени Ж.Я. Котина, прошёл практику на Кировском заводе. Несколько лет спустя окончил Государственный университет сервиса и экономики, получил диплом по специальности «инженер-механик». Кстати, дипломная работа была посвящена обслуживанию автомобилей и организации своего автосервиса. Сегодня автотехника знаю от и до, проработал в этой отрасли несколько лет, но потом решил попробовать себя в смежной сфере – сбыте нефтепродуктов. Мне предложили работу с хорошими условиями и стабильной оплатой, – рассказывает Андрей Викторович.

В сбытовое общество «КИРИШИАВТОСЕРВИС» он пришёл в 2016 году. Сначала много сил потратил на изучение нового для себя

направления, зато теперь устройство АЗС знает как свои пять пальцев. Многие моменты в обслуживании старается предусмотреть заранее, и редко бывает так, что у него под рукой не оказывается нужного инструмента или запасных частей. Если что-то требует обслуживания или ремонта на закреплённых за ним АЗС №4, 17, 35 и 21 в Санкт-Петербурге, электрослесарь выезжает на объект незамедлительно. Работники станций знают, что Андрей Викторович выполнит всё качественно и быстро.

– Иногда больше времени трату на дорогу до АЗС, чем на сам ремонт. Это особенность нашего большого города. Здесь люди полжизни проводят в пробках и разъездах. Радуется, что предприятие компенсирует транспортные расходы, ведь на поездки между автозаправочными станциями уходит немало топлива. Основной фронт работ у нас летом – производится плановый ремонт и техническое обслуживание всего оборудования, которое находится под открытым небом, на территории, ведь зимой в мороз это делать крайне тяжело. Поэтому летняя страда у нас, электрослесарей, техническая, хотя время от времени и сельхозработами занимаемся – косим траву на газонах, – улыбаясь говорит Андрей Викторович.



**Андрей Диденко оперативно ремонтирует оборудование АЗС**

Зимой работникам технической службы часто приходится проявлять смекалку, чтобы отремонтировать уличное оборудование. Сильных морозов в регионе не бывает, зато хлопот добавляют ледяные дожди. После таких осадков, например, замёрзший пистолет топливораздаточной колонки надо сперва отогреть. Можно, конечно, демонтировать

его, занести в тёплое помещение и подождать, когда он «оттаёт», а можно сделать всё быстрее и проще: завернуть в герметичный полиэтилен и подержать в ведре с горячей водой.

– Иногда замерзают замки, которые просто так не прогреть, приходится их разбивать, снимать личинку, смазывать, ставить на место. Ручки дверей погода тоже не щадит. Но всё ремонтирую оперативно, чтобы не доставлять неудобств нашим посетителям. Кстати, то, что находится в торговом зале, за исключением сложной электроники, тоже я обслуживаю. Например, нужно отремонтировать шкаф или полочку, кран в санузле или лампочки поменять – делаю сам.

А вот для выполнения масштабных или сложных работ приходится договариваться с напарником, ведь у него свои АЗС, и надо найти время, чтобы мы оба смогли приехать на заправку, где нужно такие операции произвести, – поясняет Андрей Диденко.

Так что электрослесарь на АЗС – специалист широкого профиля. Благодаря таким людям сеть заправокных станций сбытового общества «КИРИШИАВТОСЕРВИС» работает круглый год без сбоев, ежедневно радуя посетителей качественным сервисом. В каждой капле реализованного топлива есть доля труда таких высококвалифицированных технических специалистов, как Андрей Диденко.

**Игорь БУРМАСОВ**

**Фото из архива**

**ООО «КИРИШИАВТОСЕРВИС»**



## ПОРТРЕТ НА ФОНЕ

## ДВАДЦАТЬ ТРИ ГОДА ВМЕСТЕ

Окончание. Начало на стр. 6

– Даже ночью у нас есть свежий хлеб, сэндвичи, хот-доги. Раньше не было чёткого шаблона общения, потом его ввели. Но шаблон-шаблоном, а всё же общение надо начинать с улыбки. И мы всегда побеждаем в торговле, так как наш бензин самый лучший, а товары самые качественные. Даже когда нам хамят, мы отвечаем дружелюбно.



АЗС после реконструкции привлекает больше клиентов

И клиент вновь приезжает к нам! Все мои пять операторов станции привыкли, что надо работать на результат. У нас всегда есть чем порадовать клиента: морсы, соки, минеральная и обычная вода. Есть много товара, который нужен всем. Заинтересовать всегда можно. Надо разбираться в людях, уметь находить подход, – уверена Светлана Литвинова.

Игорь БУРМАСОВ  
Фото автора

## СЕРВИС

## МНОГОЛЕТНИЙ И БЕЗУПРЕЧНЫЙ ТРУД

3 сентября, в День работников нефтяной и газовой промышленности, генеральный директор ООО «СО «Тверьнефтепродукт» Рубен Нуретдинович Латыпов в торжественной обстановке наградил лучших работников предприятия.

– Каждый, кто сейчас здесь находится, вносит достойный вклад в общее дело. Вы стремитесь сделать компанию успешнее, ваша ответственность и нацеленность на результат являются прекрасным примером для коллег. Я признателен всем за самоотверженную работу, – обратился к коллективу Рубен Нуретдинович.

В бытовом обществе трудится много квалифицированных специалистов, обеспечивающих деятельность АЗС, нефтебазы, управления. Все производственные достижения – результат работы профессионалов, специалистов высокого уровня. В их числе – ведущий инженер-программист отдела АСУ Павел Андреевич Дёмин, получивший почётную грамоту за инициативу и качество труда, многолетний безупречный труд. Павлу Андреевичу 40 лет, он родом из Твери. Окончил факультет прикладной математики и кибернетики Тверского государственного университета.

– Выбрал этот факультет, потому что есть склонность к техническим дисциплинам, к тому же уровень вступительных экзаменов был интереснее и сложнее, чем на математическом факультете или АСУ, – рассказал Павел Андреевич.

Он пришёл в ООО «СО «Тверьнефтепродукт» в январе 2006 года, будучи студентом последнего курса университета, на должность инженера-программиста отдела АСУ. В следующем году будет уже 18 лет, как Павел Дёмин

трудится в бытовом обществе. Говорит, трудностей в работе практически не возникало: изучал много информации, читал документацию и консультировался с кураторами по направлению деятельности в ПАО «Сургутнефтегаз».

– Мне нравится, что на работе я постоянно изучаю новые передовые технологии, вместе с нашей командой участвую во внедрении их в производственный процесс, – поделился Павел Дёмин.

За почти два десятка лет изменилось многое, но так же, как и в начале трудового пути, сегодня Павла Андреевича ценят за ответственность, трудолюбие, преданность выбранному делу. В его наградной копилке – почётные грамоты ООО «СО «Тверьнефтепродукт» и ПАО «Сургутнефтегаз».

– Оценка труда работодателем всегда приятна и даёт стимул для новых достижений, – подчеркнул Павел Дёмин.

Почётную грамоту на торжественном собрании вручили и ведущему бухгалтеру Юлии Владимировне Степановой, которая 23 года добросовестно трудится в бытовом обществе. Начиная на Бежецкой нефтебазе бухгалтером-кассиром, после перешла в аппарат управления ООО «СО «Тверьнефтепродукт». По словам Юлии Владимировны, самым сложным в начале профессионального пути было понять специфику работы предприятия и применить свои знания на практике. Проводником в профессию для неё стала Любовь Ивановна Савельева, мудрые советы которой помогли быстро адаптироваться на рабочем месте и влиться в коллектив. С тех пор Юлия Степанова сама уже стала высококлассным профессионалом, прошла переподготовку с изучением английского языка, но о коллеге с теплотой отзываясь по сей день.



Работники предприятия получили почётные грамоты к профессиональному празднику

– Самое лучшее в работе – видеть положительный результат, – отметила Юлия Владимировна. По словам коллег, она усердная, ответственная, выполняет поставленные задачи на 100%. Её многолетний труд отмечен почётными грамотами бытового общества, Законодательного собрания Тверской области, ей присвоено звание «Ветеран труда» ООО «СО «Тверьнефтепродукт».

– Когда получаешь награды, испытываешь гордость за себя и свою работу, – сказала Юлия Степанова.

Биография каждого из награждённых – это история личного успеха и достойного трудового пути, их объединяют такие качества, как профессионализм, высокая работоспособность и любовь к своему делу. Они – ориентир для молодых сотрудников компании.

Варвара ВЯЗОВЧЕНКО  
Фото автора

СНГБ  
БАНК НАШЕГО ГОРОДА

БЕСПЛАТНАЯ КАРТА  
ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ПЕНСИИ

ДАРИМ 1000 БОНУСОВ/МИЛЬ  
при первом зачислении пенсии на карту СНГБ



БЕСПЛАТНОЕ  
обслуживание



БЕСПЛАТНЫЕ СМС  
об операциях по карте



Повышенные ставки  
по вкладам

Подайте заявку на карту МИР  
Тариф «Социальный»

В любом офисе СНГБ  
или на сайте [sngb.ru](http://sngb.ru)



ПОДРОБНЕЕ



СНГБ  
БАНК НАШЕГО ГОРОДА

НОВОГОДНИЙ  
МАРАФОН

Будьте с нами и выигрывайте!

Подробнее

