

ТОПЛИВНЫЙ КУРЬЕР

РАЗВИТИЕ ПРОДОЛЖАЕТСЯ стр. 7



КОНФЕРЕНЦИЯ

ЛУЧШИЕ ПРОЕКТЫ МОЛОДЫХ

6 апреля в очном формате состоялось заседание секции «Сбыт нефтепродуктов» 43-й научно-технической конференции молодых учёных и специалистов ПАО «Сургутнефтегаз».

– Приятно, что накануне майских праздников мы проводим секцию в городе воинской славы Твери. Период пандемии коронавируса затянулся, и я очень рад, что мы после перерыва вернулись к прежнему формату проведения конференции, живому общению. К сожалению, не все смогли сегодня присутствовать здесь. Часть членов жюри, руководство ООО «Калининграднефтепродукт» будут оценивать доклады по видеосвязи. Желаю успешной работы! – поприветствовал участников председатель жюри секции начальник управления по координации сбыта нефтепродуктов ПАО «Сургутнефтегаз» **Виталий Рудольфович Гукенгеймер**.

В состав комиссии были включены генеральные директора и главные инженеры сбытовых дочерних обществ. С докладами выступили 8 молодых специалистов: трое представляли ООО «СО «Тверьнефтепродукт», четверо – ООО «Новгороднефтепродукт» и один – ООО «КИРИШАВТОСЕРВИС».

С момента проведения первых НТК в секции «Сбыт нефтепродуктов» прошли годы, некоторые участники и победители прежних конференций уже трудятся руководителями. В этот раз из их числа в составе жюри оценивали проекты генеральный директор ООО «Новгороднефтепродукт» **Андрей Викторович Серебrenников** и главный инженер ООО «СО «Тверьнефтепродукт» **Михаил Викторович Крутенко**.

Перед членами жюри выступать с докладами было непросто, они задавали молодым



Награждение победителей состоялось в Сургуте

работникам много вопросов по разным аспектам исследований. Но большинство участников с честью прошли испытание, представив разработки в области информационных технологий и автоматизации, дизайна и кадровых вопросов, использования банковских продуктов.

Как и прежде, наиболее важными критериями оценки докладов стали актуальность раскрываемой темы, доступность и возможность её реализации в производственной деятельности. Участники секции львиную долю времени потратили на то, чтобы убедить членов жюри в практической значимости и необходимости внедрения предлагаемых решений.

Начальник группы программирования отдела автоматизации ООО «Новгороднефтепродукт» **Ринат Александрович Хисматуллин** уже имел опыт выступления на НТК: в прошлом году его доклад был отмечен поощрительной премией. В этот раз он выбрал более интересную тему и благодаря поддержке коллег сумел не только провести исследование, но и опробовать на производстве свои предложения.

– На фоне напряжённой геополитической ситуации многие зарубежные технологические компании приостановили или полностью прекратили работу в России. Встал вопрос об импортозамещении программного обеспечения (ПО). Одной из наиболее важных функций оператора автозаправочных станций является бесперебойное обслуживание клиентов. Для того чтобы не понести убытки в случае выхода из строя ПО, важно не только правильно его настроить, но и знать, что данное ПО будет существовать на рынке. Именно поэтому переход на отечественное ПО поможет решить ряд вопросов, связанных с его обновлением, поддержкой и обслуживанием. Мной был определён список ПО, необходимого для работы ПЭВМ на АЗС, в дистрибутив интегрирован пакет программного обеспечения, который позволяет работать с популярными форматами документов. Отмечу, что свой доклад и презентацию я создал именно в отечественной операционной системе и офисном пакете приложений. Самой сложной задачей оказалось интегрировать специальное программное обеспечение, предоставляемое банком, оказывающим услуги инкассации на автозаправочных станциях. Но и эту задачу я успешно решил, – рассказал Ринат Хисматуллин.

Окончание на стр. 6

НОВОСТИ

ОБНОВЛЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ

Вышло обновление приложения «АЗС Сургутнефтегаз» для мобильных операционных систем iOS и Android. Были оптимизированы элементы дизайна, в целом работа приложения, усовершенствованы многие функции для удобства пользования. Есть возможность применять QR-код для идентификации в программе лояльности, работает бесконтактная заправка. Пользователь может привязать банковскую карту или выпустить виртуальную карту с бесплатным обслуживанием прямо в приложении.

ЗАРЕГИСТРИРОВАН ТОВАРНЫЙ ЗНАК

Бренд сети АЗС Сургутнефтегаз «На все 100%» получил официальный статус. Свидетельство о том, что знак зарегистрирован в государственном реестре товарных знаков и знаков обслуживания, было получено ООО «Псковнефтепродукт» 1 марта 2023 года.



МОРСЫ «НА ВСЕ 100%»

В линейке продукции под собственной торговой маркой появился новый товар – натуральные морсы из чёрной смородины и яблок, брусничный и клюквенно-облепиховый. Эти освежающие напитки хороши тем, что содержат полный набор витаминов и полезных микроэлементов, поскольку во время их приготовления не используется тепловая обработка. Благодаря своим свойствам они благотворно влияют на организм человека, наполняют его силой самой природы. Морсы «На все 100%» – друг вашего здоровья!

В ЧЕСТЬ ВЕЛИКОЙ ПОБЕДЫ

В преддверии майских праздников сотрудники ООО «Новгороднефтепродукт» провели традиционный субботник на воинских захоронениях в Крестецком районе Новгородской области. Кроме того, с 24 апреля по 9 мая каждый автолюбитель, который посетил заправочные станции ПАО «Сургутнефтегаз» в Новгородской области, получил из рук оператора АЗС символ победы в Великой Отечественной войне.



В составе жюри – генеральные директора и главные инженеры сбытовых предприятий

КОНФЕРЕНЦИЯ

ЛУЧШИЕ ПРОЕКТЫ МОЛОДЫХ

Окончание. Начало на стр. 5

Второе место в секции заняла экономист II категории плано-экономического отдела ООО «КИРИШИИ АВТОСЕРВИС» **Дарья Александровна Крамная** с докладом на тему «Разработка единой дизайн-системы в дочерних сбытовых обществах ПАО «Сургутнефтегаз»:

– В последние годы актуальной задачей стало развитие собственной торговой марки «На все 100%», которая включает в себя корпоративную программу лояльности, а также различную продукцию. В своей работе большое внимание я уделила проблеме единообразия в коммуникации с клиентом. Единообразие – один из базовых принципов дизайна. Без него любой цифровой продукт становится запутанным и неэффективным. Необходимо создать единый набор правил и инструментов бренда, который упростит бы процесс разработки, внедрения и последующего визуального обновления модулей и материалов.

Я предложила разработать и внедрить в производство единый стандарт для всех сбытовых дочерних обществ, входящих в состав ПАО «Сургутнефтегаз», включающий в себя библиотеку элементов, учитывающих принятые стандарты бренд-бука, но позволяющих обеспечить единство во всех видах изображений.

Третье место жюри присудило ведущему инженеру-энергетику производственно-технического отдела ООО «СО «Тверьнефтепродукт» **Дмитрию Сергеевичу Филиппову** за доклад «Модульная операторная для АЗС». Его выступление стало одним из наиболее обсуждаемых, так как многие члены жюри в своей повседневной деятельности занимаются вопросами реконструкции и капитального строительства.

– На сегодняшний день технологии возведения модульных зданий легко применимы и для операторных автозаправочных станций. Я предложил внедрить технологию модульного строительства для операторных АЗС, которая может использоваться как временное решение либо для эксплуатации на постоянной основе.

Здания такого рода чаще всего являются типовыми. Они сертифицированы и изготавливаются согласно техническим условиям. При установке таких конструкций не требуются заглублённые фундаменты, они имеют широкий спектр применения при строительстве и реконструкции АЗС. Помимо прямого экономического эффекта, который заключается в экономии затрат при возведении, мы также можем рассчитать срок окупаемости модульной операторной АЗС за счёт увеличения продаж товаров магазина и продуктов общепита, – считает Дмитрий Филиппов.

Поощрительной премией жюри решило наградить специалиста группы по реализации нефтепродуктов ООО «СО «Тверьнефтепродукт» **Андрея Юрьевича Иудина** за доклад «Цифровой контроль соблюдения персоналом стандартов «Эффективная АЗС».

В завершение Виталий Гукенгеймер поблагодарил участников за представленные доклады, пожелал молодым специалистам успехов в профессиональной деятельности. Награждение победителей и призёров секции «Сбыт нефтепродуктов» состоялось 28 апреля в Сургуте на торжественном мероприятии во дворце искусств «Нефтяник».

Игорь БУРМАСОВ
Фото автора

ТЕХНОЛОГИИ

В ПЕРВЫЙ РАЗ ПОКАЗАТЬ КЛАСС

Мало найти хорошую тему для исследования, нужно грамотно его провести, выдвинуть такие предложения, которые принесут реальную пользу предприятию, будут иметь экономический эффект. Дебютанты НТК в секции «Сбыт нефтепродуктов» рассказали о своих предложениях.

Оператор заправочных станций 5 разряда ООО «Новгороднефтепродукт» **Ангелина Геннадьевна Чеховская** представила доклад на тему «Внедрение системы повышения мотивации операторов АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» за счёт геймификации процессов». Этот приём в работе с людьми предлагали и на предыдущих НТК, но только по отношению к посетителям.

– Геймификация – это нефинансовая мотивация сотрудников для повышения эффективности процессов с помощью игровых механик: челленджей, рейтингов, призов. Мотивация может иметь как материальную, так и нематериальную основу, наибольшей эффективности удаётся добиться при их сочетании. Для сотрудников в возрасте от 21 года до 35 лет исключительно материальная мотивация – премии, оклады, штрафы – не даёт большой эффективности: молодое поколение ценит не только высокую зарплату, но и возможность самореализации, личное время, комфортную атмосферу. Поэтому геймификация стала активно внедряться в работу с персоналом.



Ангелина Чеховская: «Геймификация – интересное направление для исследований»

Для более результативной личной мотивации работников предлагаю использовать геймификацию, добавив соревновательные процессы, когда операторы соревнуются между собой или выполняют задачи в формате вызова между станциями. Например, в нашей сети АЗС (ООО «Новгороднефтепродукт») частично внедрялась такая система через проведение конкурсов, суть которых заключалась в увеличении объёма продаж за определённый период времени. В 2020 году проводился конкурс по продаже влажных салфеток торговой марки «На все 100%». В 2021 году разыгрывали билеты в «Робопарк», условие – продать как можно больше блюд из фритюрницы, – отметила Ангелина Чеховская.

Темой выступления экономиста II категории ООО «Новгороднефтепродукт» **Виктории Игоревны Решетовой** стала «Интеграция банковских услуг с целью повышения эффективности деятельности предприятия». В своей презентации она обратила внимание жюри на возможность использовать услугу факторинга от Сургутнефтегазбанка.

– Факторинг – это вид услуг, предлагаемый специальными факторинговыми компаниями, тесно связанными с банками или являющимися их дочерними филиалами, либо самими банками (факторами) своему клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. В факторинговых сделках организация может выступать как поставщик для увеличения количества покупателей и объёмов сбыта или как покупатель, обращаясь



Виктория Решетова: «Банки могут помочь развитию сбытового бизнеса»

к факторам, которые оплачивают счета под небольшой процент. Денежные средства за товар выплачиваются сразу после отгрузки, в результате устраняются кассовые разрывы, пополняется оборотный капитал организации.

Российский факторинг – относительно молодой вид финансирования, он начал бурно развиваться только в последнее десятилетие. Несмотря на это, сегодня законодательство чётко регламентирует вопросы применения факторинга, особенности механизма финансирования и уступки денежных требований, взаимодействие сторон сделки. Финансирование в рамках факторинга позволит ООО «Новгороднефтепродукт» получить отсрочку выплаты поставщикам на 60 дней. Размещение краткосрочно освобождённых денежных средств на депозитных сделках позволило бы предприятию получить дополнительный доход, – объяснила Виктория Игоревна.

Изюминкой выступления стала демонстрация исследования предложений разных банков. Темой заинтересовались члены жюри, и обсуждение доклада заняло больше 10 минут.

Оператор заправочных станций 4 разряда ООО «Новгороднефтепродукт» **Валерия Викторовна Морозова** представила разработку на тему «Увеличение продаж сопутствующих товаров на АЗС Сургутнефтегаза через развитие компетенций операторов-кассиров с помощью наставничества».

– Внедрение программы наставничества не только поможет быстрому освоению на рабочем месте новых сотрудников, но и снизит текучесть кадров, а главное, способствует увеличению прибыли от продаж сопутствующих товаров и нефтепродуктов. Для проверки гипотезы об эффективности наставничества в ООО «Новгороднефтепродукт» на базе АЗС №50 и №15 со схожим трафиком и количеством покупателей был проведён эксперимент. Сравнили работу двух новых операторов, принятых в одно время (январь 2023 года). У обоих сотрудников было отработано одинаковое количество смен. Первый оператор проходил стажировку по регламенту. Ко второму дополнительно был прикреплен наставник, который нес ответственность за получение знаний,

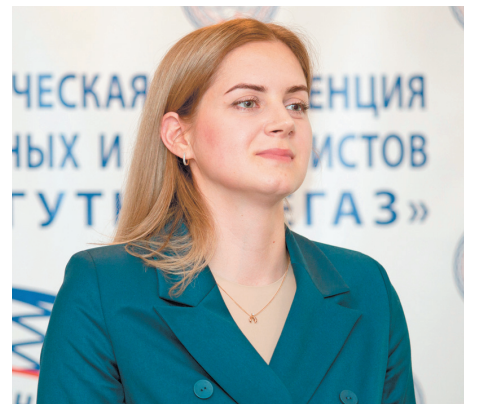


Валерия Морозова: «Стажировка – важный этап становления специалиста»

отработку навыков. Благодаря работе наставника у второго нового оператора АЗС прирост по сумме проданных сопутствующих товаров составил 116%, по количеству чеков с сопутствующими товарами – 160% и по количеству проданных позиций – 163%, – пояснила Валерия Морозова.

Варвара Павловна Вязовченко, специалист отдела по развитию АЗС ООО «СО «Тверьнефтепродукт», выступила с докладом «Применение современных цифровых технологий для повышения эффективности продаж».

– Системы видеонаблюдения – стандартный ресурс, обеспечивающий безопасность современных предприятий. Функционал традиционных видеокomплектов всем известен: наблюдение за охраняемой территорией, контроль трудовой дисциплины, запись и хранение видеoarхива и так далее. Но возможности систем видеонаблюдения могут быть значительно шире, если речь идёт об интеллектуальной видеоаналитике. Умная видеоаналитика – это инновационный инструмент, позволяющий «снимать» информацию с онлайн-видео в автоматизированном режиме. В основе его работы лежит специализированное программное обеспечение и разнообразные алгоритмы идентификации изображений, а также обработки и систематизации анализируемого контента. По сравнению с обычным онлайн-наблюдением аналитическое обладает более широким функционалом и лучшей эффективностью.



Варвара Вязовченко: «Видеоаналитика открывает новые возможности анализа сбыта»

Видеоаналитика в ритейле – один из основных бизнес-инструментов. Он позволяет изучать предпочтения клиентов, контролировать рабочие процессы. Система построена на базе искусственного интеллекта для того, чтобы увеличить количество обслуживаемых точек, не понижая при этом качества работы. Система может оценить выполнение следующих параметров обслуживания: внешний вид, сценарий общения с покупателем, кассовая дисциплина, ненормативная лексика, использование гаджетов на рабочем месте. В большинстве случаев этих характеристик достаточно для вычисления показателя KPI сотрудников. С помощью отчётов можно определить узкие места, которые влияют на качество обслуживания клиентов, выполнение внутренних регламентов, выручку и прибыль точки, – отметила Варвара Вязовченко.

Варвара Павловна презентовала результаты реализации пилотного проекта на АЗС №5 в Твери и №88 в Конаково. Эксперимент показал эффективность – прирост продаж ощутимый. У жюри возникло немало вопросов к тому, как можно внедрить предложение в производство без импортного оборудования, программного обеспечения, фирмы-подрядчика, поэтому Варваре Вязовченко предложили доработать проект, учесть перспективу импортозамещения и использования собственных ресурсов компании.

Андрей НЕСТЕРОВ
Фото Игоря БУРМАСОВА

ПОРТРЕТ НА ФОНЕ

РАЗВИТИЕ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

Сбытовое дочернее общество «Псков-нефтепродукт» помимо основной деятельности развивает гостиничный бизнес. Мотель «Сургутнефтегаз» в городе Опочке сегодня работает в паре с АЗС №12. Руководит комплексом Наталья Сергеевна Капул.

Наталья Сергеевна трудится в сбытовом обществе с 2008 года. В компанию она пришла уже состоявшимся профессионалом: трудилась ранее специалистом по реализации в торговом центре, бухгалтером в крупной компании. Так что деятельность по реализации топлива, а также сопутствующих товаров и услуг на АЗС показалась ей привычной.

– Будучи бухгалтером нефтебазы, изучила все финансовые и производственные вопросы. Позже руководила АЗС №12, была администратором мотеля, поэтому работа коллектива всего комплекса мне прекрасно известна, и я знаю обо всех нюансах деятельности. Но в начале пути всё было по-другому, – отмечает Наталья Сергеевна.

Молодым специалистом она много училась. На нефтебазе наставником стал директор **Александр Васильевич Белов**. В бухгалтерии молодую сотрудницу наставляли главный бухгалтер **Елена Николаевна Голубева** и **Елена Витальевна Девятайкина**. На АЗС Наталью в курс дела вводил **Валерий Петрович Калашников**.

– Я получила колоссальный опыт и знания: по работе с документами, клиентами, товаром, заказом товара, программами. В 2020-м меня назначили начальником комплекса «Опочка». Помимо знакомой АЗС под моим началом оказался мотель №2. Три года деятельности в этой должности дали многое. Кстати, кроме гостиницы у нас есть две точки питания – фастфуд на АЗС и кафе с меню а la carte в мотеле. Это ещё одно важное направление, по которому также пришлось многое изучить, чтобы эффективно управлять комплексом, – поясняет Наталья Капул.



Наталья Капул эффективно управляет комплексом

Категория у мотеля «две звезды», но фактический уровень сервиса и качество блюд в кафе гораздо выше. И это не реклама, а факт. В гостинице останавливаются отдохнуть с дороги и перекусить звёзды российской эстрады, актёры театра и кино. Выбор знаменитостей понятен – у нас качество сервиса высокое.

– О том, что здесь уютно, вкусно готовят, знают все жители Опочки и гости города. Во многом это заслуга высококлассного профессионала **Александра Григорьевича Афанасьева**, заведующего мотелем №2. Наше кафе, кстати, единственное в городе место, где можно заказать гамбургер, который, к слову, по качеству ингредиентов заметно лучше зарубежных аналогов. У нас готовят бургеры из настоящего свежего мяса и овощей, зелени, которая выращена

в экологически чистом районе, здесь, в Опочке, – говорит Наталья Сергеевна.

За услуги мотеля и кафе начисляются баллы на карту лояльности «На все 100%», которые впоследствии можно использовать на АЗС.

Заправочную станцию №12 отличает от других то, что у неё есть уникальная услуга – возможность приобретения реагента Ad Blue для большегрузов с дизельными двигателями.

– Услугу начали оказывать в 2021 году. Заправка от этого только выиграла – клиентов стало больше. Они, в свою очередь, тоже получили выгоду в виде дополнительных бонусов за приобретение реагента. Но это не все новшества. Мы теперь предлагаем к кофе сэндвичи, которые не нужно долго готовить. Временами их берут активнее, чем хот-доги. Также у нас продаются тортики и пирожные в ланч-боксах. Это тоже выгодный товар, ведь многие посетители любят сладкое, особенно дети, – поясняет Наталья Капул.

С фритюрном на АЗС решили повременить. Приготовление блюд во фритюрнице требует времени. Решено пока оставить эту услугу только в кафе. К слову, его меню регулярно обновляется.

– Вкусы со временем меняются, поэтому в меню кафе при мотеле регулярно проводится ротация блюд. При снижении заказов на какое-либо блюдо в категории, мы его заменяем, таким образом постоянно предлагаем клиентам что-то новое. Меню должно соответствовать запросам, иначе работа кафе не будет эффективной. К нам приезжают из Москвы, Санкт-Петербурга. Иногда ночуют, но чаще просто обедают. Посетители бронируют ужины или обеды, как и проживающие в мотеле. Кстати, в отличие от многих платформ, у нас на сайте нет необходимости вносить предоплату, бронирование бесплатное, – отмечает начальник комплекса.

В самом городе есть ещё одна заправка акционерного общества, но львиная доля горожан и большинство водителей транзитного транспорта предпочитают двенадцатую.

По рации можно услышать обсуждение, где остановиться перекусить или переночевать, и фраза «давай на Сургутнефтегазе в Опочке» в эфире звучит каждый день. Автомобильный поток на трассе большой, и наша АЗС пользуется популярностью. Ещё бы! На заправочной станции работают 10 колонок, есть отдельный пост заправки газом. Посетители могут приобрести бензины Аи-92, Аи-95 и Аи-98, а также два вида дизельного топлива: летнее и зимнее.

– Особенность расположения АЗС диктует необходимость реализации двух видов топлива. Если люди едут на юг, то им не требуется зимний дизель, они покупают летний, который дешевле. Кто едет на восток и север, наоборот, берёт зимний дизель. Кстати, у нас в Псковской области были суровые зимы, и случалось, что за нашим зимним дизелем стояли очереди из большегрузов. Наше топливо качественное, собственное, заводское, даже в лютую стужу не подводит, – говорит Наталья Капул.

В комплексе АЗС №12 и мотеле трудится прекрасная команда специалистов. **Дмитрий Викторович Дмитриев** является старшим оператором станции. Мотелем руководит **Александр Григорьевич Афанасьев**, здесь работают отзывчивые и вежливые администраторы, талантливые повара и заботливые горничные. Квалифицированные и энергичные операторы АЗС всегда быстро обслуживают и рады помочь с выбором необходимого товара.

– Бывает, посетители торопятся, подходят к кассе с вопросом: «Где у вас лежит такой-то товар?». И нет сотрудников, которые бы не смогли ответить. Все прекрасно знают перечень, место расположения товара и его особенности. В своих специалитетах я уверена на все сто процентов. Коллектив мотивирован, регулярно выполняет требования программы «Эффективная АЗС». В зале всегда чисто, комфортно, потому что для нас важна каждая мелочь. Именно атмосфера, отношение к посетителям заставляют их возвращаться к нам снова и снова, – уверена Наталья Капул.

Игорь БУРМАСОВ
Фото из архива
ООО «Псковнефтепродукт»

НАУКА О ВЕЩЕСТВАХ ДАЛА ХОРОШИЙ СТАРТ

В структуре сбытового общества «Калининграднефтепродукт» имеется собственная аккредитованная лаборатория по испытанию свойств нефтепродуктов, работающая в том числе со сторонними организациями. Иван Александрович Чиглинецв трудится инженером-лаборантом данного подразделения. Он отметил, что профессию выбрал благодаря своему брату, привившему ему любовь к химии.

– Брата зовут Дмитрий, он старше на 12 лет. Трудится в нефтеперерабатывающей отрасли, опыт получал в разных компаниях. Я всегда тянулся за ним, мы близки по духу. В школе так же, как и он, решил пойти в нефтехимию, поступать в университет на инженера-химика. Когда надо было определяться с темой диплома на втором курсе, то решил взять тему контроля качества и анализа топлива. Так путь немного изменился в сторону нефтепродуктов, сбытовой сферы, – рассказал Иван.

Молодой человек стал искать место для прохождения производственной практики и оказался в лаборатории нефтебазы сбытового общества «Калининграднефтепродукт». Именно там он встретил соратников, будущих надёжных коллег. Начальник лаборатории **Ксения Романовна Пронозова** помогла ему с исследованиями для практической части диплома, который впоследствии Иван успешно защитил. Конечно, устроиться сразу на работу не получилось, так как не было вакансии. Но она появилась спустя год, резюме Иван Чиглинецв оставил не зря – его пригласили на собеседование и предложили работу в лаборатории.

– Бывать на практике на таких предприятиях для студентов очень полезно. Самое главное – надо знать, чего хочешь добиться, какую работу найти. И ты её найдёшь, или она тебя, – улыбаясь, говорит Иван.

Ему 26 лет, профессиональные успехи ещё впереди. В прошлом году он успешно выступил в секции «Сбыт нефтепродуктов» на научно-технической конференции молодых учёных и специалистов ПАО «Сургутнефтегаз». Тему выбирал совместно с главным инженером нефтебазы. Внедрение нижнего налива – направление перспективное с учётом грядущей модернизации оборудования нефтебазы.

Свой день рождения Иван празднует 9 мая, одновременно вместе со всей страной радуясь Победе в Великой Отечественной войне. Молодой человек родом из Челябинской области, но большую часть жизни прожил в янтарном крае. Его альма-матер – Балтийский федеральный университет. Иван выбрал для себя специальность «аналитическая химия», получил диплом бакалавра. Далее отучился два года в магистратуре по специальности «экология и природопользование».

– Темы обоих дипломов связаны с топливом: контроль качества нефтепродуктов,



Иван Чиглинецв грамотно организует работу лаборатории

контроль загрязнения прилегающих территорий Балтийского шоссе. Недавно поступил в аспирантуру, стал интенсивнее заниматься экологией, выбрал тему «Океанология. Загрязнение водных объектов». Изучаю содержание нефтепродуктов в водах

Куршского залива. Публиковался в «Вестнике МГУ», а также в болгарском издании, – рассказал о научной деятельности Иван.

Опыт работы до Калининградской нефтебазы у Ивана Чиглинцева есть, но деятельность в лаборатории сбытового общества потребовала от него новых знаний и дала новый опыт.

– Мои задачи сегодня отличаются от тех, что выполнял раньше. В основном на других предприятиях дело имел с технической частью – пусконаладочные работы, проектная документация. Сейчас в мои обязанности входит общее руководство лабораторией, поддержание системы менеджмента качества и соответствия критериям, предъявляемым к аккредитованным лабораториям, обеспечение лаборатории всем необходимым, оформление документов, работа с контрагентами и контроль очистных сооружений. Конечно, как химик, я могу проводить часть лабораторных испытаний, и делаю это, но гораздо реже, больше организационной деятельностью занимаюсь, – отметил молодой специалист.

Система менеджмента качества работы лаборатории находится на высоком уровне во многом благодаря Ивану Александровичу. В коллективе его ценят, руководство ставит в пример молодым работникам предприятия.

Игорь БУРМАСОВ
Фото из архива
ООО «Калининграднефтепродукт»

В РАБОЧЕМ КОЛЛЕКТИВЕ

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Влада Владимировна Горнова трудится в сбытовом обществе «КИРИШИАВТОСЕРВИС» с 2011 года. А на АЗС №23, входящей в структуру компании, работает ещё дольше. АЗС №23 в Выборгском районе Санкт-Петербурга была приобретена сбытовым обществом «КИРИШИАВТОСЕРВИС» у другого предприятия. Сотрудники станции поначалу переживали, что при смене собственника им придётся искать вакансии. Однако опасения были напрасными.

Убедившись в профессионализме коллектива, показывавшего хорошие результаты по продажам, руководство сбытового общества предложило трудоустройство в полном составе. Имя работодателя и его репутация жителям северной столицы хорошо знакомы, а потому работники АЗС были рады не только сохранить место, но и получить возможность профессионально расти, став частью компании всероссийского масштаба – ПАО «Сургутнефтегаз»!

– Я знаю, в каких регионах работает Сургутнефтегаз, чем занимается акционерное общество помимо сбыта нефтепродуктов. В юности мечтала стать геологом, даже поступила в горный институт, но жизнь распорядилась иначе, пришлось учёбу оставить, а после перерыва уже искать работу, для которой не нужно было бы получать образование очень долго. Так я оказалась на АЗС. А вот насчёт «учиться недолго» ошиблась, – с улыбкой говорит Влада Владимировна. – Даже на заправочной станции пришлось учиться регулярно, и учусь до сих пор, ведь новшества появляются каждый год. Но скажу, что с выбором не ошиблась и не жалею, что когда-то стала оператором АЗС. Сегодня руковожу заправочной станцией, приятно, что мою работу ценят.

АЗС №23 расположена на Выборгском шоссе, недалеко от станции метро «Озерки». Коллектив насчитывает восемь человек, при этом все сотрудники имеют наивысший пятый разряд. Сплав молодости и опыта – так

характеризует работников Влада Горнова. Своей правой рукой она считает **Елену Анатольевну Кайданову**, которой на время отпуска доверяет исполнение обязанностей руководителя станции.

АЗС имеет хорошие мощности по заправке автомобилей разных марок и с разным объёмом топливных баков: в эксплуатации находятся 20 пистолетов на 8 колонках. На станцию удобно заезжать как легковым авто, так и автобусам и грузовикам, ведь территория большая, обслуживают тут быстро, есть отдельная колонка для заправки дизелем.

– Конечно, с мощностями у нас более чем хорошо. Скоро посетители не узнают АЗС – грядёт ребрендинг, и она будет реконструирована в соответствии с новым фирменным стилем компании. Здание станет более удобным и красивым, и всё благодаря сбытовому обществу «КИРИШИАВТОСЕРВИС», Сургутнефтегазу, которые инвестируют средства в создание комфорта не только для посетителей, но и для сотрудников, – отмечает Влада Горнова.

На время реконструкции станцию закрывать не планируется. Реализация топлива будет проводиться в прежнем режиме, поэтому постоянные посетители не ощутят дискомфорта. Бонусы программы лояльности «На все 100%» можно будет получать и списывать, как и прежде, круглосуточно.

Здесь реализуют все виды топлива: дизельное, бензины марки Аи-92, Аи-95, Аи-98.



Качественный сервис – залог успеха в работе

Заправляется много премиальных автомобилей иностранного производства, чьи моторы очень привередливы к качеству горючего. Именно ради приобретения качественного топлива и товаров жители северной столицы едут на АЗС сбытового общества «КИРИШИАВТОСЕРВИС». Это имя созвучно наименованию Киришского НПЗ, который входит в состав ПАО «Сургутнефтегаз». Это имя – синоним качества.

– Больше всего у нас всё же берут бензин, ведь вокруг немного крупных предприятий, а посетители – это жители близлежащих жилых кварталов, которых тут немало.

К сожалению, транспортная схема около АЗС не позволяет обслуживать два направления трассы. Но рядом есть разворот, и при желании купить качественное топливо, товары и получить за это бонусы люди совершают разворот и едут именно к нам! – подчёркивает оператор заправочной станции 5 разряда.

Рядом с АЗС находится СТО и автомойка. Такое расположение диктует необходимость наличия соответствующего ассортимента в торговом зале. Например, на АЗС можно приобрести полироли, химию для уборки салона, ароматизаторы, тряпочки для протирки и полировки. В целом перечень товаров для автомобилистов на станции очень широк.

– Особенно выгодно сегодня покупать товары собственной торговой марки «На все 100%». Питиевая вода, салфетки, энергетический напиток, уголь, щёпа, омывающая жидкость – всё пользуется спросом, потому что качество высокое, а цена ниже, чем у конкурентов, – пояснила Влада Горнова.

Популярны у посетителей кофе и мороженое. К слову, ассортимент лакомства претерпел изменения, и сейчас импортного товара на прилавке не найти, но местные жители знают, что брать нужно именно петербургское.

– Я обратила внимание, что наши посетители ничуть не страдают от отсутствия какого-либо импортного товара и охотно приобретают российский, он местного производства и всегда свежий! Жителям Санкт-Петербурга, Ленинградской области и нашим гостям мы готовы предложить самое лучшее, что есть у нас. Добро пожаловать на нашу АЗС, всегда вам рады! – сказала в завершение Влада Горнова.

Игорь БУРМАСОВ

Фото из архива

ООО «КИРИШИАВТОСЕРВИС»

ВРЕМЯ ИСПОЛНЯТЬ МЕЧТЫ

Кредит на любые цели от 4,5% годовых

Кредит на любые цели от 4,5%!

Выбирайте то, что хотите вы, а мы поможем это осуществить!

Оформите потребительский кредит в СНГБ на выгодных условиях:

- ставка – от 4,5% годовых;
- срок – до 10 лет.

С потребительским кредитом от Сургутнефтегазбанка вам не нужно переживать о количестве и сумме покупок!

Просто подайте заявку на кредит в приложении «СНГБ Онлайн», на сайте или в любом офисе банка и радуйтесь новым приобретениям!

Подробные условия кредитования

Рассчитать ежемесячный платёж

АО БАНК «СНГБ». Генеральная лицензия Банка России № 588 от 05.09.2016

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ОТ 4,75%

Объедините кредиты с выгодой!

Хотите снизить процентную ставку по кредиту? Мы вам поможем!

Кредит «Альтернативный» от 4,75% даёт возможность объединить:

- потребительский кредит;
- автокредит;
- кредитные карты;
- и даже ипотеку!

Вы сможете не только снизить процентную ставку, но и установить комфортный для себя минимальный платёж.

Преимущества рефинансирования:

- изменение ежемесячного платежа или количества платежей;
- объединение нескольких кредитов в один;
- платёж всего 1 раз в месяц;
- получение дополнительных средств на личные цели.

Подробные условия кредитования

Рассчитать ежемесячный платёж

Оперативно отвечаем на все ваши вопросы по телефону 8 (800) 200-88-04 или в чате приложения.
АО БАНК «СНГБ». Генеральная лицензия Банка России № 588 от 05.09.2016