

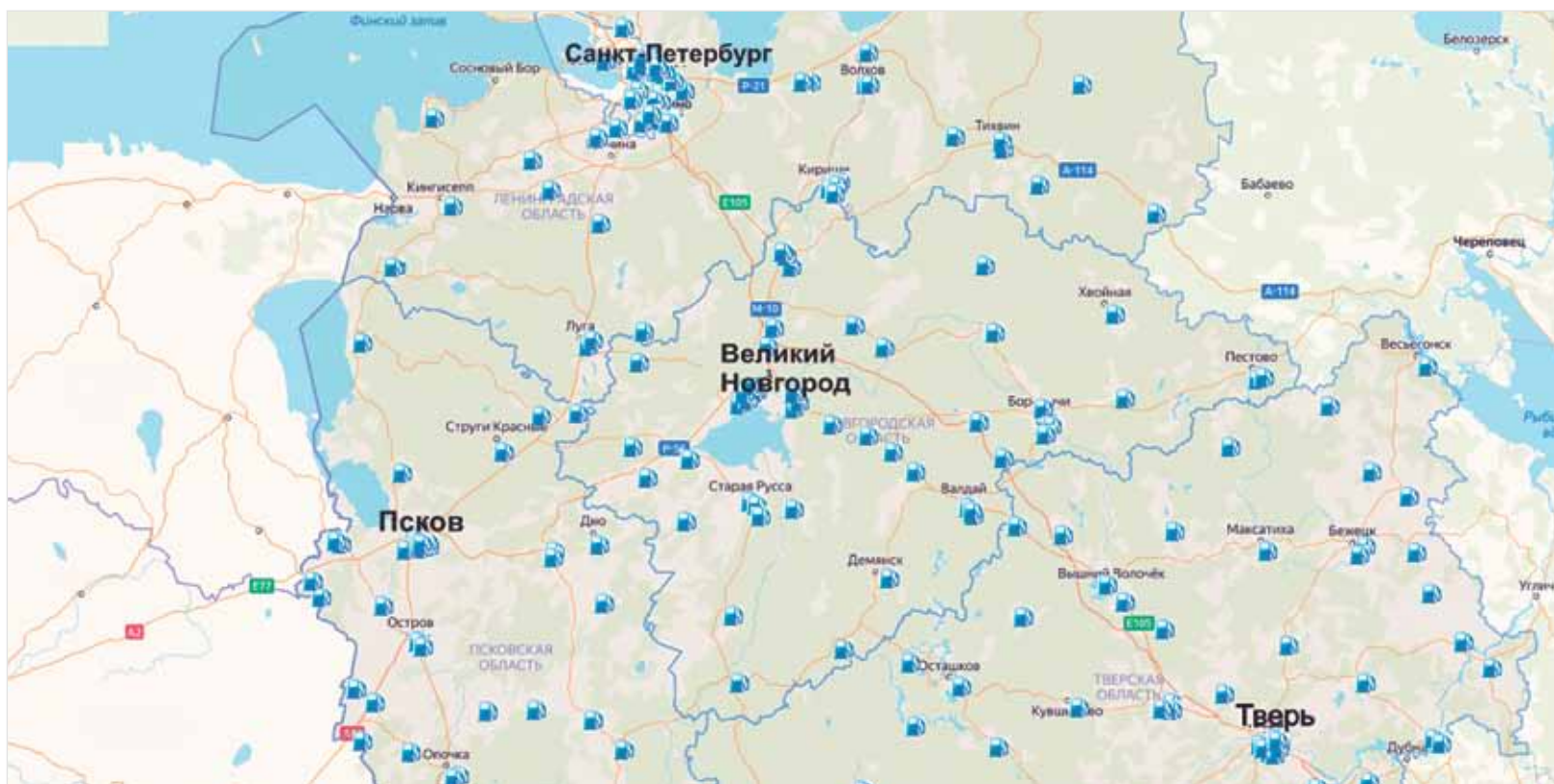
# ТОПЛИВНЫЙ ЖУРНАЛ

Тематическое  
приложение  
к газете  
«Нефть Приобья»

**ДЕТАЛИ  
ДЛЯ ВОЗДУШНЫХ  
ПОБЕД**  
стр. 7

Сервис

## КАРТА ЛОЯЛЬНОСТИ – КАЖДОМУ



**В сбытовой сети ПАО «Сургутнефтегаз» состоялось событие, которое ждали многие автомобилисты Северо-Запада России. Теперь сеть АЗС «Сургутнефтегаз» привлекает клиентов не только доступной ценой, качественным топливом и уровнем сервиса, но и возможностью участвовать в программе лояльности «На все 100%», которая впервые объединила автозаправочные станции пяти субъектов Российской Федерации. Подробно о новой программе рассказал начальник управления по координации сбыта нефтепродуктов ПАО «Сургутнефтегаз» Виталий Рудольфович ГУКЕНГЕЙМЕР.**

**– Автомобилисты Северо-Запада России с нетерпением ждали появления единой программы лояльности сбытовых дочерних обществ ПАО «Сургутнефтегаз». Когда это произошло?**

– С 1 июля по 1 сентября 2020 года был осуществлён поэтапный переход сбытовых обществ ПАО «Сургутнефтегаз» в единую программу лояльности «На все 100%». С 1 июля к программе, действующей в Псковской области, присоединились АЗС в Тверской области. С 1 августа – АЗС Новгородской области. С 1 сентября – все АЗС в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. В текущем периоде в программе лояльности участвуют АЗС четырёх территориально рядом расположенных сбытовых дочерних обществ – ООО «СО «Тверьнефтепродукт», ООО «Псковнефтепродукт», ООО «Новгороднефтепродукт», ООО «КИРИШИАВТОСЕРВИС». Рассматривается также присоединение в ближайшей перспективе к программе АЗС в Калининградской области.

**– Какие возможности предлагает теперь участникам программа?**

– В первую очередь это возможность участия в единой межрегиональной программе лояльности сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз». Клиентам доступны скидки и право получать бонусы, рассчитываться ими при приобретении топлива, товаров и услуг, участвовать в акциях в разных регионах присутствия. Программа оформлена в соответствии с новым фирменным стилем сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз», что обеспечивает её единообразное визуальное представление.

**– В качестве основы новой программы была выбрана существующая программа лояльности одного из сбытовых дочерних обществ?**

– Да, она запущена на базе системы, которая эксплуатируется в ООО «Псковнефтепродукт». До момента интеграции в единую программу лояльности в двух сбытовых обществах ПАО «Сургутнефтегаз» на АЗС в Псковской и Новгородской областях функционировали различные обособленные программы лояльности, в других регионах присутствия сбытовых обществ программы

лояльности отсутствовали. Службами ПАО «Сургутнефтегаз» и сбытовых обществ были проведены соответствующие работы по определению оптимального варианта единой программы, документально оформлению, её внедрению, установке соответствующего оборудования. Для объединения карт сбытовых дочерних обществ были выполнены необходимые доработки автоматизированной системы управления технологическими процессами на АЗС, кассового программного обеспечения.

**– Какими преимуществами, на ваш взгляд, обладает единая программа лояльности «На все 100%»?**

– Главное преимущество – это возможность для клиента сразу, при вступлении в программу, получить самый высокий статус участника и самую высокую ставку начисления бонусов. Думаю, что такая привилегия понравится каждому. Сможет ли клиент сохранить данный статус, будет зависеть от его дальнейшего активного участия в программе.

**– Каковы условия начисления бонусов?**

– Бонусы начисляются на сумму покупки, оплаченную денежными средствами, при предъявлении карты лояльности и становятся доступными на следующие сутки. Ставка начисления бонусов зависит от статуса участника программы, минимальная ставка – 1,5 процента, максимальная – 4 процента. Так,

вступившему в неё на месяц присваивается статус КВАТРО, чтобы продлить действие статуса, необходимо получить в течение месяца не менее 450 бонусов. Участник, не подтвердивший статус КВАТРО, но накопивший за месяц 150 и более бонусов, получает статус ТУРБО. Тому, у кого менее 150 бонусов, присваивается статус СТАРТ. Присвоение статусов СТАРТ и ТУРБО происходит автоматически в зависимости от суммы полученных за предыдущий месяц бонусов.

Существуют некоторые ограничения по начислению бонусов при приобретении нефтепродуктов. Начисление бонусов по ставке, соответствующей статусу участника, осуществляется на объём нефтепродуктов, не превышающий 500 литров в неделю. Начисление бонусов на покупку нефтепродуктов в объёме свыше 500 литров в неделю производится по ставке 1 процент от стоимости приобретаемого топлива. Объём купленных за неделю нефтепродуктов рассчитывается суммарно по всем видам приобретённого топлива: АИ-92, АИ-95, АИ-98, ДТ, Газ.

**– На что можно тратить заработанные бонусы?**

– Бонусы можно потратить на любой товар, за исключением сигаретной продукции, топливо или услугу. При полной оплате сопутствующих товаров бонусами можно получить ещё и дополнительную скидку в размере 5 процентов от их стоимости.

Окончание на стр. 6

Колонка новостей

### РАЗЛИВ ЛОКАЛИЗОВАЛИ

**На нефтебазе ООО «Новгороднефтепродукт», расположенной в Трубичинском сельском поселении Новгородского района, прошли комплексные учения «Действия личного состава и Новгородского аварийно-спасательного формирования при возникновении и ликвидации чрезвычайной ситуации».**

В ходе тренировки отрабатывались совместные действия персонала нефтебазы, спасательных и пожарных расчётов при организации работ по локализации и ликвидации ЧС, вызванной разливом нефтепродуктов. По легенде учений, произошла разгерметизация автоцистерны, а также резервуара, предназначенного для хранения дизельного топлива.

Сотрудники нефтебазы оперативно сообщили о происшествии в экстренные службы и до прибытия спасателей организовали работу по ликвидации последствий чрезвычайной ситуации.

Прибывшее на подмогу аварийно-спасательное формирование полностью локализовало разлив, обеспечив безопасность сотрудников и окружающей среды.



В тренировке участвовали более десяти человек и пяти единиц техники. Подобные мероприятия проходят на нефтебазе ежегодно, и в настоящее время особенно актуальны в связи с событиями, произошедшими в Норильске.

По итогам учений действиям персонала нефтебазы и пожарно-спасательных подразделений была дана положительная оценка со стороны приглашённых участников: представителей Ростехнадзора и Росприроднадзора, Главного управления МЧС Новгородской области, Министерства природных ресурсов, лесного хозяйства и экологии Новгородской области.

Соб. инф.  
Фото из архива



## Сервис

# КАРТА ЛОЯЛЬНОСТИ – КАЖДОМУ

Окончание. Начало на стр. 5

– В сбытовых сетях других компаний карты лояльности можно купить на АЗС или вовсе получить бесплатно. Каковы условия участия в программе лояльности АЗС ПАО «Сургутнефтегаз»?

– Стоимость карты 150 рублей, её можно приобрести на АЗС. При этом в случае заполнения анкеты на сайте программы лояльности [sngbonus.ru](http://sngbonus.ru) клиент получит 50 бонусов на свой счёт. Также периодически проводятся акции по реализации карт по сниженной цене.

– Появится ли специальное приложение для смартфонов, где клиент сможет увидеть всю информацию по своим картам, остаткам на них, начисленным бонусным баллам?

– Для продвинутых участников в настоящее время ведётся активная разработка мобильного приложения. Участникам будет доступен личный кабинет, аналогичный существующему на сайте, и они также

смогут получать необходимые данные о своих покупках, накопленных и потраченных бонусах, будут видеть персональные предложения, свой статус и другую полезную информацию.

– Бонусная карта пластиковая или электронная? Как она выглядит?

– Карта пластиковая, оформлена в соответствии с корпоративным фирменным стилем ПАО «Сургутнефтегаз». После окончания разработки мобильного приложения также будет внедрена виртуализация карты. Необходимо отметить, что в Новгородской области продолжают приниматься карты старого образца, предыдущей программы лояльности, но уже на новых условиях.

– Рассмотрим ситуацию: клиент повредил или потерял карту. Он сможет восстановить бонусы и воспользоваться ими?

– Да, конечно. Для замены повреждённых или утраченных карт предусмотрена простая процедура

переноса данных, занимающая около трёх-пяти минут. Клиенту необходимо лишь приобрести новую карту и позвонить по бесплатному единому номеру технической поддержки, где после идентификации принадлежности утраченной карты клиенту восстановят бонусный баланс.

– Как происходит электронная регистрация в бонусной программе, через сайт или приложение для ускорения процесса?

– Первичная регистрация карты происходит на АЗС, где клиент лишь сообщает оператору номер своего телефона. На этот номер клиенту отправляется СМС с паролем для входа в личный кабинет. По сути, карта начинает работать уже с момента первичной регистрации, но с ограничением на списание бонусов. В дальнейшем клиент может войти в личный кабинет на сайте программы лояльности и заполнить несколько полей анкеты, что занимает не более двух минут. После разработки приложения регистрация данных будет также доступна и в нём.

– Как организовано информирование автомобилистов о новой бонусной программе?

– Оно предусмотрено в первую очередь на АЗС, там имеются буклеты с подробной информацией, операторы тоже владеют ею. Функционирует сайт программы лояльности [sngbonus.ru](http://sngbonus.ru). Для популяризации системы создана группа в социальной сети «ВКонтакте». Информация содержится также

на официальных сайтах сбытовых обществ. Для клиентов, уже ставших участниками новой бонусной программы, предусмотрено информирование с помощью СМС и электронной почты. С появлением мобильного приложения будет также осуществляться информирование клиентов с помощью push-уведомлений. На региональных телевизионных каналах транслируются рекламные ролики.



## АНКЕТА УЧАСТНИКА ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ

### АНКЕТА

Номер карты лояльности

Имя

Отчество

Пол  М  Ж

Марка автомобиля

Дата рождения

Телефон мобильный

E-mail

Даю согласие на передачу, использование и хранение персональных данных, а также получение сообщений от оператора и партнеров программы лояльности (смс, эл.почта, push-уведомления)

Дата

Подпись

### Заправляйтесь выгоднее!

**Вы сможете получать и рассчитывать бонусами** при приобретении топлива, товаров и услуг

**Вам будут доступны дополнительные скидки** на сопутствующие товары и услуги

**Вы сможете получать персональные предложения,** также участвовать в акциях, организованных для участников программы

### КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ КАРТОЙ

Ставка начисления бонусов зависит от количества полученных участником бонусов в течение месяца

Количество бонусов в месяц	Статус	Ставка начисления бонусов		
		Товары и услуги	АИ-95, АИ-98, Газ	АИ-92, ДТ
<150	<b>СТАРТ</b>	2%	2%	1,5%
≥150	<b>ТУРБО</b>	3%	3%	2,5%
≥450	<b>КВАТРО*</b>	4%	4%	3%

\*присваивается один раз при вступлении в программу


Использование бонусов возможно только при условии заполнения анкетных данных


**1 БОНУС = 1 РУБЛЬ**

**5% скидка** при полной оплате сопутствующих товаров и услуг бонусами

### Станьте участником программы лояльности «На все 100%»

Вам будут доступны привилегии в виде скидок и особых условий обслуживания в сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз»





Узнайте больше [www.sngbonus.ru](http://www.sngbonus.ru)

Служба поддержки [8 800 550 54 32](tel:88005505432)

Напишите нам [loyalty@sngbonus.ru](mailto:loyalty@sngbonus.ru)



## Ветераны



# ДЕТАЛИ ДЛЯ ВОЗДУШНЫХ ПОБЕД ОТ ЛЬВА ТИМОФЕЕВА



**Льву ТИМОФЕЕВУ, труженнику тыла, сегодня 92 года. Когда началась Великая Отечественная война, ему было 12 лет. Он – коренной ленинградец, и уезжать из родного города мальчику не хотелось. Льву несказанно повезло: в 1942-м он оказался в числе тех детей, которых удалось эвакуировать.**

Так Лёва попал в Ульяновскую область. Парнишек его возраста обучали работать на станках. Юноша решил стать токарем. Уже через год он отправился работать на аэродром Черниговской авиашколы, в авиамастерскую. В те годы эта

школа находилась в Краснодарском крае. Лев и его коллеги по цеху ремонтировали самолёты, которые сразу же отправлялись на боевые вылеты.

– В юности Лев Тимофеевич был невысокого роста, и чтобы нормально доставать до станка, работать и выполнять норму, пареньку приходилось вставлять на ящик изпод спичечных коробков. В военные годы нагрузки на подростков (в 13 лет их уже не считали детьми) распределялись практически такие же, как на взрослых работников. И Лёва, несмотря на свой малый рост и возраст, вырабатывал больше положенной нормы. За это он получал дополнительный продовольственный паёк, что в голодные военные годы ему очень помогало, – вспоминают из рассказов ветерана его родные и близкие.

Было настолько голодно, что в свободное от работы время мальчишки перекапывали огороды в надежде найти хотя бы несколько картофелин или других овощей, ели лебеду.

Война закончилась в 1945-м, а служба парня в армии началась в 1949 году. Да-да, он официально стал солдатом после того, как пережил все ужасы военного времени. Лев Тимофеевич служил в Грузии.

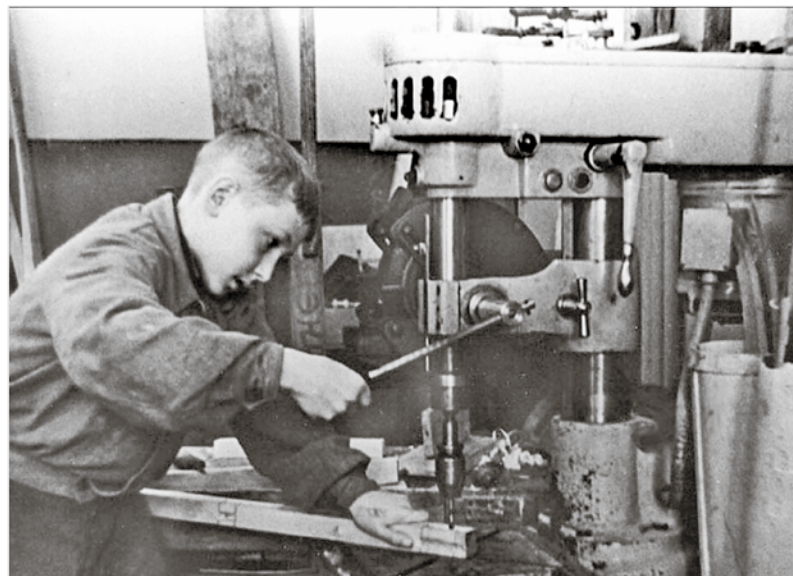
Там остался на сверхсрочную службу, привёз туда жену и был счастлив, что судьба подарила ему возможность стать отцом. Сослуживцы уговаривали его остаться жить в Грузии, но в начале 1950-х Лев решил вернуться в Ленинград, где родился и вырос.

В бытовом обществе ООО «КИРИШИАВТОСЕРВИС» Лев Тимофеев стал трудиться, уже будучи пенсионером. Он работал в должности электрослесаря по ремонту оборудования нефтебаз 4 разряда с 2008 по 2014 год – до 85 лет!

– Лев Тимофеевич домой не уходил, пока не закончит начатое. Если надо было срочно что-то сделать, и про обед забывал. Свою работу выполнял на совесть! – рассказывает начальник Приозёрского участка Юрий Владимирович Гуров.

Лев Тимофеевич так и не получил наград в военные годы. Уже в мирное время он был награждён медалью как труженник тыла. Благодаря в том числе и таким людям, ковавшим победу на заводах и фабриках, над нашей головой сегодня – мирное небо.

**Игорь БУРМАСОВ**  
Фото из семейного архива  
Тимофеевых,  
Михаила САВИНА,  
РИА Новости



## Наставники

## ПРОВЕРКА НА ПРОЧНОСТЬ

**АЗК №2 пользуется большой популярностью у питерских автомобилистов: здесь можно не только заправить, но и помыть авто, купить кофе и хот-дог. Бытовое общество «КИРИШИАВТОСЕРВИС» при подборе персонала для этой станции учитывало немалую нагрузку, и теперь здесь работают самые опытные и грамотные сотрудники. Только им под силу справиться с большим потоком посетителей не в ущерб качеству обслуживания.**

Поставьте себя на место оператора комплекса: множество автомобилей приезжают заправиться, каждого автомобилиста надо поприветствовать, предложить ему приобрести кроме топлива товары из магазина, повторить заказ, быстро рассчитать... В это же время нужно следить за обстановкой у колонок, по громкой связи давать подсказки тем, кто что-то забыл сделать или, спеша, перепутал. И так – почти круглые сутки. Флагманский автозаправочный комплекс компании «Сургутнефтегаз» в Санкт-Петербурге работает в очень высоком темпе.

Возглавляет станцию Арсен Шахназарян (он уже был героем публикации «ТК»). Раньше руководил автозаправочным комплексом на Пулковском шоссе, хорошо зарекомендовал себя. Ему доверили станцию с ещё более интенсивным потоком посетителей. Арсен Альбертович рекомендовал корреспонденту поговорить с оператором, который

для многих коллег стал хорошим наставником.

Михаилу Ивлеву 44 года, у него профильное образование для работы в торговле – «бухгалтерский учёт и аудит». Он отлично знаком с деятельностью торговых предприятий. Михаил работает оператором 5 разряда, его трудовой стаж в компании – 16 лет.

– Станция у нас необычная. Десять операторов, двое продавцов. Мужчин и женщин – 50 на 50: идеальный баланс! Все с опытом, самому «молодому» 39 лет. Ко мне на стажировку отправляли не одного новичка. Приходили и парни, и девушки. Молодым нужна адаптация, их нельзя сразу ставить на большой поток. Скажу вам так: тот, кто достаточно попрактиковался на нашей «двойке», сможет работать на любой станции. Это настоящая проверка на прочность, – отмечает Михаил Геннадьевич.

Самому ему нравится, когда на АЗК приезжает много машин.



Спокойствие и размеренность – не для Михаила. Признаётся, что в выходные или в отпуске скучает по работе.

– У нас много постоянных клиентов, дети которых уже выросли, получили права и теперь тоже заезжают к нам заправлять авто.

При этом удивляются: «Вы так долго здесь работаете!». Я рад, что меня узнают. Для посетителя знакомые лица сотрудников – признак стабильной работы компании, – считает М. Ивлев.

АЗК №2 – не самый близкий к его дому комплекс бытового общества «КИРИШИАВТОСЕРВИС». Восемнадцатый, девятнадцатый, пятнадцатый ближе, но там нет той атмосферы, что есть на второй станции. Когда Михаил выбирал место работы, не думал, что будет трудиться в центре Санкт-Петербурга.

– О вакансии мне сообщила одноклассница, предложила попробовать свои силы. Считаю, что с выбором я не ошибся. Конечно, на АЗК много внимания уделяется безопасности, нужно постоянно учиться, сдавать экзамены. С топливом обращаться непросто: важно уделять внимание даже мелочам. Но когда ты всё это умеешь, работать комфортно. Я уже даже и не помню то время, когда было тяжело ходить в смены, осваивать всё, что нужно... Научился сам, теперь рад помогать другим. Мы же не конкуренты, а коллеги. Своих нужно поддерживать! – убеждён Михаил.

**Андрей НЕСТЕРОВ**  
Фото Игоря БУРМАСОВА



На нефтебазе

## БЫСТРО И ЭФФЕКТИВНО

**Сбытовое общество «Тверьнефтепродукт» в 2016 году провело техническое перевооружение Тверской нефтебазы. Предприятие оснастило по последнему слову техники. О том, как работает в данных условиях, газете рассказал товарный оператор 6 разряда Денис ЛАВРОВ.**



Денис Борисович – работник нефтебазы во втором поколении. Его отец Борис Николаевич трудился машинистом, сейчас – на заслуженном отдыхе. Денис отметил, что изначально хотел стать сварщиком. Но время показало, что профессия товарного оператора для него – лучший выбор.

– В моём деле сочетаются сразу несколько направлений: измерения,

работа с опасными грузами, учёт. Раньше всё делали вручную – вели отпуск, измеряли, подсчитывали. Сейчас – через программу на компьютере. Даже накладные теперь сами делаем. Отпуск топлива прежде происходил следующим образом: я нажимал кнопку, а водитель следил, чтобы оно залилось ровно по планку. Сейчас процесс автоматизирован. Автоматика сама знает, сколько чего

отпустить нужно. Считает программа тоже всё сама. При этом можно заливать сразу несколько бензовозов. Без компьютера отчёт нужно было готовить пару часов, а теперь – меньше минуты, проверить, и на печать, – поясняет Денис.

Денису Лаврову нет ещё и 30, а он уже обладатель самого высокого разряда среди операторов. Когда только пришёл на работу, в 2013-м, ему дали третий разряд. Каждый год Денис Борисович учился, повышал квалификацию. Сегодня у него тот же разряд, что и у наставницы – Елены Анатольевны Лапшовой. Денис говорит, что ему повезло быть в учениках у такого хорошего оператора – быстро всему научился.

– Чтобы получить шестой разряд, нужно стараться: без ошибок заполнять все документы, правильно обращаться с оборудованием. Ведь ответственность у нас серьёзная – работаем с большим объёмом топлива. Все нормы промышленной и пожарной безопасности требуется знать наизусть. Кстати, на базе я не самый молодой оператор. Моему коллеге 26, он на два года меня младше. И тоже старается, работает на совесть, – отмечает Денис.

Он говорит, что очень любит родной город и ценит то, что здесь можно трудиться на производстве,



в большой компании. График работы – сутки через трое, поэтому у Дениса Лаврова достаточно времени и на личные, домашние дела.

– Я уже привык к такому графику. Смена идёт с восьми до восьми, сутки. Работаем в любую погоду, в любые праздники. Лично я 31 декабря трижды был на смене. В новогоднюю ночь у всех рабочее настроение. Директор нефтебазы поздравляет сотрудников. В полночь слушаем президента России по радио, а потом вновь работа.

Пришли вагоны – значит надо принять, утром налив – значит нужно отпустить топливо, залить ёмкости бензовозов. У нас всем

операторам случалось работать 31 декабря: смены идут по скользящему графику, поэтому кому какая выпадет. Конечно, иногда меняемся, если у человека очень важные дела. Есть подменный оператор на случай отпусков и больничных, – поясняет Денис Борисович.

Коллектив базы выполняет все поставленные задачи. Сегодня его состав можно назвать сплавом молодости и опыта, и это оптимальное кадровое соотношение для реализации всех планов предприятия.

**Андрей НЕСТЕРОВ**  
Фото Игоря БУРМАСОВА

В рабочем коллективе

## ДОРОЖИМ ДОВЕРИЕМ КЛИЕНТОВ

**АЗС №7 сбытового общества «Калининграднефтепродукт» расположена в необычном, очень удобном для автолюбителей месте – на территории, окружённой со всех сторон городскими дорогами. Местные жители любят эту станцию, потому что у неё много постоянных клиентов.**



Оператором АЗС 5 разряда здесь работает Татьяна Вячеславовна Филиппенкова, представительница небольшой трудовой династии операторов автозаправочной станции. Мама Татьяны, Елена

Владимировна Старикова, дебютировала на АЗС №7, а сегодня руководит коллективом АЗС №8.

– На первую свою станцию я пришла 11 лет назад. Начинала с той, которая сегодня работает

в полностью автоматическом режиме. Расположена она на Аллее Смелых, это АЗС №5. После трудилась на 49-й станции. Мои старания оценили и предложили место оператора 5 разряда в Гурьевске. Это был шанс стать руководителем, которым я воспользовалась. Я работала там до 2019 года, а когда появилась вакансия оператора 5 разряда в Калининграде, вернулась сюда.

Я благодарна своей наставнице Наталье Рамейка и моей маме. Они обе часто давали мне дельные советы в трудных ситуациях. Сегодня у меня тоже есть опыт, которым я готова делиться с новичками, – говорит Татьяна.

Редактор «ТК» посещал станцию в январе. В беседе с ним Татьяна Вячеславовна пояснила, что для АЗС янтарного края нет большой разницы в количестве клиентов зимой и летом. Поток посетителей различается по интенсивности только в рабочее время и вечерние часы, а также в выходные и будние дни.

– В отличие от коллег я выхожу в дневную смену, несу ответственность за работу всего коллектива. У нас шестеро операторов 4 разряда. Это один из самых молодых

коллективов заправочных станций ООО «Калининграднефтепродукт». В смену трудятся по два оператора. Поскольку мы также занимаемся выпечкой и кофе, в помощь нам дан ещё один сотрудник. Стараемся, чтобы в торговом зале всегда было чисто и красиво. Ведь наши клиенты – это жители района, они каждый день у нас бывают. Многие здесь обедают, – поясняет оператор.

Для сотрудников АЗС проводились мастер-классы, обучающие курсы. И теперь обращаться с оборудованием для приготовления пищи к реализации на станции умеют все операторы.

– Вы лучше посмотрите на наш торговый зал! Товары расположены удобно для посетителей, есть стол и стулья. Мы знаем, что наши клиенты ценят своё время, и работаем так, чтобы им было максимально комфортно. За это нас и ценят. Время от времени сюда заезжают новые посетители, много молодых людей. Надеюсь, что они станут постоянными клиентами нашей АЗС, – выражает уверенность Татьяна.

Парковая аллея – одна из самых благоустроенных улиц города. Здесь приятно не только ездить

на авто, но и передвигаться пешком. Поэтому посещают АЗС даже пешеходы. Некоторые из них делают это регулярно, ведь уровень и качество сервиса на заправочных станциях ООО «Калининграднефтепродукт» поддерживается персоналом на высоте.

**Игорь БУРМАСОВ**  
Фото автора

