

# ТОПЛИВНЫЙ КУРЬЕР

Тематическое  
приложение  
к газете  
«Нефть Приобья»

КОГДА СЛУЖБА  
НЕ ОПАСНА, НО ТРУДНА

стр. 6

МАРКЕТИНГ

## СПАСИБО ЗА ДОВЕРИЕ!

Поднимаясь в гору, путешественник, оглянувшись с высоты преодоленного пути, может оценить масштаб и результат потраченных усилий. Такой момент настал и для большой команды специалистов, работающих над реализацией программы лояльности «На все 100%» сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз». Количество зарегистрированных в системе карт лояльности удвоилось и перешагнуло отметку полмиллиона, хотя с момента расширения географии прошло немногим больше года.



На АЗС всегда в наличии качественные товары

Если провести аналогию с ребёнком, переживающим на старте жизни определённые этапы взросления, то это дитя растёт не по дням, а по часам: едва появившись в нескольких регионах страны, программа предоставила своим участникам новые возможности – не только получать приветственные бонусы, но и накапливать их и в дальнейшем обменивать на товары и услуги.

В сбытовой сети ПАО «Сургутнефтегаз» уделяется особое внимание участникам программы: каждый владелец карты лояльности получает бонусы даже при достаточно скромных размерах покупок.

Чтобы иметь максимальные бонусы, нужно быть активным клиентом и следить за новостями программы лояльности, а также акциями на многие товары, особенно под одноимённой торговой маркой «На все 100%». Если воспользоваться специальными предложениями по сопутствующим товарам и услугам, то, например, в ходе акции «Больше бонусов» можно получить до 25% от стоимости на бонусный счёт. Кроме того, постоянным клиентам

доступны не только публичные акции, но и персональные предложения с ещё более выгодными условиями.

Качественные и недорогие товары торговой марки «На все 100%» можно купить только в сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз». В этом состоит уникальность предложения. При активном участии в программе лояльности приобретение товаров торговой марки «На все 100%», а также услуг общественного питания на АЗС стало гораздо выгоднее!

Основные статусы для участников программы – «Кватро», «Турбо» и «Старт». Интересно, что для сохранения самого высокого статуса «Кватро», который присваивается каждому клиенту при вступлении в программу, в последующем необходимо приобрести товары на сумму, с которой будет начислено не менее 450 бонусов на счёт. Именно этот статус даёт возможность вернуть бонусами на карту до 3,5% при покупке топлива и до 4% при покупке товаров и услуг. По статусу «Старт» за приобретение товаров и услуг, а также топлива начисляется до 2% от стоимости.

Условия начисления бонусов опубликованы на сайте программы лояльности <https://sngbonus.ru>. Подробную информацию также можно найти и в приложении для смартфонов, которое было запущено в апреле 2021 года. Число пользователей приложения программы лояльности «На все 100%» стремительно растёт. На начало декабря общее количество скачиваний на Android и iOS превысило 50 тысяч раз.

У сбытовых обществ ПАО «Сургутнефтегаз» в Санкт-Петербурге и Ленинградской, Новгородской, Псковской и Тверской областях появились как локальные, так и совместные акции, пользователям приложения стала доступна идентификация по QR-коду, что для некоторых клиентов было одним из наиболее значимых улучшений в работе программы.

Сегодня бонусы программы лояльности сети АЗС «Сургутнефтегаз» стали своего рода «накопленным капиталом». Некоторые владельцы карт предпочитают копить бонусы для того, чтобы создать себе резерв средств для оплаты в будущем товаров и услуг. Конечно, приятно иметь к сезону замены шин, масел и фильтров, например, 10 тысяч бонусных баллов!

Среди участников программы лояльности есть клиенты с большим балансом бонусов. Это свидетельствует о том, что многие посетители сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» являются активными участниками программы.

Актуальная выпечка и ароматный кофе, товары в дорогу, автохимия и масла – вот те товары, которые предпочитают приобретать за бонусные баллы посетители сети автозаправочных станций.



Программа лояльности – это выгодно

Логотип ПАО «Сургутнефтегаз» в настоящее время есть в смартфонах многих жителей северо-запада России. Тысячи людей доверяют сбытовой сети компании, уверены в качестве товаров и услуг и выбирают лучшее топливо, которое производит ООО «КИНЕФ» – дочернее общество Сургутнефтегаза.

Программа лояльности продолжает развиваться и расширяет географию своего присутствия, с декабря текущего года она запущена в Калининградской области. Использование карты лояльности теперь стало возможным в шести регионах страны, во всей сети АЗС компании.

Сбытовая сеть ПАО «Сургутнефтегаз» развивает сервис, и сегодня каждая современная АЗС становится ещё одним шагом в будущее.

Игорь БУРМАСОВ  
Фото из архива

НОВОСТИ

### ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ В КАЛИНИНГРАДЕ

С 1 декабря 2021 года сбытовое общество «Калининграднефтепродукт» присоединилось к программе лояльности «На все 100%» сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз». Теперь во всех шести регионах страны, где компания реализует нефтепродукты, сопутствующие товары и услуги, автомобилисты могут пользоваться всеми преимуществами программы лояльности.



Приезжайте в Калининград на авто!

### НОВАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ

Сбытовые компании ПАО «Сургутнефтегаз» расширяют спектр услуг на АЗС: запущен сервис бесконтактной заправки для жителей Северной столицы. В сбытовом обществе «КИРИШИАВТОСЕРВИС» началась эксплуатация программного комплекса, позволяющего использовать смартфон для заправки автомобиля без посещения торгового зала АЗС.

### 30-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ

В ноябре 2021 года ООО «КИРИШИАВТОСЕРВИС» исполнилось 30 лет со дня образования. В честь этого события 28 работников предприятия за многолетний добросовестный труд были награждены почётными грамотами ПАО «Сургутнефтегаз» с выплатой премии. На сегодняшний день сбытовое общество занимает одну из лидирующих позиций на рынке реализации нефтепродуктов Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Все достижения и экономические успехи – результат усилий сплочённого коллектива.



Административное здание  
ООО «КИРИШИАВТОСЕРВИС»  
в Санкт-Петербурге

### КСТАТИ

Замечательной опцией программы лояльности стало участие в клубе «Энергия НА ВСЕ СТО». Приобретать энергетические напитки под таким брендом в сети АЗС «Сургутнефтегаз» очень выгодно. Мало того что за покупку будут начислены бонусы, так ещё и каждая шестая банка, приобретённая в текущем месяце, достанется покупателю со скидкой в 100%. Вступить в клуб можно, посетив АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» в Псковской, Новгородской и Тверской областях.

## ПОДРОБНОСТИ

## КОГДА СЛУЖБА НЕ ОПАСНА, НО ТРУДНА

**Александр Михайлович Васильев возглавляет службу технического обслуживания и ремонта оборудования (ТОРО) сбытового общества «Новгороднефтепродукт». В том, что все заправочные станции предприятия работают бесперебойно в техническом плане, – заслуга его коллектива. Александр Михайлович не стал много рассказывать о своём пути в профессии и сфокусировал внимание журналиста на том, каков фронт работ у службы, чего удалось достигнуть с момента её создания.**

– За год мы обслуживаем каждую из 51 АЗС сбытового общества, среди них три газовые заправки, где реализуется сжиженный углеводородный газ. Также ежегодно мы проводим полное техническое обслуживание новгородской нефтебазы, – отметил Александр Васильев.

Служба располагает своим штатом механиков, которые распределены по участкам: Новгородская область большая, и ездить за 300 километров для оперативного устранения неполадок на АЗС из областного центра было бы не очень удобно. Созданы Новгородский, Старорусский, Боровичский, Пестовский, Валдайский, Чудовский и Маловишерский участки. Каждый из них подчиняется своему механику. Отдельный участок занимается обслуживанием газовых АЗС.

## ЦИТАТА

**«Выявили проблему, нашли пути решения, оперативно дали задание всем ответственным лицам... На дворе новая эпоха. Мы работаем ради общего успеха, мы – единое целое».**

– У каждого механика в подчинении мобильные группы слесарей, которые выполняют работы согласно графику, что составляется ежегодно. Также у нас есть система электронных заявок, которые поступают от АЗС, – поясняет руководитель службы.

Работает это следующим образом: операторы при наличии неисправности посылают

заявку, механик назначает исполнителя, планирует своё время так, чтобы можно было оперативно всё исправить. На плановые работы отдельная заявка с нефтебазы не нужна. Их проводят согласно плану-графику. Таким образом у коллектива складывается большой фронт работ: зачистка резервуаров, обслуживание топливораздаточных колонок (ТРК), зданий, системы электроснабжения АЗС и нефтебазы, а это протяжка контактов, проверка заземлений и так далее.

После оптимизации производственной структуры и организации службы эффективность работы технического персонала существенно выросла. Группы стали более мобильны, сократились расходы на содержание слесарей на каждой АЗС.

Расположить все участки так, чтобы специалистам не пришлось долго ехать до самых дальних АЗС, было непросто, но эту задачу решили. Теперь у службы есть офисы в каждом районе. Там персонал собирается, планирует работу, хранит инструменты и спецодежду. Рядом стоят автомобили для оперативного выезда на станции. На нефтебазе также всегда есть слесари. При необходимости служба может перебазировать их с базы на АЗС.

– А вот с уборкой снега на АЗС в зимний сезон не так всё просто. Бывает, что заявок очень много. В этом случае совместно с транспортным цехом и подрядными организациями планируем очередность, согласно которой будет проходить очистка территорий, чтобы в кратчайшие сроки



**Служба ТОРО под руководством Александра Васильева участвует в рационализации производства**

устранить последствия снегопада. Там, где клиентский поток больше, убираем в первую очередь, – пояснил Александр Васильев. – С ремонтом оборудования у новгородской службы ТОРО всё в порядке. Вышедшие из строя детали и агрегаты меняются оперативно. Служба ведёт мониторинг неисправностей, считает наработку. По каждой АЗС заполняется журнал, где отмечаются все неисправности, как по ТРК, так и по резервуарам, насосам, контрольно-измерительным приборам.

Доля отечественного оборудования в парке сбытового общества пока небольшая – всего 30%. По мере выхода из строя

оно меняется на новое. Системы измерения и резервуары, датчики – российское оборудование показало себя не хуже импортного, которое также эксплуатируется на АЗС.

– Отказов нет, всё функционирует. Запчасти поставляют, проблем с этим не было и нет. Мы стараемся брать то, что уже показало себя в работе. Новое российское оборудование хорошее, надёжное и функциональное. Мы рассматриваем варианты закупки отечественного оборудования и комплектующих. По стоимости это выгоднее импортного, – рассказал начальник службы.

Сбытовое общество «Новгороднефтепродукт» стало первым предприятием в системе ПАО «Сургутнефтегаз», где была введена в строй АЗС нового дизайна. Заправочная станция №28 действует успешно, и оборудование хорошо показало себя в работе.

Служба ТОРО сбытового общества участвует в рационализации производства. Недавно работниками была выполнена система обмена газовых баллонов, организовано их размещение в специальном пункте приёма.

– В сбытовом обществе создана так называемая мастерская руководителя, где решаются вопросы, касающиеся сразу нескольких отделов предприятия. Устроено это так: выявили проблему, нашли пути решения, оперативно дали задание всем ответственным лицам. Руководитель предприятия видит результат. Сотрудники не «пинают» проблему из отдела в отдел. На дворе новая эпоха. Мы работаем ради общего успеха, мы – единое целое, – заключил Александр Васильев.

**Андрей НЕСТЕРОВ  
Фото Игоря БУРМАСОВА**

## ПРОФЕССИОНАЛЫ

## ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НА ПЕРВОМ МЕСТЕ

**Ольга Сергеевна Ледовских недавно трудится на автозаправочном комплексе №2 ООО «КИРИШИАВТОСЕРВИС», а до этого пять лет отработала на АЗК №25. Оба комплекса находятся в Санкт-Петербурге, только двадцать пятый расположен на выезде из города, а второй – в самом центре.**

Наша героиня – коренная петербурженка. После окончания колледжа по направлению «управление и коммерция» она устроилась оператором автозаправочной станции в другую компанию. Так что к моменту перехода на комплекс Сургутнефтегаза в 2014 году была достаточно опытным специалистом.



**Сегодня Ольга Ледовских может поделиться опытом с молодыми сотрудниками**

На новом месте понравилось всё: и график работы, и стабильная заработная плата, и дружный коллектив.

– При переходе, конечно, возникли некоторые сложности, – вспоминает Ольга Сергеевна, – кассовый аппарат и терминал отличались от тех, к которым я привыкла. Но сама работа ведь та же, что и на других автозаправочных станциях. Знакомила меня с новым оборудованием **Рината Шамильевна Субаева**. На тот момент она была оператором, потом стала начальником комплекса. Во время обучения нужно много сил и внимания, но это интересно, а опыт и скорость приходят с практикой.

Двадцать пятый автозаправочный комплекс стоит на Пулковском шоссе, на выезде из города, «легендарной» европейской трассе Е-95. Нескончаемый поток легкового, большегрузного и специализированного транспорта мчится дальше по своему маршруту: Гатчина, Псков, Москва, Калининград, города Европы.

– Дорога эта важная, направление к границе России, соответственно, и на нас ложится ответственность быстро и качественно обслужить клиентов, – с увлечением рассказывает оператор. – Территория комплекса большая, удобно заехать и легковому автомобилю, и фуру. Водители хотят заправить свой транспорт первоклассным топливом, купить товары в дорогу, перекусить. Кроме того, город

разрастается, рядом с комплексом строятся жилые районы, и всё чаще заправляются их жители. Радует, что едут именно к нам, приобретают карты лояльности, становятся постоянными клиентами, – говорит Ольга.

С переходом на АЗК №2 умение справляться с большим потоком посетителей оказалось востребованным. Комплекс стоит на Песочной набережной, практически в центре города, на Петроградской стороне, где развитая транспортная инфраструктура Северной столицы вносит свои коррективы в работу. Здесь нет явной периодичности, как в спальных районах города, наплыв клиентов круглосуточный.

– На новом месте работы мне и не пришлось заново учиться или как-то перестраиваться. Действовать в быстром темпе я привыкла, а принципы ответственного отношения к клиентам безукоризненно соблюдаются на всех заправочных комплексах нашего сбытового общества, – продолжает О. Ледовских.

На благоустроенной территории АЗК №2 размещаются шиномонтажная мастерская и автомойка, в уютном торговом зале можно приобрести продовольственные и непродовольственные товары, выпить чашечку кофе с вкусной выпечкой. И, конечно же, заправить машину качественным топливом ООО «КИНЕФ».

**Ирина ИЛЬИНСКАЯ  
Фото Игоря БУРМАСОВА**

## МАСТЕР СВОЕГО ДЕЛА

## НАЙТИ ПОДХОД К КАЖДОМУ КЛИЕНТУ

**АЗС №2 сбытового общества «Тверьнефтепродукт» расположена в Твери. О том, как влияет местоположение на спрос, мы побеседовали со старшим оператором станции Анной Юрьевной Лысик.**

Анна трудится в компании всего полтора года, но опыт работы в сфере обслуживания и продаж, а также соответствующее образование (среднее профессиональное по направлению «менеджмент организаций» и «управление персоналом» в Тверском колледже им. А.Н. Коняева) помогли Анне Лысик влиться в быстрый темп обслуживания

на АЗС. Наставником в новой для нашей героини сфере деятельности стала оператор 4 разряда **Валентина Николаева**, которая как раз и посоветовала трудоустроиться в ООО «СО «Тверьнефтепродукт», описав его как надёжного и стабильного работодателя.

Спустя пять месяцев, в декабре прошлого года, ответственную и трудолюбивую Анну перевели на должность оператора 4 разряда.

– Я даже не знаю, за что меня повысили, – улыбается в ответ на вопрос Анна Юрьевна. – Всегда выполняю указания старшего оператора, следую всем нормативным документам, стараюсь как можно быстрее справиться с потоком посетителей, к каждому

найти подход. Может быть, именно это и оценило руководство.

Сегодня Анна Юрьевна – старший оператор АЗС, руководит работой всего коллектива станции. Это большая ответственность, но девушку это не пугает. А коллектив оказывает поддержку новому руководителю, назначенному из числа рядовых сотрудников.

Сейчас на двух операторов в смену (все-го же в штате этой станции 8 операторов и старший оператор) приходится не только реализация топлива и сопутствующих товаров, но и контроль работы портальной автоматической мойки, обслуживание торгового зала, приготовление выпечки из линейки фастфуда. Помимо прочего, в случае поломки оборудования необходимо оперативно устранять проблему, связавшись со службой технического обслуживания.

– Вообще приготовлением фастфуда и приёмом товара занимается старший оператор. Но бывает так, что мне нужно уехать на совещание. Или одновременно приезжает бензовоз, надо принять топливо, и машина с товаром, а в зале ещё клиенты, которые заказывают выпечку. Тогда коллектив распределяет обязанности. Отмечу, что у нас операторы знают и могут выполнить любую работу, ведь всё надо сделать быстро и качественно, – уверяет А. Лысик.

Поддержание чистоты на заправочной станции также входит в обязанность операторов: зимой необходимо расчистить снег там, куда не может подъехать снегоуборочная техника, в любое время года – провести визуальный осмотр территории и здания, убрать мусор или очистить поверхности от загрязнений. А обработка заправочных колонок и топливораздаточных пистолетов происходит ежедневно.

Быть лидером своего коллектива, вести его к достижениям в деле увеличения реализации топлива и сопутствующих товаров

непросто. Особенно если расположена станция не в центре города и не на оживлённой трассе, а на окраине. Но и это Анне Лысик и её коллективу по силам.

– Наша станция находится на выезде из города, в спальном районе Твери. Это вносит свои особенности в предпочтения клиентов. Как правило, к нам заезжают заправить машину по дороге на работу или возвращаясь домой, наплыв посетителей приходится на утренние и вечерние часы. В это время покупают у нас кофе или товары по акции, которые легко употребить в дороге. Например, минеральная вода или леденцы. Акция на леденцы была очень востребована, поскольку люди знали, что это качественный товар, и покупали охотно. Главное – знать, что нужно людям, – отметила Анна Юрьевна.

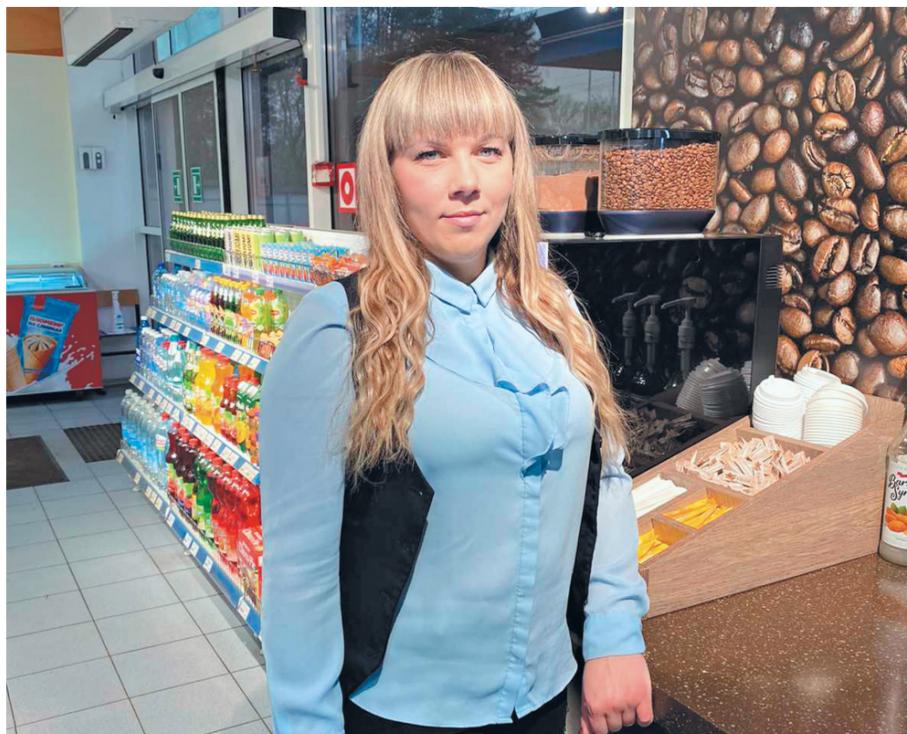
Близость к жилым домам обеспечивает автозаправочной станции стабильную прокачку топлива, а вот реализация продуктов фастфудакратно увеличивается в летние месяцы. Дело в том, что располагается АЗС №2 на шоссе, ведущем к карьерам с чистой водой, где любят проводить жаркие дни жители Твери и гости города. Отправляясь на отдых, они заезжают не только заправить бензином бак, но и взять перекус с собой: гамбургеры, хот-доги, сладкие и сытные слойки пользуются большой популярностью.

Выезжая за пределы города, постоянные клиенты АЗС №2 стараются всегда заправиться именно здесь. Они знают, что отправятся в дорогу с хорошим настроением: вежливый персонал обеспечит первоклассное обслуживание, а высококачественный бензин от завода «КИНЕФ» ПАО «Сургутнефтегаз» гарантирует уверенность в техническом состоянии автомобиля.

**Ирина ИЛЬИНСКАЯ**

Фото из архива

ООО «СО «Тверьнефтепродукт»



Анна Лысик руководит работой всего коллектива станции

## ДОСКА ПОЧЁТА

## ОПЫТ ПРИХОДИТ СО ВРЕМЕНЕМ

**Сорок один год оператором автозаправочной станции трудится ветеран сбытового общества «Новгороднефтепродукт» Светлана Валентиновна Забегалова. Из них почти 30 лет отдано АЗС №23, что находится в рабочем посёлке Панковка, вплотную примыкающем к юго-западной окраине Великого Новгорода.**

А начинался трудовой путь Светланы Валентиновны на заправочной станции №30, которая открылась после ремонта в знаменательный для страны год: только отгремела Олимпиада-80.

– Раньше не было разрядов, долгой подготовки. Объяснили мне всё на производстве, и я начала работать, – вспоминает моя собеседница. – Тогда действительно всё было просто: документы, оборудование с пультом, как у дискового телефона, никаких компьютеров и мобильной связи. Сотрудники станции все старше, а мне – всего 20 лет. Коллеги показали, что как устроено, а опыт пришёл со временем. Водитель заказывал объём, отдавал деньги или талоны, я отпускала топливо. В то время через колонки мы реализовывали не только бензин и солянку, но и масло, керосин. Это сейчас топливо можно залить с точностью до миллилитра, а тогда могли выдать только 10, 15, 20 литров, – рассказала Светлана Забегалова.

Что говорить, АЗС в СССР сильно отличались от современных заправочных комплексов: ряд топливораздаточных колонок под открытым небом и маленькое строение, в котором работник общался с водителями через окно. Часто операторы не были закреплены за определённой станцией. Опытных

работников руководство направляло на АЗС с большим потоком посетителей, где надо было выполнить план работы, обеспечить топливом промышленную технику, общественный транспорт, колхозы. Так наша героиня оказалась на АЗС №1. Рядом находилась автобаза, отпускали около 100 тонн ежедневно. Работа кипела! За ответственность и рвение Светлану Валентиновну поставили на руководящую должность. Она стала самым молодым бригадиром на предприятии.

– На АЗС №23 я пошла работать уже после декретного отпуска, в начале 1990-х годов. Трудное это было время! Помню, как в декабре 1993-го к заправке вдоль трассы стояла вереница транспорта. Водители ночевали в машинах, всем нужна была солянка. Был жуткий дефицит. А у нас рядом в Подберезье находится нефтебаза, топливо возили регулярно. Все водители – и местные, и проезжающие по трассе – знали, что у нас заправиться можно всегда. Вот и ехали к нам, – поделилась воспоминаниями Светлана Валентиновна.

Она отметила, что в 1990-е годы стали уходить в прошлое масляные колонки. Новой технике уже не требовалось столько смазочных материалов, как раньше. Масла стали поставляться уже в фасованном виде. И это, несомненно, облегчило труд операторов.

В начале второго тысячелетия поменялся и внешний облик автозаправочных станций: удобные строения с торговыми залами распахнули свои двери для посетителей. Теперь на АЗС можно купить не только топливо, но и сопутствующие товары.

– Конечно, для нас это было в новинку, но торговали, как купцы! Разной продукцией, раньше же не было сетевых гипермаркетов, и люди приходили к нам за всем. Тем более и дачи рядом, и дорога до Пскова, – продолжила С. Забегалова.

Удобное расположение двадцать третьей и в настоящее время позволяет поддерживать реализацию топлива и сопутствующих товаров на высоком уровне, а внедрение широкого ассортимента продуктов фастфуда привлекло ещё больше посетителей.

– В молодости я и подумать не могла, что на станции будем готовить хот-доги, как где-нибудь в Европе или США! Когда начинаешь работать с чем-то новым, надо продумать, с какой стороны подойти к решению этого вопроса. А уже в процессе становится понятно, как лучше предложить новую услугу. Сначала для всех было непривычно: приходит человек на АЗС заправляться, а ему говорят: «Предлагаем вам вкусный хот-дог!». Зато сейчас постоянные клиенты, зная вкус нашей выпечки, чуть ли не с порога делают заказ! – улыбаясь отметила Светлана Забегалова.

Конечно, за сорок лет изменилось многое: усовершенствовалось рабочее место нашей героини, почти полностью сменился



Светлана Забегалова – одна из самых опытных операторов АЗС ООО «Новгороднефтепродукт»

коллектив. Но так же, как и в начале трудового пути, Светлану Валентиновну отличают ответственность, трудолюбие и преданность выбранному делу.

**Ирина ИЛЬИНСКАЯ**

Фото из архива

ООО «Новгороднефтепродукт»

## ЛИДЕРЫ

## УВЕРЕННАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ

**Автозаправочные станции сбытового общества «Калининграднефтепродукт» пользуются стабильным спросом у местных жителей и гостей региона благодаря высокому качеству топливной продукции, разнообразию ассортимента сопутствующих товаров и соответствующему уровню сервиса. Об этом рассказала Анастасия Юрлова, начальник станции цеха эксплуатации АЗС ООО «Калининграднефтепродукт».**

**– Анастасия Владимировна, каким был ваш трудовой путь в компании?**

– В Калининграднефтепродукт я пришла в январе 2016 года. До этого работала специалистом по коммуникациям в крупной компании, которая занимается табачной продукцией. Обучение проходила на городской автозаправочной станции №49, а вот работать стала на АЗС №1. Буквально два месяца была оператором заправочных станций 4 разряда, после чего категорию повысили.

В августе 2020-го мне предложили занять должность начальника станции цеха эксплуатации АЗС. Сейчас у меня в подчинении пять автозаправочных станций, две находятся в городе, остальные – по всему побережью Балтийского моря: в Светлогорске, Зеленоградске, посёлке Янтарном. Вот такая география.

**– Ваш регион отрезан границами других государств от остальной России. Автозаправочные станции расположены в небольших городах, где нет федеральных трасс. Как это сказывается на работе?**

– Да, это накладывает отпечаток на деятельность компании, но у АЗС Калининграднефтепродукта есть сильные стороны: во-первых, многие автозаправочные станции занимают выгодное географическое расположение. Городская АЗС №3 стоит на улице Александра Невского, это въезд в Калининград со стороны Зеленоградска, Куршской косы и границы с Литвой. АЗС №7 – одна из центральных в Калининграде. Остальные станции находятся в трёх самых посещаемых населённых пунктах побережья.

Во-вторых, удалённость от регионов России и в то же время соседство с Европой, историческое прошлое области всегда притягивали

туристов. А в последнее время их стало значительно больше. Если раньше туристический сезон был только летом, то сейчас, с закрытием границ из-за пандемии, сезон для российских туристов длится круглый год! Раньше я и подумать не могла, что наш край будет настолько популярен. А вот иностранных туристов сейчас нет, всё по той же причине. Иногда заезжают водители, прибывшие в область по рабочей визе. Поэтому в деятельности мы учитываем и потребности местных жителей – наших постоянных клиентов, и туристов.

**– Какова специфика работы автозаправочных станций?**

– На данный момент все автозаправочные станции, которые находятся под моим руководством, реализуют нефтепродукты, сопутствующие товары, свежую выпечку и горячие напитки. Конечно, в работе АЗС наблюдается некая цикличность. Поток клиентов заметно увеличивается с началом тёплого сезона, в школьные каникулы и длинные праздничные выходные, когда горожане выезжают к морю и на дачи. Но это не значит, что в остальное время прокачка топлива у нас падает. Жители Калининграда и области давно знают компанию «Сургутнефтегаз» как поставщика исключительно качественной продукции. Благодаря этому на автозаправочных станциях сбытового общества «Калининграднефтепродукт» всегда стабильное количество посетителей.

Автозаправочная станция №3 в Калининграде, как я уже сказала, расположена в жилом районе на въезде в город. Здесь в этом году была проведена частичная реконструкция торгового зала: модернизировали рабочее место оператора и установили оборудование под выпечку. Сейчас эта станция занимает

лидирующие позиции по реализации продуктов общепита – выпечки и кофе – среди всех АЗС нашего сбытового общества.

Автозаправочная станция №15 в Светлогорске является самой нагруженной по потоку клиентов, следовательно, и продажи на максимальном уровне. По показателям товарооборота сопутствующей продукции первенство у станции №60 в Янтарном. Местный пляж – уникальный, это почти шесть километров чистого белого песка. И, кстати, он первый в России получил международную награду «Голубой флаг» – за соответствие высоким стандартам качества, безопасности и экологии. Поэтому и желающих провести время здесь много. В магазине нашей станции представлены товары для отдыха и пикника: напитки и снеки, одноразовая посуда, уголь и многое другое. Весной провели полную реконструкцию торгового зала, открыли зону с выпечкой и горячими напитками. Наши клиенты довольны, и мы уверены, что количество посетителей этой АЗС будет только расти. В Зеленоградске на АЗС №11 мы также в этом году осуществили частичную реконструкцию с установкой оборудования для выпечки.

**– Какие акции вы предлагаете клиентам?**

– Для привлечения новых посетителей и поддержания интереса у постоянных клиентов мы регулярно проводим акции на разные группы товаров. Анализируем спрос и интерес, учитываем сезонность и вносим свои предложения по проведению акций. Так, летом предлагаем прохладительные напитки и мороженое, поздней осенью – предметы с новогодней тематикой. Пользовалась хорошим спросом акция, проведённая совместно с компанией «Радов» на жаропрочную посуду для выпечки, ножи и сковородки.

**– Как вы оцениваете работу коллективов станций?**

– На станциях, которыми я руковожу, чисто женские коллективы. Помимо непосредственного обслуживания клиентов,



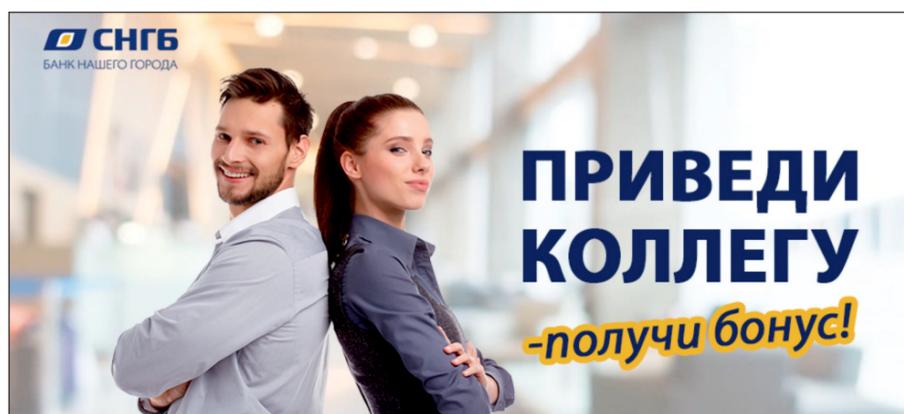
**Анастасия Юрлова:**  
**«Мы занимаем лидирующие позиции по реализации продуктов общепита!»**

операторы выполняют много незаметной для посетителей работы. Приём, занесение в систему и расстановка в торговом зале продукции, приём бензовоза и постановка на учёт нефтепродуктов, поддержание чистоты на автозаправочной станции и прилегающей территории, приготовление выпечки. Средний возраст операторов – 35 лет. Есть и те, кому за 50, есть и совсем молодые сотрудницы до 25 лет. Текучка кадров минимальная, как правило, это уже состоявшиеся коллективы. Старшие операторы на всех АЗС высококвалифицированные, с большим опытом, прекрасно владеют информацией и способны научить нового работника. Наши коллективы трудятся высокопрофессионально и с удовольствием, персонал мотивирован на хороший результат.

**Ирина ИЛЬИНСКАЯ**  
**Фото из архива**  
**ООО «Калининграднефтепродукт»**

## ЭТО ВАЖНО ЗНАТЬ

## ПРОДОЛЖАЙТЕ РЕКОМЕНДОВАТЬ СНГБ ДРУЗЬЯМ И ПОЛУЧАЙТЕ БОНУСЫ



Всего несколько простых шагов:

1. Предложите своему другу оформить карту Visa\* Сургутнефтегазбанка.
2. При заполнении заявки на сайте или в мобильном приложении «СНГБ Онлайн» друг должен указать ваш номер телефона в поле «Телефон друга».
3. Далее он совершает покупки картой на общую сумму от 5 000 рублей, и 1 000 бонусов/миль начисляется вам автоматически.

Срок проведения акции: с 12 августа 2021 по 30 сентября 2022 года.

Организатор – АО БАНК «СНГБ», при поддержке Visa.

\* Кроме моментальных карт.

**АО БАНК «СНГБ»**

**Генеральная лицензия Банка России №588 от 05.09.2016**

## КРЕДИТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ В «СНГБ ОНЛАЙН» – ВАШИ ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ!

Новая функция в приложении «СНГБ Онлайн» поможет вам рассчитать свой кредитный потенциал: максимально возможную сумму кредита и размер ежемесячного платежа.

Оцените свои шансы на получение кредита заранее и получите ответы на следующие вопросы:

- одобрит ли банк вам кредит;
- на какую сумму можно рассчитывать, срок и условия;
- какой будет размер ежемесячного платежа по кредиту.

Как рассчитать свой кредитный потенциал:

1. В мобильном приложении «СНГБ Онлайн» откройте вкладку «Продукты».

2. Выберите сервис «Открыть кредит» в разделе «Кредиты» и нажмите кнопку «Кредитный потенциал».

3. Введите необходимые данные – вид, срок кредита и дополнительные параметры при необходимости.

4. Рассчитайте возможную сумму кредита, подайте заявку онлайн и ожидайте решения банка.

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

