

# ТОПЛИВНЫЙ ЖУРНАЛ

Тематическое  
приложение  
к газете  
«Нефть Приобья»

ТЩАТЕЛЬНЫЕ  
ИССЛЕДОВАНИЯ

стр. 8

ГЛАВНОЕ

## КАЛИНИНГРАДСКАЯ НОВИНКА



Новая АЗС привлекает внимание автомобилистов днём и ночью

**25 октября была введена в эксплуатацию первая автомобильная заправочная станция нового дизайна в Калининграде. В сбытовом обществе «Калининграднефтепродукт» отмечают повышенный интерес автомобилистов к станции и ожидают, что реализация топлива и сопутствующих товаров на данной АЗС вырастет.**

АЗС №49 располагается на Московском проспекте столицы региона и предназначена для заправки автотранспорта двумя видами бензина (Аи-92, Аи-95) и дизельным топливом стандарта Евро-5. Пропускная способность станции – несколько сотен авто за 24 часа работы. Для раздачи топлива установлены три двусторонние шестипистолетные и одна двусторонняя скоростная двухпистолетная колонки отечественного производства. Они изготовлены по современным технологиям и отвечают самым строгим требованиям, предъявляемым к подобному оборудованию.

Режим работы торгового зала, где можно приобрести сопутствующие товары, горячую выпечку и ароматный кофе, с 6 утра до 00 часов. В ночное время для клиентов реализована возможность заправки и оплаты через терминалы самообслуживания, расположенные на заправочном острове и действующие круглосуточно. Работу терминалов самообслуживания контролирует диспетчерская служба сбытового общества. Видео- и аудиосопровождение покупателей (в случае

затруднений) осуществляется удалённо, через оператора автоматических станций.

АЗС располагает тремя резервуарами общей ёмкостью 120 кубометров. Этого достаточно, чтобы на заправочной станции всегда было топливо, даже в часы пикового трафика. Контроль за нефтепродуктами в резервуарах осуществляется автоматизированной системой, что удобно для операторов АЗС. Уделено внимание и соблюдению экологических норм. Площадка слива топлива имеет дождеприёмник, соединённый с ливневой канализацией и ёмкостью аварийного сброса топлива. В случае аварии проливы бензина и дизеля поступят в ёмкость аварийного сброса, что предотвратит разлив топлива на почву.

Просторный торговый зал станции общей площадью 96 квадратных метров – современное помещение с красивым интерьером. Посетители высоко оценили дизайнерские решения. В комфортной обстановке можно спокойно выпить свежий натуральный кофе с вкуснейшей выпечкой. Для удобства её возможно заказать на АЗС по телефону заранее.

Операторы всегда подскажут и помогут в выборе товара. В широком ассортименте представлены автоаксессуары, автокосметика, расходные материалы для автомобилей, автохимия.

Строго соблюдаются правила товарного соседства, для отдельных групп товаров предусмотрены специальные полки. Имеется холодильная среднетемпературная камера для хранения напитков, витрина с подогревом для выпечки. Продукты питания, реализуемые на АЗС, самого высокого качества. Всегда

свежая и вкусная выпечка составит отличную компанию любому любимому напитку.

– В здании АЗС есть удобные складские помещения, три санузла для посетителей и персонала, в том числе комната гигиены для маломобильных групп населения. В помещении персонала установлены шкафчики для одежды, стол со стульями, холодильник, электрочайник, микроволновая печь для обеспечения питания работников. Во всех помещениях АЗС зимой будет тепло благодаря новому воздушному тепловому насосу. Вся территория АЗС оборудована системой видеоконтроля, и оператору удобно наблюдать за порядком в режиме реального времени, – отмечает старший оператор **Наталья Геннадьевна Шаповалова.**

У заправочной станции есть своя автомойка самообслуживания. Четыре моечных поста с подогреваемыми в холодное время года полами располагаются под навесом, высота которого от уровня земли составляет более 4 метров, что позволяет мыть даже небольшой грузовик или фургон, а также спецтехнику. В целях экономии потребления воды предусмотрена система обратного водоснабжения для автомойки самообслуживания. После тщательной очистки вода возвращается на повторное использование.



Уютный торговый зал понравился посетителям

Процессы мойки, дозирования моющих средств, контроль качества водоподготовки, работа тёплых полов полностью автоматизированы. Дополнительно предусмотрено два отдельных поста для сухой уборки салона автомобиля, оборудованные стационарным пылесосом самообслуживания.

Для посетителей установлена бесплатная сеть Интернет Wi-Fi. Процедура подключения максимально проста, нужно только ввести свой номер телефона и активироваться с помощью СМС. Пока водитель моет автомобиль, пассажиры могут «посидеть» в Интернете и выпить чашку ароматного кофе в уютном торговом зале АЗС.

– Считаю, что наша АЗС – одна из лучших в городе! У нас есть довольно крупная парковка, в том числе и для авто людей с ограниченными возможностями здоровья. Посещайте нашу заправочную станцию, – говорит Наталья Шаповалова.

**Игорь БУРМАСОВ**  
Фото из архива

ООО «Калининграднефтепродукт»

НОВОСТИ

### ОТМЕТИЛИ ЮБИЛЕЙ КОМПАНИИ

В этом году ПАО «Сургутнефтегаз» исполнилось 45 лет. За многолетний добросовестный труд, в честь юбилея компании к поощрению почётными грамотами ПАО «Сургутнефтегаз» были представлены 205 работников дочерних обществ с выплатой денежной премии, в том числе 50 работников сбытовых обществ.

В праздничный день сотрудники сбытовых дочерних обществ слушали поздравление генерального директора компании по громкой связи в административных зданиях и торговых залах АЗС.

К празднику автозаправочные станции были украшены плакатами и шарами с юбилейной символикой. Внимание посетителей привлекали специальные плакаты, размещённые в световых коробах, на штендерах.

Осуществлялось предоставление клиентам юбилейной скидки в рамках программы лояльности. Информацию о 45-летию компании сбытовые дочерние общества регулярно размещали в своих группах в популярных в России социальных сетях и на радио.

### ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ – 2022

Молодёжное объединение ПАО «Сургутнефтегаз» в ноябре провело V Инновационный форум для молодых работников компании, где приняли участие специалисты не только структурных подразделений, но и сбытовых дочерних обществ.

Целью данного мероприятия стала выработка теоретических и практических решений, направленных на повышение эффективности производственных процессов, снижение затрат по направлениям деятельности.

В рамках обучающего модуля, а также второго этапа, посвящённого командному решению технико-экономических проблем компании, было проведено голосование участников форума за проекты по секциям.



Инновационный форум – 2022 дал молодым работникам новые возможности для реализации своих идей

Разработка команды сбытовых дочерних обществ в секции «Сбыт нефтепродуктов» по итогам голосования вошла в число лучших. Защита проектов состоится в первом квартале 2023 года.

Фото Вадима ВИДЯЙКИНА

### СПРАВКА «ТК»

Программа лояльности «На все 100%» работает также на АЗС в Калининградской области. Информацию можно получить на сайтах ООО «Калининграднефтепродукт» ([surgutneftegas39.ru](http://surgutneftegas39.ru)), программы [snbonus.ru](http://snbonus.ru) и непосредственно на АЗС у операторов.



## ВETERАНЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

## ВЕРНА ПРОФЕССИИ УЖЕ 40 ЛЕТ

**Оператор заправочных станций 4 разряда Людмила Завалишина работает в сбытовом обществе «Калининграднефтепродукт» с 28 июля 1982-го. В этом году она была награждена медалью «За заслуги в развитии топливно-энергетического комплекса» II степени. Как опытный наставник Людмила Гаделкарамовна делится с молодёжью богатым трудовым опытом.**

– Калининград стоит у моря, что вроде должно было бы предопределить мой жизненный путь, но всё вышло иначе. После школы я остановила выбор на набиравшей в те годы популярность нефтяной отрасли. Учиться поехала в Уфу, где жили мои родственники. Там окончила нефтяной техникум по специальности «транспорт и хранение нефти и газа». Конечно, слышала о том, как парни и девушки собирались ехать осваивать новые территории в Сибири, я же решила для начала поработать в Оренбурге, а через три года вернулась в родной город, – рассказывает Людмила Завалишина.

В Калининграде для неё почти сразу нашлась работа. Калининграднефтепродукт – старейшее предприятие региона в сфере топливообеспечения, некоторые его объекты были построены ещё до Великой Отечественной войны. Теперь на их месте расположены современные мощности Калининградской нефтебазы сбытового дочернего общества ПАО «Сургутнефтегаз».

– Я пришла устраиваться в объединение, обратилась к директору Вячеславу Кургалимову. Он стал главным моим наставником. Мне поручили работу диспетчера. Тогда не было высоких технологий, вся деятельность велась на бумаге и по телефону, без компьютера. Я держала связь с заводами, обеспечивала логистику, чтобы доставка нефтепродуктов была своевременной и надёжной. У директора



Людмила Завалишина отдала многие годы работе на АЗС

многому научилась, постепенно запомнила то, чему нужно уделять повышенное внимание в том или ином случае. Важно было грамотно разговаривать с поставщиками, держать все поставки под контролем, чтобы топливо вовремя к нам приходило

по железной дороге, – вспоминает Людмила Гаделкарамовна.

Шли годы, со временем ей предложили должность инженера по охране труда. Людмила освоила новое для себя направление деятельности, и, как оказалось, далеко не в последний раз. В конце 1990-х годов началась оптимизация производственной структуры, Людмила Завалишина стала сначала мастером АЗС, а после реорганизации технической службы – оператором заправочных станций. Нелегко было с технической работы переключиться на коммерческую деятельность. Но она, как и прежде, быстро всё освоила.

– Училась и в техникуме на курсах, и у нас в объединении. После инженерной работы по техническому направлению нужно было многое освоить: кассу, специальное программное обеспечение для компьютера. Первой заправкой для меня в должности оператора стала АЗС №7 на Парковой аллее. Я работала там с начала эксплуатации станции, – замечает Людмила Завалишина.

Старшим оператором АЗС быть непросто, ведь это большая ответственность за деятельность всей станции, её коллектива. Кроме того, в новую эпоху рыночных отношений изменились принципы работы: из обычной точки по отпуску нефтепродуктов заправка превратилась в полноценное торговое предприятие в миниатюре. На полках в торговом зале появились товары, которых раньше не было вовсе: продукты питания, напитки и многое другое.

– В 2000-е годы ассортимент был очень большим! Когда я устраивалась на работу, не думала о том, что всё так круто изменится, и реализация сопутствующих

товаров будет не менее важна, чем продажа нефтепродуктов, – вспоминает Людмила Завалишина.

Опытной сотруднице всегда доверяли самые ответственные участки работы. После АЗС №7 она стала трудиться в составе коллектива АЗС №8 на Советском проспекте, а затем на АЗС №31 в городе Гурьевске.

– Я восемь лет там отработала честно и с полной отдачей. Сейчас тружусь на АЗС №29, которая расположена на Проспекте Победы. Ездить далеко уже тяжело, потому перебралась ближе к дому. Коллектив нашей станции дружелюбный. Благодаря тому, что делаем всё на совесть, очень много постоянных клиентов. Они не хотят ехать на другие АЗС, ведь мы обслуживаем быстро и качественно, – говорит Людмила.

На АЗС №29 работают только женщины. Пятеро операторов стараются ежедневно сделать так, чтобы в торговом зале всегда было чисто и уютно, как дома. Вокруг АЗС много предприятий СТО, автомойки, другие фирмы. В этом же районе есть большой супермаркет и отделение ГАИ.

– Всё нас устраивает, кроме конкурентов, – шутит Людмила Завалишина. – Они от нас буквально через дорогу, но нам есть чем ответить. Делают ниже цену – мы предлагаем акции, и это работает. Если машины, которые едут из города, чаще заезжают к нам, то другие, что едут обратно, чаще заворачивают к нам. Кроме того, у нас есть неоспоримое преимущество – АЗС «вооружена» 12 пистолетами, потому очередей нет. Всех успеваем обслужить!

Андрей НЕСТЕРОВ

Фото из архива

ООО «Калининграднефтепродукт»

## МОЛОДЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ

## НЕОРДИНАРНЫЙ ПОДХОД ДАРЬИ ПЕТРОВОЙ

**Диплом за второе место в секции «Сбыт нефтепродуктов» 42-й научно-технической конференции молодых учёных и специалистов (НТК) ПАО «Сургутнефтегаз» в 2022 году получила оператор заправочных станций 4 разряда сбытового общества «Псковнефтепродукт» Дарья Петрова. Выступая впервые, она смогла привлечь внимание жюри нетривиальным подходом к решению важной задачи увеличения продаж путём формирования активного предложения.**

– Я родилась в городе Порхове, окончила школу №3, а после – Псковский государственный университет по специальности «государственное и муниципальное управление», – рассказывает о себе Дарья Петрова.

Молодой специалист пришла в сбытовое общество спустя полтора года после окончания вуза. Её мечтой было работать с людьми, но в государственных структурах подходы к деятельности несколько иные, чем в крупных частных компаниях. Поэтому Дарья выбрала для себя путь, связанный с сервисом.

– Мои родители работают в разных сферах: папа в строительной фирме, а мама на предприятии пищевой промышленности. Но мне больше нравится коммерция. Ещё будучи студенткой, хотела попробовать свои силы, привлекала работа в такой компании, как Сургутнефтегаз, – отметила Дарья.

Она рассказала, что об НТК узнала ещё до того, как стала сотрудником компании. И когда в 2019 году пришла трудоустроиваться, вопрос заместителя генерального директора сбытового общества о том, планирует ли она участвовать в конференции, не стал для неё сюрпризом.

– Руководитель прямо спросил, готова ли я принять участие. Сразу ответила: «Да!». И в этом году, вспомнив наш разговор,

решила выполнить обещание. Но выбрать тему исследования оказалось непросто, – пояснила Дарья Петрова.

Молодому специалисту было интересно изучить и раскрыть вопрос активных продаж, так как девушка непосредственно занимается реализацией топлива и сопутствующих товаров, и тема напрямую касается работы. Определиться помогли опытные сотрудницы предприятия – менеджер группы оперативного управления автозаправочными станциями ООО «Псковнефтепродукт» Ольга Дудина и оператор заправочных станций 5 разряда АЗС №79 Светлана Касьянова.

– Моим научным руководителем стала Ольга Николаевна. Теоретическая часть была изучена и подготовлена в январе 2022 года. В результате исследования создана методика «Формирование активного предложения как способ увеличения продаж». В феврале она была применена мной на АЗС №79 и принесла положительный результат, – рассказала Дарья Сергеевна.

Выступление на НТК было дебютным, поэтому оратор заметно волновалась. От жюри последовало много вопросов, и некоторые из них были неожиданными, но интересными, как утверждает молодой специалист.

– Конечно же, я буду участвовать в конференции и в следующем году! Скорее всего,



Дарья Петрова привлекла внимание жюри научно-технической конференции нетривиальным подходом к решению задачи

продолжу изучать темы, которые касаются непосредственно продаж. Главная задача любого сотрудника АЗС Сургутнефтегаза заключается в следующем: обеспечить качественное оперативное обслуживание клиентов, эффективную продажу продуктов и услуг за счёт компетентности, доброжелательности. Ни одного клиента нельзя оставлять без внимания. Посетители

должны получить качественное обслуживание на любой АЗС нашей сети и захотеть вернуться к нам снова, – резюмировала Дарья Петрова.

По словам оператора АЗС, один из важнейших навыков любого сотрудника заправочной станции – умение работать с возражениями, поступающими от потенциального покупателя в ответ на активное предложение товара.

– Возражения клиентов не должны быть преградой для продавца, это зона профессионального роста, – уверена оператор АЗС.

Она отметила: психология большинства клиентов такова, что они редко будут согласны на какое-либо предложение от продавца, не узнав, какую выгоду получают лично для себя. Поэтому, чтобы заранее не спровоцировать возражений, необходимо предлагать продукцию кафе парами (например, горячий напиток плюс съедобная продукция), применять технику «свойства-выгода» в предложении для клиента, использовать «вкусные» формулировки.

– Ароматный кофе вы наверняка приобретёте скорее, чем просто кофе. В этом вся суть: нужно учиться рекламировать продукцию и правильно предлагать её клиенту. Необходимо также учитывать многие факторы: время суток, погоду, загруженность дорог. Важно, чтобы посетитель не торопился и мог выслушать оператора заправочных станций, правильно воспринять предложение товара или услуги, – считает Дарья Петрова.

Андрей НЕСТЕРОВ

Фото Олега БИДЕНКО



НА ДАЛЬНОЙ СТАНЦИИ

# КОРОЛЕВЫ БЕНЗОКОЛОНКИ

**Заправки ПАО «Сургутнефтегаз» в Тверской области обретают всё большую популярность у водителей. Корреспондент побывал в посёлке Селижарово и попытался разгадать тайну привлекательности крупнейшей сети АЗС в Верхневолжье.**



**Светлана Липатьева знает лично многих посетителей АЗС**

Селижарово – расположенный на юго-западе Тверской области посёлок городского типа. Его обнимает бархат экологически чистых лесов, освежает прохлада извилистой Волги, успокаивает гладь прозрачных озёр. Здесь всё неспешно и умиротворённо. Не удивительно, что эти края особенно популярны у десятков тысяч туристов и паломников, которые стремятся из каменных джунглей к первозданной природе или за целебной водой к Оковецкому святому источнику.

В Селижарово часто приезжают автотуристы из Москвы, Санкт-Петербурга, да и практически у каждой местной семьи есть машина. Пробок здесь не бывает, но транспортный поток достаточно плотный. А для любого водителя важна хорошая дорога. Как раз трассы до Селижарово сделали просто отличными. Качественное топливо для «железного коня» в районе тоже великолепное, и всё благодаря крупнейшей в Тверской области сети автозаправочных станций ПАО «Сургутнефтегаз».

Генеральный директор входящего в состав компании сбытового дочернего общества «Тверьнефтепродукт» **Рубен Латыпов** отмечает, что 53 АЗС под брендом «Сургутнефтегаз» работают уже много лет. В некоторых районах они – вовсе единственный источник снабжения топливом. Ежедневно через эти заправки потребителям поставляется более 400 тонн нефтепродуктов.

– *Работать на благо Тверской области – миссия Тверьнефтепродукта*, – подчёркивает Рубен Латыпов.

В Селижарово АЗС №34 ПАО «Сургутнефтегаз» удобно расположилась на изгибе улицы Карла Маркса при въезде в посёлок со стороны Ржева. Утром здесь особенно оживлённо. К станции одно за другим подъезжают авто самых разных марок и классов: как легковые, так и тракторы, лесовозы, а также тягачи с длинными полуприцепами. Топливо есть для всех.

– *Вот «ласточку» свою заправлю, а после и сам заправлюсь*, – улыбаясь говорит пышноусый **Сергей**, ласково похлопывая по капоту своей «Волги». – *Всегда беру здесь кофе! Он не такой, как на других АЗС в автоматах.*

*Этот кофе – натуральный. Я лучше не пробовал!*

Затем на серебристом «Рено» подъезжает селижаровец **Николай Кошкарёв**.

– *Всё время здесь заправляюсь, качественное топливо, предпочитаю именно эту АЗС. Рад, что у меня есть карта лояльности, на неё начисляются бонусы, которыми потом пользуешься как рублями. Бензин дешевле получается!* – объясняет Николай.

Дружелюбный водитель «Газели» **Михаил Береснев** с улыбкой называет операторов этой АЗС Сургутнефтегаза «королевами бензоколонок»:

– *Девочки приветливые, доброжелательные, общаться с ними одно удовольствие! Да и топливо очень хорошее. На других заправках в наших краях оно какое-то не такое, а здесь – самое то!*

Местные водители отмечают, что на станции уютно, тепло, дружелюбно. И вкусно. Речь не только о прекрасном кофе, но и о фирменных хот-догах, гамбургерах, свежей выпечке. Всё это можно приобрести, перекусить перед дорогой.

На АЗС №34 посменно работают семь человек. На момент приезда корреспондента на заправке трудились три оператора: **Светлана Липатьева, Марина Миронова и Ирина Ксенофонтова**.

– *Нас правда называют королевами бензоколонок?* – смеется Марина.

– *Называют-называют, я тоже слышала*, – улыбаясь подтверждает Светлана.

Ирина в это время готовит очередной хот-дог для водителя и тоже не скрывает улыбки. «Королевы бензоколонок» работают на АЗС долгие годы. Марина – около 30 лет, Светлана – 18, Ирина – 17. В их руках всё спорится, действия быстры, слаженны, отточены до мелочей. Женщины признаются, что за последние годы станция кардинально преобразилась.

– *Здесь сделали капитальный ремонт, изменилась эстетика заправки, появилось новое оборудование, у посетителей есть возможность приобрести помимо топлива многие сопутствующие товары. Особой популярностью пользуются кофе*

*и хот-доги*, – объясняет старший оператор Светлана – главная среди «королев».

– *А летом мы сами делаем лимонады, клиентам очень нравится*, – добавляет Ирина.

Марина считает, что после реконструкции АЗС стала просторнее, комфортнее как для персонала, так и для клиентов.

– *Но главное в работе – вежливость, чтобы клиенту хотелось к нам идти. Посёлок небольшой, все друг друга знают. Мы уже как одна большая семья*, – Марина спешит к очередному водителю, который приехал заправиться машину и приобрести кофе.

Летом поток клиентов на АЗС №34 составляет около 800 человек в день, осенью поменьше – порядка 550 человек.

– *Посетители говорят, что у нас вежливые операторы, качественное топливо и быстрое обслуживание. Позитивных откликов очень много. Важно понимать клиента, слышать его, уметь предложить то, что ему нужно. И, естественно, предоставлять качественные услуги.*



**Марина Миронова – самый опытный оператор, трудится на АЗС более 30 лет**



**Ирина Ксенофонтова считает наиболее важным активное предложение сопутствующих товаров и услуг**

*Я люблю общаться с людьми, дарить им позитив*, – как о родных, говорит о посетителях АЗС Светлана.

Привлекает водителей и то, что на заправках Сургутнефтегаза действует программа лояльности. Клиенты приобретают карту, которая даёт им определённые привилегии: существенные скидки в виде начисленных бонусов, которые потом можно обменять на топливо и товары. Кроме того, в рамках программы лояльности не только начисляются бонусы, но и формируются специальные предложения, проводятся акции.

– *Пользуясь случаем, поздравляем весь коллектив Сургутнефтегаза с 45-летием компании. Желаем здоровья, счастья, позитива, удачи, любви, процветания. Не останавливайтесь на достигнутом, пытайтесь создавать что-то новое, интересное!* – в завершение встречи пожелали «королевы бензоколонок» и поспешили к очередному автолюбителю – зал АЗС редко остаётся без посетителей.

**Варвара ВЯЗОВЧЕНКО**  
Фото из архива  
ООО «СО «Тверьнефтепродукт»



**Заправочная станция имеет хорошую репутацию у многих автомобилистов посёлка**



## КАЧЕСТВО

## ТЩАТЕЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Прежде чем топливо будет отправлено на нефтебазы и АЗС для реализации, его качество тщательно проверяют. На рынке моторных топлив ПАО «Сургутнефтегаз» представлено ООО «КИНЕФ», входящим в структуру компании. Заместитель директора технического – начальник аналитического центра ООО «КИНЕФ» Татьяна Кудаква рассказала о том, как проводятся лабораторные исследования произведённой продукции.

– С какого года на заводе контролируется качество моторного топлива в лаборатории?

– Центральная заводская лаборатория, как и предприятие, функционирует с 1966-го. Шли годы, производство развивалось, и на заводе появилось несколько лабораторий. В 2003-м они вошли в созданный аналитический центр ООО «КИНЕФ», который аккредитован в национальной системе аккредитации испытательных лабораторий (центров) Российской Федерации.

На данный момент аналитический центр ООО «КИНЕФ» объединяет пять лабораторий, в которых трудится 300 человек.

– Какие виды продукции подлежат исследованиям?

– Все виды топлива (бензины, топливо дизельное, топливо для реактивных двигателей, топочный мазут) проходят приёмосдаточные испытания на строгое соответствие продукции требованиям и нормам, установленным нормативной документацией: стандартами на топливо и техническим

регламентом Таможенного союза «О требованиях к автомобильному и авиационному бензину, дизельному и судовому топливу, топливу для реактивных двигателей и мазуту» (ТР ТС 013/2011).

– Проводите анализ только собственной продукции завода или же работаете ещё и со сторонними организациями?

– Аналитический центр проводит испытания в соответствии с областью аккредитации, в основном работаем с внутриводской продукцией по показателям и нормам в соответствии со стандартами предприятия, нормативной и технической документацией (технология производства, технологический регламент и тому подобное), а также проводим приёмосдаточные испытания готовой продукции.

– Завод выпускает разные виды топлива, их исследования чем-то отличаются?

– У каждого продукта свои требования по качеству, но есть и одинаковые показатели. Как для бензинов, так и для дизельных топлив определяются плотность, фракционный состав, концентрация серы, проводятся испытания на медной пластинке. Основные показатели для бензина – это октановое число, содержание металлов (железо, свинец, марганец), содержание ароматических углеводородов, оксигенатов и кислорода, давление насыщенных паров.

У дизельного топлива другие основные показатели: цетановое число, массовая доля полициклических ароматических углеводородов, кинематическая вязкость при 40 °С, температура вспышки, смазывающая способность, предельная температура фильтруемости.

Отличия в испытаниях следующие: октановое и цетановое числа определяются на разных установках, для бензинов проводится больше хроматографических исследований.

– Каковы объёмы работы лабораторий?

– За год специалисты аналитического центра ООО «КИНЕФ» проводят порядка



Контроль качества проводится регулярно

200 тысяч испытаний товарной продукции! И всё это ради того, чтобы автомобилисты, приобретающие топливо на АЗС Сургутнефтегаза, были уверены в том, что их автомобиль будет заправлен качественным бензином или дизельным топливом.

– Какие результаты испытаний говорят о том, что продукция действительно качественная?

– Все результаты испытаний должны соответствовать нормам, установленным в технических требованиях нормативных документов, по которым топливо выпускается. При соответствии фактических результатов испытаний этим нормам выдаётся паспорт продукции на всю партию, это и означает, что топливо качественное, выпущено с соблюдением технологии производства по нормативному документу. С этим документом (паспортом продукции) может ознакомиться любой посетитель АЗС.

Беседовал

Игорь БУРМАСОВ

Фото из архива ООО «КИНЕФ»



Завод выпускает топливо согласно техническому регламенту Таможенного союза

**СНГБ**  
БАНК НАШЕГО ГОРОДА

**ОСТАЛСЯ 1 МЕСЯЦ**  
до завершения программы льготной ипотеки

Успейте оформить до 31 декабря 2022 г.

Согласно заявлению Минфина, 31 декабря завершится программа льготной ипотеки на новостройки. Ведомство больше не видит необходимости в продлении условий. Не упустите шанс улучшить свои жилищные условия до конца года!

Успейте оформить в СНГБ:

**1. Ипотеку с государственной поддержкой для семей с одним и более детьми под 5,7%.** Программа для семей, в которых хотя бы один ребёнок родился в период с 1 января 2018 г. по 31 декабря 2022 г. или есть ребёнок с инвалидностью. Данная ипотека может быть направлена на покупку готового или строящегося жилья у застройщика, строительство жилого дома или рефинансирование ипотеки. Основными требованиями являются наличие у ребёнка гражданства РФ и наличие первоначального взноса не менее 15%.

**2. Льготную ипотеку для покупки квартиры или жилого дома у застройщика на первичном рынке от 6,6%.** Жильё можно приобрести как готовое, так и на этапе строительства. Для этого необходимо иметь первоначальный взнос от 15%, а сумма кредита не должна превышать 6 млн руб. (12 млн – для Санкт-Петербурга и Москвы).

Подайте заявку на сайте [snbg.ru](http://snbg.ru) или обратитесь в любой офис СНГБ.

**СНГБ**  
БАНК НАШЕГО ГОРОДА

**ВЫИГРАЙТЕ ДО 50 000 БОНУСНЫХ РУБЛЕЙ!**

Переведите зарплату в СНГБ и станьте участником розыгрыша

Как принять участие в акции?

1. Переведите зарплату в СНГБ на карту с тарифом «Единый».
2. Получите первое зачисление заработной платы.

7 февраля методом случайной выборки будут определены 23 победителя, которые получат вознаграждение в виде СНГБ-бонусов / миль:

- 3 победителя, выполнивших условия конкурса в период с 1 декабря по 15 декабря 2022 года, получат **50 000 СНГБ-бонусов / миль**;
- 5 победителей, выполнивших условия конкурса в период с 16 декабря по 6 января 2023 года, – **25 000 СНГБ-бонусов / миль**;
- 15 победителей, выполнивших условия конкурса в период с 7 января по 31 января 2023 года, – **10 000 СНГБ-бонусов / миль**.

Оформить карту можно в любом офисе банка или на сайте [snbg.ru](http://snbg.ru).

Акция действует при отсутствии зачислений заработной платы на карту СНГБ в период с 1 июня по 30 ноября 2022. Для получения выигрыша необходимо быть подключённым к Программе лояльности банка.

В случае выигрыша вам поступит SMS или PUSH-уведомление.



Подробнее о картах СНГБ