

# ТОПЛИВНЫЙ КУРЬЕР

Тематическое  
приложение  
к газете  
«Нефть Приобья»

**ЧТО ИССЛЕДОВАТЬ?  
НАПРИМЕР, ВОДУ!**

стр. 2

Маркетинг

## ДОВЕРЯЙ И ПОКУПАЙ



**В торговых залах сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» представлен широкий ассортимент сопутствующих товаров как продовольственной, так и непродовольственной категории. Стоит обратить внимание на позиции, реализуемые под собственной торговой маркой «На все 100%». Конечно, данная продукция, её характеристики и преимущества не столь знакомы потребителю, как товары крупных брендов, однако покупатель может быть уверен: качество ничуть не уступает известным маркам.**

Стоимость товаров собственной торговой марки ниже, чем у аналогов раскрученных брендов, как раз за счёт того, что в цену не включаются расходы на рекламу, а участие этой товарной группы в акциях по одноимённой программе лояльности делает их покупку ещё более выгодной.

В сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» можно встретить разнообразные категории товаров, выпускаемых под маркой «На все 100%». Это вода питьевая, энергетические напитки, шоколад к кофе, влажные салфетки, зажигалки, жидкость для омывания стёкол и другие.

Впервые продукция собственного бренда появилась на АЗС ООО «Псковнефтепродукт» в 2017 году. Развивая программу лояльности, сбытовое дочернее общество стало активно продвигать данные товары, и на сегодняшний день, например, энергетический напиток «На все 100%» уверенно лидирует у потребителей Псковской области, опережая аналогичные продукты самых известных производителей. Также высоким индексом доверия обладают и остальные категории товаров собственной марки.

Успешный опыт ООО «Псковнефтепродукт» был реализован в других сбытовых обществах ПАО «Сургутнефтегаз». Так, объединив

потребности ООО «КИРИШИАВТОСЕРВИС», ООО «Новгороднефтепродукт», ООО «СО «Тверьнефтепродукт» и ООО «Псковнефтепродукт», удалось значительно увеличить объём закупки у поставщика товаров под маркой «На все 100%», тем самым сделать их ещё более доступными для потребителя в регионах присутствия. Не только расширение географии продаж, но и реализация единой программы лояльности «На все 100%» позволяет повышать



узнаваемость бренда и привлекать всё больше клиентов к покупке товаров с логотипом «На все 100%».

Сбытовые дочерние общества ПАО «Сургутнефтегаз» активно продвигают продукцию собственной торговой марки, размещая её на наиболее проходимых, открытых местах, включая в условия проведения акций. Стоит отметить, что покупка таких товаров – это взаимовыгодная сделка, так как клиент получает товар должного качества по приятной цене, а предприятия сбытовой сети ПАО «Сургутнефтегаз» повышают популярность собственного бренда без привлечения дополнительных средств на рекламу.

В 2020 году сбытовыми дочерними обществами ПАО «Сургутнефтегаз» реализовано более 382 тысяч единиц продукции под собственной торговой маркой «На все 100%». Стабильно растущий спрос только подтверждает качество данных товаров.

Обращаемся к клиентам сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз»: «Покупайте с выгодой товары с логотипом «На все 100%». По вопросам качества и характеристик данной продукции вас всегда проконсультируют дружелюбные операторы АЗС сети ПАО «Сургутнефтегаз».

**Управление по координации  
сбыта нефтепродуктов  
ПАО «Сургутнефтегаз»  
Фото из архива управления**

Колонка новостей

**В канун новогодних праздников в рамках приоритетного регионального проекта «Покупай новгородское!» на АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» в Великом Новгороде состоялось торжественное открытие торгового стенда, наполненного продукцией новгородских производителей.**

Целью проекта, реализуемого под патронажем губернатора Новгородской области, является популяризация и продвижение товаров, производимых на территории региона.

В торжественном мероприятии приняли участие министр промышленности и торговли Новгородской области Илья Маленко, генеральный директор ООО «Новгороднефтепродукт» Андрей Серебренников и новгородские предприниматели, чьи товары размещены на торговом модуле, стилизованном под символ Великого Новгорода – памятник «Тысячелетие России».



– Сбытовое общество «Новгороднефтепродукт» и Новгородскую область связывает более 50 лет совместной успешной работы. Именно поэтому мы откликнулись на предложение правительства региона и приняли участие в проекте, реализуемом в рамках стратегии развития внутреннего туризма. Уверены, что товары, которые сегодня перед нами, будут востребованы не только у жителей области, но и у гостей из других регионов, – отметил в приветственной речи Андрей Серебренников.

По традиции гости мероприятия перерезали символическую красную ленту, которая ознаменовала старт продаж товаров под брендом «Покупай новгородское!» на АЗС ПАО «Сургутнефтегаз». Они же стали первыми покупателями этой продукции.

Стоит отметить, что в ближайших планах компании – установка подобных торговых модулей ещё на десяти АЗС компании.



## Актуально

## ИРИНА РАЙХМАН: «МЫ РАБОТАЕМ НА САМОМ КОНКУРЕНТНОМ РЫНКЕ НЕФТЕПРОДУКТОВ»

*Автозаправочный комплекс – с этим понятием автомобилисты северной столицы России познакомились именно благодаря сбытовому обществу «КИРИШИАВТОСЕРВИС». Предприятие первым в Санкт-Петербурге ввело в эксплуатацию комплексные станции с торговым залом и автомойкой. О работе в современных условиях газете рассказала Ирина Израиловна РАЙХМАН, заместитель генерального директора ООО «КИРИШИАВТОСЕРВИС» по коммерческим вопросам.*

– В Санкт-Петербурге и Ленинградской области много АЗС. Почему достаточно большое число автомобилистов выбирает заправочные станции вашего сбытового общества?

– Мы исторически самые первые в регионе, кто начал эксплуатировать АЗС современного типа – комплексы. До этого заправка в северной столице выглядела иначе: небольшое здание АЗС с окошечком, островки с топливораздаточными колонками (ТРК) без навеса, под открытым небом. Сейчас автозаправочный комплекс имеет удобный для посетителей торговый зал, ТРК с освещением и навесом, ряд автозаправок предлагает услуги автомойки. АЗК №1, 2, 3, 4 – это самые первые комплексы в Санкт-Петербурге.

Мы всегда были бескомпромиссны в вопросе качества нефтепродуктов: качественное топливо – это безупречное топливо. С момента создания реализуем только топливо ООО «КИНЕФ» без смешения с продукцией иных производителей. И мы всегда соблюдаем этот принцип. Для нас качество товара и услуг стоит на первом месте. Высочайшее качество за разумные деньги – вот наш девиз.

– Конкуренция ощущается постоянно?

– Она не просто сильная, она определяет всё! Розничный рынок нефтепродуктов северо-запада России является одним из самых конкурентных в стране. Более того, у нас представлены все крупнейшие отечественные вертикально-интегрированные компании ТЭК и несколько «дочек» иностранных компаний. Все они проводят очень агрессивную маркетинговую политику, наступательная стратегия выражается по-разному: расширение и строительство, ребрендинг, ценовой демпинг, поглощение мелких сетей, стратегическое партнёрство на уровне субъекта Федерации, агрессивная система лояльности.

– Как влияет на реализацию разница цен с конкурентами?

– Чувствительной для клиента является разница в цене топлива в размере 20 копеек. При меньшем отличии автомобилист не поедет заправляться к конкуренту.

– Какая главная цель вашего предприятия?

– Наша основная цель – максимизация прибыли. И данная цель не меняется, в отличие от инструментов и способов её достижения. Здесь необходимо быть внимательным к рынку, к конкурентам, к достижениям других отраслей и, конечно, стараться правильно оценивать

затраты на маркетинговые мероприятия и отдачу от них.

– Есть ситуации, когда рекламные акции не помогли бы продажам?

– Есть. Вот тёплой зимой 2020 года было сложно реализовать зимний дизель. Все знают, что с нашим дизелем можно, ничего не боясь, ехать в любой мороз. Но если в январе на улице плюс семь градусов, то клиент вполне будет удовлетворён более дешёвым межсезонным сортом. Было бы логично объявить акцию и снизить цену, но в данный конкретный момент низкая рентабельность продаж привела бы к убыточности продаж даже при условии увеличения объёма реализации.

– Как вы развиваете отдалённые АЗС Ленинградской области?

– Мы реконструировали старые заправочные станции, которые могут приносить прибыль. Но есть у предприятия несколько заправок в таких населённых пунктах, как Оредеж, Вистино, Вознесение, где прокачка меньше пяти тысяч литров в сутки. Если их реконструировать полностью, то срок окупаемости проекта составит 50 лет. Бизнес должен приносить прибыль, поэтому мы оптимизируем работу данных объектов и развиваем на них сопутствующий бизнес.

– Как продвигается работа по ребрендингу?

– Сейчас идёт первый этап по реализации программы ребрендинга. Чтобы получить одинаковый



результат везде, нужен подход на уровне всей компании и серьёзные вложения. Наши конкуренты в регионе сделали ребрендинг в течение двух лет. Думаю, что потребитель увидит единообразное оформление сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» в ближайшие годы. Чем более единообразна сеть, тем больше человек испытывает к ней доверие.

– Выгодно ли развивать сопутствующие услуги?

– Практика показала, что это действительно выгодно, и мы данное направление активно развиваем. Есть собственно товары и продукция общественного питания. Но и в этом деле существуют подводные камни. Первый – мировая тенденция на сокращение так называемых «импульсных покупок». Экология потребления

ведёт к исключению ненужных покупок. Много пищи выбрасывалось людьми. Сейчас каждый человек более осознанно подходит к вопросу о том, что и зачем покупает, насколько это пища здоровая и сколько он готов потратить на необязательные покупки. В России это совпало со снижением покупательской способности из-за роста курсов валют и пандемии. Покупки на АЗС – импульсные покупки. Это ведь не супермаркет, мы не приобретаем на заправочной станции продукты повседневного спроса. Здесь люди берут мороженое, напитки, снеки, кофе, сигареты.

– Будете ли устанавливать посты заправки для электромобилей?

– Проработка вопроса об установке электроразрядных станций планируется при ребрендинге АЗС.

– Принимают ли участие клиенты сбытового общества в бонусной программе сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» «На все 100%»?

– Конечно, и я этому рада. Программа долгожданная и очень востребованная. За пять месяцев текущего года мы планируем реализовать порядка 90 тысяч карт. У нас много желающих получить бонусную карту, использовать её при заправке или совершении покупок на АЗС. Программа постоянно развивается, становится более удобной для пользователей, в ближайшее время появится мобильное приложение. Мы идём в ногу со временем и по-прежнему являемся передовым сбытовым предприятием в регионе.

## Рационализация

## ЧТО ИССЛЕДОВАТЬ? НАПРИМЕР, ВОДУ!



*Оператор заправочной станции 5 разряда ООО «КИРИШИАВТОСЕРВИС» Фёдор Игоревич ДУБКОВ награждён дипломом за третье место в секции «Сбыт нефтепродуктов» научно-технической конференции молодых учёных и специалистов ПАО «Сургутнефтегаз» в 2020 году. Он принимал участие в конференции впервые, и темой для исследования стала... вода, основа жизни на Земле. Но молодой специалист изучал её не в широком понимании, а в прикладном: как товарный продукт, который приносит прибыль предприятию.*

– Как вы выбрали тему для исследования и кто вам в этом помог?

– Выбрать тему было несложно. Работая на АЗС №27 ООО «КИРИШИАВТОСЕРВИС» в Санкт-Петербурге, я пришёл к выводу, что использование автоматов питьевой воды намного эффективнее, чем поставки бутилированной воды. Эту мысль и изложил в своём докладе. Мне помогли начальник АЗС №27 Ксения Петровна Полетаева и главный инженер сбытового общества Дмитрий Герасимович Фогельсон. Он же стал моим научным руководителем, за что ему отдельная благодарность.

– Как проводилось исследование?

– Исследование заняло несколько месяцев. Для начала потребовалось произвести финансовые подсчёты, собрать информацию о компаниях, занимающихся установкой автоматов питьевой воды, сравнить

## Справка «ТК»

Фёдор Дубков – коренной петербуржец. Окончил среднюю школу №103, колледж «Высшая банковская школа», где получил среднее профессиональное образование, диплом «Специалист банковского дела». Служил в армии, а после поступил в Международный банковский институт на специальность «менеджмент». Фёдор увлекается спортом, любит футбол, поддерживает команду «Зенит». В мечтах у молодого специалиста – посмотреть весь мир.

вкус и качество воды после монтажа данных аппаратов.

– Удалось ли реализовать предложения или их часть на практике?

– Да, удалось. Наш офис и все станции, имеющие городское водоснабжение, перешли на автоматы питьевой воды, при этом финансовые расходы на воду сократились,

а её вкус и качество стали значительно лучше.

– Много ли было вопросов от жюри, о чём вас спрашивали?

– Жюри интересовал экономический эффект от замены поставок бутилированной воды использованием автоматов питьевой воды. Меня попросили более подробно рассказать о способах очистки. Я наверняка не знал, что мне зададут именно эти вопросы, но они не поставили меня в тупик.

– Собираетесь ли вы участвовать в следующих конференциях?

– Конечно же, в будущем, если мне ещё раз представится возможность принять участие в конференции, я с большим удовольствием поделюсь своими идеями и попытаюсь занять первое место.

Страницу подготовил  
Игорь БУРМАСОВ  
Фото автора



## Безопасность производства

# ВСЕ ДОРОГИ ВЕДУТ НА НЕФТЕБАЗУ

**Нефтебаза сбытового общества «Новгороднефтепродукт» (находится в Подберезье) – опасный производственный объект, система промышленной безопасности здесь на высоте, территория охраняется строго. Но степень защищённости объекта всё равно было решено усилить. Об этом корреспондент газеты расспросил директора базы Вадима Николаевича КАПИТАНОВА.**

Руководитель предприятия рассказал о том, что была проведена серьёзная работа. Нефтебаза имеет длительную историю, и применить современные нормативы к давно существующему объекту невозможно без капитальных вложений и обширных строительных работ. Они на базе ведутся постоянно.

– Привели в соответствие с новым федеральным законом укрепленность объекта, отремонтировали ограждение, протянули колючую проволоку, организовали и оборудовали досмотровую площадку, усилили охрану периметра, установили дополнительные камеры видеонаблюдения и прожекторы. Работу продолжаем согласно плану мероприятий. Например, раньше рядом с нефтебазой был лес. Теперь это невозможно. Кроме того, мы стали убирать насаждения

на контрольной полосе ограждения. По новым нормам там ничего не должно быть вообще во избежание опасности распространения пожара и несанкционированного проникновения.

Территория вокруг базы за несколько лет кардинально изменилась. Раньше здесь был элеватор и лес, теперь – сплошная производственная зона. Рядом обосновалась крупная мебельная компания. Подберезье становится промышленной территорией, от тихого зелёного уголка не осталось и следа. Индустриализация меняет и ритм работы предприятия. После проведённой в сбытовом обществе «Новгороднефтепродукт» реструктуризации осталась одна нефтебаза из пяти. И мощность предприятия, нагрузка на его работников возросла, как и ответственность. Прежде Вадим Капитанов трудился в Боровичах, на небольшой местной нефтебазе, и когда перешёл на работу в Великий Новгород, ощутил разницу.

– Отмечу важный положительный момент реструктуризации. Сегодня мне, как директору базы, не нужно заниматься розничным сегментом, это задача цеха по эксплуатации АЗС. А у базы теперь остались вопросы топливообеспечения, хранения, что верно: каждый должен заниматься своим делом. Все мероприятия



проведены правильно. Да, когда-то было пять нефтебаз и огромное количество колхозов в районах области. Сегодня сельхозпредприятий меньше в разы! Сохранять большой штат и несколько нефтебаз неэффективно: это крупные затраты не только на текущее содержание, но и промышленную, экологическую безопасность, антитеррористическую защищённость. Считаю, что одной базы нашему предприятию достаточно. Тем более нефтеперерабатывающий завод рядом – в соседнем регионе, – сказал Вадим Капитанов.

Сегодня АЗС руководит другой цех, но как бы то ни было, все

дороги производственной деятельности всё равно ведут на нефтебазу. Она – один из опорных пунктов. На нефтебазе трудится 64 человека. Кроме цеха слива-налива работает аккредитованная лаборатория, кабинет предрейсовых и послерейсовых медицинских осмотров. На территории располагаются сотрудники службы технического обслуживания и ремонта, автотранспортный участок сбытового общества, а также работники звена хозяйственного обеспечения. В штат нефтебазы входят работники складов сопутствующих товаров и материалов, звена хозяйственного обеспечения,

валдайской пожарно-сторожевой службы, службы охраны производственных объектов, фактически осуществляющих свою трудовую деятельность вне территории нефтебазы.

– Мы гордимся не только своим коллективом, но и мощностями! У нас можно хранить 15 тысяч литров светлых и 3 тысячи литров тёмных нефтепродуктов. Кроме оптовой реализации нефтебаза может предоставлять услуги по отгрузке проданных ПАО «Сургутнефтегаз» через товарно-сырьевую биржу объёмов топлива. Также нефтебаза оказывает сторонним организациям услуги по хранению нефтепродуктов. И это приносит прибыль, – отметил Вадим Капитанов.

В надёжности доставки нефтепродуктов на АЗС сомневаться не приходится. На нефтебазе располагается автотранспортный участок, где имеется семь тягачей с полуприцепами-цистернами. Большая часть машин – это современная техника. Управляют автомобилями 24 профессиональных водителя, которые всегда в любую погоду привозят топливо на заправочные станции точно в срок. У базы есть всё для того, чтобы работать стабильно.

**Игорь БУРМАСОВ**  
Фото Михаила АНДРЕЕВА

# РАБОТА В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

**У сбытового общества «Псковнефтепродукт» сегодня в эксплуатации находятся две нефтебазы – в городах Пскове и Великие Луки. Область достаточно протяжённая, с севера на юг более 500 километров, поэтому для оперативного топливообеспечения региона компании необходимы два таких объекта. Директор Псковской нефтебазы сбытового общества «Псковнефтепродукт» Александр Валентинович МАЦАН отметил, что техническое перевооружение предприятия – это задача на ближайшую перспективу.**



Псковская нефтебаза так же, как и её великолукская сестра, ведёт работы по усилению антитеррористической защищённости. Но если в Великих Луках база находится вдалеке от крупных магистралей, то в Пскове трассы проходят в непосредственной близости от границ предприятия. Самолёты взлетают и совершают посадки над территорией на высоте менее полукилометра, поэтому требования к безопасности объекта ещё строже. И они выполняются.

В 1946 году, когда базу построили и запустили в эксплуатацию, вокруг не было ни жилых домов, ни дорог. Сегодня её в буквальном смысле окружили такими объектами. Недалеко от ворот предприятия стоят частные жилые дома, а близко к ограждению проходит одна из автомобильных дорог. Нефтяники не желали такого соседства, даже в те далекие годы понимали, что такие объекты, как нефтебаза, должны находиться подальше от мест

проживания людей. В 1990-е годы хаос в строительной отрасли привёл к тому, что базе сегодня приходится решать вопрос с соблюдением нормированных разрывов от находящихся рядом сооружений и домов.

– Теперь изменились требования, в том числе по антитеррористической защищённости объекта. Вокруг нас сплошные дороги, есть железнодорожные пути, – пояснил Александр Мацан.

Охрана базы усилена: территория контролируется с помощью современных средств видеонаблюдения, есть электронная сигнализация, реагирующая на нарушение периметра. Завершён ремонт ограждения. Но, по словам директора базы, все эти работы по усилению антитеррористической защищённости – только начало большого пути, где главное – обновление основных технических средств предприятия.

– Необходимо планомерно проводить модернизацию объекта. Думаю, сначала реконструируем наливную эстакаду, автоматизируем процесс налива нефтепродуктов в автоцистерны. После возьмёмся за парк РВС. Мы оставим на базе только те резервуары, которые имеют смысл эксплуатировать, оборудование оснастим датчиками, благодаря которым следить за работой всего комплекса станет намного проще, и это будет происходить из единого пункта управления.

В ближайшее время необходимо модернизировать котельную и решить вопрос с дальнейшим использованием масляных резервуаров.

Данные объекты введены в строй очень давно, сегодня существуют современные решения, позволяющие достичь более высокой экономической эффективности при их эксплуатации. Базе необходима новая, компактная, современная котельная, предпочтительно на природном газе. Псковская нефтебаза – одна из немногих, где до сих пор в ходу масляные резервуары. Продукция, которая в них находится, необходима в основном отечественной технике, которой в регионе достаточно много, а также самой котельной, которая потребляет мазут.

– Сейчас масляные резервуары и часть производственных помещений обогреваются в зимний период паром. Мы планируем этот неэкономичный метод заменить на водяной,

тем самым исключить потери энергоносителя «в небо», – отметил директор предприятия.

Все эти задачи по плечу профессиональному коллективу. На базе трудится 109 человек. Структурная единица является опорой для успешной работы всего предприятия: процессингового центра, группы по техническому обслуживанию и ремонту АЗС, транспортного участка. Кстати, в 2019 году у сбытового общества появилось три новых тягача, модели которых хорошо себя зарекомендовали при эксплуатации в других сбытовых дочерних обществах ПАО «Сургутнефтегаз». В планах у сбытового общества приобрести ещё несколько таких машин.

**Андрей НЕСТЕРОВ**  
Фото Игоря БУРМАСОВА





## В рабочем коллективе

## УНИВЕРСИТЕТЫ ЕКАТЕРИНЫ ГРУШЕВСКОЙ

**АЗС для многих менеджеров в сфере топливообеспечения стала хорошей стартовой площадкой. Именно здесь они проявили себя как будущие эффективные руководители. Корреспондент газеты пообщался с одним из молодых операторов заправочной станции для того, чтобы узнать, каким она видит своё будущее в профессии.**

Оператор 4 разряда АЗС №22 Екатерина Сергеевна Грушевская в Псковскую область приехала из Воронежской. Её родители родом из Пскова, и после школы она переехала в северный город, чтобы получить профессиональное образование в колледже строительства и экономики.

– Окончила его с красным дипломом по специальности «специалист банковского дела», но посчитала это недостаточным для себя и поступила в филиал Санкт-Петербургской академии управления и экономики. Училась три с половиной года заочно, получила диплом по специальности «бухгалтер-экономист», и я рада, что у меня сегодня достаточно знаний того, чтобы иметь в будущем возможность профессионального роста, – рассказала Екатерина Сергеевна.

Хорошую вакансию молодая девушка нашла не сразу, несмотря на то что работала по специальности. «Сургутнефтегаз» – одна из немногих компаний, которая привлекла её своим честным отношением

к сотрудникам: «белая» зарплата, социальные отчисления, стабильность выплат. Получив работу, Екатерина стала интересоваться возможностями, которые предоставляет крупная компания.

– В сбытовом обществе «Псковнефтепродукт» выстроена эффективная система управления. Мы чувствуем не только груз ответственности, но и поддержку. Это важно для сотрудника. В любой ситуации на АЗС не остаёшься наедине с проблемой, всегда есть тот, кто подскажет и поможет. У меня мама трудилась на АЗС в деревне Неёлово. Она посоветовала мне поработать на станции. Я прошла отбор, собеседования, обучение. И понимаю, что не зря, – считает Екатерина Грушевская.

Её наставницей стала Ирина Владимировна Субботина, начальник АЗС №39. После девушка стажировалась под руководством оператора заправочной станции 5 разряда Дениса Андреевича Солдатенкова.

– Я осознала, насколько большое предприятие ПАО «Сургутнефтегаз» и насколько велика ответственность



каждого руководителя. У меня появилась возможность проявить себя в роли начальника АЗС – я недолго временно замещала специалиста в данной должности. Это стало для меня ещё одним «университетом». Если хочешь работать – научись. Если есть мотивация – всё сможешь сделать, – убеждена Екатерина Сергеевна.

Молодого специалиста, который работает на АЗС, в профессиональной деятельности ждёт не только обучение, но и экзамены, проверки

уровня подготовки. Екатерина готовилась серьёзно и отметила, что первые испытания для молодого сотрудника – самые сложные.

– Экзамены у нас принимает комиссия из аппарата управления сбытового общества. Мы тянем билеты и отвечаем, как в вузе. Здесь не угадывать надо, а знать, это не тесты. Отвечаем на три вопроса, если ошибаемся – задают дополнительные. В работе нас проверяют и тайные покупатели, но к этому уже привыкли. Все правила и служебные инструкции соблюдаем, трудимся честно. Раньше, я слышала, некоторым сотрудникам не нравилось внедрение системы активного предложения тех или иных товаров и услуг, но ведь это выгодно для самого работника. От реализации сопутствующих товаров и услуг зависит наша премия, – отметила оператор АЗС.

Работа оператора заправочной станции очень разнообразна: нужно хорошо знать и технические аспекты, оборудование, и маркетинговые приёмы, тонкости обслуживания покупателей. Важно также уметь хорошо ориентироваться в конкретной ситуации и выбирать, что в данный момент лучше сделать: предложить товар по акции или предугадать то, что хочет покупатель и порекомендовать ему это.

– Иногда получается угадывать, особенно желания постоянных клиентов. И я предлагаю как товар по акции, так и то, что хочет посетитель. Недавно появилась вода под собственной торговой маркой «На все 100%», она хорошо продается. Мне интересно рекомендовать новые товары, например, ароматизаторы. У операторов в работе есть даже некое соревнование в том, кто сможет продать больше товаров под брендом компании или акционных позиций. Но, думаю, акций иногда слишком много – сложно озвучивать все предложения и делать акцент на чём-либо, что действительно надо продать именно сегодня, – пояснила Екатерина Сергеевна.

По окончании смены рабочее место оператора автозаправочной станции обязан передать сменщику в идеальном порядке, как и торговый зал. АЗС №22 сияет чистотой внутри и снаружи. Это – заслуга таких сотрудников, как Екатерина Грушевская. Они понимают: посетитель оценивает торговый объект сначала внешне, а потом уже по качеству сервиса. И такой подход в работе приносит плоды успеха.

**Андрей НЕСТЕРОВ**  
Фото Игоря БУРМАСОВА

## Это важно знать

ИПОТЕКА  
В ДРУГОМ БАНКЕ?

**Оформите рефинансирование в СНГБ и платите меньше: ставка от 7,69%\* годовых со скидкой для зарплатных клиентов!**

Оформить заявку можно на сайте [www.sngb.ru](http://www.sngb.ru), в мобильном приложении «СНГБ Онлайн» или в офисе Сургутнефтегазбанка.

Вы не зарплатный клиент СНГБ? Есть решение! Вы можете получать зарплату на карту любого банка и пользоваться привилегиями «зарплатного клиента» СНГБ. Для этого пополняйте карту СНГБ с карты любого банка:

– в «СНГБ Онлайн»: «Пополнить карту с карты другого банка» – «Получатели платежа» – «Зачисление заработной платы»;

– переводом по номеру телефона через сервис быстрых платежей платёжной системы Банка России.

В сумме не менее 15 000 рублей в течение календарного месяца.

При регулярных таких поступлениях по кредиту будет действовать ставка «зарплатного клиента», а погашение кредита будет удобным – банк сам спишет платёж с карты в нужную дату.

\* Указанная процентная ставка действует при условии предоставления в банк документов, подтверждающих целевое использование кредита.

Размер годовой процентной ставки:

– увеличивается на 2%, если клиент не относится к категории «зарплатный клиент»;

– увеличивается на 1% при неоплате/непродлении срока действия страхового полиса по риску «Несчастный случай, болезнь» и/или «Потеря дохода (работы)»;

– увеличивается на 5% начиная с 91 дня пользования кредитом и до дня предоставления в АО БАНК «СНГБ» документов, подтверждающих государственную регистрацию залога недвижимого имущества/прав требования по договору долевого участия в пользу АО БАНК «СНГБ». Указанные увеличения размера процентной ставки применяются одновременно. Срок кредитования: до 30 лет (включительно). Сумма кредита: до 8 000 000 рублей. Требования к заёмщику: возраст – от 21 года до 70 лет; стаж работы – не менее 6 месяцев на последнем месте работы; уровень дохода – не менее 15 000 рублей;

адрес регистрации – территория присутствия АО БАНК «СНГБ». Соответствие заёмщика установленным требованиям не является обязательством банка выдать кредит. Информация носит справочный характер и не является публичной офертой.

## «СНГБ ОНЛАЙН»

**Устанавливайте мобильное приложение «СНГБ Онлайн» и управляйте своими финансами в режиме 24/7.**

«СНГБ Онлайн» позволяет:

- переводить деньги клиентам любых банков, в том числе по номеру телефона;
- пополнять счета, карты, вклады;
- переводить средства по реквизитам;
- открывать моментальные счета и карты;
- оформлять кредиты;
- отправлять заявки на банковские продукты;

– обменивать валюту по курсу ММВБ;

– покупать/продавать ценные бумаги и драгоценные металлы;

– управлять программой лояльности и осуществлять покупки у партнёров на «СНГБ Маркет».

## Порядок подключения к «СНГБ Онлайн»

Скачайте приложение в Google Play Маркете или App Store.

Подключитесь к «СНГБ Онлайн» любым из следующих способов:

- по телефону контакт-центра;
- в любом банкомате СНГБ с использованием банковской карты;
- в любом отделении СНГБ.

Подробнее по телефону 8-800-200-88-04.

КРЕДИТ ОТ НАС,  
А ВЫБОР ЦЕЛИ  
ОТ ВАС!

**Кредит «Потребительский» воплотит в жизнь любые ваши желания. Сделать ремонт или порадовать себя новым приобретением – всё возможно вместе с СНГБ.**

Успейте воспользоваться выгодным предложением:

- процентная ставка – от 9,65%\* годовых,
- срок кредитования – до 10 лет (включительно).

Оформить заявку можно на сайте [www.sngb.ru](http://www.sngb.ru), в мобильном

приложении «СНГБ Онлайн» или в офисе Сургутнефтегазбанка.

\* Процентная ставка 9,65% годовых действует для зарплатных клиентов. Если клиент не относится к категории «зарплатный клиент», при сроке кредита от 2 до 10 лет размер процентной ставки увеличивается на 2% годовых. Ставка действует на сумму свыше 300 000 рублей при сроке кредитования от 5 лет по заявкам, принятым в период проведения акции до 30.04.2021 (включительно). Ставка учитывает дополнительную скидку 0,25% при наличии у клиента купона «Продукт дня», оформленного в АО БАНК «СНГБ». При оформлении страхового полиса в АО БАНК «СНГБ» по рискам «Несчастный случай, болезнь» на весь срок пользования кредитом процентная ставка увеличивается на 3%. При оформлении соответствующего страхового полиса на весь срок пользования кредитом не в АО БАНК «СНГБ» и/или срок действия страхования договора процентная ставка увеличивается на 2%. Информация носит справочный характер и не является публичной офертой. Подробные условия на сайте банка [www.sngb.ru](http://www.sngb.ru).

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