

ТОПЛИВНЫЙ ЖУРНАЛ

Тематическое
приложение
к газете
«Нефть Приобья»

**ВВЕДЕНА
В ЭКСПЛУАТАЦИЮ**
стр. 7

СЕРВИС

БОДРЯЩИЙ КОФЕ

Кофе – один из популярнейших напитков на планете, о его бодрящих свойствах известно многим, а особенно это преимущество напитка ценно для автомобилистов.



Ароматный напиток для всех клиентов АЗС

АЗС сети ПАО «Сургутнефтегаз» в Санкт-Петербурге, Ленинградской, Калининградской, Новгородской, Псковской и Тверской областях соответствуют всем современным тенденциям и стремятся полностью отвечать запросам своих потребителей. Чтобы удовлетворить постоянно растущий спрос на кофе среди автолюбителей, АЗС оснащены высокотехнологичными

кофемашинами, эргономичными кофейными модулями и используют высококачественное сырьё для приготовления популярного напитка. В меню АЗС представлены самые востребованные: от крепких и насыщенных американо и эспрессо до нежных капучино и латте, на многих АЗС есть возможность приобрести горячий шоколад.

Постоянно развивая сферу услуг, совершенствуя уровень их предоставления, сбытовые компании ПАО «Сургутнефтегаз» стремятся организовать комфортную атмосферу для всех своих клиентов, повысить доступность востребованной автолюбителями продукции. Так, в настоящее время кофейными аппаратами оснащены 229 АЗС (82% от общего числа станций). С 2019 года по настоящее время закуплено 128 новых установок, которые позволяют учитывать пожелания потребителей по количеству добавляемого молока или, например, температуры готового напитка. Также на наиболее загруженных станциях устанавливается по два кофейных модуля – это позволяет удовлетворить спрос всех желающих, не затрачивая дополнительного времени в очереди.

Стоит отметить, что с недавних пор клиенты в малых населённых пунктах Новгородской области получили возможность приобрести качественный кофе, приготовленный из натуральных зёрен, в том числе за счёт дооснащения современными установками контейнерных станций. Для гурманов на АЗС №39 в центре города Пскова разместили специальную машину для приготовления кофе по-турецки. В ООО «СО «Тверьнефтепродукт» на сегодняшний день полностью обновлён парк кофемашин, и теперь там предлагаются напитки с натуральным молоком, без добавления сухого.

Сбытовые дочерние общества используют кофейные зёрна сорта арабика ведущих производителей. В дополнение к бодрящему напитку клиент на АЗС может приобрести шоколад, свежую выпечку и другие сладости, посидеть в оборудованной зоне кафе или забрать с собой аккуратно упакованный операторами вкусный продуктовый набор.

Операторы станций ООО «КИРИШИАВТОСЕРВИС» рады предложить посетителям горячий хот-дог с начинкой на выбор, а на АЗС ООО «Калининграднефтепродукт» можно приобрести яблочный штрудель и другую выпечку.

Все кофемашины, применяемые на АЗС сети ПАО «Сургутнефтегаз», современные, обладают широким набором функций и просты в управлении. Также их отличительной особенностью является дистанционный мониторинг работы специалистами дилера. Ведётся тщательный контроль за тем, чтобы все элементы кофемашины были исправны, чисты, наполнены необходимыми ингредиентами. Весь комплекс услуг общественного питания находится под наблюдением ответственных специалистов сбытовых обществ. Все торговые залы соответствуют нормативным требованиям. Клиенты могут быть уверены в том, что всегда получат свежий и натуральный продукт.

Кофе, предлагаемый гостям на АЗС сети ПАО «Сургутнефтегаз», не только бодрящий и качественный, но и очень вкусный. Приглашаем насладиться ароматным напитком!

**Управление по координации
сбыта нефтепродуктов
ПАО «Сургутнефтегаз»**

КОЛОНКА НОВОСТЕЙ

СОСТОЯЛИСЬ УЧЕНИЯ

21 июня над территорией нефтебазы в Подберезье (Новгородский район) прозвучали сигналы оповещения о чрезвычайной ситуации. Так начались учения МЧС по Новгородской области. По легенде произошло условное возгорание резервуара РВС-2000 с двумя тысячами кубических метров автомобильного топлива. Сотрудники ООО «Новгороднефтепродукт» в кратчайшие сроки оповестили дежурные службы о случившемся, и уже через несколько минут на территории была пожарная техника, которая обеспечила забор и доставку воды из пожарного водоёма до боевых расчётов. По легенде под угрозой возгорания находились ещё два резервуара. Здесь была применена пенная атака в очаговую точку возгорания с использованием автолестницы. Благодаря слаженным действиям сотрудников МЧС условный пожар был локализован и потушен. О ходе и результатах учений генерального директора ООО «Новгороднефтепродукт» Андрея Серебрянникова проинформировал председатель комиссии по чрезвычайным ситуациям, главный инженер общества Роман Семенов.



В учениях приняли участие сотрудники МЧС

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

В AppStore и GooglePlay с апреля 2021 года доступно для скачивания приложение программы лояльности «На все 100%» для смартфонов. На интернет-платформе клиентам сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» представлена вся информация по картам лояльности, остаткам на них и начисленным бонусным баллам. Стоит отметить, что с момента запуска мобильного приложения скачано более 36 000 раз.

ЮБИЛЕЙНЫЙ ГОД

В августе этого года ООО «Калининграднефтепродукт» исполнилось 75 лет со дня образования. На сегодняшний день сбытовое общество занимает лидирующие позиции на топливном рынке Калининградской области, обладает самой современной и разветвлённой сетью АЗС в регионе. В честь юбилея предприятия пять работников общества были награждены за многолетний добросовестный труд почётными грамотами ПАО «Сургутнефтегаз» и премированы.

Соб. инф.

СПРАВКА «ТК»

Несмотря на ограничения, связанные с противодействием распространению новой коронавирусной инфекции, которые действовали в 2020-м в регионах присутствия, за ушедший год сеть АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» реализовала 2,2 млн чашек кофе и поддерживала интерес и спрос потребителей на данный продукт. За 7 месяцев 2021 года реализовалось в среднем через одну АЗС 36 чашек кофе в день (в аналогичный период 2020-го – 27, в 2019-м – 34.).



Эргономичные кофейные модули экономят время на приготовление горячего напитка

КСТАТИ

На АЗС Псковской области на кофемашинах реализовано уникальное IT-решение Team Vortex, при помощи которого автолюбители могут не только приобрести бодрящий напиток, но и поучаствовать в розыгрыше скидок на сопутствующие товары или продукты, при этом цена кофе остаётся неизменной, а выгода от покупки других товаров для клиента весьма существенна.

СОБЫТИЕ

НОВЫЕ АЗС В ВЕЛИКИХ ЛУКАХ

В сбытовой сети ПАО «Сургутнефтегаз» в Псковской области (территория деятельности ООО «Псковнефтепродукт») в летний период введены в эксплуатацию в городе Великие Луки две АЗС в новом дизайне.



Новые АЗС отвечают всем стандартам качества

Комфортные условия

АЗС №40 располагается по адресу: улица Матвея Кузьмина, строение 1. Станция была построена с нулевого цикла, город получил новый современный объект, который стал настоящим украшением района. Второй – АЗС №56 – на проспекте Юрия Гагарина, дом 156, полностью реконструирован.

Технические параметры обеих заправочных станций идентичны: 6 топливораздаточных колонок, 14 пистолетов (из них два – скоростных). АЗС реализуют автомобильные бензины марок Аи-92 и Аи-95, а также дизельное топливо 5 экологического класса, производитель которых ООО «КИНЕФ» ПАО «Сургутнефтегаз» (Ленинградская область). А это

значит, что автомобилисты могут быть уверены в его качестве.

В торговом зале объектов появились уютные места, где можно приобрести свежую выпечку, аппетитные хот-доги, побаловать себя высококлассным зерновым кофе. Кстати, в ассортименте не только бодрящий напиток, но и вкуснейший шоколад, охлажденные кофейные напитки и молочные коктейли.

Что поможет создать хорошее настроение? Конечно, музыка! Приятная мелодия, раздающаяся в торговом зале, подарит добрые и яркие эмоции клиентам, они смогут в полной мере отдохнуть в комфортных условиях от дорожной суеты.

На заправочных станциях установлено современное торгово-технологическое оборудование, которое ранее не устанавливалось на АЗС ООО «Псковнефтепродукт», – это холодильные горки Monte под напитки и холодильные витрины, дающие возможность добавить в ассортимент свежие десерты и уникальные греческие сыры от местных производителей.

Важно и то, что теперь обслуживание автомобилей также не ограничивается лишь одной заправкой: водители могут подкачать колёса и помыть стёкла своего железного друга.

Мудрые и яркие!

На станциях работают ответственные и очень отзывчивые люди. В коллективе АЗС №40 шесть человек. Персонал станции имеет внушительный опыт работы в отрасли, есть и молодой специалист, который благодаря наставникам уже отлично справляется

со своими обязанностями. Что же касается АЗС №56, то здесь трудятся семь человек. Из них трое, включая старшего оператора, опытные, а четверо – молодые специалисты. Такой кадровый состав является ярким примером сочетания энергии, присущей начинающим сотрудникам, и мудрости старших коллег, что, несомненно, сыграет положительную роль в работе.

– Клиенты новых станций уже активно приобретают представленные товары и топливо, пользуются преимуществами новой программы лояльности «На все 100%». Выбирая АЗС «Сургутнефтегаз», посетители получают целый ряд неоспоримых преимуществ – стопроцентную гарантию качества в виде контроля топлива как на заводе, так и у нас в собственной аккредитованной лаборатории, бесперебойность поставок топлива. Сбытовое общество «Псковнефтепродукт» работает в сфере топливообеспечения уже более полувека. На сегодняшний день ни одна из компаний, представленных на рынке нефтепродуктов Псковской области, не имеет такой разветвлённой, чётко выстроенной, отлаженной и в то же время гибкой системы торговли нефтепродуктами, которая сложилась за годы существования ООО «Псковнефтепродукт», – отметил генеральный директор предприятия **Юрий Владимирович Малешин**.

Работы по обновлению АЗС и формата обслуживания клиентов в сбытовой сети ПАО «Сургутнефтегаз» продолжаются.

Андрей НЕСТЕРОВ

Фото из архива

ООО «Псковнефтепродукт»

ДИСТАНЦИОННО И ЭФФЕКТИВНО

Оператор автоматических автозаправочных станций (ААЗС) Евгений Владимирович Подставничий трудится в сбытовом обществе «Калининграднефтепродукт» шесть лет в дистанционном режиме. Как такое возможно? Дело в том, что ООО «Калининграднефтепродукт» – это единственное сбытовое подразделение ПАО «Сургутнефтегаз», где несколько лет назад были запущены в эксплуатацию ААЗС. На них заправка автомобилей происходит без прямого участия оператора.

– Как организована работа с автоматическими заправками?

– Управление ААЗС осуществляется из единой диспетчерской в областном центре, а сами станции расположены по всей территории Калининградской области. Сегодня таких объектов – 11. Также в ночное время мы координируем работу заправочных станций, где установлены терминалы самообслуживания, их 27. Там посетители самостоятельно заправляют свои автомобили, затем производят оплату через терминал (наличными или пластиковыми картами). Кстати, в настоящее время терминалы самообслуживания работают на 38 АЗС.

– Сложно ли было начинать дистанционную работу?

– Какое-то время ушло на адаптацию. Моим наставником была Пушкина Ирина Владимировна, а курировала деятельность Дробина Наталья Александровна. Ранее я работал оператором АЗС, трудился на заправочной станции №50 в Калининграде, имея диплом по специальности «коммерция». А через месяц Наталья Александровна предложила мне подменить оператора ААЗС. Так и началась моя дистанционная работа.

– Сколько автоматических АЗС у вас под контролем?

– Три станции днём и до шести ночью, также в позднее время слежу за работой станции, где установлены терминалы самообслуживания. Постоянный контроль позволяет оперативно реагировать на возникающие ситуации.

– Кто решает проблемы технического характера, если они появляются у вас?

– У нас есть технический персонал, руководители, которые всегда помогают с решением проблемы. Моя задача – принять информацию и оперативно отреагировать, в некоторых ситуациях необходимо поставить в известность ответственных лиц. Например, если произошёл обрыв проводов на станции. В результате на ААЗС нет электроэнергии. Тогда в работу включаются сервисные службы, которые оперативно прибывают на объект и устраняют неисправность.

– Часто ли посетители станции слышат ваш голос?

– Система приветствует автоматически, но в некоторых ситуациях, когда необходимо помочь, я, конечно, подключаюсь. Бывает, что в купюроприёмнике банкомата застревают изношенные купюры. В этом случае по громкой связи озвучиваю посетителю алгоритм действий для того, чтобы извлечь их.



Оператор ААЗС видит всё, что происходит на объектах

– За каждым оператором ААЗС закреплены определенные станции?

– Нет, у нас шесть оборудованных рабочих мест, мы постоянно меняемся. Сегодня, например, один специалист следит за ААЗС в Гусево, а завтра – за станцией в Советском.

– Система управления ААЗС удобна в работе?

– Да, сейчас система управления унифицирована на всех автоматических автозаправочных станциях. Это новое высокотехнологичное оборудование, работа с которым удобна и проста. Считаю, что даже новые сотрудники могут в короткие сроки его освоить.

Игорь БУРМАСОВ

Фото из архива

ООО «Калининграднефтепродукт»

КОНФЕРЕНЦИЯ

ЗАСЛУЖЕННАЯ ПОБЕДА

Подведены итоги научно-технической конференции молодых учёных и специалистов ПАО «Сургутнефтегаз». Стала известна имена победителей секции «Сбыт нефтепродуктов».

Первое место у начальника станции ООО «Калининграднефтепродукт» Александра Снытко, второе присуждено экономисту I категории ООО «Новгороднефтепродукт» Олеся Ивановой. Третьим стал Никита Тимофеев, оператор АЗС 4 разряда ООО «Псковнефтепродукт». Поощрительная премия у инженера ООО «КИРИШАВТОСЕРВИС» Анны Табашниковой.

Молодые специалисты рассказали о себе, о подготовке к конференции и об особенностях представленных работ.

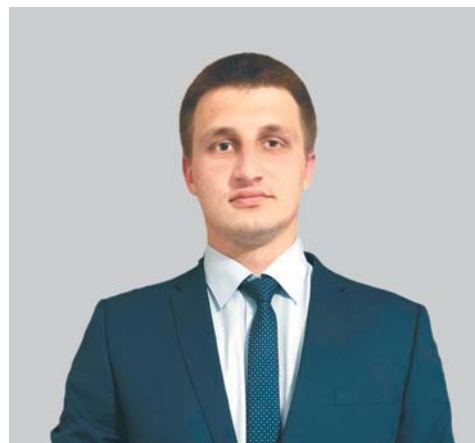
Научный потенциал

Анна Табашникова родом из Сургута. Училась в Санкт-Петербургском государственном политехническом университете, сейчас работает инженером отдела снабжения в ООО «КИРИШАВТОСЕРВИС», самом крупном сбытовом предприятии акционерного общества. На конференции она представила доклад «Инновационный подход к инженерным системам АЗС». Тему участница выбирала вместе с главным инженером сбытового предприятия, исходя из программ по модернизации АЗС, которые реализуются в настоящее время. На проведение исследований потребовалось около трёх недель.



Анна Табашникова с лёгкостью ответила на все вопросы комиссии

– Я изучила действующую на АЗС систему отопления и кондиционирования, разобралась в устройстве тепловых насосов, их особенностях и отличиях, изучала предложения



Никита Тимофеев больше года изучал пути повышения доходности АЗС

в ООО «Псковнефтепродукт». Родился и вырос в посёлке Плюсса Псковской области, окончил Петербургский государственный университет путей и сообщения Императора Александра I. Участник выступил с работой по теме «Использование комплекса маркетинга для повышения доходности».

– Мне помогли работать над проектом коллеги, исследованиями занимался около года, – отметил Никита Тимофеев. – На данный момент предложения, которые я представил на конференции, реализуются в тестовом режиме: оборудование проходит пилотный этап эксплуатации на двух АЗС ООО «Псковнефтепродукт». На мой взгляд, различные акции и розыгрыши призов позволят привлечь большее количество посетителей, чем традиционные карты лояльности. Можно завести их в единую систему на планшетный компьютер с видеокамерой, который установлен рядом с кассой. И клиент будет считывать всю необходимую информацию посредством мобильного телефона,

и исследовании рынка услуг, которые легли в основу научной работы. Большую помощь в подготовке к конференции оказала начальник финансово-экономического отдела ООО «Новгороднефтепродукт» Юлия Валерьевна Морозова.

– Электронная инкассация или самоинкассация заключается в использовании дистанционных технических аппаратов – терминалов общего доступа или автоматизированных устройств. Они обеспечивают приём, хранение, онлайн-зачисление проинкассированной выручки на счета компании и удобный график их контактной инкассации. Все исследования по моей научной работе проводились около года, для этого потребовалось изучить коммерческие предложения, провести анализ необходимости установки автоматического приёмного устройства для каждой АЗС, а также выяснить, почему увеличивается или снижается цена по услугам инкассации. На основании полученных данных были зафиксированы станции, по которым есть возможность снизить затраты при размещении автоматизированного приёмного устройства. В результате принято решение установить его на семи АЗС, в планах перевод ещё пяти станций на самоинкассацию. Уже сейчас виден фактический экономический эффект, – рассказала Олеся Сергеевна.



Олеся Иванова рассчитала экономический эффект от внедрения электронной инкассации

Новые тенденции

Победитель научно-технической конференции – начальник станции ООО «Калининграднефтепродукт» Александр Снытко. Он родом с Украины. Его родной город – Ивано-Франковск. Там же он окончил Национальный технический университет нефти и газа. Тему доклада «Мойки самообслуживания как эффективный инструмент увеличения прибыли АЗС» выбирал совместно со своими научными руководителями – генеральным директором ООО «Калининграднефтепродукт» Игорем Владимировичем Бердниковым и его заместителем Михаилом Геннадьевичем Дьяковым.



Александр Снытко доказал эффект внедрения моек самообслуживания на АЗС

– Учитывая популярность среди клиентов и высокую рентабельность автомоек самообслуживания, а также новые тенденции в топливном бизнесе, возникла идея совместить направления. Для создания данного проекта собиралась информация из различных источников на протяжении длительного периода времени. Также я изучил современные направления в моечных технологиях, данном бизнесе, проанализировал рынок предлагаемых услуг. В 2019 году на АЗС №2 предприятия была переоборудована традиционная ручная автомойка, сдававшаяся в аренду, в формат самообслуживания, что впоследствии стало основой для представленного мною проекта. Тема заинтересовала членов жюри, вопросов было много по различным направлениям, начиная от строительно-монтажных работ, эксплуатации объектов подобного типа, отзывов клиентов заканчивая вложениями, прибылью и сроками окупаемости. Интерес вполне ожидаем. Считаю, такие мероприятия – это отличная возможность не только поделиться своими идеями и наработками, но и внедрить успешные практики в работу, – отметил Александр.

**Андрей НЕСТЕРОВ
Фото из архива участников конференции**



Такие автомойки пользуются большой популярностью у клиентов

СПРАВКА «ТК»

Напомним, что в ПАО «Сургутнефтегаз» итоговый этап 41-й научно-технической конференции молодых учёных и специалистов стартовал в апреле 2021 года.

В первом туре конференции в структурных подразделениях компании было заслушано около тысячи докладов по решению актуальных научных и технико-экономических вопросов. По результатам экспертной оценки, свыше 350 работ были представлены в финальном этапе. Авторы лучших докладов защищали свои проекты в 27 секциях, посвящённых различным направлениям деятельности ПАО «Сургутнефтегаз». Заседание по направлению «Сбыт нефтепродуктов» состоялось 20 мая. Оценка выступлений докладчиков осуществлялась по видеосвязи и представленным материалам.

компаний-производителей, а затем провела сравнительный анализ данных по энергопотреблению и энергоэффективности действующих систем и тех, что функционируют на основе тепловых насосов, – пояснила Анна Табашникова.

Кстати, данная тема ранее поднималась на одном из заседаний секции, поэтому у жюри было много уточняющих вопросов, на которые Анна без раздумий отвечала. Она уверена, что научный потенциал молодым работникам необходимо развивать.

– Есть интерес принять участие и в следующих конференциях, создать проекты, которые бы могли стать частью программы по реконструкции АЗС, их модернизации, – считает Анна Сергеевна.

Современные технологии

Другой участник научно-практической конференции – Никита Тимофеев. Он трудится оператором АЗС 4 разряда

наведя его на штрих-код на экране. Кстати, многие конкуренты уже используют подобное ПО и оборудование, поэтому есть вариант применить этот способ, в том числе для увеличения прибыли. Что же касается планов, то уже можно смело начинать подготовку к следующим конференциям – это отличный опыт, – подытожил Никита.

Экономический эффект

Ещё один участник научно-технической конференции – экономист I категории финансово-экономического отдела ООО «Новгороднефтепродукт» Олеся Иванова. Девушка родилась и выросла в Великом Новгороде, окончила Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики.

Тема её выступления – «Инкассация с применением электронных устройств». Коллеги в этом выборе поддержали, а также приняли участие в определении стратегии

ОБСЛУЖИВАНИЕ АЗС

ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Бесперебойную работу АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области обеспечивает сбытовое дочернее общество «КИРИШИАВТОСЕРВИС». На сегодняшний день данное предприятие является самым крупным звеном сбытовой сети Сургутнефтегаза – здесь эксплуатируются 68 заправочных станций (АЗС). Все они проходят обслуживание в течение года. Об особенностях этой работы рассказал главный инженер предприятия Дмитрий Герасимович Фогельсон.

– Обслуживающий персонал приезжает на каждую АЗС только раз в году?

– Существует план-график технического обслуживания и ремонта, где расписаны все работы по обслуживанию АЗС: ежедневно, ежемесячно, ежеквартально и ежегодно.

– Какие виды работ выполняются чаще всего?

– Контрольный осмотр, вскрытие всех гидромодулей топливно-раздаточной колонки (ТРК), проверка на целостность пломб-удостоверителей, состояния герметичности соединений, натяжения приводных ремней, дыхательных клапанов, контроль межстенного пространства, герметичности резервуарного парка. Всё это сотрудники выполняют ежедневно. Работы производятся бригадой электрослесарей специализированного участка в Санкт-Петербурге. Например, северную столицу, а также прилегающий Всеволожский район (29 станций) обслуживают 16 сотрудников. Они разделены на 4 бригады. Их рабочий день длится 12 часов – это одна смена. К тому же специалисты всегда контролируют ситуацию в праздничные и выходные дни.

– Ведёте ли вы статистику и учёт оборудования, которое вышло из строя? Считаете ли наработку?

– Конечно. Есть нормативные документы, на каждую ТРК ведётся и заполняется формуляр-паспорт эксплуатационный. Туда

записывается вся наработка по суммарным счётчикам. Также при каждом ремонте и замене любых деталей ТРК информация фиксируется в журнале учёта ремонта оборудования. Этим занимаются специалисты энергомеханического отдела. Они и сравнивают наработку, предоставляют информацию о целесообразности ремонта или замены, покупки того или иного оборудования.

– Много ли в эксплуатации отечественного оборудования?

– Много лет мы эксплуатируем ТРК, выпущенные компанией из Санкт-Петербурга. Уровнемеры, световое оборудование, датчики, анализаторы, сигнализация – всё это отечественного производства. Отмечу, что данная продукция, установленная при реконструкции и ремонте АЗС, отличного качества.

– Предприятию досталось непростое наследие в виде старых советских АЗС, которые расположены в отдалённых поселениях и на трассах Ленинградской области. Удалось ли их реконструировать?

– Да, когда-то таких объектов было 30 единиц. Сегодня реконструированы уже 16. Сейчас можно проехать и посмотреть, как они преобразились. Например, в 2018 году прошла реконструкцию АЗС №233 в городе Сланцы. Нареканий по работе установленного там оборудования нет. Сейчас мы занимаемся вопросами ребрендинга АЗС. При этом



Главный инженер ООО «КИРИШИАВТОСЕРВИС» отметил, что автозаправочные станции работают надёжно

также будет использовано отечественное оборудование.

– В какой период года обслуживание является более сложным? И чем это объясняется?

– Лето, как правило, у нас не жаркое, поэтому ситуации с высокой пожароопасностью – у нас редкость. Зато в зимний и весенний периоды мы сталкиваемся с обледенением асфальтового покрытия и обильными снегопадами. При подобных обстоятельствах у нас достаточно оперативно срабатывают специалисты подрядных организаций, которые занимаются уборкой прилегающих территорий наших АЗС.

– Ведётся ли сотрудниками предприятия рационализаторская работа, направленная на улучшение функционирования АЗС?

– Да, специалисты каждый год принимают участие в секции «Сбыт нефтепродуктов» ежегодной научно-технической конференции молодых учёных и специалистов ПАО «Сургутнефтегаз». В числе победителей – немало наших сотрудников. Их разработки уже внедрены на производстве. Например, портал для обслуживания АЗС используем не только мы, но и сбытовое общество «Новгороднефтепродукт». Кроме того, многие дочерние общества так же, как и мы, стали использовать IP-телефонию. Сегодня мы вводим VR-технологии для обучения персонала. Стоит отметить, что сбытовое общество «КИРИШИАВТОСЕРВИС» является одним из современных предприятий, где используются передовые технологии.

Беседовал
Игорь БУРМАСОВ
Фото автора

ОБЪЕДИНИТЕ КРЕДИТЫ И ПЛАТИТЕ МЕНЬШЕ

Выгодное предложение для клиентов Сургутнефтегазбанка.

Теперь действующий ипотечный кредит можно рефинансировать по ставке от 7,69% годовых* одновременно с иными кредитными обязательствами, а также дополнительно получить денежные средства на потребительские цели до 15 000 000 рублей (включительно)** на срок до 30 лет (включительно).

При этом доступны для погашения в сторонних кредитных организациях, а также в АО БАНК «СНГБ»: потребительские кредиты, автокредиты, ипотечные кредиты и кредитные карты.

Подробнее с условиями можно ознакомиться на сайте www.sngb.ru и в офисах АО БАНК «СНГБ».

*Процентная ставка 7,69% годовых действует при рефинансировании кредита, выданного на цели приобретения/участия в долевом строительстве жилой недвижимости (квартиры), и при условии предоставления подтверждающих целевое использование кредита документов. Размер годовой процентной ставки увеличивается:

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



– на 1%, если не оформлен, не продлён срок действия страхового полиса по риску «Несчастный случай, болезнь» и/или «Потеря дохода (работы)»;

– на 1% при оформлении кредита на рефинансирование нескольких кредитов;

– 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».

В случае использования части суммы кредита на дополнительные цели размер процентной ставки увеличивается на 1%. Указанные увеличения размера процентной ставки могут применяться одновременно.

**Итоговая сумма кредита не должна превышать 80% стоимости объекта недвижимости, являющегося предметом ипотеки.

ВРЕМЯ ДЕЙСТВОВАТЬ!

Кредит «Потребительский» Сургутнефтегазбанка теперь по максимально выгодной ставке.

Клиентам предлагается воспользоваться предложением с процентной ставкой от 4,65%* годовых. При этом срок кредитования составляет до 10 лет включительно.

Подробнее об условиях кредита «Потребительский» можно узнать на сайте www.sngb.ru и в офисах АО БАНК «СНГБ».

*Процентная ставка 4,65% годовых действует для зарплатных клиентов при оформлении кредита на сумму свыше 300 000 руб. при сроке кредита 2 года и условии оформления страхового полиса по

риску «Несчастный случай, болезнь» и «Потеря дохода (работы)» в АО БАНК «СНГБ» на весь срок пользования кредитом. Если клиент не относится к категории зарплатный клиент, размер процентной ставки увеличивается на 2% годовых. При оформлении страхового полиса по единственному риску «Несчастный случай, болезнь» в АО БАНК «СНГБ» на весь срок пользования кредитом процентная ставка от 7,4%. При оформлении страхования не в АО БАНК «СНГБ» процентная ставка от 9,5%. При отсутствии страхования процентная ставка от 11,5%. Ставки учитывают дополнительную скидку 0,25% при наличии у клиента купона «Продукт дня», оформленного в АО БАНК «СНГБ».

