

Актуально

ГЛАВНЫЙ ЦЕХ

Дочерние сбытовые общества ПАО «Сургутнефтегаз» повышают эффективность работы сети АЗС. Одним из мероприятий в данном направлении стала реорганизация системы управления станциями. Традиционная схема управления АЗС предусматривала подчинение заправок нефтебазам, которые располагались в разных районах одного региона. Директору нефтебазы нужно было разбираться не только в технических вопросах, но и в розничной торговле, сервисе. Сегодня заправочные станции стали многофункциональными торговыми объектами, поэтому прежняя схема работы больше не актуальна.

В каждом сбытовом обществе есть собственный цех по эксплуатации АЗС. Их работой руководят профессионалы, которые отлично разбираются в тонкостях маркетинга, общения с клиентами, товарообороте. В ООО «Новгороднефтепродукт» цех по эксплуатации АЗС был образован 1 апреля 2018 года. Начальнику цеха подчинены начальники автозаправочных станций. Каждый курирует работу нескольких объектов одновременно. Операторы АЗС 5 разряда отвечают за работу на местах. Интересно, что если за каждым руководителем закреплены разные по расположению станции (городские, трассовые, сельские), то задачи у всех одни и те же: высокое качество сервиса, быстрое обслуживание, бесперебойная работа АЗС.

Цех по эксплуатации АЗС возглавляет Сергей Елизаров. 20 лет назад он начинал карьеру обычным оператором, после стал управляющим АЗС, а затем и начальником участка. Долгое время работал в петербургской компании, располагающей крупной сетью АЗС. Всегда хотел вернуться в Великий Новгород, и когда С. Елизарову предложили руководство цехом в ООО «Новгороднефтепродукт», он с радостью согласился.

– Мы уделяем детальное внимание любой проблеме. К примеру, если не выполняется план по реализации кофе или выпечки, начальники станций изучают всю цепочку – от поставок и оборудования до поведения оператора во время общения с клиентами. Если вдруг прекратилась подача электроэнергии, они связываются со службой технического обслуживания и ремонта, энергетиком, отслеживают решение проблемы. Нужно отобрать пробы топлива и отвезти в лабораторию – сделают быстро. Мои сотрудники берут трубку при звонках с АЗС круглые сутки. На все вопросы реагируют оперативно. Этим мы сокращаем простои в работе АЗС, – отмечает Сергей Елизаров.

Стать начальником станций не просто. Их назначают после проведения конкурса, в котором могут принять участие как сотрудники

компании, так и соискатели со стороны. Жёсткие требования предъявляются ко всем: нужно обладать не только должной квалификацией, но и высоким уровнем грамотности в письменной и устной речи, умениями работать с большим коллективом, оперативно принимать верные решения.



Новгородская область большая по площади. Несмотря на отдалённость станций от районных центров, на каждой из них начальники АЗС бывают еженедельно. Общаются с операторами, оценивают обстановку, следят за тем, как поддерживаются чистота и порядок на территории и в торговом зале, обращают внимание на внешний вид операторов.

– Я сам тоже посещаю АЗС выборочно каждую неделю, – рассказывает С. Елизаров. – Это внеплановая проверка, никто не знает, куда именно я поеду. Но в своих сотрудниках я уверен, они хорошо работают. Дело в том, что все наши операторы и начальники станций прошли обучение. Все знают стандарты обслуживания, правила поведения и выкладки товара. Я занимался обучением лично в части приёма бензовоза, общения с клиентами.

У нас есть учебный класс, куда принят на работу специалист. Совместно мы делаем выездное обучение в каждом районе области.

Сбытовое общество «Новгороднефтепродукт» располагает сетью из 48 собственных АЗС. Клиентов привлекает сюда не только качество топлива, но и различные акции, а также бонусы, которые можно заработать по программе лояльности.

В самом западном сбытовом предприятии, ООО «Калининграднефтепродукт», цех эксплуатации АЗС возглавляет Герман Жойдь. В цехе 41 АЗС, из них 31 – стационарная с персоналом, и десять полностью автоматических, таких станций у других сбытовых дочерних

стоит перед развязкой основного выезда из города с окружной дорогой, а АЗС №3 – после развязки главной дороги с морского направления и окружной дорогой, – поясняет Герман Жойдь.

В числе новых сопутствующих услуг появилась мойка автомобиля в формате самообслуживания. Сбытовое общество пока запустило один такой объект, но в ближайшие годы планируется оснастить соответствующим оборудованием значительное количество АЗС.

ООО «Калининграднефтепродукт» меняет формат торговых залов, увеличивает на станциях число точек общепита, ведь сэндвичи и выпечка пользуются спросом.

обществ ПАО «Сургутнефтегаз» нет. Уникальны и условия работы: область со всех сторон окружена границами других государств, таких оживлённых автотрасс, как М-10 и М-11 в Центральной России, здесь нет. Все населённые пункты, кроме Калининграда, – небольшие по численности жителей. Через некоторые из этих пунктов пролегают основные областные дороги, и потому АЗС там выполняют роль как трассовых, так и городских заправок.

– В чистом виде трассовой у нас является лишь одна АЗС – №40, что неподалёку от пограничного перехода Мамоново – Гжехотки у польской границы. Другие стоят на дорогах в пределах населённых пунктов. Автомобильные развязки вокруг Калининграда активно строятся и реконструируются, и там есть наши станции. Например, АЗС №49

Для тех АЗС, где пока таких услуг нет, закупается необходимое оборудование.

– Многих сопутствующих товаров, которые были у нас раньше, сегодня на полках торговых залов АЗС вы не найдёте, – говорит Герман Жойдь. – Связано это с тем, что товар перестал нормально продаваться. Вокруг появилась масса специализированных магазинов. Поэтому мы от таких товаров отказались. Также теперь у нас представлено меньше брендов, чем раньше, – только те, чьи товары заслужили доверие покупателей и пользуются хорошим спросом. Это позволило нам освободить полки для других востребованных товарных групп. Главный тренд: автоаксессуары уступают место пищевым продуктам.

Окончание на стр. 6

Колонка новостей

Лидер в переработке

Китай в ближайшие годы может стать лидером нефтепереработки, тогда как НПЗ в США и Европе борются с последствиями глубокого экономического кризиса, а экономики стран постепенно уходят от использования традиционного топлива. Это может говорить о снижении спроса на нефть в долгосрочном периоде, считает агентство «Блумберг».

В качестве примеров глобальных изменений приводится недавнее закрытие крупного НПЗ Royal Dutch Shell в американской Луизиане и открытие завода китайской компании Rongsheng Petrochemical в провинции Чжэцзян. Сообщается, что этот проект – лишь один из четырёх новых китайских НПЗ совокупной мощностью 1,2 миллиона баррелей в день, что эквивалентно текущей мощности нефтепереработки на всей территории Великобритании.

По информации издания «Коммерсант»

Когда сэкономили на качестве

Аудиторы контрольно-счётной палаты Новосибирска проверили деятельность муниципального казённого предприятия «Пассажирское автотранспортное предприятие №4» за 2018–2019 годы. Как установила проверка, убыточными являются все междугородние, городские и пригородные маршруты. Средняя себестоимость перевозки одного пассажира постоянно увеличивается. Рост обусловлен расходами на запчасти, услуги по ремонту подвижного состава и ГСМ. Однако ключевым фактором высокой убыточности предприятия, по мнению контрольно-счётной палаты, оказалась проблема закупки топлива и горюче-смазочных материалов у «серых» производителей.

Общее количество закупленного топлива, которое не соответствовало ГОСТу, превышает 424 тонны. Эксперты пришли к следующему мнению: из-за того что транспорт эксплуатировался на топливе с повышенным содержанием серы, предприятие постоянно несло расходы на ремонт топливной системы. Это подтверждают документы списания запчастей и выполненных ремонтных работ.

По информации агентства riafan.ru

Актуально

ГЛАВНЫЙ ЦЕХ

Окончание. Начало на стр. 5

– Ассортимент сопутствующих товаров для некоторых станций подбираем индивидуально. Так, например, на АЗС №17 замечательно продаётся товар, который не пользуется особым спросом в других наших торговых точках. Дело в том, что эта станция располагается в маленьком посёлке Большаково, через который проходит основная трасса на северо-восток области, в сторону пограничного перехода с Литвой. Там нет салонов связи, специализированных фирменных магазинов.

Поэтому на данной АЗС хорошо реализуются зарядные устройства и держатели для смартфонов, наборы инструментов, ключи, автохимия. Эти товары покупают как дальнотойщики, так и местные жители, – комментирует Герман Жойдь.

Специалисты других сбытовых дочерних обществ с той же высокой долей ответственности подходят к сопутствующему направлению своих предприятий. Несмотря на непростой период, когда потребительский спрос сдерживается введёнными в регионах ограничениями, связанными с коронавирусной

инфекцией (COVID-19), на АЗС ООО «КИРИШИАВТОСЕРВИС» дополнительно организованы комфортные зоны для приёма пищи, для удобства посетителей в центре торговых залов размещаются кофейные модули. На части АЗС ООО «Псковнефтепродукт» расширен ассортимент выпекаемой продукции, в продаже появились новые виды кондитерских изделий, блины и даже свежий хлеб. В ООО «СО «Тверьнефтепродукт» успешно реализована организация эффективного взаимодействия между руководителями по сопутствующему направлению, операторами

АЗС и потребителями. Проводимые комбо-акции повышают выгодность покупки и увеличивают лояльность клиентов. Сотрудники АЗС неизменно вежливы и компетентны.

В новый век – с новыми подходами в организации производства. Сургутнефтегаз продолжит развитие своей сети АЗС. Очень скоро каждая заправочная станция предприятия будет выглядеть современно и стильно, а её работа станет ещё более эффективной.

Игорь БУРМАСОВ
Фото автора



Конференция

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ С НАУЧНЫМ ПОДХОДОМ

Специалист I категории группы маркетинга ООО «Новгороднефтепродукт» Никита Сергеевич СОКОЛОВСКИЙ стал победителем XL научно-технической конференции молодых учёных и специалистов ПАО «Сургутнефтегаз» в секции «Сбыт нефтепродуктов». Его исследовательская работа «Влияние изменения розничной цены нефтепродуктов на результаты деятельности ООО «Новгороднефтепродукт» привлекла пристальное внимание жюри, ведь она направлена на решение важнейшей для любого сбытового предприятия задачи: обеспечение конкурентоспособности на рынке.



– Как вы выбрали тему для исследования?

– Толчком послужило выполнение анализа влияния изменения цен конкурентов на реализацию топлива на АЗС ООО «Новгороднефтепродукт» за 2019 год. Он впоследствии лёг в основу первой части моего проекта.

Затем по согласованию с руководством ООО «Новгороднефтепродукт» я дополнил его моделью прогнозирования товарооборота в 2020 году на основе эконометрических методов, сформулировал предложения по ценообразованию, рассчитал экономический эффект.

– Кто был вашим научным руководителем?

– Генеральный директор ООО «Новгороднефтепродукт» Андрей Викторович Серебренников. В такой сложной теме его поддержка оказалась просто неоценимой.

– Как долго трудились над проектом?

– Несколько месяцев, с декабря 2019 года до середины марта

2020-го. Работа проводилась в три этапа.

На первом я проанализировал влияние изменения цен конкурентов на реализацию топлива на АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» в 2018 и 2019 годах. Пришлось собрать точные данные обо всех ценах в разрезе номенклатур за данный период. Далее выполнил анализ динамики товарооборота в зависимости от цен конкурентов за 2017–2019 годы.

На втором этапе был найден эконометрический метод прогнозирования товарооборота на 2020 год с учётом реальных показателей за 2019-й, построены оптимистичный и пессимистичный варианты прогноза. На их основе сделан анализ выполнения плана технико-экономических показателей по розничному товарообороту.

Тут важно отметить, что благодаря переносу конференции на более поздние сроки удалось проверить точность прогноза. За период с января по май 2020 года реально полученный факт находился в коридоре между оптимистичным и пессимистичным вариантами, что подтверждает значимость прогноза. На третьем этапе я предложил меры по изменению розничных цен на АЗС ООО «Новгороднефтепродукт» для увеличения розничного товарооборота, а значит – приближению к выполнению плана в 2020 году.

– Использованы ли ваши предложения на производстве?

– Розничные цены на АЗС ООО «Новгороднефтепродукт» были изменены. К концу мая 2020 года удалось поднять среднесуточную розничную реализацию топлива на 10 процентов. Планируемый эффект при сохранении рекомендаций по ценообразованию позволит выйти на выполнение плана по розничному товарообороту в 2020 году.

– О чём вас спрашивали члены жюри после выступления?

– Проблематика, поднятая в работе, – в числе ключевых для розничной реализации топлива. Даже несмотря на то что я выступал последним, тема управления товарооборотом через розничные цены привлекла внимание. Вопросы поступали как со стороны руководителей сбытовых дочерних обществ, так и со стороны служб ПАО «Сургутнефтегаз». Интересовались, какие цены сравнивались, проводился ли аналогичный анализ в разрезе АЗС, насколько точен предложенный метод прогнозирования. Я постарался ответить на вопросы довольно подробно.

– Собираетесь ли вы участвовать в следующей конференции?

– Прежде всего темы появляются из текущей работы, необходимости решать поставленные задачи и проблемы, возникающие перед предприятием. Если одна из подобных задач будет настолько интересна, что опытом её решения захочется поделиться с коллегами, то я, конечно, буду участвовать в последующих конференциях.

– Вы ранее занимались научной работой или это был дебют?

– У меня достаточно большой опыт проведения исследований и выступлений с докладами. Я окончил аспирантуру по направлению

«информатика и вычислительная техника», получил квалификацию «исследователь». Защита кандидатской диссертации должна была состояться летом 2020 года, но из-за пандемии перенесена на следующий год.

На данный момент у меня опубликовано 12 научных статей, половина из них – в зарубежных изданиях. Я участвовал в пяти международных конференциях, проходивших в Польше, Греции, Китае, России, Финляндии. Научные работы написаны в области теории чисел, дискретной математики и криптографии. Также имею публикацию в сборнике работ молодых специалистов ПАО «Сургутнефтегаз» за 2018 год.

– Солидный опыт. Где в вас пробудили такой интерес к науке?

– Моя альма-матер – Новгородский государственный университет, где я приобрёл квалификацию «бакалавр прикладной математики и информатики». Параллельно получал образование переводчика с английского языка в сфере профессиональной коммуникации.

Во время обучения в бакалавриате прошёл месячную стажировку в Польше. Выиграл научный грант и уехал на учёбу в Лодзинский технический университет по направлению Computer Science. В 2014 году вернулся в Великий

Новгород, окончил магистратуру по направлению «прикладная математика и информатика», получил квалификацию «магистр прикладной математики и информатики».

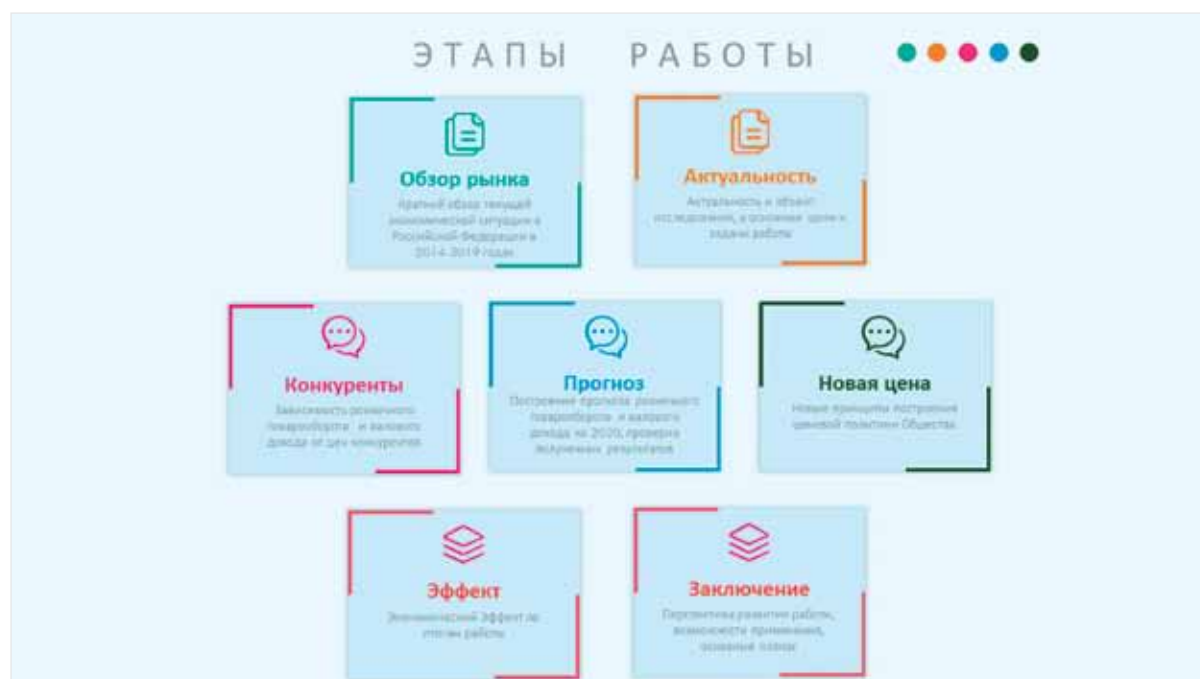
– А ваши родители имеют отношение к науке?

– Учёных у меня в семье нет. Отец большую часть жизни занимался монтажом металлоконструкций на заводе в Великом Новгороде. Мама трудится в лаборатории отдела качества крупной международной компании.

– Много ли свободного времени приходится уделять научным изысканиям?

– Так как обучение и наука занимают значительную часть моей жизни, свободное время я посвящаю написанию научных статей. Зачастую даже отпуск планирую таким образом, чтобы иметь возможность не только отдохнуть, но и провести время с пользой. Например, в июне 2019 года был в отпуске в Польше – в Лодзи и Варшаве, где прочитал ряд лекций по своей научной работе. В декабре отправился в Китай на научную конференцию в Нанкин, после чего путешествовал и знакомился с Шанхаем, Пекином.

Беседовал Андрей НЕСТЕРОВ
Фото из архива
Н. Соколовского



Конференция

ПОДГОТОВКА КАДРОВ

Доклад специалиста цеха эксплуатации АЗС и АГЗС ООО «Новгороднефтепродукт» Ольги Николаевны КАДЫРОВОЙ о создании единого учебного центра для всех сбытовых дочерних обществ компании высоко оценила конкурсная комиссия XI научно-технической конференции молодых учёных и специалистов ПАО «Сургутнефтегаз». Ольга заняла второе место в секции «Сбыт нефтепродуктов».



– Что определило выбор темы доклада?

– Одно из направлений моей деятельности – обучение персонала. Я и мои коллеги видим позитивные перемены в сотрудниках после прохождения ими курсов подготовки. Считаю, что масштабирование нашего опыта на все сбытовые дочерние

общества компании, несомненно, принесёт результаты.

– Кто был вашим научным руководителем?

– Начальник цеха эксплуатации АЗС и АГЗС ООО «Новгороднефтепродукт» Елизаров Сергей Геннадьевич, который является моим

непосредственным руководителем на производстве.

– Расскажите подробнее о проекте.

– В течение года мы проводили исследование: изучали опыт мировых и отечественных компаний в сфере профессиональной подготовки и переподготовки сотрудников, анализировали текущие результаты обучения работников ООО «Новгороднефтепродукт». На основании полученных данных разрабатывали концепцию единого учебного центра для сбытовых предприятий компании.

Часть выдвинутых предложений уже внедрена в ООО «Новгороднефтепродукт», некоторые находятся в процессе внедрения.

– Каков реальный или предполагаемый эффект?

– Оценить эффективность работы операторов АЗС, прошедших обучение, можно по конверсии чека. В ООО «Новгороднефтепродукт» с января по апрель 2020 года конверсия увеличилась на 2 процента по отношению к аналогичному периоду 2019 года. Показателем также критерий «продажи сопутствующих товаров на тонну топлива». Здесь рост с января по апрель 2020-го составил 16 процентов по сравнению с началом 2019-го.

– На ваш взгляд, тема доклада заинтересовала конкурсную комиссию?

– Думаю, да. Задавали много вопросов о текущих показателях работы ООО «Новгороднефтепродукт», о выборе места для создания учебного центра – я предлагаю Великий Новгород, о взаимоотношениях сбытовых дочерних обществ по вопросам обучения сотрудников.

– Будете участвовать в конференции в следующем году?

– Я бы с удовольствием приняла участие в следующих конференциях, но, к сожалению, не смогу, так как установлен возрастной ценз. Уверена, что на нашем предприятии найдутся другие молодые работники, которым передам эстафету, а также помогу подготовиться к докладу. Возможно, в будущем смогу выступить в роли научного руководителя проекта.

В текущих условиях, учитывая масштабность проекта, предложенная идея нашла своё применение в каждом сбытовом дочернем обществе по отдельности. В обществах организовано обучение операторов по работе с клиентами и продвижению сопутствующих товаров.

**Беседовал
Андрей НЕСТЕРОВ
Фото из архива О. Кадыровой**



Ольга Кадырова родилась в Великом Новгороде, окончила гимназию «Исток». Получила два высших образования: в Новгородском государственном университете имени Ярослава Мудрого по направлению «психология» и в Российской академии народного хозяйства и государственной службы по направлению «управление персоналом». Любит читать литературу о ведении бизнеса, интересуется вопросами кадровой психологии, взаимоотношениями между людьми, прогнозированием поведения людей.

НА СЧЕТУ – КАЖДЫЙ КИЛОВАТТ

Начальник станции ООО «СО «Тверьнефтепродукт» Валентин Владимирович БРАЖНИКОВ награждён поощрительной премией за своё выступление в секции «Сбыт нефтепродуктов» ежегодной научно-технической конференции молодых учёных и специалистов ПАО «Сургутнефтегаз». Темой его доклада стала установка автоматической системы коммерческого учёта электроэнергии (АСКУЭ) с целью снижения затрат на оплату электроэнергии и управления спросом на неё. На конференции он выступал впервые, потому защита работы стала непростым делом, но ему помог опытный наставник, в прошлом – тоже один из участников НТК.



– Кто был вашим научным руководителем?

– Моим научным руководителем стал инженер-энергетик Антон Андреевич Минин. Ранее он участвовал в конференции с докладами по темам, связанным с энергетикой, поэтому готовить свою работу мне было легче. Его опыт пригодился как в проведении исследования, так и в подготовке текста выступления,

презентации. Хорошо, что у нас на предприятии есть специалисты, которые могут помочь в таком сложном деле.

– Сколько времени заняла исследовательская работа?

– Исследования начали проводить с октября 2019 года и продолжаются по настоящее время. Для их выполнения потребовалось снабдить АЗС системой АСКУЭ, провести расчёты по ценовым категориям, научиться управлять нагрузкой на АЗС и многое другое.

– Почему выбрали именно эту тему?

– На подконтрольной мне АЗС установили автоматическую систему коммерческого учёта электроэнергии, что, конечно, заинтересовало меня. Впоследствии мои АЗС попали и в программу управления спросом, так как АСКУЭ позволила получать так называемый профиль нагрузок на заправочной станции – наглядно видеть, сколько электроэнергии потреблено в заданный промежуток времени. Я решил разобраться в этом вопросе.



– Внедрены ли ваши предложения в производство?

– На данный момент удалось установить АСКУЭ и перейти на четвёртую ценовую категорию на девяти АЗС и сэкономить около 121 тысячи рублей без НДС за первый квартал 2020 года. Результаты

по управлению спросом на этих АЗС будут ясны в будущем.

Предполагаемый общий экономический эффект на 58 заправочных станциях за первый год – около 2 миллионов 200 тысяч рублей, а в последующие годы – около 3 миллионов рублей.

– Много вопросов задавала вам конкурсная комиссия?

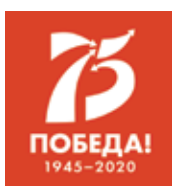
– Нет, тема ещё относительно новая и сложно пояснить все нюансы за 15 регламентных минут для более детального обсуждения. Какие-то вопросы были предсказуемы, какие-то – нет. В следующий раз подготовлюсь лучше, и надеюсь, что смогу претендовать на первое место. Над темой пока не думал, но она обязательно будет актуальна для сбытовых дочерних обществ компании.

**Беседовал Игорь БУРМАСОВ
Фото из архива
ООО «СО «Тверьнефтепродукт»**

Справка «ТК»

Валентин Бражников родился в Твери, здесь окончил школу. После учился в негосударственном образовательном учреждении «Лицей ТИЭМ», а затем – в Тверском государственном техническом университете по специальности «технология транспортных процессов». В свободное время увлекается ездой на кроссовом мотоцикле и реставрацией классических автомобилей.

Ветераны



ТЕХНИКИ ПОБЕДЫ

Советские лётчики-герои во времена Великой Отечественной войны были очень хорошим примером для мальчишек, и многие школяры на вопрос «Кем хочешь в армии служить?» отвечали без раздумья: «Пилотом!». Но если бы не инженерный состав авиации тех лет, нашим асам воевать было бы не на чем. Сконструировать самолёт – одно, а вот восстанавливать его после очередного рейса в тыл врага – совсем другое. На что были похожи самолёты после боя? На дуриллаг.

Кадровый состав авиации нёс потери. Если уйти из-под огня зениток бомбардировщику часто удавалось без особых повреждений, то от истребителей люфтваффе деваться было некуда. Вернуться с боевого задания живым всему экипажу бомбардировщика было невероятным везением.

Ветерану 108 авиационного полка Василию Гавриловичу Булычеву было 17, когда ему пришла повестка. Местом призыва стала Чкаловская (Оренбургская) область, где он в эвакуации окончил школу. Война шла третий год, и у многих его одноклассников отцов и братьев уже не было в живых. Некоторые из них погибли в воздушных боях.

В те годы остро не хватало технических специалистов, и умение чинить различного рода технику Василию Булычеву пригодилось. Но не о том мечтал юноша. Он хотел бить нацистов, освободить родную землю, свой край. В 1943 году, в самый разгар наступательных операций Красной армии в Белоруссии, его отправляют на аэродром.

«Ты думаешь, что фронт далеко? Фронт здесь!» – ответил на вопрос парня старшина и указал ему на изрешечённый корпус ДБ-3. Этот самолёт Василию Гавриловичу предстояло хорошо изучить и привести в порядок для новых вылетов. Молодому человеку дали наставника, который помог освоить работу авиатехника.



Самолёт ДБ-3 – настоящий рекордсмен по дальности перелётов. На нём к началу войны было установлено пять мировых рекордов. Но без должного обслуживания он даже не взлетел бы! Представители ВВС отмечали, что, несмотря на полное соответствие характеристик самолёта заявленным тактико-техническим требованиям, машина оказалась чрезвычайно сложной в эксплуатации, имела много производственных дефектов. Случались течи топлива, трещины бензобаков, отказы тормозов и разрушения основных опор шасси. В воздухе самолёт был неустойчив по всем трём



осям и требовал постоянной работы ручкой и педалями.

Василию Гавриловичу и его сослуживцам приходилось исправлять производственный брак на новых самолётах и восстанавливать машины, изрядно потрёпанные в воздушных боях. Конечно, Василий Булычев за время службы на аэродроме видел всё: простреленные насквозь и залитые кровью кабины ДБ-3, похороны героев-пилотов, с которыми буквально вчера сидел за одним столом, ответные налёты противника на аэродромы, во время которых сложно было остаться в живых.

Василий Гаврилович до конца войны служил в авиаполку и делал всё для того, чтобы советские бомбардировщики не оставляли камня на камне от немецких военных объектов.

Конечно, за взятие Риги, Кёнигсберга и Берлина награды давали в первую очередь пехоте, артиллеристам и танкистам. Но их потери были бы намного больше, если бы не авиаторы. Василию Булычеву за его службу на аэродроме также были вручены медали. Полк, в котором служил Василий Гаврилович, к концу войны получил наименование «Рижский Краснознамённый». За время службы ветеран получил звание техника-лейтенанта, майора ВВС.

О своём дедушке Василии Булычеве редакции рассказал специалист отдела поставок и реализации ООО «Калининграднефтепродукт» Михаил Булычев. Он поблагодарил газету за то, что в год 75-летия Победы в Великой Отечественной войне журналистам были найдены сведения о ветеране, его наградах и боевом пути.

Игорь БУРМАСОВ
Фото из архива
семьи Булычевых

Это важно знать

ЗАРПЛАТНАЯ КАРТА

Ключ к комплексу банковских продуктов и сервисов Сургутнефтегазбанка – зарплатная карта VISA Platinum с тарифным планом «Единый» и современное мобильное приложение «СНГБ Онлайн».

Удобные и выгодные условия по карте VISA Platinum:

- бесплатное обслуживание карты*;
- бесплатное снятие наличных в банкоматах любых банков (на территории России, кроме города Сургута);
- бесплатные переводы на карты других банков в системе «СНГБ Онлайн»;
- кешбэк в рублях;
- начисление % на остаток по карте рублями, бонусами или мильями – до 7%;
- бесплатные push-уведомления;
- бесплатное пополнение с любой карты;
- бесплатные дополнительные карты.



Программа лояльности:

- выбирайте одну из категорий повышенного начисления, в том числе «СНГБ-Тревел» с начислением до 4% миль, или получайте кешбэк в рублях до 10% в зависимости от выбранной категории;
- в новой категории «Персональная» можно выбрать одновременно 3 из 11 подкатегорий оплачиваемых товаров (услуг) и сформировать выгодный кешбэк именно для вас;
- возвращайте до 20% дополнительными бонусами/миллями при покупках у партнёров;
- активно расплачиваясь картой, получайте сверхбонусы за оборот**;

– приобретайте продукты банка и получайте дополнительно СНГБ-бонусы;

– управляйте программой лояльности в мобильном приложении.

Оформить заявку можно на сайте www.sngb.ru, в мобильном приложении «СНГБ Онлайн» или в офисе Сургутнефтегазбанка.

* При условии, если общая сумма покупок, совершённых с использованием карты за месяц $\geq 10\ 000$ руб. В остальных случаях – 33 руб. в месяц.

** Не распространяется на категорию «Кредит» и «СНГБ-Тревел».

НА ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ

Потребительский кредит «Сотрудничество»

Сургутнефтегазбанк специально для сотрудников ООО «КИНЕФ», ООО «Псковнефтепродукт», ООО «Новгороднефтепродукт», ООО «Киришиавтосервис», ООО «Ленгипронефтехим», ООО «Калининграднефтепродукт», Санкт-Петербургского представительства ПАО «Сургутнефтегаз», ООО «СО «Тверьнефтепродукт», Московского представительства ПАО «Сургутнефтегаз» предлагает потребительский кредит «Сотрудничество» на выгодных условиях.

Процентная ставка – от 9,15%* годовых. Сумма кредита – до 3 000 000 рублей (включительно). Срок кредитования – до 10 лет (включительно). Кредит предоставляется без обеспечения.

Подать заявку можно в офисах Санкт-Петербургского и Московского филиалов АО БАНК «СНГБ» или онлайн (на сайте или в мобильном приложении).

Дополнительная информация по телефону:
8 (812) 600-48-23;
8 (8112) 29-08-87, 29-08-86;
8 (81368) 523-07, 525-99;
8 (495) 608-00-02.

* Указанная процентная ставка применяется при оформлении/продлении срока действия страхового полиса по риску «Несчастный случай, болезнь» и/или «Потеря дохода (работы)» при предоставлении кредита сроком до 2 лет (включительно) по заявке, принятым в период проведения акции с 03.12.2020 по 31.03.2021 (включительно).

При предоставлении кредита сроком свыше 2 лет до 10 лет (включительно) размер процентной ставки увеличивается на 1%. Если клиент не относится к категории «зарплатный клиент», размер процентной ставки увеличивается на 1,85%. При

неоформлении/непродлении срока действия страхового полиса по риску «Несчастный случай, болезнь» и/или «Потеря дохода (работы)» размер процентной ставки увеличивается на 2%.

Максимальная сумма кредита не может быть превышена на сумму платы за страхование и платы за присоединение к программе коллективного страхования в случае внесения указанных платежей за счёт предоставленных кредитных средств.

Информация носит справочный характер и не является публичной офертой. Подробные условия – на сайте банка.

Кредит «Альтернативный»

Есть кредиты в других банках? Оформите рефинансирование в СНГБ и платите меньше.

Уменьшите процентную ставку по действующим кредитам, сумму ежемесячного платежа или срок кредита. Объедините кредиты и платите всего 1 раз в месяц.

Кредит «Альтернативный»: процентная ставка – от 8,9%* годовых. Сумма кредита – до 1 100 000 рублей. Срок кредитования – до 7 лет (включительно).

Подать заявку на кредит можно в офисах Санкт-Петербургского и Московского филиалов АО БАНК «СНГБ» или онлайн (на сайте или в мобильном приложении).

* Процентная ставка 8,9% годовых действует для зарплатных клиентов – работников ООО «КИНЕФ», ООО «Псковнефтепродукт», ООО «Новгороднефтепродукт», ООО «Киришиавтосервис», ООО «Ленгипронефтехим», ООО «Калининграднефтепродукт», Санкт-Петербургского представительства ПАО «Сургутнефтегаз», ООО «СО «Тверьнефтепродукт», Московского представительства ПАО «Сургутнефтегаз»,

при предоставлении кредита, часть которого либо его полная часть направляется на погашение кредита, оформленного в целях приобретения автомобиля, при сроке кредита до 24 месяцев (включительно), по заявке, принятым в период проведения акции с 03.12.2020 по 31.03.2021 (включительно), и при условии предоставления заёмщиком документов, подтверждающих целевое использование кредита и регистрацию уведомления о залоге движимого имущества ранее приобретения автомобиля.

При рефинансировании кредита, оформленного не в целях приобретения автомобиля, размер процентной ставки увеличивается на 0,5% годовых.

Если клиент не является работником указанных организаций, размер процентной ставки при сроке кредита до 24 месяцев (включительно) увеличивается на 0,5% годовых.

Если клиент не относится к категории «зарплатный клиент», размер процентной ставки увеличивается на 1,6% годовых.

При отсутствии страхования по риску «Несчастный случай, болезнь» на весь срок действия кредита процентная ставка увеличивается на 2% годовых. При оформлении соответствующего страхового полиса не в АО БАНК «СНГБ» процентная ставка увеличивается на 1,5% годовых.

Информация носит справочный характер и не является публичной офертой.

Данные актуальны до внесения изменений в тариф банка. Подробные условия – на сайте банка.

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