

# ТОПЛИВНЫЙ

# ЖУРНАЛ

Тематическое приложение к газете «Нефть Приобья»

ЖУРАВЛИ НАШЕЙ ПАМЯТИ

стр. 8

## МАРКЕТИНГ

## ГОРДОСТЬ КОМПАНИИ



Мощностей автозаправочных станций хватит для увеличивающегося потока автомобилей

**Обновлённые АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» открыли свои двери в Псковской области. Заправочные станции нового дизайна полностью соответствуют фирменному стилю. Их по достоинству оценили посетители.**

### Космические станции

Автомобильная трасса Москва – Балтия – важная транспортная артерия. Понимая это, ООО «Псковнефтепродукт» в числе первых осуществило ребрендинг трассовой АЗС №19 близ посёлка Кунья. Заправочная станция располагается на 438 километре автодороги М-9 и обслуживает оба направления транспортного потока. Современные насосы, 16 пистолетов на трёх топливораздаточных колонках обеспечивают бесперебойную и быструю заправку автомобилей.

Здесь создано всё для удобства клиентов: торговый зал площадью 110 квадратных метров, два санузла, комфортные места для приёма пищи. На станции можно приобрести несколько видов натурального ароматного кофе, хот-доги – три вида французских и датских, гамбургеры, блины с пятью начинками, а также четыре вида пирожных. Кроме того, здесь реализуются блюда традиционной кухни. Словом, покушать на этом месте – одно удовольствие! Это подтверждают и водители большегрузов и междугородних автобусов (они часто бывают здесь).

Трассовая АЗС №25 в городе Порхове (улица Ленина, строение 145) также оснащена по высшему классу – здесь аналогичное оборудование, представлен полный комплекс услуг. Кстати, эти две автозаправочные станции реализуют четыре вида топлива стандарта «Евро-5». Порховская АЗС удобна для заезда с обеих сторон трассы, водители ценят её за удобное расположение и вкусную выпечку.

Хорошим спросом здесь пользуются товары под брендом «На все 100%»: вода газированная и негазированная, энергетический напиток, омывающая жидкость, салфетки и зажигалки. На этих станциях посетители также могут приобрести автохимию и масла, товары в дорогу от ведущих производителей.

### СПРАВКА «ТК»

Новые АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» стали более комфортны для маломобильных групп населения. В торговые залы удобно заезжать на коляске. В зданиях оборудованы специальные санузлы для людей с ограниченными возможностями здоровья.

В вечерние и ночные часы трассовые автозаправочные станции ПАО «Сургутнефтегаз» очень хорошо видны издалека. Новая схема освещения, современные светодиодные приборы, а также яркое цветовое решение и дизайн придают АЗС вид космической станции, к которой словно межпланетные корабли приближаются для стыковки большие грузовые автомобили.

Известно, что в Порхов люди отправляются не только по деловым вопросам, но и ради познавательных прогулок по окрестностям, а также для прохождения восстановительных процедур. Дело в том, что в городе расположена каменная Никольская церковь, а на берегу местной реки Узы работает санаторий «Хилово», минеральную воду и иловую грязь которого используют для лечения заболеваний опорно-двигательного аппарата, органов пищеварения и нервной системы.

Надо отметить, что в Порхове всегда много туристов из разных уголков России. Поэтому обновление заправочных станций – важная составляющая в формировании облика муниципалитета и создании комфортной

городской среды. Это процесс важный и необходимый не только для компании, но и для региона.

### С большим удовольствием!

Обновлённые городские АЗС ООО «Псковнефтепродукт» расположены в городе Великие Луки. Заправочная станция №43 находится на улице Холмская, дом 13а, а №61 – на улице Гоголя, дом 10а. Они небольшого размера, потому что площадь торгового зала у них невелика. Здесь при реконструкции применили решения, которые позволили максимально эффективно задействовать имеющееся пространство, создать уютную атмосферу.

АЗС получились невероятно комфортными для посетителей. Приобретя кофе, хот-дог, можно спокойно посидеть за столиком и насладиться свободной минуткой и ароматом бодрящего напитка. Стоит отметить, что места для приёма пищи на городских заправочных станциях устроены по-разному. Внутри операторной АЗС №43 установлены барная стойка и стулья, а в зале АЗС №61 – диваны и столики. Все они отделены от основной части залов дизайнерской инсталляцией из дерева с подвесными лампами. Кстати, фаст-фуд и выпечка тут пользуются особым спросом. Дело в том, что в Великих Луках не так много учреждений общественного питания. Потому на станции с большим удовольствием заезжают местные жители не только за топливом, но и перекусить. Операторам АЗС всегда есть чем порадовать посетителей. Для гостей готовят три вида французских и датских хот-догов, гамбургеры и сборные сэндвичи. К кофе предлагается ещё вкуснейшее пирожное – четыре наименования.

Мощностей топливораздаточных колонок (по 16 пистолетов) у городских АЗС хватает с лихвой: даже если автопоток увеличится в разы. Бензин марок Аи-92, Аи-95, Аи-98 и дизельное топливо пользуются большим спросом у автомобилистов города Великие Луки. Топливо имеет высокий экологический класс «Евро-5» и произведено на заводе ООО «КИНЕФ», который у многих владельцев транспорта северо-запада России ассоциируется с неизменным качеством.

В обновлённых АЗС всегда рады видеть и гостей города, и местных жителей, готовы предложить им качественное и быстрое обслуживание, а также выгодные приобретения и начисления бонусов по программе лояльности «На все 100%».

**Игорь БУРМАСОВ**

Фото из архива

ООО «Псковнефтепродукт»



Обновлённые автозаправочные станции удобны для посетителей

## НОВОСТИ

### «АЗС У СИНЕГО МОСТА»

Долгожданное открытие после масштабной реконструкции автозаправочной станции №3 сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» состоялось в Великом Новгороде. Станция получила название «АЗС у Синего моста», именно так именуют её горожане между собой уже много лет.

Торговый зал, зоны кафе и фаст-фуда, туалетные комнаты, современные топливораздаточные колонки и резервуары – это далеко не весь перечень обновлений на реконструированной станции. Также там размещена зарядная станция для электромобилей с разъемом Туре 2 мощностью 22 киловатта.

Гостей «АЗС у Синего моста» ждёт лёгкая приятная музыка, доступный Wi-Fi и уютные места в зоне кафе, где можно отдохнуть и насладиться отличными напитками, вкусной свежей выпечкой и пирожными, а также фирменными аппетитными хот-догами.

### ЕДИНАЯ КАРТА ПЕТЕРБУРЖЦА



«Единая карта петербуржца» даёт много преимуществ

У жителей Санкт-Петербурга появился отличный шанс получать дополнительные баллы бонусной программы «На все 100%! Это возможно в том случае, если они будут заправляться и приобретать сопутствующие товары на АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» в Санкт-Петербурге, Ленинградской и Псковской областях по многофункциональной электронной «Единой карте петербуржца».

Обладатели универсальных карт могут быть уверены, что на автозаправочных станциях ПАО «Сургутнефтегаз» их порадуют отличным сервисом, качественным топливом и товарами под собственной торговой маркой «На все 100%».

### НОВАЯ МНОГОПОСТОВАЯ СТАНЦИЯ

С февраля 2022 года начала функционировать многопостовая автозаправочная станция №35 (12 топливораздаточных колонок) ООО «КИРИШИАВТОСЕРВИС» (Ленинградская область). На неё можно попасть, следуя транзитом через город Тосно по федеральной трассе М-10 «Россия». Здесь посетителям гарантирован гостеприимный сервис, высокое качество топлива завода ООО «КИНЕФ» и продукция общественного питания.



## КОНФЕРЕНЦИЯ

# ВОПЛОТИТЬ В ЖИЗНЬ МОЛОДЁЖНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

14 апреля состоялось дистанционное заседание секции «Сбыт нефтепродуктов» 42-й научно-технической конференции молодых учёных и специалистов ПАО «Сургутнефтегаз». Как и в прошлом году, заслушивали и оценивали выступления докладчиков по видео-конференц-связи.

Расскажем подробнее о работе секции и некоторых проектах, которые были представлены участниками.

## Тематическое разнообразие исследований

Заседание секции проведено под председательством **Виталия Рудольфовича Гукенгеймера**, начальника управления по координации сбыта нефтепродуктов ПАО «Сургутнефтегаз». В состав комиссии также вошли генеральные директора и главные инженеры сбытовых дочерних обществ.

Научные разработки представили одиннадцать молодых сотрудников: по три человека от ООО «СО «Тверьнефтепродукт» и ООО «Новгороднефтепродукт», по два – от ООО «Псковнефтепродукт» и ООО «КИРИШИАВТОСЕРВИС». Один делегирован ООО «Калининграднефтепродукт».

В этом году доклады участников секции были разнообразными, молодые исследователи презентовали материалы, посвящённые маркетингу, высоким технологиям и автоматизации, инженерным решениям, а также экологическим вопросам. Ребята были отлично подготовлены по заявленным темам и уверенно отвечали на все вопросы, которые им задавала комиссия. А потому и вердикт выносить будет непросто: ключевыми критериями оценки докладов стали актуальность предложенной темы, доступность и возможность её реализации на предприятии, практическая значимость и необходимость внедрения.

Жюри особо отметило проекты **Рината Александровича Хисматуллина**, **Никиты Сергеевича Соколовского**, **Дарьи Сергеевны Петровой** и **Сергея Андреевича Хазова**.

## Интеллектуальная система

Начальник группы программирования отдела автоматизации ООО «Новгороднефтепродукт» Ринат Хисматуллин рассказал об оптимизации работы сети АЗС на основе интеллектуальных систем видеонаблюдения.



Ринат Хисматуллин удачно дебютировал с докладом об использовании технологий искусственного интеллекта в маркетинге

– Интеллектуальное видеонаблюдение помогает решать ряд маркетинговых задач, связанных с изучением поведения покупателей, мест их скопления и маршрутом движения потока посетителей, анализом и точным выявлением наиболее востребованных товаров. Это позволит в значительной степени оптимизировать работу торговых залов сразу по нескольким направлениям, в том числе и в сфере безопасности, – считает Ринат Хисматуллин. – Например, видеонаблюдение может помочь сформировать ряд важных решений по улучшению месторасположения товарного ассортимента на прилавках. А анализ поведения посетителей в торговом зале, согласно многим маркетинговым исследованиям,



Никита Соколовский – один из самых опытных участников. В этом году он в третий раз выступал на конференции

способен повысить отдачу до десяти и более процентов, что, как известно, для розничной сферы весьма существенно.

## Внедрение сервисов

Специалист I категории группы маркетинга ООО «Новгороднефтепродукт» Никита Соколовский (это его третье участие в конференциях предприятия) представил разработку на тему «Внедрение системы удалённой оплаты на АЗС».

– С 2020 года многие крупные нефтяные компании, являющиеся владельцами сетей автозаправочных станций, стали отмечать резкое увеличение количества регистраций в мобильных приложениях для АЗС, – отметил Никита Соколовский. –

## ЦИТАТА

«Потенциал дополнительного товарооборота и прибыли в год от применения сервисов удалённой заправки говорит о выгоде для предприятия внедрения данного способа оплаты». Н. Соколовский



Дарья Петрова в выступлении подчеркнула важность работы с клиентами, предложила способы увеличения продаж

Я заинтересовался этим и изучил опыт работы сбытового общества с кластерной транзакционной платформой, позволяющей рассчитываться за топливо с помощью смартфона. Оплата в этом случае может осуществляться через разные мобильные приложения. Потенциал дополнительного товарооборота и прибыли в год от применения сервисов удалённой заправки говорит о выгоде для предприятия внедрения данного способа оплаты.

## КСТАТИ

Из числа докладчиков предыдущих конференций в данной секции приняли участие трое молодых специалистов – **Никита Николаевич Тимофеев**, **Никита Сергеевич Соколовский**, **Владислав Ильдаринович Нажмутдинов**.

## Выгодные предложения

Оператор заправочных станций 4 разряда ООО «Псковнефтепродукт» Дарья Петрова выступила с докладом «Формирование активного предложения как способ увеличения продаж».

– Я представила актуальную тему, в которой рассматриваются аспекты работы с клиентами при предложении им того или иного продукта из существующего перечня с акцентированием внимания на выгодных акциях. В своём исследовании предлагаю использовать так называемые «продающие фразы» и соответствующие словообороты, эпитеты, которые могли бы применяться в процессе реализации определённой группы товаров – продуктов питания и фаст-фуда, – рассказала Дарья Петрова.

## Инновационный приём

Мастер цеха розничной торговли АЗС ООО «КИРИШИАВТОСЕРВИС» Сергей Хазов представил в секции «Сбыт нефтепродуктов» разработку на тему «Оптимизация процесса приёма нефтепродуктов с применением инновационного подхода».

– При приёме нефтепродуктов в сбытовом обществе используются терминалы

## ЦИТАТА

«Интеллектуальное видеонаблюдение помогает решать ряд маркетинговых задач, связанных с изучением поведения покупателей, мест их скопления и маршрутом движения потока посетителей, анализом и выявлением наиболее востребованных товаров. Это позволит в значительной степени оптимизировать работу торговых залов сразу по нескольким направлениям, в том числе и в сфере безопасности». Р. Хисматуллин

сбора данных. Я предложил более широко применять смартфоны со специальным приложением, – пояснил Сергей Хазов. – В связи с тем что учёт нефтепродуктов, поступивших автомобильным транспортом, осуществляется с помощью уже внедрённого программного продукта, то разработка мобильного приложения возможна специалистами отдела разработки и сопровождения информационных систем. Это не потребует дополнительных финансовых затрат, а также позволит обеспечить максимальную синхронизацию процессов мобильного приложения с системой. При этом необходимость использовать услуги сторонних организаций по внедрению электронных приложений отсутствует.

Данная технология позволит сократить время на приёмку топлива, более эффективно использовать автоцистерны, препятствовать сокращению продаж топлива, сопутствующих товаров и фаст-фуда в часы пик из-за создания очередей во время возможной долгой приёмки топлива.

Председатель жюри секции «Сбыт нефтепродуктов» Виталий Рудольфович Гукенгеймер поблагодарил молодых сотрудников за представленные доклады, отметил важность их участия в научной работе для деятельности ПАО «Сургутнефтегаз» и сбытовых компаний и пожелал молодым специалистам здоровья и профессиональных успехов.

Игорь БУРМАСОВ  
Фото из архива участников конференции



Сергей Хазов предлагает применять мобильные технологии в процессе приёма нефтепродуктов



## ВETERАНЫ ОТРАСЛИ

## ОТ ЯКУТИИ ДО НОВГОРОДЧИНЫ

**Не каждому человеку в жизни удаётся побывать, а уж тем более потрудиться в разных уголках нашей необъятной страны. Как правило, в числе счастливчиков – военные, транспортники и работники сферы ТЭК. Начальник станции цеха эксплуатации АЗС и АГЗС ООО «Новгороднефтепродукт» Олег Константинович Иванов начал трудовую деятельность в Якутии. Сегодня он – в Новгородской области.**

Якутия – очень богатый край. Здесь добывают многие полезные ископаемые. Олег Иванов в этом сибирском регионе оказался неслучайно. В юности окончил гидромелиоративный техникум (сейчас Старорусский агротехнический колледж) в городе Старая Русса и на золотых приисках был одним из самых востребованных специалистов. Чуть позже пришлось уехать – предприятие, на котором работал Олег Константинович, закрыли (в то время многие некогда успешные производства перестали существовать). Наш герой вернулся на родину – в Новгородскую область.

– Было непросто, предстояло искать работу, но я быстро освоился, а через несколько лет, в 2001-м, случайно узнал о вакансии товарного оператора на местной нефтебазе. Зная, какой компании она принадлежит, не раздумывая, подал резюме, затем успешно прошёл собеседование. А переобучался и стажировался у наставника на нефтебазе, – вспоминает ветеран отрасли.

Товарным оператором Олег Иванов проработал один год. Коллеги ценили его за богатые технические знания, и руководство базы предложило ему стать мастером по обслуживанию АЗС, координировать работу команды электрослесарей.

– Отвечал за техническое обслуживание автозаправочных станций, в подчинении было четыре специалиста, – говорит Олег Константинович. – И, надо сказать, относился всегда к ним с уважением, помогал, сам порой гайки крутил, как и все.

Два года он отработал мастером. Начальник станций Людмила Петровна Тарасова

ушла на пенсию и рекомендовала его на эту должность. Кандидатуру одобрили, но от прежних обязанностей его освобождают не стали. Нашему герою пришлось совмещать: он руководил двенадцатью АЗС, отвечал за техническое состояние и коммерческую деятельность. Второе направление, признаётся, было в новинку. Предстояло изучить все нюансы торгового дела на объекте. И Иванов справился.

Олег Константинович рассказал, что раньше в подчинении нефтебазы было много старых автозаправочных станций, которые занимались реализацией только горюче-смазочных материалов и топлива. Управлялся со всем легко: контролировал работу коллективов, составлял графики, следил за обслуживанием. Со временем масштабы увеличились, но суть работы осталась прежней.

– Сложно рассказать о деятельности в двух словах. Сегодня полностью контролирую использование основных средств и материальных ресурсов: отвечаю за их ввод в эксплуатацию, списание, использование. Также проверяю деятельность операторов и других сотрудников. Это большой спектр обязанностей, но без оптового звена.

Заправки стали частью цеха эксплуатации АЗС и АГЗС сбытового общества, и я отвечаю за работу старорусской группы автозаправочных станций, – подчеркнул Олег Константинович.

Такой новый подход к работе Иванову по душе, ведь сегодня технической частью АЗС занимаются профильные специалисты службы техобслуживания и ремонта. Начальник станций посвящает себя коммерческой

составляющей. И Олег Константинович досконально знает работу всех своих специалистов.

– Сейчас очень важно уделять большое внимание реализации сопутствующих товаров и услуг, – отметил собеседник. – Это приносит хороший доход компании. Стараясь идти в ногу со временем! Например, у нас на АЗС вкуснейшие продукты быстрого приготовления на гриле и во фритюре. Нескромно, но правда: креветки у нас лучше, чем в каком-либо ресторане.

Под моим руководством сегодня девять автозаправочных станций. И на каждой можно приобрести вкуснейший кофе, а на пяти есть и фаст-фуд. На трёх заправках мы уже запустили в продажу изделия, приготовленные во фритюре. Новый товар пользуется большим спросом, что вполне объяснимо: в муниципалитете нет точек, где так готовят. Поэтому наше предложение – эксклюзивное.

Ещё десять лет назад у АЗС Сургутнефтегаза в Старой Руссе конкурентов не было. Теперь здесь есть заправки почти всех крупных компаний. Но многие жители города предпочитают, как и прежде, станции Сургутнефтегаза.

– Наши операторы АЗС многих покупателей знают давно, знакомы с их вкусами и всегда помогают подобрать необходимый товар. А на АЗС №46, которая расположена в сельской местности, у Шимска, жители ходят как в обычный магазин. Она востребована не только у автомобилистов! И всё дело в подходе к обслуживанию, высоком качестве продукции, – отметил собеседник.

Олегу Константиновичу, опытному работнику, руководителю с мудрым подходом, удалось освоить технические новшества, изучить и внедрить современные коммерческие правила, научиться эффективно использовать их. В его коллективы приходят молодые и по-хорошему амбициозные сотрудники.



Олег Иванов – ветеран сбытового общества «Новгороднефтепродукт»

И сегодня АЗС старорусской группы можно увидеть в числе лидеров по реализации топлива и сопутствующих товаров.

– У нас были опасения, что ситуация с коронавирусом негативно скажется на работе автозаправочных станций, но, проанализировав показатели, мы пришли к выводу, что в этот период наша команда сработала в плюс. Посетителей меньше не стало: они также приобретают топливо и представленные товары, – сказал Олег Иванов. – Более того, учитывая, что топливо мы получаем напрямую с завода из города Кириши, то к нам охотно ездят заправляться сельхозпроизводители, представители лесозаготовительных предприятий, компании сферы ЖКХ, участники рыболовецких артелей. Нас знают и ценят. Это радует и даёт стимул к новым свершениям.

Игорь БУРМАСОВ

Фото из архива

ООО «Новгороднефтепродукт»

## ДУША КОЛЛЕКТИВА

## СЧАСТЛИВАЯ СЕМЁРКА

**АЗС №7 сбытового общества «КИРИШИ АВТОСЕРВИС» – одна из самых востребованных станций в Невском районе Санкт-Петербурга. Примечательная она тем, что стоит в окружении новостроек, в которых проживают десятки тысяч петербуржцев. И большинство из них предпочитает АЗС под брендом ПАО «Сургутнефтегаз».**

– Приятно, что наши услуги востребованы. Глядя на масштабное строительство в микрорайоне, понимаешь: потребность в качественном топливе, сопутствующих товарах под собственной маркой «На все 100%» будет только расти, – отметила Наталья Евгеньевна Бабаян, начальник АЗС №7.

Расскажем об этой прекрасной женщине, которая любит Санкт-Петербург всей душой и считает этот город своей второй родиной. В юности она уехала из Красноводска, что стоит на берегу Каспийского моря, в Северную столицу на учёбу. Поступила в Санкт-Петербургский государственный университет, изучала химию. В 2000 году стала дипломированным специалистом. Будучи студенткой, Наталья трудилась по специальности в научно-исследовательском институте, планировала продолжить работу в этом направлении, но все соответствующие производства находятся далеко от Северной столицы, а покидать её не хотелось...



Наталья Бабаян ведёт коллектив АЗС №7 к новым достижениям в сфере сбыта

– Я к тому времени уже обзавелась семьёй, в другой город, где находился крупный химический завод, ехать не было желания, – вспоминает Наталья Евгеньевна. – Поэтому приняла решение остаться. Тем более здесь есть всё для комфортной жизни, в том числе и для ребёнка – детский сад, школа.

Оставалось найти работу, причём хотелось недалеко от дома. И получилось. В сбытовом обществе «КИРИШИ АВТОСЕРВИС» начала трудиться в 2003 году продавцом-консультантом на АЗС №4 в посёлке Шушары. Пять лет посвятила этому месту. Моей задачей были заказ и приёмка товара, его выкладка, оформление ценников. Помню, автомобильной развязки рядом там ещё не было, а люди из близлежащих домов нередко ходили к нам за товарами, благо выбор всегда хороший.

Свой первый опыт в качестве руководителя Наталья Евгеньевна получила после назначения на должность начальника АЗС №17. Там она установила для себя главные приоритеты: качество и скорость обслуживания.

– После «четвёрки» АЗС №17 казалась мне скромной. Но автоток там немаленький: на Московском шоссе большое движение транспорта. Да и развязка с Софийской улицей рядом. Отработала пять лет на этой АЗС, научилась эффективно управлять всеми процессами. Эта станция стала для меня своего рода ступенькой на профессиональном пути, – отметила Наталья Бабаян.

АЗС №7, где Наталья Евгеньевна трудится в настоящий момент, обслуживает большой поток машин. На станции работают 10 операторов и один продавец. У посетителя повышенным спросом пользуется не только качественное топливо стандарта «Евро-5» Киришского НПЗ, но и ароматный натуральный кофе, хот-доги. Наша героиня всегда рекомендует знакомым и близким выпечку с АЗС сбытового общества «КИРИШИ АВТОСЕРВИС»: свежая и очень вкусная.

Коллектив станции молодой, у многих сотрудников есть высшее образование. На время отпуска руководство Наталья Евгеньевна передаёт оператору заправочных станций 5 разряда цеха розничной торговли ООО «КИРИШИ АВТОСЕРВИС» Владимиру Вадимовичу Фадееву. Он один из самых опытных сотрудников, знает работу на отлично и наверняка сможет в будущем претендовать на более высокую должность.

– У станции седьмой номер – счастливое число для коллектива. Это наш символ удачи, хорошего настроения и радости, ими мы делимся и с нашими посетителями. Несмотря на то что в этом районе живут тысячи людей, со многими мы знакомы не один год, знаем их вкусы и, конечно, предлагаем соответствующие товары, – отметила Наталья Евгеньевна. – Кроме того, в своей работе мы обязательно учитываем и особенности транспортной схемы. Здесь люди тратят очень много времени на передвижения, например, из дома на работу и наоборот. Отлично экономит его автомойка, которая размещена на нашей территории. Эта услуга очень востребована.

Коллектив станции эффективно выполняет задачи, поставленные руководителем сбытового общества по реализации. Так, успешно проведены акции на стекломывающую жидкость, кофе и хот-доги. Ассортимент товаров на станции тщательно подобран с учётом спроса, всё востребовано нашими посетителями.

Андрей НЕСТЕРОВ

Фото из архива

ООО «КИРИШИ АВТОСЕРВИС»



## ТЕРРИТОРИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## ЖУРАВЛИ ВЕЧНОЙ ПАМЯТИ

Сражения подо Ржевом во время Великой Отечественной войны были одними из самых тяжёлых и кровопролитных для Красной армии. 6 июня 2017 года состоялось заседание Российского военно-исторического общества (РВИО). На нём было принято решение о создании в Тверской области памятника павшим в тех боях – Мемориала советскому солдату (Ржевского мемориала). Проект был воплощён в реальность, и спустя три года состоялась торжественная открытие монументального комплекса, где каждый может почтить память солдат и офицеров.

То, каким быть памятнику в Тверской области, решал художественный совет РВИО. Всего было представлено 32 работы из Москвы, Белгорода, Брянска, Иркутска, Клина, Новосибирска, Талдома и Республики Беларусь. В мае 2018 года объявили проект-победитель. Его авторы – скульптор **Андрей Коробцов** и архитектор **Константин Фомин** вели работу под общим руководством **Андрея Кончаловского**. Их вдохновило стихотворение «Журавли» поэта Расула Гамзатова.

Идея о том, что необходим памятник, посвящённый героям Ржевской битвы, родилась у ветеранов Великой Отечественной войны и была горячо поддержана Союзным государством, Министерством культуры РФ

и Российским военно-историческим обществом. Работа над проектом началась заблаговременно. Сразу же после принятия решения о необходимости строительства комплекса летом 2017 года РВИО объявлен и проведён творческий конкурс.

Поддержку создателям монумента оказали Российское военно-историческое общество, Министерство культуры РФ, правительство Тверской области и Центральный музей Великой Отечественной войны 1941–1945 годов (Музей Победы).

Мемориал советскому солдату возведён на месте ожесточённых сражений 1942–1943 годов. Кровопролитные бои по периметру Ржевско-Вяземского выступа продолжались 14 месяцев – с 5 января 1942-го по 21 марта 1943-го. Они включали в себя четыре наступательные операции войск Западного и Калининского фронтов против немецкой группы армий «Центр». Ржевская битва завершилась отступлением девятой армии вермахта 5 марта 1943 года с Ржевско-Вяземского выступа. Она имела огромное стратегическое значение для достижения перелома в пользу Красной армии



Для создания фигуры солдата отлито 600 элементов.

На это ушло 80 тонн специальной бронзы

на всём советско-германском фронте. Да, это была победа. Но её цену никогда не забыть: потери – более одного миллиона человек, из них почти 400 тысяч солдат были убиты, умерли от ран, пропали без вести или попали в плен.

30 июня 2020 года в торжественной церемонии открытия комплекса приняли участие президенты Российской Федерации и Республики Беларусь **Владимир Путин** и **Александр Лукашенко**.

– Ржевский мемориал – ещё один символ нашей общей памяти, символ преклонения перед великим и самоотверженным подвигом солдата-героя, солдата-освободителя, солдата-победителя. Время не властно над этим подвигом, и он никогда не должен, не может быть забыт, – отметил в своей речи Владимир Путин.

Сегодня мемориал может посетить любой желающий. Если вы поедете на машине, то нужно двигаться из Ржева через деревню Хорошево, либо выехать на трассу М9, повернуть направо и направляться в сторону посёлка Есинка.

Сам 25-метровый памятник поражает размерами. Он установлен на кургане высотой десять метров, виден на многие километры вокруг. Ночью он подсвечивается и заметен даже с большой высоты. Огромная фигура солдата словно взмывает в небеса со стаей белых журавлей.

...Будущие поколения жителей нашей страны всегда должны помнить о великой жертве их предков ради свободы и независимости Родины.

По материалам сайта «Ржевский мемориал» подготовил **Андрей НЕСТЕРОВ**  
Фото с сайта [rzhev.histrf.ru](http://rzhev.histrf.ru)

## КСТАТИ

Мемориал советскому солдату возведён исключительно на народные пожертвования, его строительство и торжественное открытие стали одним из ключевых мероприятий Года памяти и славы в России.

## ЭТО ВАЖНО ЗНАТЬ

## Все преимущества в одной карте!

Зарплатная карта «Мир» Сургутнефтегазбанка с тарифным планом «Единый» – максимально удобно и выгодно!

Бесплатно:

- обслуживание карты\*,
- доставка карты по онлайн-заявке\*\*,
- переводы по номеру телефона (СБП) в «СНГБ Онлайн» до 100 тысяч рублей в месяц,
- снятие наличных в банкоматах других банков на территории РФ за пределами Сургута.

Выгодно:

- начисление % на остаток по карте до 7%,
- кешбэк до 10% за операции по карте,
- начисление кешбэка до 20% за покупки через «СНГБ-Маркет».

\* При условии, если сумма покупок, совершённых по карте, за месяц 10 000 рублей и более, в иных случаях 55 руб./мес. или 33 руб./мес. (для работников организаций, перечень которых определён внутренними документами банка).

\*\* Сервис доставки карт доступен в Сургуте, Санкт-Петербурге, Кириши и Пскове.

## Новая версия «СНГБ Онлайн»

В приложении Сургутнефтегазбанка теперь представлен новый дизайн, а также усовершенствованные функции.

Пользователей ждёт: упрощённый запуск через Touch ID и Face ID, улучшенная статистика расходов (добавлена детализация по операциям, возможность сканирования QR-кодов из файлов).

Для того чтобы убедиться в том, что у вас последняя версия мобильного приложения «СНГБ Онлайн», необходимо во вкладке «О программе» проверить обновления, версия должна быть следующей – «0.210.0».

При необходимости обновите приложение. Далее проверьте наличие действующих продуктов в разделе «Мой офис». В случае их отсутствия отображение можно настроить через меню в правом верхнем углу («Настройки» – «Продукты») путём проставления



переключателей по продуктам в активное положение.

## «СБПэй» – все банки в одном приложении!

Теперь у клиентов Сургутнефтегазбанка появилась возможность подключить банковские счета СНГБ к мобильному приложению «СБПэй»!

В чём преимущества?

– Все банки в одном приложении! Скачайте «СБПэй», добавьте свои счета и оплачивайте покупки по QR-коду в несколько касаний.

– «СБПэй» не использует данные банковских карт. Необходимо лишь добавить счёт, привязав реквизиты автоматически или вручную. Оплата товаров и услуг осуществляется прямым перечислением по QR-кодам и специальным кнопкам на сайтах, где предлагается заплатить с помощью СБП.

– Внутри приложения работают все необходимые технологии для защиты данных и сохранения их конфиденциальности, при хранении данных на устройстве и их передаче для обработки используются

криптографические алгоритмы, обеспечивающие надёжную защиту вашей информации.

Что необходимо для подключения СНГБ в «СБПэй»?

Для смартфонов на системах Android и iOS (до 15 версии):

1. Скачайте приложение «СБПэй» и войдите в него.

2. Выберите СНГБ в меню выбора банков, после чего откроется окно «Вы будете направлены в приложение банка».

3. При нажатии «ОК» откроется «СНГБ Онлайн», вы сможете выбрать счета для привязки к «СБПэй».

4. При нажатии «Отменить» можно ввести номер телефона и реквизиты счёта вручную.

Пользователям системы iOS с 15 версии на данный момент необходимо вводить реквизиты счёта вручную.

Автоматическое подключение счёта будет доступно после следующего обновления приложения «СБПэй».

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

