

# ТОПЛИВНЫЙ ЖУРНАЛ

Тематическое  
приложение  
к газете  
«Нефть Приобья»

НАУЧНЫЙ ВЗГЛЯД  
НА СБЫТ НЕФТЕПРОДУКТОВ  
стр. 7

Сервис

## МОБИЛЬНАЯ ЛОЯЛЬНОСТЬ

В программе лояльности сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» «На все 100%» появилась новая опция. С 26 апреля 2021 года все участники программы лояльности получили возможность использования специального мобильного приложения.

Сегодня число участников программы лояльности «На все 100%» приближается к пятистам тысячам, количество загрузок приложения уже перешло отметку в три тысячи.

– Мобильное приложение программы лояльности – это очередной этап развития сбытовой сети ПАО «Сургутнефтегаз». В эпоху цифровизации у человека основным устройством для взаимодействия стал смартфон. Мы улучшаем и создаём востребованный сервис, внедряем современные возможности для клиентов сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз». И эта работа продолжается на постоянной основе, – отметил начальник управления по координации сбыта нефтепродуктов ПАО «Сургутнефтегаз» Виталий Рудольфович Гукенгеймер.

Мобильное приложение вышло на двух платформах – iOS и Android.



карта лояльности

на все  
100%

в твоём смартфоне



Официальное мобильное приложение  
программы лояльности

на все  
100%

Сеть АЗС ПАО «Сургутнефтегаз»

Скачать его сегодня можно как через AppStore и PlayMarket, так и отсканировав специальный QR-код, который сразу приведёт пользователя на страничку приложения, избавив его от длительного поиска. Также есть возможность скачать приложение по прямой ссылке в социальной сети «ВКонтакте» на официальной странице программы лояльности «На все 100%».

Вся информация приложения структурирована в пяти разделах. В личном кабинете пользователь может увидеть актуальную информацию по своему счёту – количество бонусов, текущий статус в программе лояльности, срок действия статуса и условия для его сохранения, операции, совершённые с использованием карты лояльности, специальные персональные предложения. Кроме того, здесь же пользователь может при необходимости изменить личные данные, пароль. В разделе «Акции» пользователю предоставляется вся информация о текущих акциях для выбранного в настройках региона. В приложении можно узнать самые последние новости о товарах и услугах.

В разделе «QR-код» генерируется QR-код, который выполняет функции виртуальной карты программы лояльности «На все 100%». Предъявив QR-код оператору на АЗС,

клиент получает возможность начисления и списания бонусных баллов: потребность носить с собой пластиковую карту отпадает.

Приложение избавило пользователей программы лояльности от необходимости искать АЗС по навигатору или бумажной карте. Теперь на интерактивной карте в мобильном приложении отображаются ближайшие по месту нахождения станции. Нужно всего лишь включить в смартфоне геолокацию и разрешить приложению доступ к ней.

Выбирая АЗС, пользователь сразу получает исчерпывающую информацию: номер, виды реализуемого топлива, наличие магазина, кафе, способы оплаты, дополнительные услуги. На этом же экране указывается расстояние до заправочной станции и предлагается маршрут к ней.

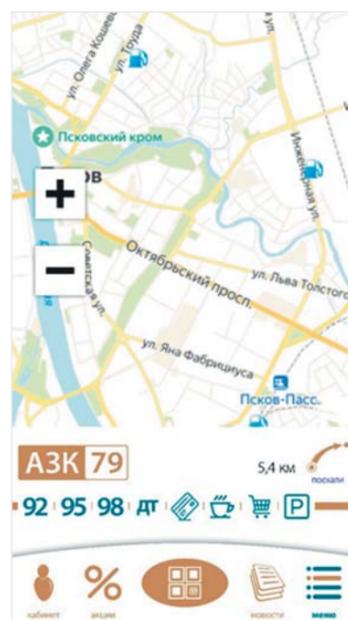
Можно посмотреть и полный список АЗС, где они будут располагаться по мере удаления от пользователя. Каждая станция в списке сопровождается информацией в виде пиктограмм. Нажав кнопку «Фильтр», можно отсортировать и найти АЗС по заданным параметрам.

Для связи с оператором программы лояльности теперь не нужно искать телефон. Пользователям стал доступен чат со службой поддержки программы лояльности, куда можно

отправить сообщения и оперативно получить ответы на все имеющиеся вопросы. Сообщения отправляются оператору в режиме реального времени. Пользователь оперативно получит на смартфон ответ, и об этом ему будет направлено PUSH-уведомление.

Информация о функционале мобильного приложения размещена на сайте программы лояльности [snbbonus.ru](http://snbbonus.ru), а также непосредственно на АЗС ПАО «Сургутнефтегаз».

Игорь БУРМАСОВ



Колонка новостей

### Расширение сети

Сбытовая сеть ПАО «Сургутнефтегаз» увеличила присутствие в Санкт-Петербурге. С ноября 2020 года начала функционировать АЗС №34 ООО «КИРИШИ-АВТОСЕРВИС» в посёлке Стрельна (Петродворцовый район), в живописном месте на южном берегу Финского залива. Приветливый персонал, гостеприимный сервис, высокое качество топлива завода ООО «КИНЕФ» и продукции общественного питания теперь доступны всем клиентам.

### Востребованная услуга

В Калининграде на улице Юрия Гагарина на АЗС №2 ООО «Калининграднефтепродукт» действует автомойка самообслуживания. На ней используются оригинальные моющие средства немецкого производства, отвечающие высочайшим мировым стандартам качества, что позволяет автолюбителям поддерживать чистоту своего автомобиля без значительных затрат времени и средств. Учитывая востребованность услуги у населения, ООО «Калининграднефтепродукт» планирует увеличение числа моек самообслуживания на сети АЗС.

### Реализация Ai-98 на трассе М-9

На трассе М-9 «Балтия» на АЗС №105 ООО «СО «Тверьнефтепродукт» (322 км) и АЗС №13 ООО «Псковнефтепродукт» (474 км) для удобства владельцев премиальных автомобилей возобновлена на постоянной основе реализация топлива Ai-98, на АЗС №19 (435 км), №35 (492 км), №27 (616 км), №57 (617 км) ООО «Псковнефтепродукт» реализация Ai-98 продолжается.

### Георгиевская ленточка

В преддверии Дня Победы в сбытовом обществе «Новгороднефтепродукт» состоялась акция «Георгиевская ленточка». Она стала традиционным для компании мероприятием. Каждый год на заправочных станциях предприятия операторы АЗС раздают всем желающим георгиевские ленточки. В этот раз раздали 16 000 лент. Акция прошла на 31 АЗС. На многих заправочных станциях работники наклеили на окна белых журавлей. Они стали символом верности Отчизне, напоминая о тех, кто отдал свои жизни за мирное небо над головой своих детей и внуков.

Актуально

# ПРИОРИТЕТ – БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА

**Ежегодно на объектах сбытового общества «Псковнефтепродукт» проводятся проверки различными надзорными органами. Они показывают, что предприятие работает с соблюдением всех норм законодательства. Большая заслуга в этом технического персонала, инженерно-технических работников компании. О приоритетах работы в данной сфере рассказал исполняющий обязанности главного инженера ООО «Псковнефтепродукт» Андрей ТИХОНОВ.**

**– Каковы основные направления вашей деятельности?**

– Строительство, ремонт, реконструкция объектов предприятия. Для этих целей велась и ведётся работа с имуществом учредителя, документами, всё приводится в соответствие законодательству. Объекты, не задействованные в производстве, предлагаем в аренду, ищем арендаторов или продаём.

У нас на повестке дня большой комплекс имущественных вопросов: работа с землёй, объектами капитального строительства. На сегодняшний день обществом эксплуатируется 61 АЗС и две нефтебазы.

**– Андрей Владимирович, какие изменения в законодательстве повлияли на работу предприятия?**

– Автозаправочные станции ещё в 2007 году были причислены к опасным производственным объектам, что повлекло двоякое трактование федерального закона №116 «О промышленной безопасности опасных производственных объектов». Проводилось лицензирование АЗС.

Но в 2011 году АЗС исключили из списка опасных производственных объектов. Станции были отнесены к разряду торговых предприятий. Под действие ФЗ №116 ныне подпадают только газовые АЗС, они относятся к 4 классу опасности. А нефтебазы с объёмами хранения свыше 1 000 тонн горючих жидкостей

относятся к 3 классу опасности. У Псковнефтепродукта на АЗС такие объёмы нефтепродуктов не хранятся, в среднем этот показатель равен 80–100 тонн.

В 2017 году были внесены изменения в Правила противопожарного режима. Их детализировали, категорировали объекты, изменения коснулись норм оснащения зданий и сооружений противопожарным инвентарём, требований к эвакуационным выходам – разрешили использовать их для загрузки складов, если это не мешает посетителям. Также был выпущен новый ГОСТ по правилам технической эксплуатации АЗС. Он более подробно регламентирует многие аспекты деятельности.

**– Какой уровень внимания к предприятию со стороны надзорных органов?**

– В 2019 году было проведено десять проверок, в 2020-м – четыре. Есть повторные проверки на разных объектах, есть внеплановые.

К основным контрольным мероприятиям этих лет можно отнести проверки объектов Псковнефтепродукта МЧС, а также Росгвардией – на соответствие ФЗ №256 по антитеррористической защищённости объектов ТЭК. Ещё контроль ведут Ростехрегулирование и Ростехнадзор.

Лёгких проверок больше нет, теперь любая инспекция – квалифицированная и грамотная. Они

проводятся на основании чек-листов по пунктам. Проверяющие ничего не пропускают. Мы понимаем, что будет проверяться и как. И готовимся. Это сильная мотивация всё всегда держать в порядке.

Отмечу, что Псковнефтепродукт – предприятие со славной и длительной историей. Мы не можем ориентироваться на частные предприятия, которые отработали три года и закрылись, а потом открылись под другой вывеской. Псковнефтепродукт много лет присутствует на рынке нефтепродуктов России. С нас берут пример другие. Мы обеспечиваем надёжность и безопасность производства.

**– Насколько большими были объёмы работ по техническому перевооружению, капитальному строительству и ремонту за последние 10 лет?**

– Построено пять АЗС, реконструировано девять заправочных станций, проведено техническое перевооружение по системе автоналива на Великолукской нефтебазе. Работы велись в плановом порядке, делали по одному-два объекта в год. Есть девиз во Пскове: «Россия начинается здесь». Вижу эту надпись каждый день, как еду на работу. Мы из АЗС сделали комплексы, предоставляющие широкий спектр услуг. Многие автозаправки адаптированы для маломобильных групп и людей с ограниченными возможностями здоровья. Гости из Евросоюза, заезжая на наши станции, отмечают высокий уровень технической оснащённости, большой ассортимент товаров и услуг, которые отвечают высоким требованиям европейских стандартов.



В последнее время мы много внимания уделяем антитеррористической безопасности на объектах и соблюдению норм природоохранного законодательства. Ведём работы по обустройству зон досмотра, усовершенствованию систем контроля, обновлению ограждения периметра. Система доступа будет только по картам на КПП. Есть шлагбаумы, турникеты, как на всех объектах ПАО «Сургутнефтегаз». Охрана будет строже контролировать соблюдение режима доступа.

**– Оборудование станций точками быстрого питания – новое для вас направление в работе?**

– Нет, работу ведём давно. Хочу отметить, что есть прекрасные результаты. В 2010 году у предприятия было 14 АЗС с кафе, где продавались продукты фастфуда. Сегодня у нас 36 таких станций! Мы также установили на многих АЗС системы подкачки колёс, налива воды. Это востребовано. Наш сервис сегодня

конкурентоспособен, надо делать всё для того, чтобы людям хотелось приезжать к нам вновь.

**– Как скоро автомобилисты увидят АЗС нового дизайна?**

– Работа идёт полным ходом. Сам по себе ребрендинг – процесс непростой. Реконструкция АЗС для приведения её внешнего вида и стилистических решений торговых помещений к требованиям брендбука включает в себя и комплекс других работ. Например, нужно выполнить замену асфальтобетонного покрытия, укладку брусчатки. Это в комплексе надо рассматривать. Необходимо всё рассчитать, спланировать, составить сметы.

**– У вас много нетиповых АЗС?**

– Да, мы ведь работаем много лет. Некоторые станции были приобретены и строились много лет назад. Технические решения на многих автозаправках отличаются, являются нестандартными. Скажу так: сложно применить типовые системные подходы к содержанию и ремонту всех АЗС. Кроме того, мы проводим ремонт объектов, которые в то же время принимают клиентов, реализуют топливо. Подрядчиков выбираем по культуре производства, смотрим, чтобы работали не только быстро, но и аккуратно.

**– Есть ли в планах установка зарядных устройств для электромобилей?**

– Сейчас мы не наблюдаем востребованности у клиентов в предоставлении данной услуги, но мы изучаем вопрос на перспективу. Ищем места, где можно поставить такие станции, точки, где будет наибольшая востребованность для зарядки электромобилей. Зарядные устройства разные, время пребывания в зоне заправки достаточно продолжительное. Хотим сделать цивилизованно, грамотно, чтобы всех устраивало, чтобы люди не возмущались очередями, медленной зарядкой.

Пока же электромобили у нас в регионе – экзотика. Даже у кемпингов, где есть розетки, не часто увидишь электромобили.

**Беседовал Андрей НЕСТЕРОВ  
Фото ООО «Псковнефтепродукт»**



## Безопасность производства

# НАВСТРЕЧУ ТЕХНОЛОГИЯМ

В 2020 году ООО «СО «Тверьнефтепродукт» в результате реорганизации сконцентрировало все поставки нефтепродуктов на одной нефтебазе, а также централизовало управление нефтебазовым хозяйством и сетью АЗС. О технологических шагах развития предприятия редактор приложения «Топливный курьер» поговорил с главным инженером ООО «СО «Тверьнефтепродукт» Михаилом КРУТЕНКО.

– Предприятие усовершенствовало свою работу в плане технического обслуживания?

– Конечно, и мы добились хороших результатов. Производственно-технический отдел занимается работой как нефтебазы, так и АЗС. Тверьнефтепродукт эксплуатирует один опасный производственный объект – это Тверская нефтебаза. И сегодня она оснащена современным оборудованием.

– Когда произошло техническое перевооружение?

– Предприятие провело его в 2016 году. В частности, все РВС были оборудованы системами контроля и управления предельно допустимыми максимальными и минимальными уровнями. Установлены средства измерения и автоматического газового контроля и анализа.

– Обновление оборудования на АЗС проводилось?

– Обновление выполняется по мере необходимости. Сегодня Тверьнефтепродукт эксплуатирует 58 АЗС, из них 42 – с торговыми

залами для продажи сопутствующих товаров и услуг. Из 58 станций шесть являются трассовыми, располагаются на федеральных трассах М-9 «Балтия» и М-10 «Россия». 42 станции – городские и поселковые. Каждая АЗС имеет свои особенности по эксплуатации в силу расположения и конструкции, а также в зависимости от сезона.

– Сколько АЗС за год проходит обслуживание?

– Все АЗС проходят обслуживание в соответствии с ежегодными графиками планово-предупредительных работ.

– Ведёте ли вы статистику поломок и считаете ли наработку?

– Конечно, мы знаем о работе каждого агрегата всё и ведём постоянный контроль.

– Кто выполняет обслуживание заправочных станций?

– Специально подготовленные работники цеха технического обслуживания и ремонта. Они проводят зачистку резервуаров, ревизию дыхательных клапанов, сливных устройств, огнепреградителей, заземляющих устройств, топливораздаточных колонок и электрооборудования. Специалисты закреплены за каждой АЗС по территориальной принадлежности. Старшие операторы АЗС выполняют ежемесячный осмотр в соответствии с картой осмотра территории станции. Также есть виды работ, выполняемые специализированными организациями на договорной основе: это обслуживание противопожарных, охранных систем. Мы привлекаем подрядчиков для выполнения работ по ремонту зданий и сооружений, стел, навесов, дорожного покрытия.

– Сейчас актуален вопрос импортозамещения. Много ли в эксплуатации отечественного оборудования?

– Отечественные образцы есть и на АЗС, и на нефтебазе. К сожалению, на импортное оборудование запчасти дорожают из-за роста курса валют. Трудностей в их приобретении нет, представители и дилерские центры есть в регионе. Поставка занимает несколько дней. Скажу, что отечественное оборудование стало лучше по качеству, но и подорожало при этом.

Электроника отечественная работает хорошо. На АЗС, например, используется измерительный комплекс «Струна» производства



ЗАО «НТФ НОВИНТЕХ», город Королёв. В работе данная измерительная система показала себя хорошо.

– Какие технологические решения были использованы для экономии средств?

– Совместно с энергетиками компании «Тверьатомэнергосбыт» на АЗС была внедрена автоматическая система контроля учёта электроэнергии (АСКУЭ). Это позволило сократить затраты на электроэнергию, снимать показания счётчиков удалённо. Энергетики также внедрили пилотный проект по тестированию системы управления спросом на электроэнергию, в котором мы приняли участие. Каждый сэкономленный или высвобожденный киловатт мощности нам оплачивается, а, как мы помним, цель коммерческой организации – извлечение прибыли, потому это актуально.

Беседовал Игорь БУРМАСОВ  
Фото автора



## Конференция

# НАУЧНЫЙ ВЗГЛЯД НА СБЫТ НЕФТЕПРОДУКТОВ

20 мая состоялась дистанционное заседание секции «Сбыт нефтепродуктов» 41-й научно-технической конференции молодых учёных и специалистов ПАО «Сургутнефтегаз». Оценка докладов осуществлялась по видеосвязи и представленным материалам. Участники выступали с соблюдением мер по предотвращению распространения новой коронавирусной инфекции.



Жюри возглавил начальник управления по координации сбыта нефтепродуктов ПАО «Сургутнефтегаз» Виталий Рудольфович Гукенгеймер. В состав комиссии вошли генеральные директора и главные инженеры сбытовых дочерних обществ.

Свои работы на суд жюри в финальном этапе секции представили девять молодых сотрудников: по два от ООО «СО «Тверьнефтепродукт» и ООО «Псковнефтепродукт», три от ООО «Новгороднефтепродукт»,

по одному участнику подготовили ООО «КИРИШАВТОСЕРВИС» и ООО «Калининграднефтепродукт». Из числа докладчиков прошлой годней конференции в данной секции выступил только один работник – Валентин Бражников из сбытового общества «Тверьнефтепродукт».

В этот раз доклады молодых исследователей из сбытовых дочерних обществ ПАО «Сургутнефтегаз» были разнообразны по темам. Авторы уделили большое внимание маркетингу, высоким технологиям и автоматизации, инженерным решениям.

Владислав Нажмутдинов из ООО «Новгороднефтепродукт» выступил с докладом «Использование технологий 3D-печати для изготовления материалов и запасных частей».

– Внедрение технологий 3D-печати, безусловно, окажет положительный экономический эффект. Это позволит сократить издержки на ремонт техники, а также продлит срок

её эксплуатации за счёт изготовления запчастей, которые не встречаются в продаже, – уверен Владислав.

Анна Табашникова из ООО «КИРИШАВТОСЕРВИС» представила работу по теме «Инновационный подход к инженерным системам АЗС».

– Анализ всех имеющихся данных позволил сделать вывод, что применение воздушного теплового насоса в рамках модернизации инженерных систем АЗС является экономически эффективной альтернативой действующим системам обогрева, кондиционирования и горячего водоснабжения, – пояснила Анна.

Анастасия Бобровская из ООО «СО «Тверьнефтепродукт» защитила доклад на тему «Разработка и перспективы внедрения системы экологического менеджмента (EMS) в ООО «СО «Тверьнефтепродукт»».

– Именно экологический менеджмент на предприятии позволит предупредить негативные последствия, избежать ухудшения деловых показателей. Система способна повысить привлекательность и конкурентоспособность компании, её узнаваемость за счёт освещения деятельности организации, направленной на экологическую защиту. Также в числе

преимуществ – возможность снижения издержек на уплату экологических налогов и сборов, недопущение штрафных санкций, – сказала Анастасия.

Яков Алещенков из ООО «Псковнефтепродукт» выбрал для себя тему «Стратегия управления и мотивации персонала путём интеграции модели обслуживания клиентов».

– Мероприятия, которые я предложил провести на АЗС, направлены на совершенствование качества обслуживания. Они позволят не только удержать постоянных клиентов, но и привлечь новых, тем самым увеличить прибыльность предприятия, что является экономически эффективным. Таким образом, данные направления способствуют эффективности развития бизнеса с учётом конкурентной среды, – отметил автор.

Александр Снытко из ООО «Калининграднефтепродукт» представил доклад на тему «Мойки самообслуживания как эффективный инструмент увеличения прибыли АЗС».

– Главным достоинством внедрения мойки самообслуживания на АЗС является то, что почти все клиенты данной автозаправочной станции будут также клиентами

мойки. Так как все автомобили не могут ездить без топлива, владельцам приходится постоянно заезжать на заправку, и при этом им будет ещё доступна такая услуга, как мойка автомобиля, что будет привлекать автомобилистов именно на этот автозаправочный комплекс. Такое совмещение даст возможность получения большей прибыли, чем на обычной заправке, – считает Александр.

Напомним, что одними из наиболее важных критериев оценки докладов являлись актуальность раскрываемой темы, доступность и возможность реализации предложений в деятельности предприятия. Поэтому участники конференции немало времени уделили ответам на возникшие у членов жюри вопросы, отставив значимость своих работ.

В завершение заседания председатель жюри поблагодарил всех участников за представленные доклады, пожелал успехов в профессиональной деятельности. О победителе и призёрах секции «Сбыт нефтепродуктов» читайте в осенних выпусках приложения «Топливный курьер».

Андрей НЕСТЕРОВ

## Территория деятельности

# ПАМЯТНИК НЕЗАВИСИМОСТИ

День, в который случилось знаменитое Ледовое побоище, 18 апреля по новому стилю, в нашей стране ежегодно отмечается как День воинской славы России. Основным центром празднования является открытый в 1993 году в Пскове на горе Соколик монумент князю Александру Невскому и русской дружине.



Редко бывают моменты, когда туристы около памятника нет. Но корреспонденту газеты неслучайно повезло – в момент посещения монумента вокруг не было никого, появилась возможность осмотреть и сфотографировать его в таких ракурсах, какие можешь выбрать сам.

Высота скульптуры составляет 30 метров. Памятник отлит из бронзы, а постамент сделан из гранита. Композиция олицетворяет единение и доблесть народа в борьбе с врагами, единство и неделимость русской земли, её соборность, в которой наши предки находили духовную мощь и опору.

Авторы монумента – скульпторы Иосиф Иванович Козловский и его супруга Роксана Сергеевна Кириллова, а также сын Александр Козловский. Макет был создан ещё в 1950-х годах, но о нём на долгие годы забыли в связи с тем, что власти не согласовали размещение памятника на берегах Чудского озера.

– В 1967 году вышло постановление ЦК КПСС о создании монумента на месте Ледового побоища. Был конкурс, в котором победил проект Иосифа Козловского и архитектора Петра Бутенко. К сожалению, место

для установки памятника выбирали долго, да и работы по его созданию затягивались. В итоге скульптор не дождался всего полгода до того момента, когда монумент был открыт. Сын скульптора Александр Козловский упрашивал начальника управления капитального строительства Пскова Игоря Михайловича Александрова выделить технику для установки памятника, так как монумент хотели пустить на металлолом. Его вес – 163 тонны! Какие-то люди уже успели украсть уздечку коня Александра Невского. Её пришлось заново отливать уже в Пскове, – вспоминает журналист Владимир Потресов.

Александр Невский остался в памяти псковичей не только благодаря тому, что изгнал из города захватчиков. Он разработал свод законодательных норм административного и уголовного права, позднее вошедших в знаменитую Псковскую судную грамоту. Памятники Невскому есть в нескольких городах страны, но псковский монумент – самый большой из них.

У жителей России старшего поколения образ Александра Невского ассоциируется с героем в исполнении Николая Черкасова. В фильме

Сергея Эйзенштейна отважная дружина князя дала бой захватчикам на льду Чудского озера, при этом большинство зрителей запомнили эпичные кадры утопающих в ледяной воде рыцарей, одетых в тяжёлые латы. Исследования показали, что это всего лишь режиссёрский вымысел. Была битва, была победа русской дружины, но без утопления рыцарей. Ни один исторический источник не подтверждает этого.

Фильм Сергея Эйзенштейна «Александр Невский» появился в прокате в 1938 году. Его успех был сравним с кинолентой «Чапаев». Режиссёр получил за него Сталинскую премию. В годы Великой Отечественной войны кинокартина стала ещё более популярной. Сегодня её мало кто смотрит, ведь она чёрно-белая, снята с помощью технологий начала XX века. По этому сюжету хорошо было бы снять новое кино и увязать его с монументом, чтобы у потомков русских героев было желание не только сходить в кино-театр, но и посетить исторические места, в частности, город Псков.

Подготовил  
Андрей НЕСТЕРОВ  
Фото Игоря БУРМАСОВА

## Это важно знать

## Объедините кредиты по выгодной ставке и платите меньше!

Клиенты Сургутнефтегазбанка могут рефинансировать по ставке от 7,69% годовых\* действующий ипотечный кредит одновременно с иными кредитными обязательствами, а также дополнительно получить сумму средств на потребительские цели.

Теперь до 15 000 000 руб. (включительно)\*\* на срок до 30 лет (включительно).

Виды кредитов, дополнительно доступных для погашения в сторонних кредитных организациях/в АО БАНК «СНГБ»:

- потребительские кредиты;
- автокредиты;
- ипотечные кредиты;
- кредитные карты.

\* Процентная ставка 7,69% годовых действует при рефинансировании кредита, выданного на цели приобретения жилой недвижимости (квартиры)/участие в долевом строительстве жилой недвижимости (квартиры), апартментов/участие в долевом строительстве

апартаментов, и при условии предоставления заёмщиком документов, подтверждающих целевое использование кредита.

Размер годовой процентной ставки увеличивается:

- на 2%, если клиент не относится к категории зарплатный клиент/зарплатный клиент «бюджетник»;
- на 1% при неоформлении/непродлении срока 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.

Подробнее об условиях на сайте и в офисах АО БАНК «СНГБ».

## Срочно нужна небольшая сумма?

СНГБ предлагает лёгкое решение с привычным банковским процентом. Отметим, что для зарплатных клиентов банка мы создали специальный продукт «Лёгкий-Онлайн», который не требует какой-либо подтверждающей документации. Его можно оформить в «СНГБ Онлайн».

Основные условия «Лёгкого» кредита:

- процентная ставка – от 10,5% годовых;
- сумма кредита – до 100 000 руб.;
- срок – до 3 лет.\*\*

\* Размер процентной ставки рассчитывается в зависимости от понижающих и повышающих ставку критериев (выбранных заёмщиком сервисов и наработанных скидок, срока и суммы кредита, наличия и видов страхования и т.п.).

Указанный размер процентной ставки применяется при условии оформления в АО БАНК «СНГБ» страхования по рискам «Несчастный случай, болезнь» и «Потеря дохода (работы)».

При оформлении страхового полиса по риску «Несчастный случай, болезнь» в АО БАНК «СНГБ» либо при оформлении страхового полиса

по риску «Несчастный случай, болезнь» или рискам «Несчастный случай, болезнь» и «Потеря дохода (работы)» не в АО БАНК «СНГБ» применяется размер процентной ставки от 13,7% годовых.

При досрочном прекращении или отказе заёмщика от страхования процентная ставка определяется в размере, установленном на день заключения кредитного договора на условиях неоформления страхования – от 17,4% годовых. Процентная ставка применяется со дня, следующего за днём получения АО БАНК «СНГБ» соответствующей информации.

\*\* При сумме кредита до 30 000 руб. (включительно) – до 1 года.

## Новые бренды на «СНГБ-Маркет»

Встречайте новые бренды на «СНГБ-Маркет». Для вас предложения от известных интернет-магазинов электроники и бытовой техники с дополнительным кешбэком от партнёра до 2,4%:

– Whirlpool – 2,4% дополнительных СНГБ-бонусов/миль;

– iPort – до 400 бонусов/миль дополнительно за оплаченный заказ.

Как совершить покупку на «СНГБ-Маркет»?

1. Зайдите в приложение «СНГБ Онлайн».
2. Перейдите в раздел «Лояльность».
3. Кликните «СНГБ-Маркет» и выберите нужный раздел.
4. Выберите магазин и перейдите по ссылке.
5. Совершите покупку привычным способом и оплатите картой СНГБ.

Вы не участник программы лояльности СНГБ? Подключайтесь!

В «СНГБ Онлайн»: вкладка «Продукты» – «Карты» – «Подключить программу лояльности».

АО БАНК «СНГБ», www.sngb.ru, 8-800-200-88-04.

Генеральная лицензия  
Банка России №588  
от 05.09.2016