

С ДНЕМ ЭНЕРГЕТИКА!

## УВАЖАЕМЫЕ ДРУЗЬЯ И КОЛЛЕГИ!



Разрешите поздравить с нашим профессиональным праздником — Днем энергетика!

365 дней мы трудились, чтобы встретить этот важный для нас праздник достойно. Уходящий год стал для нашей компании во многом испытанием на прочность. Но без ложной скромности скажем: мы сделали все возможное и даже невозможное для того, чтобы очередной отопительный сезон прошел без срывов. Глядя на заснеженные улицы, с трудом верится, что еще несколько месяцев назад город задыхался от жары и дыма. Еще труднее представить, как в таких сложнейших погодных условиях

энергетики проводили ремонтные работы, находили финансовую возможность закупать топливо для предстоящей зимы. Не рассчитывая на благодарности, но все-таки надеясь на понимание, мы делали то, что должны были сделать.

Подводя итоги уходящего года, хотелось бы сказать большое человеческое спасибо всем, кто вкладывает в развитие Тверского края не только свой опыт и знание, но и частичку своей души. И пожелать всем нам ТЕПЛА! В каждой квартире и в каждой душе! Искренне надеюсь, что любовь к нашему древнему и красивому городу поможет объединиться и встать на путь взаимопонимания и уважения. Потому что только так мы сможем преодолеть многочисленные трудности, которые мешают движению вперед!

В канун Нового года хотим пожелать всем и каждому в отдельности Добра, Мира и Благополучия! Пусть сбудутся ваши заветные желания, пусть здоровье будет крепким, пусть каждый день будет согрет теплотой человеческих взаимоотношений! Счастья и Любви!

Дмитрий МОРОЗОВ,

генеральный директор ОАО «Тверские коммунальные системы»

## НАВСТРЕЧУ МАЛОМУ БИЗНЕСУ

Общезвестно, что сегмент малого и среднего бизнеса играет большую роль в формировании стабильной рыночной структуры. Малые предприятия выполняют не только экономические, но и социальные задачи, в том числе формирование рабочих мест. Но для многих предпринимателей до сих пор кредитование является единственной возможностью успешно развивать и расширять свое дело. А потому эта задача становится одной из приоритетных, как на уровне государства, так и на уровне банковского сообщества. О том, что предлагают банки, чтобы поддержать малый бизнес, мы поговорим с Александром Геннадьевичем Орловым, директором Операционного офиса г. Тверь.

— Александр Геннадьевич, Банк Москвы действительно уделяет пристальное внимание кредитованию небольших компаний?

— Вы правы, именно поддержку малого бизнеса Банк Москвы сегодня видит одним из приоритетных направлений своей деятельности. Мы успешно сотрудничаем с Российским банком развития по Программе финансовой поддержки малых и средних предприятий. Так, в рамках партнерства Банк Москвы осуществил кредитование малых и средних предприятий на 2,3 млрд рублей. Средства уже предоставлены 1169 субъектам бизнеса в 53 регионах России. За 2009 год Банк Москвы привлек более 20 000 новых клиентов.

— Какие кредитные программы банка пользуются наибольшей популярностью?

— Банк Москвы сегодня предлагает шесть разных программ

кредитования для поддержки индивидуального предпринимательства и предприятий малого бизнеса. И каждая из них по-своему актуальна, каждая находит своего клиента. Думаю, что во многом потенциал заемщиков привлекает возможность кредитования на определенные суммы без предоставления имущества в залог на срок до 5 лет и, конечно, конкурентные ставки. Мы отмечаем, что у клиентов пользуется популярностью кредитная программа «Экспресс-овердрафт» без ипотечного залога. Не меньший спрос наблюдаем и на «Экспресс-кредит индивидуального предпринимателя». В то же время к кредитам, требующим ипотечное обеспечение, применяется гибкая залоговая политика, индивидуальное отношение. Получить кредит по ним можно в кратчайшие сроки при наличии действующего бизнеса. Могу сказать, что также бизнесменов интересует и «Кредит на развитие индивидуального предпринимательства». Он предполагает заем небольших сумм и также не требует залога.

— Как посоветуете правильно выбрать программу, на что следует обратить внимание?

— Программа «Микрокредит», например, позволит малому предприятию получить деньги под поручительство физических лиц.

«Кредит на развитие предпринимательской деятельности» и «Кредит на развитие малого бизнеса» подходят для более основательных клиентов, которым нужны большие суммы. Получение «Кредита на развитие малого бизнеса» — выгодный способ осуществить какие-то масштабные ин-

вестиционные проекты или приобрести дорогую недвижимость.

Но если, несмотря на многообразие предложений, по каким-то причинам клиенту не подходит ни один из предложенных видов кредитования, Банк Москвы может предоставить средства на индивидуальные условия. При этом будут учитываться все нюансы, в том числе вид бизнеса, его сезонность.

— Если бизнес вашего клиента нестандартный и ему не подходит ни один из названных вариантов?

— В таком случае Банк Москвы постарается пойти ему навстречу. Мы постоянно совершенствуем кредитные программы в зависимости от ситуации на рынке. Недавно были увеличены лимиты кредитования по некоторым программам более чем в полтора раза, а по программе «Кредит на развитие малого бизнеса» — в два раза. Также в начале ноября Банк Москвы предложил компаниям новую услугу — самоинкассацию, прием наличных денежных средств через банкоматы банка и их перечисление на расчетный счет клиента, открытый в Банке Москвы. Услуга предполагает автоматическое зачисление денежных средств в рублях с корпоративной карты на расчетный счет клиента, открытый в Банке Москвы в рублях, поступивших через банкоматы банка. Это избавит от необходимости обязательного посещения банка и к тому же позволит экономить на комиссии. Уверен, действующие предложения смогут удовлетворить потребности самых разных категорий наших корпоративных заемщиков.

на правах рекламы

Операционный офис  
ОАО «Банк Москвы»  
в г. Тверь

г. Тверь,  
ул. Володарского, 21  
(4822) 34-82-15, www.bm.ru

**Банк Москвы**  
Банк Вам в помощь

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

## Тверьэнергосбыт: клиент в выгодном свете

Чтобы успешно развиваться, сейчас компании уже недостаточно просто иметь большой ассортимент услуг и звучные бренды — если бизнес не стремится добиться лояльности своих клиентов, они уходят к конкурентам. Открытое акционерное общество «Тверская энергосбытовая компания» — лидер среди поставщиков электроэнергии в Верхневолжье — знает, как найти подход к каждому потребителю

Сегодня ОАО «Тверьэнергосбыт» успешно работает на оптовом энергорынке, закупая более 86% электроэнергии, необходимой региону. Эти цифры говорят о многом. Прежде всего о том, что компания является основным поставщиком электроэнергии. Залог успеха прост: максимальная открытость предприятия для клиентов. Руководство ОАО «Тверьэнергосбыт» акцентирует свое внимание на удовлетворении потребностей жителей Верхневолжья неслучайно, ведь большим ассортиментом услуг и звучными брендами сегодня никого не удивишь. Да и доверия потребителей особо не завоеешь, если не опередишь своих конкурентов даже не

на один, а сразу на несколько шагов вперед.

Учитывая этот факт, компания открыла новый Центр обслуживания клиентов, работа в котором ведется по принципу «одного окна» — людям больше не приходится бегать по интересующим их вопросам из одного конца города в другой. Теперь узнать, например, о повышении тарифов и установке электросчетчиков можно в одном офисе. Кроме того, Центр обслуживания занимается мониторингом проблем, с которыми сталкиваются клиенты, чтобы решать их более оперативно, а также реализует широкий спектр дополнительных предложений: от присоединения к электрическим сетям до установки приборов учета. С нового года пакет услуг станет еще более объемным: в офисе можно будет купить приборы учета электроэнергии по более низкому, чем в специализированных магазинах, ценам.

В скором времени подобные центры появятся еще в шести городах Тверской области: Бежецке, Вышнем Волочке, Кимрах, Нелидове, Ржеве и Торжке. Туда смогут обращаться жители не только этих, но и соседних



муниципалитетов. Кстати, обучение сотрудников новой системе работы с клиентами по принципу «одного окна» уже началось. Помимо повышения квалификации работники ОАО «Тверьэнергосбыт» ежегодно участвуют в федеральных и региональных конкурсах на лучшего специалиста по работе с клиентами. Как показала практика, эти мероприятия дают возможность не только обменяться опытом с коллегами из других регионов Российской Федерации, но поработать над собственными ошибками.

По словам генерального директора ОАО «Тверьэнергосбыт» Петра Конюшенко, активная работа компании в области клиентоориентированности еще только началась, и говорить о каких-то видимых результатах преждевременно. Однако уже сегодня можно отметить значимый инвестиционный проект компании в сфере энергосбережения «Умный дом», реализация которого началась в этом году. Первым «умным» жильем домом в Твери стало здание по ул. Кирова, 7 корпус 1. «Тверьэнергосбыт»

провел в нем за свой собственный счет энергоаудит, определил источники потерь электрической энергии, а затем установил автоматизированную систему ее контроля и учета. Теперь объем потребления каждого абонента фиксируется в режиме реального времени с точностью до 1 киловатт-часа, а вся информация об энергозатратах транслируется в сбытовую компанию. Но главное — все эти данные стали доступны жителям, которые легко могут планировать свое энергопотребление.

В подъездах и подвалах дома установлены энергосберегающие лампочки и смонтирована система автоматического регулирования электрического освещения в местах общего пользования. Это значит, что свет на площадках не горит всю ночь понапрасну, как в большинстве подъездов тверских домов, а включается автоматически — срабатывают специальные датчики, реагирующие на движение и звук. Продолжительности освещения в 50 секунд вполне достаточно, чтобы добраться до квартиры. В итоге — лампы на площадках в среднем горят всего лишь 1 час в день. Таким образом, благодаря новым счетчикам и энергосберегающим устройствам жители дома теперь платят за электроэнергию по дифференцированному тарифу: в зависимости от времени суток.

Руководство компании уверено, что этот пример станет еще одним стимулом для тверитян вкладывать свои средства в энергосберегающие технологии, тем более что с открытием нового офиса научить клиентов экономить не только деньги, но и время для «Тверьэнергосбыт» не проблема.

Юлия ПАУТОВА