



Навсегда с «Ростелекомом»

Национальная телекоммуникационная компания «Ростелеком» запустила два выгодных предложения для тверитян — абонентов стационарной связи, а также интернета и интерактивного ТВ

Компания «Ростелеком» не только крупнейший, но и один из самых динамично развивающихся операторов связи России, который постоянно предлагает своим абонентам полезные и выгодные новинки — тарифы, акции, сервисы. На сегодняшний день компания обслуживает более 23,5 млн стационарных телефонов, а это, по данным аналитического агентства iKS Consulting, составляет 69% рынка. И теперь каждый из абонентов, подключив специальную опцию, может разговаривать внутри сети, с домашнего на домашний телефон по всей России, совершенно бесплатно!

— Мы приняли стратегическое решение развивать услугу домашней телефонии в направлении максимально доступных тарифов. Опция «Ноль внутри сети» наше первое тарифное предложение в рамках реализации новой стратегии, — отметила вице-президент по работе с массовым сегментом ОАО «Ростелеком» Диана Самошкина. — Мы уверены, что наши абоненты по достоинству оценят удобство и выгодность новой услуги, которая позволит больше общаться с родными и близкими в разных уголках нашей большой страны.

При подключении опции «Ноль внутри сети» безлимитными становятся все местные звонки, то есть за соединения с абонентами домашних телефонов одного города платить не нужно. Также предоставляется 100 минут в сутки внутризоновых и 100 минут в сутки — междугородных соединений.

Подключение опции «Ноль внутри сети» для всех абонентов «Ростелекома» стоит 100 рублей единовременно. А ежемесячная оплата зависит от текущего тарифа: для безлимитного она равна нулю, а для переменных колеблется в зависимости от региона.

Подключить опцию «Ноль внутри сети» очень просто — достаточно позвонить на единый бесплатный круглосуточный номер 8-800-100-0-800 или зайти в ближайший центр продаж и обслуживания «Ростелекома».

Еще одно интересное предложение для тех, кто умеет считать деньги и желает зафиксировать цены на домашние услуги связи на низком уровне, — акция «Пакет навсегда». Это прекрасная возможность выгодно подключить услуги «Домашний интернет» и «Интерактивное ТВ», без которых сегодня просто невозможно представить жизнь активного и современного человека. Акция «Пакет навсегда» особенно актуальна в начале учебного года, ведь сегодня образование школьника или

студента просто невозможно без доступа к «Всемирной паутине».

Особенно выгодными условия будут для абонентов компании, которые пользуются домашним телефоном от «Ростелекома». Отличные цены будут действовать не только в ограниченный по времени промо-период, но и останутся неизменными навсегда. Воспользоваться условиями акции могут не только новые абоненты, но и клиенты, уже пользующиеся одной или двумя из представленных услуг.

Принять участие в акции «Пакет навсегда» можно несколькими способами: оставить заявку на сайте компании www.rt.ru, позвонить по единому бесплатному номеру или обратиться в ближайший центр продаж и обслуживания «Ростелекома». Главное — успеть подать заявку не позднее 30 ноября 2015 года.



При подключении опции «Ноль внутри сети» безлимитными становятся все местные звонки, то есть за соединения с абонентами домашних телефонов одного города платить не нужно. Также предоставляется 100 минут в сутки внутризоновых и 100 минут в сутки — междугородных соединений.

Напомним, что развитие сегмента сверхскоростного доступа в интернет является важнейшим приоритетом «Ростелекома». Компания ведет активное строительство сетей оптического доступа, чтобы укрепить уникальное конкурентное преимущество — самое большое покрытие сетями ШПД территории России. Всего оптическими сетями в настоящее время охвачено более 28 млн домохозяйств по всей стране. «Оптическое» проникновение напрямую влияет на повышение качества жизни людей, создает новый комфорт в использовании интернет-сервисами и в проведении досуга благодаря уникальным возможностям интерактивного ТВ и различных мультимедийных сервисов от «Ростелекома».

Интерактивное ТВ — это новый уровень комфорта при телепросмотре, который можно настроить индивидуально под конкретного пользователя. «Ростелеком» транслирует более 200 телевизионных каналов цифрового качества, в том числе до 30 — в HD-формате. Кстати, с сентября всем тверским пользователям интерактивного ТВ от «Ростелекома» доступен уникальный пакет «Твой премьерный»: подборка по-настоящему лучших сериалов и кинохитов из контента двух премиальных поставщиков — AMEDIA TV и VIASAT.

Кроме того, цифровое телевидение компании отличается и многообразием функциональных сервисов. Самая популярная функция — услуга «Управление просмотром» — позволяет вернуться к началу передачи, воспользоваться паузой и перемоткой, посмотреть или пересмотреть из архива вышедшие в эфир программы за три последних дня. А, к примеру, сервис «Видеопрокат» предлагает к просмотру более 2 тыс. художественных фильмов и сериалов различных жанров, мультфильмов, концертов, познавательных и образовательных программ.

Ирина ТЮРИНА

Старый добрый друг

Все люди любят вкусно поесть, поэтому даже в кризис неохотно отказываются от этой привычки. Тем не менее некоторые заведения общепита в России уже начали терять клиентов. О том, как в такое непростое время чувствуют себя рестораторы Твери, мы побеседовали с директором паба «Старый чемодан» Владимиром СЕРГЕЕВЫМ

шел наш ресторан, поэтому вправе требовать для себя у поставщиков скидки и различные бонусы. Есть позиции (например, стейк), которые не приносят большой прибыли, но мы не можем от них отказаться, потому что они делают имя нашему ресторану.

Отмечу, что сейчас многие поставщики находятся в поиске наилучшего товара, потому что никто уже не покупает иностранные огурцы, помидоры и другие овощи по завышенным ценам. Лично мы берем российские овощи, потому что они натуральные: имеют вкус и запах.

— Год назад Россия в ответ на санкции стран Евросоюза ввела так называемое продуктовое эмбарго, запретив ввоз на свою территорию импортных овощей, фруктов, рыбы и ряда других продуктов. Как «Старый чемодан» затронул процесс импортозамещения?

— Наш опыт показывает, что российские компании правильно использовали возникшие возможности. Например, на рынке впервые появилась российская утка, устраивающая нас по качеству. Приведу еще один интересный пример. Мы позиционируем себя как паб. Многие люди приходят в «Старый чемодан», чтобы вкусно поесть и выпить бокал хорошего пива. Уже много лет большим спросом пользуются темные сорта Черниговского пива, которое выпускается на Украине. Когда год назад в этой стране начались все нам известные события, мы поняли, что скоро останемся без такой важной для нашего меню позиции. К счастью, российские пивовары быстро сориентировались, получили необходимую лицензию и начали выпуск Черниговского пива, которое ничем не уступает по качеству украинскому.

Однако не всегда быстро удастся найти поставщика. Некоторые позиции мы искали очень долго, например, калиброванных цыплят. Два года назад я случайно наткнулся в небольшом тверском магазине на ростовскую вполне приличного качества продукцию. До этого мы их закупали, я считаю, по бешеным ценам. Мы постоянно ищем новых поставщиков, и они нас ищут — это нормальный рабочий процесс. Самое главное, чтобы товары были хорошего качества, чтобы из

— Владимир, судя по информации, российским рестораторам сейчас нелегко. Многие констатируют снижение среднего чека на фоне роста стоимости аренды и закупочных цен. Чтобы сохранить посетителей, чего только не делают: переходят на круглосуточный режим работы, разрабатывают антикризисное меню или даже переходят в сегмент «шаговой доступности» и быстрого питания. А как изменилась работа вашего заведения за последний год?

— «Старый чемодан» открывался уже с определенной концепцией работы, которая не изменилась до сих пор. Мы четко понимаем, что делаем в ресторане. К нам люди приходят хорошо и вкусно покушать. По выходным у нас проходят концерты, чуть реже — вечера французского шансона. Мы часто устраиваем вечера, посвященные великим поэтам и музыкантам. Например, два раза в год мы делаем вечера памяти Владимира Высоцкого и Виктора Цоя. В октябре проведем вечер, посвященный дню рождения поэта Сергея Есенина. Кроме этого, у нас можно посмотреть спортивные трансляции. Мы стремимся стать одним из ресторанных брендов Твери, куда приходят вкусно поесть и отдохнуть не только жители города, но и их рекомендациям гости областной трансляции. Мы стремимся стать одним из ресторанных брендов Твери, куда приходят вкусно поесть и отдохнуть не только жители города, но и их рекомендациям гости областной трансляции.

При этом мы не сравниваем себя с московскими и санкт-петербургскими точками общепита. Мы сохранили уровень цен и качество обслуживания на докризисном уровне, чтобы наши клиенты чувствовали себя комфортно. Все издержки заведения взяло на себя.

Да, ситуация в стране изменилась, но мы пока сохраняем те объемы закупок, на которые уже вы-



них можно было приготовить те блюда, которые любят наши посетители.

— Какую продукцию тверских товаропроизводителей вы покупаете? Как происходит отбор компаний?

— Мы уже много лет покупаем местные овощи, в том числе картофель, в тверских хозяйствах. Баранину мы тоже традиционно берем у местных поставщиков. В нашем банкетном меню вы можете найти блюда из судака, который нам поставляют рыбохозяйства из Весьегонского района. Молочную продукцию, в том числе сметану и творог (присутствует в меню завтраков), мы тоже покупаем в Тверской области.

Отбор происходит очень просто. Наш шеф-повар со своими помощниками время от времени посещает Центральный рынок Твери, где пробует всю заинтересовавшую его продукцию. Если она ему нравится, то мы находим прямого поставщика и договариваемся о сотрудничестве с нашим рестораном. Эту схему мы успешно используем уже много лет.

Пока никаких нареканий по качеству блюд от гостей нашего ресторана не поступало. Кстати, каждый посетитель может написать отзыв на мою личную электронную почту или оставить его в нашей группе в социальной сети «ВКонтакте». Необходимую информацию можно найти на визитках, которые

лежат на барных стойках «Старого чемодана».

— Изменилась ли за год цена и структура среднего чека в «Старом чемодане»?

— Нет, она стабильна. Мы изначально предложили меню, которое понравилось гостям. Систематически у нас появляется меню от бренд-шефа Яниса, которое обновляется один раз в два месяца. На этот период у нас появляется меню «От шефа». Наши гости могут попробовать новые блюда. Лучшие из них затем остаются в меню. Наша цель, чтобы гость отдал за ужин не более 500 рублей. Часто к нам приходят поужинать или победать семьями. Уже два года «Старый чемодан» находится на улице Крылова. За это время вокруг ресторана сформировалась определенная группа постоянных клиентов, своя тусовка.

Я все время говорю своим сотрудникам на планерках: «Очень важно, чтобы мы сохраняли вкус блюд, которые нравятся гостям. Люди приходят в ресторан, чтобы себя порадовать, чтобы снова ощутить привычный вкус любимого блюда».

— Что еще вы делаете для того, чтобы сохранить и преумножить свою аудиторию?

— За последний год мы больше стали работать с музыкантами из Твери и других городов — Ярославля, Москвы, Санкт-Петербурга и т.д. Что же касается аудитории,

Владимир СЕРГЕЕВ, директор паба «Старый чемодан»:
— В нашем деле нужно иметь много хороших друзей-профессионалов — все самому знать и сделать невозможно. «Чемодану» повезло — друзей оказалось много.

мы с одинаковой любовью относимся и к простым, и к так называемым VIP-посетителям. Одних привлекают демократичные цены, других — уютная обстановка. Это то, что нужно, чтобы сохранить и преумножить аудиторию, и не только в кризисное время.

— Есть еще одна базовая ценность — безопасность. Сейчас многие оптимизируют производства и, например, отказываются от использования посудомоечных машин.

— Не думаю, что это выход. Если я заставлю своих людей мыть посуду вручную, у меня начнется текучка кадров. Вся выстроенная система просто рухнет.

— Некоторые заведения в Твери закрылись, но в то же время открываются новые. Как вы считаете, сегодня время для того, чтобы начать новый проект в сфере общепита?

— У нас не принято обсуждать состояние дел у коллег по цеху. Мы время от времени встречаемся, чтобы просто отдохнуть. Я не могу полностью расслабиться у себя в «Старом чемодане» и хожу в «Таун», «Маргариту» либо в «Провинцию», «Пенаты», а также в ряд других заведений города.

Что же касается новых проектов, то я считаю, что кризис — это время новых решений и идей, в том числе и в нашем бизнесе. Да, люди от чего-то отказываются, но при этом сохраняют базовый уровень своих потребностей, в том числе в хорошем отдыхе. Главное — понять, чего хотят люди, а потом дать им это.

Я буду рад, если в городе появятся заведения, похожие на «Старый чемодан». Я за конкуренцию, потому что она не дает расслабиться. Она приводит нас в чувство, дает импульс в работе. Мы тоже находимся в поиске новых решений. Сейчас мы разрабатываем концепцию одного интересного проекта.

— А как вообще появилась идея «Старого чемодана»?

— В 2008 году я стал руководителем ночного клуба «Санрайз». Я набрал новую команду, мы оставили красивое название, поменяли логотип и производство.

— «Санрайз» — это где туалеты розовым мехом обиты?

— Да, причем, насколько мне известно, до сих пор. Эту идею реализовал один из моих друзей-дизайнеров. А с мехом вообще отдельная история, как мы его искали, нашли в Белоруссии — он должен был иметь особенные, «несгораемые», характеристики.

Я много советовался с руководителями других заведений общепита в Твери, ездил на обучение в Санкт-Петербург и по обмену опытом — в Европу. В итоге на базе «Санрайза» появилась три

проекта: собственно ночной клуб, коктейль-бар и пивной бар. Последний со временем и стал сейчас всем известным «Старым чемоданом». Идеально сложились все факторы. Мы нашли инвесторов и новое помещение на улице Крылова. Кстати, помещение неожиданно нашлось через сайт avito.ru.

— Многие рестораны, не то что бары, значительно урезали карту вин. У вас же до сих пор можно найти прекрасное «Пти Шаблы», причем по оптимальным ценам. Похоже, «Старый чемодан» не зарабатывает на таких позициях. Почему?

— Это политика нашего заведения. Мы активно работаем с поставщиками. У нас есть контракты с крупными производителями, в том числе прямые. Мы дружим с теми, кто занимается настоящими винами. В нашем деле нужно иметь много хороших друзей-профессионалов — все самому знать и сделать невозможно. «Чемодану» повезло — друзей оказалось много.

— Кстати, как вы относитесь к идее депутатов членов Общественной палаты России запретить иностранный винный материал? Как может отразиться на вашей работе реализация подобной идеи?

— О чем думают те люди, которые пытаются все запретить? Они анализируют возможные последствия? Лично я с этой идеей в корне не согласен. Ее реализация отразится на многом, в первую очередь на посещаемости нашего и других заведений. Многие крупные заводы работают на иностранной продукции. В России пока нет такого хмеля и солода, из которого можно сделать вкусное пиво. Внутренний рынок не готов к переменам, поэтому, надеюсь, что подобные разговоры останутся разговорами.

— Скажите, что бы вы хотели улучшить в «Старом чемодане» или он уже идеален для вас?

— Проект, на мой взгляд, состоялся. Но мы находимся в движении: что-то добавляем в меню, в интерьер. Делаем это ненавязчиво, но так, чтобы было заметно. Многие гости говорят, что у нас так же уютно, как дома. Для меня это самая высокая оценка.

— Как вы считаете, где будут есть и пить россияне в ближайший год? Не поменяют ли они любые форматы на домашние посиделки?

— Думаю, не поменяют. Люди будут есть и пить там, где они привыкли. Там, где качественное обслуживание, уютная обстановка. Там, где им предложат любимое блюдо за те деньги, которые они могут потратить.

Андрей САБЫНИН

ВТБ финансирует «якорный проект» TOP «Белогорск» на Дальнем Востоке

ВТБ предоставил финансирование ООО «Амурагроцентр» на строительство завода по производству соевого изолята в Амурской области. Средства на строительство первой очереди завода в размере 800 млн рублей предоставлены в рамках программы поддержки инвестиционных проектов, утвержденной постановлением правительства РФ №1044 от 11.10.2014 г. Общая стоимость первой очереди завода 1,1 млрд рублей.

Проект строительства завода является «якорным» инвестиционным проектом TOP «Белогорск». Новый завод станет первым в России предприятием, производящим соевый изолят, который используется в пищевой, кондитерской и фармацевтической промышленности. Благодаря реализации данного проекта в регионе появятся 275 новых рабочих мест.

Как прокомментировал заместитель президента — председателя правления банка ВТБ Михаил Осеевский: «Региональные отечественные производители, выпускающие качественные аналоги иностранной продукции, сегодня активно развиваются. Это направление имеет большую социальную значимость и является перспективным с точки зрения кредитования, поэтому мы будем развивать сотрудничество с конкурентоспособными предприятиями».

ВТБ принял участие в открытии нового завода в Оренбуржье

В сентябре в поселке Дубенский Беляевского района Оренбургской области состоялось торжественное открытие гипсового завода «ВОЛМА-Оренбург».

ВТБ является финансовым партнером проекта по строительству завода «ВОЛМА-Оренбург». На эти цели банк предоставил ГК «ВОЛМА» три кредитные линии на общую сумму 530 млн рублей сроком на пять лет.

Новый завод «ВОЛМА-Оренбург» построен с применением современных, экологически безопасных технологий. Годовой объем производства при выходе на проектную мощность составит: пазогребневые плиты — 454 тыс. кв. м, сухие строительные смеси гипсовые — 120 тыс. тонн. Производство в Оренбургской области рассчитано на полный технологический цикл — от добычи сырья до отгрузки готовой продукции потребителям.