

# «РОСТЕЛЕКОМ»: ШАГ НАВСТРЕЧУ АБОНЕНТАМ

**Национальный оператор дальней связи "Ростелеком" продолжает построение общероссийской сервисной сети. Накануне Нового года компания открыла в Орле очередной центр продаж и обслуживания клиентов.**

На видном месте в офисе этого центра — круглые настенные часы, показывающие время в Москве, Лондоне и Нью-Йорке. Заметив мой интерес к ним, директор территориального управления №7 компании "Ростелеком" Алексей Дубина, который приехал на торжественное открытие Орловского центра продаж и обслуживания, объяснил: "Наша компания работает с национальными операторами связи в этих городах".

Компания "Ростелеком" является безусловным лидером на рынке дальней связи России. Ее сильные позиции обеспечены наличием собственной магистральной волоконно-оптической сети протяженностью более 200 тыс. км, прямыми контрактами с ведущими национальными операторами более 70 стран мира, солидными инвестициями в инфраструктуру. ОАО "Ростелеком" участвует в 30 международных кабельных системах и взаимодействует с 400 международными компаниями. Подтверждением эффективности работы ОАО "Ростелеком" на современном телекоммуникационном рынке является то, что компания первой из российских операторов дальней связи получила сертификаты соответствия качества услуг требованиям системы добровольной сертификации "Связь — качество". А по результатам работы в 2005 году "Ростелеком"

удостоен диплома победителя конкурса "100 лучших клиентоориентированных компаний".

До недавнего времени оператор дальней связи "Ростелеком" выступал в основном в качестве оператора для операторов". Исключением была только Москва, где компания "Ростелеком" уже много лет работала непосредственно с клиентами и частными лицами. Теперь после вступления в силу новых правил регулирования рынка междугородной и международной связи, позволяющих "Ростелекому" работать с конечными пользователями, эта компания стремится быть ближе к своим абонентам на всей территории России. С этой целью "Ростелеком" приступил к построению всероссийской сервисной сети.

Центры продаж и обслуживания клиентов компании "Ростелеком" уже открыты во многих регионах нашей страны. А теперь такой же появился и в Орле.

В праздничном оформлении Орловского центра продаж и обслуживания клиентов преобладали фирменные цвета этой компании — белый и синий. Даже ленточка, которую на торжественном открытии офиса под аплодисменты собравшихся перерезал директор территориального управления №7 Алексей Дубина, была не



привычного красного, а синего цвета.

Обращаясь к присутствующим, Алексей Дубина отметил, что это уже четвертый центр продаж и обслуживания клиентов в Центральном Черноземье. Его открытие в Орле — очередной шаг ОАО "Ростелеком", направленный на установление прочных и стабильных отношений со своими абонентами, доказательство того, что компания стремится стать ближе к своим потребителям. "Создание сети сервисных центров — это важная часть коммерческой стратегии компании "Ростелеком", — подчеркнул Алексей Дубина. — Придя в это уютное здание, любой наш клиент может заключить договор на предоставление услуг связи, на аренду выделенного цифрового канала или на реализацию проекта по объединению нескольких офисов в единое информационное пространство неза-

ласти А.Е. Осипенко, начальник Центра специальной связи Федеральной службы охраны РФ В.М. Чегодаев, начальник Центрального узла электросвязи Орловского филиала ОАО "ЦентрТелеком" В.П. Буренков, другие гости пожелали компании "Ростелеком" успехов, выразив уверенность, что это начинание принесет пользу и клиентам, и самой компании.

Выступая на торжественной церемонии открытия, начальник Орловского центра продаж и обслуживания клиентов Александр Чурбаков подчеркнул, что основной функцией филиала будет работа с

быть уверены в самом высоком качестве предоставляемых здесь современных услуг связи и в полном их спектре.

ОАО "Ростелеком" предлагает корпоративным клиентам такие услуги, как: автоматическая международная связь; услуги международной и междугородной связи; аренда цифровых потоков/каналов; международный бесплатный телефон (Freephone); доступ к сети Интернет; создание корпоративных сетей.

Говоря о возможностях открытого центра продаж и обслуживания клиентов, Александр Чурбаков отметил, что помимо традиционной телефонии и предоставления в пользование цифровых выделенных каналов большое внимание в компании "Ростелеком" уделяется развитию дополнительных инновационных услуг. В их числе — проведение междугородных и международных видеоконференций, услуги на основе собственной Интеллектуальной сети связи (ИСС). Наиболее популярные среди них услуги — "Бесплатный вызов" по коду 8-800-200, "Телеголосование", "Карта связи". Особым вниманием пользуется услуга "Карта связи".

Впрочем, подробнее обо всех услугах и возможностях сотрудничества с ОАО "Ростелеком" можно узнать в новом центре продаж и обслуживания клиентов.

Добро пожаловать по адресу: г. Орел, ул. Автовокальная, 5. Тел.: 72-35-50, 76-37-47. Вас ждут ежедневно с 8.00 до 17.00, без перерыва, выходные — суббота и воскресенье.

Валентина ДЕМИНА.



висимо от того, где расположены эти офисы, — в одном городе, разных городах или даже странах. Забота о клиенте — это основа стратегии нашей компании". Пользуясь случаем, Алексей Дубина поздравил всех клиентов компании "Ростелеком" с наступающим Новым годом, пожелал здоровья, удачи, успехов в бизнесе.

Взявше затем слово начальник управления "Рос-связьнадзора" по Орловской

конечными пользователями — юридическими и физическими лицами. Здесь они смогут заключить договоры на обслуживание, получить консультации относительно услуг и тарифов компании. Пока офис настроен на работу с юридическими лицами. Но впоследствии наладится и обслуживание физических лиц. Александр Чурбаков сказал, что все клиенты компании "Ростелеком" могут

На правах рекламы.

## ИЗВЕЩЕНИЕ

Филиал ФГУП ВГТРК "ГТРК "Орел" извещает о своей готовности предоставить бесплатное и платное эфирное время для размещения агитационных материалов по выборам депутатов Орловского областного Совета народных депутатов.

Эфирное время на платной основе предоставляется по следующим расценкам:

### ТЕЛЕВИДЕНИЕ

— Телеканал "Россия" (за 1 сек.) — 400 руб.00 коп.  
— Собственный канал (9 ТВК) (за 1 сек.) — 150 руб.00 коп.

### РАДИО

— Канал "Радио России" (за 1 сек.) — 55 руб. 00 коп.

### Примечание:

1. Цены приведены без учета НДС.

2. Производство видео- и аудиопроизведения осуществляется по отдельному договору в соответствии с расценками ГТРК "Орел" на производство видео- и аудиопроизведения.

## РАСЦЕНКИ НА ПОЛИТИЧЕСКУЮ РЕКЛАМУ В ГАЗЕТЕ "СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ"

Редакция газеты "Социальная справедливость" предоставляет политическим партиям и зарегистрированным кандидатам печатную площадь для опубликования предвыборных агитационных материалов на выборах депутатов Орловского областного Совета народных депутатов.

### Расценки:

• первая полоса, формат А3 — 20 000 руб.,  
• внутренние полосы, формат А3 — 15 000 руб.,  
• размещение текста внутри телепрограммы, формат А4 — 10 000 руб.

Для партий и кандидатов от партий — повышающий коэффициент 1,5.

Газета "Социальная справедливость" зарегистрирована Центрально-Черноземным управлением Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство ПИ № ФС 6-0110 от 21.04.05 г.

Адрес редакции: 302040, г. Орел, ул. Максима Горького, д.44, офис 17. Тел.: (486-2) 42-96-76; 8-961-624-00-01. E-mail: orel\_mart07@mail.ru

## С 1 ЯНВАРЯ 2007 г.

### ТАРИФЫ НА ПОЛИТИЧЕСКУЮ РЕКЛАМУ НА ТЕЛЕКАНАЛЕ "ВА-БАНК ПЛЮС СТС" ЗА ОДНУ МИНУТУ

	цена
Дневное время в блоках (11.00 — 18.00)	12 000
Вечернее время в блоках (18.00 — 21.00)	15 000
Блоки в "Кино на СТС 21.00"	18 000
Участие в программе "Ваше мнение" (хронометраж — 30 минут, прямой эфир)	120 000
Участие в программе Rockland (продолжительность — 30 минут, прямой эфир)	90 000
Изготовление сюжета (продолжительность до 5 минут)	30 000
Программа "Специальный репортаж" (продолжительность — 10 минут)	60 000

### Рейтинг телеканалов по России (данные TNS). 11.12. — 17.12.2006 г.

Исследуемый регион: Россия (города с численностью населения более 100 тыс. чел.).  
Исследуемая аудитория: население в возрасте старше 4 лет.  
Исследуемая часть суток: 6.00 — 2.00

### Среднесуточные доли телеканалов, % (6.00 — 2.00)

«Россия»	— 21,2	ТВЦ	— 2,5	Муз-ТВ	— 1,4
Первый канал	— 20,7	Культура	— 2,5	MTV	— 0,9
НТВ	— 13,1	Спорт	— 2,2	Звезда	— 0,5
СТС	— 8,3	ТВ-3	— 2,0	Петербург-5 канал	— 0,4
ТНТ	— 6,4	ДТВ VIASAT	— 1,9	RAMBLER	— 0,4
РЕН-ТВ	— 3,9	Домашний	— 1,5	7 ТВ	— 0,2

Адрес: г. Орел, ул. Лескова, 19.  
Тел.: 45-60-34, 76-17-93.

## ОАО «Орёлэнергосбыт»: первые итоги работы на розничном рынке электроэнергии

Кажется, совсем недавно "Орловская правда" подробно рассказывала о запуске в нашей стране с 1 сентября этого года нового оптового рынка электроэнергии и мощности. Иными словами, для российской электроэнергетики начался ключевой этап реформирования. И вот позади почти четыре месяца работы по новым правилам, кардинально изменившим порядок взаимоотношений энергогенераторов компаний с их потребителями. Мы обратились к генеральному директору ОАО "Орёлэнергосбыт" Ю.Н. ЮРЬЕВУ с просьбой прокомментировать первые итоги работы по-новому.

— Уходящий год был для нас весьма непростым, — отметил Юрий Николаевич.

— Процесс реформирования вышел на принципиально новый этап, успешность завершения которого будет означать эффективность реформы электроэнергетики в целом. Серьезным шагом на этом пути стал запуск в сентябре 2006 года новой модели оптового и розничного рынков электроэнергии (мощности).

Провести сложнейшие, многоэтапные преобразования так, чтобы потребители ни на минуту не усомнились в правильности выбранного нами пути, — главная наша задача. Новые Правила розничных рынков электроэнергии, принятые Правительством РФ в сентябре 2006 года, обязали потребителей оплачивать электроэнергию по новым схемам и компенсировать сбытовым компаниям возникающие при этом отклонения. ОАО "Орёлэнергосбыт" — первая компания центра России, которая приступила к расчету стоимости отклонений фактического потребления электроэнергии от договорных величин и выставлению потребителям с присоединенной мощностью свыше 750 кВт счетов за потребленную электроэнергию с учетом компенсации отклонений.

В целях своевременного и достоверного определения стоимости отклонений и своевременного информирования потребителей об объемах этих отклонений персонал нашей компании прошел обучение. Были разработаны методики расче-

тов с учетом новых правил, типовые профили нагрузки для потребителей.

Нам, считаю, удалось найти понимание с основными своими потребителями, свести возникающие при этом конфликты к минимуму. Уже в первые месяцы работы по новым правилам клиенты "Орёлэнергосбыта" получили возможность подготавливаться к работе в условиях зимнего максимума температур с учетом прогнозируемого в стране дефицита топлива и роста объемов электроэнергии, реализуемой по нерегулируемым ценам. За четыре месяца предприятиями уже накоплен первый опыт планирования, прогнозирования собственного энергопотребления в краткосрочном режиме, минимизация расходов электроэнергии.

Сейчас полным ходом идет договорная кампания-2007. У нас порядка 3,5 тыс. абонентов — юридических лиц. Нагрузка у специалистов "Орёлэнергосбыта" существенная, но мы надеемся в течение января — февраля с этой работой справиться. Естественно, договоры выстраиваются уже в рамках нового формата взаимоотношений.

К сожалению, осваивать новые правила приходится в тесных рамках существующих старых проблем. И наиболее болезненная из них, по словам Ю.Н. Юрьева, — неплатежи. С ними, как сказал Юрий Николаевич, "ситуация нехорошая". Традиционные должники — бюджеты всех уровней, но особенно — местные, предприятия ЖКХ. Совокупная задолжен-

ность последних на 1 декабря 2006 года только перед "Орёлэнергосбытом" превышает 17 млн. рублей. С учетом задолженности предприятий перепродавцу — Орловскому филиалу ЗАО "ИНТЕР РАО ЕЭС" — эта сумма увеличивается еще на 14 миллионов. В итоге — почти 32 млн. рублей. Примерно такой же масштаб долгов и по бюджетам: 17,5 млн. рублей "Орёлэнергосбыту" и 21 миллион — перепродавцу. Таким образом, общий долг бюджета и ЖКХ в Орловской области составляет 70 млн. рублей. "Надеюсь, — говорит Ю.Н. Юрьев, — декабрь, когда и федеральный, и местный бюджеты подтягивают платежи, изменит ситуацию в лучшую сторону". Но почему тянулка идет до последнего, когда уже "заносится дубина", когда приезжает бригада, чтобы отключить подачу электроэнергии? Почему своевременно не финансируются бюджетом статьи, связанные с расходами на закупку электроэнергии? Без ответов на эти вопросы, согласитесь, трудно говорить о развитии компании, об освоении новых технологий.

Кое-что "Орёлэнергосбыту" выкраивать все же удается. Раньше сотрудники в сетевых организациях, по словам Ю.Н. Юрьева, работали в далеко не комфортных условиях. Теперь межрайонные подразделения удалось привести в приличный вид — созданы нормальные условия для клиентов компании и ее сотрудников. Так, в ноябре был открыт центр обслуживания в Мценске. Практически все готово к открытию офиса в Ливнах. Совсем недавно заработал центр обслуживания потребителей в Орле (совместный проект с "Орёлэнерго").

— Хочу поздравить наших уважаемых клиентов, — говорит Юрий Николаевич, — с наступающим Новым годом и Рождеством, пожелать свершения планов, успешной деятельности, мира в семьях, счастья и здоровья!

С. НИКОЛАЕВ.

На правах рекламы.