

СБЕРБАНК РОССИИ

№4(109) МАЙ 2010 г.

В ЧЕРНОЗЕМЬЕ

Воронеж, Белгород, Курск, Липецк, Орел, Тамбов

Достижения, опыт, проблемы, информация



СБЕРБАНК

Мы помним
ваш подвиг!

65 лет Победы!



Сбербанк – победителям

О Великой Отечественной написано так много, что не хватит целой книги, чтобы только перечислить одни названия произведений. А тема эта все продолжает волновать миллионы людей. Вновь, как и 65 лет назад, снимаются фильмы, пишутся песни и романы. Ни политические взгляды, ни мировоззрение, ни вероисповедание авторов не могут повлиять на оценку величайшего подвига народа, сумевшего отстоять свою независи-

мость и само право на существование.

За четыре года войны были разрушены сотни городов, сожжено около 70 тысяч сел и свыше 32 тысяч промышленных предприятий. Почти 27 млн. человек потерял СССР в Великой Отечественной войне. На его долю пришлось 40% всех погибших в ходе Второй мировой. После всего перечисленного как-то сложно говорить о том, что наше время непростое. Какую же тогда характеристику дать ТОМУ времени, на которое выпала

молодость наших дорогих ветеранов? А ведь они смогли не только отстоять страну, но и возродить ее потом из пепла.

Сегодня в Сбербанке работают внуки и правнуки победителей – всех тех, кто сражался на фронтах и ковал победу в тылу. Накануне всенародного праздника сотрудники Тамбовского отделения Сбербанка России выступили с интересной инициативой. Возле каждого операционного работника появились таблички, в которых было указано имя и воинское звание

деда или прадеда, воевавшего на фронтах Великой Отечественной. Этот почин был подхвачен подразделениями банка всего региона. Вскоре оказалось, что День Победы для Центрального Черноземного банка Сбербанка России не просто государственный праздник. Это – настоящее семейное торжество. Может быть, поэтому к его празднованию мы готовились всем дружным коллективом.

О том, как это было, мы расскажем на стр.4 и 5...

2

стр.



В Центре развития малого бизнеса предприниматели бесплатно получают разнообразные услуги. Среди них – консультации специалистов Сбербанка и его партнерских организаций. Посетители узнают много полезной информации по налогам, аудиту, бухгалтерскому учету, праву, трудовому законодательству, оценке, страхованию и другим важнейшим вопросам предпринимательской деятельности.

3

стр.



Новоселами 98 квартир стали ветераны Великой Отечественной войны и члены их семей. Реализация этого проекта стала результатом конструктивного взаимодействия администрации области, Агентства по ипотечному жилищному кредитованию Тамбовской области, ОАО «Жилстрой» и Тамбовского отделения Сбербанка.

7

стр.



Федеральная сеть «Детский мир» сегодня присутствует в десятках городов страны и ближнего зарубежья и включает порядка 130 торговых точек. Но единственный в Орле магазин, работающий под этим брендом, в своем роде особенный. Десять лет назад, в 2000-м, именно он стал первенцем вне пределов столицы, в российских регионах.

Календарная встреча

Юбилею Великой Победы посвящается

Если бы я сам не был свидетелем (а в ряде эпизодов и участником) этой удивительной истории, то, конечно, мог бы скептически заметить: «Да ну, так бывает только в кино». Но все это, уважаемый читатель, не вымысел, поверьте, не фантазия, это было.

Благодаря Сбербанку в год 65-летия Великой Победы нашли друг друга фронтовые сослуживцы, чей путь по дорогам войны пролегал через Смоленщину, Белоруссию, Венгрию, Румынию, Чехословакию, Австрию.



Фронтовое фото. Элеонора Кузьмичева - в первом ряду (третья слева). Во втором ряду, крайний справа - Николай Евдокимов.

Продолжение на стр.5,6...



СОБЫТИЯ

В агрофирму едут учиться

В селе Покровское Тербунского района Липецкой области на базе ООО «Агрофирма «Трио» состоялся международный семинар производителей молочной продукции. В работе семинара приняли участие более шести десяти представителей крупнейших молочных фирм России и Украины.

Липецкое предприятие, ставшее базовым для проведения семинара, было выбрано не случайно. По итогам прошлого года животноводам агрофирмы «Трио» удалось получить от каждой коровы по 10 тонн молока. Этот результат более чем в два раза превосходит средний

показатель по России. Достижения ООО «Агрофирма «Трио» напрямую связаны с внедрением новейших технологий. Это стало возможным благодаря многолетнему сотрудничеству предприятия с Центрально-Черноземным банком Сбербанка России. Кстати, его сотрудники приняли активное участие в семинаре в качестве полноправных участников развития отрасли в регионе. Ведь заемные средства банка позволяют животноводам закупать современное оборудование, осваивать производственные процессы с использованием уникальных научных разработок.

– Я побывал на многих

молочных комплексах мира, – отметил президент Ассоциации производителей молока Украины Андрей Дыкун. – Но такой подход к отрасли, как в агрофирме «Трио», увидел впервые. В Украине предприятий с подобными технологиями пока нет.

По словам руководителя ООО «Агрофирма «Трио» Евгении Уваркиной, несмотря на достиг-

нутые результаты, необходимо постоянно совершенствоваться и учиться. Совсем скоро на базе агрофирмы появится Школа подготовки специалистов молочного животноводства. Ее главной задачей станет разработка и адаптация инновационных технологий и обмен передовым опытом.



Семинар

Тест-драйв
с доставкой
на дом

Белгородское и Валуйское отделения Сбербанка России провели акцию под условным названием «Тест-драйв с доставкой на дом». Мероприятие было организовано совместно с автосалонами – партнерами банка.

Ранним субботним утром на площадке перед Валуйским отделением Сбербанка выстроились автомобили, представленные автосалоном ООО «Регион Лада» (г. Валуйки), являющимся официальным дилером ОАО «АвтоВАЗ». Областной центр был представлен автосалоном ООО «Бали», реализующим автомобили марки Skoda.

Открыли мероприятие управляющий Валуйским отделением Сбербанка Леонид Аладьин и начальник отдела кредитования частных клиентов Белгородского отделения Сбербанка Ирина Евтеева. Ведущие – Елена Николаенко и Михаил Костенко – поддерживали праздничное настроение валуйчан увлекательными конкурсами и викторинами. Не забыли организаторы мероприятия и о безопасности – место проведения тест-драйва находилось под неусыпным наблюдением ДПС ОВД г. Валуйки.

Жители города Валуйки могли лично оценить качество представленных автомобилей, а заодно получить исчерпывающие

консультации специалистов банка по вопросам автокредитования. С особым интересом многочисленные посетители праздника наблюдали за крутыми виражами Skoda Octavia, представленной ООО «Бали». Управляющий Валуйским отделением Сбербанка Леонид Аладьин лично принял участие в тест-драйве и дал высокую оценку маневренности автомобиля.

За время проведения акции 77 человек обратились к специалистам банка за консультациями по вопросам кредитования. Клиентам предоставлены 30 пакетов документов на получение кредитов, а 10 заявок были оформлены в тот же день. Порадовали результаты и автосалоны. 85 человек обратились за консультациями и получили прайс-листы с описанием технических характеристик и стоимости автомобилей. Еще 15 человек испытали качество автомобилей, приняв участие в тест-драйве, что, несомненно, укрепило их желание приобрести в кредит надежную машину.

Мероприятие стало заметным событием в жизни крупного районного центра – города Валуйки. Впрочем, это не последняя акция, посвященная автокредитам, и автолюбители Белгородчины обязательно поучаствуют в ней вновь.

Большой
для малых

В Левобережном районе Воронежа открылся второй в городе Центр развития малого бизнеса. Подразделение распахнуло свои двери в здании дополнительного офиса №0164 Центрально-Черноземного банка на Ленинском проспекте, 39. В открытии Центра приняли участие губернатор Воронежской области Алексей Гордеев и заместитель Председателя Правления Сбербанка России, председатель Центрально-Черноземного банка Александр Соловьев.

В Сбербанке уверены, что подобная форма сотрудничества с малым бизнесом способствует

построению долгосрочных отношений с клиентами, содействует в развитии и расширении сфер деятельности малых предприятий, а также создает благоприятный предпринимательский климат в регионе. Это доказывает успешный опыт работы первого Центра, открытого на Московском проспекте еще в декабре 2008 года.

Обратившись в Центр развития малого бизнеса, предприниматели бесплатно получают разнообразные услуги. Среди них – консультации специалистов Сбербанка и его партнерских организаций. Посетители узнают много полезной информации по налогам,

аудиту, бухгалтерскому учету, праву, трудовому законодательству, оценке, страхованию и другим важнейшим вопросам предпринимательской деятельности.

Сотрудники банка в Центре проводят обучающие семинары по вопросам сопровождения, технической поддержки банковских продуктов и услуг. Здесь же проходят тематические встречи с представителями региональной инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса для определения проблем в деятельности предприятий малых форм и поиска практических решений.

– В прошлом году мы с Центрально-Черноземным банком договорились найти конкретные меры поддерж-

ки малого бизнеса, – заметил Алексей Гордеев. – И сегодня все это реализуется на практике. Здесь, в Центре, предоставляется важный стартовый комплекс услуг, позволяющих вырастить настоящих предпринимателей, которые затем становятся клиентами банка. Центрально-Черноземный банк обслуживает более 20 тысяч малых предприятий. А половину выданных им кредитов как раз и получили воронежские предприниматели.

– Крупный бизнес рождается из малых предприятий, – констатировал председатель Центрально-Черноземного банка Александр Соловьев. – И в нашем случае важно находить в малом бизнесе интересных, талантливых людей, которые способны участвовать в реальной экономике и реализовывать серьезные проекты.



Губернатор Алексей Гордеев и Председатель ЦЧБ СБ РФ Александр Соловьев - в Центре развития малого бизнеса



СОБЫТИЯ



Николай Подкосов. Производит красящие смеси, светящиеся в темноте. В бизнес-инкубаторе Николай открыл дизайн-студию по их применению в автотюнинге, оформлении помещений, декоре, разработке молодежных клубных проектов

Сбербанк
в «Перспективе»

В Курске в ТЦ «Олимпийский» состоялось официальное открытие муниципального учреждения «Курский городской бизнес-инкубатор «Перспектива». Оно дополнило ряды организаций инфраструктуры по поддержке малого бизнеса Курской области. Бизнес-инкубатор – это стартовая площадка для начинающих предпринимателей, место, где созданы благоприятные условия для развития предпринимательской среды.

Статистика показывает, что из ста начинающих малых предприятий после первого года существования выживают и продолжают свое развитие не больше десяти. Система бизнес-инкубирования должна увеличить шанс начинающих занять достойное место в бизнесе до 80%. По крайней мере, именно такую цель ставит перед собой «Перспектива».

Сегодня на конкурсной основе и на льготных условиях бизнес-инкубатор предоставляет субъектам малого и среднего бизнеса право пользования своими помещениями. В целом их аренда для победителей конкурса обходится на 40% дешевле среднерыночных показателей. Предприниматели получают в свое распоряжение не

просто квадратные метры. Помещения бизнес-инкубатора оборудованы оргтехникой, телефонами, доступом в Интернет. К услугам предпринимателей конференц-зал на 60 мест, небольшая библиотека с экономической литературой и подпиской из ведущих деловых изданий страны. Кроме того, «Перспектива» помогает предпринимателям в осуществлении бухгалтерского учета, юридическом сопровождении деятельности, консультирует по вопросам коммерческой деятельности и управления предприятием.

Кого же сегодня выращивают в инкубаторе? На старте «Перспектива» взяла под свое крыло семь начинающих предпринимателей и два малых предприятия. Сферы их деятельности настолько разнообразны, что заслуживают отдельного упоминания. Например, Ольга Георгиева – хозяйка ателье «Мастер вышивки». Алексей Стариков организовал школу искусства вождения. Элеонора Чичирина открыла салон-ателье по изготовлению сценического костюма «Костюмер». Евгения Суханова на базе бизнес-инкубатора создала дизайн-студию, сочетающую в себе дизайн-

нерское бюро, фотосалон и художественную мини-галерею. Артем Косилов развивает предприятие по изготовлению металлических изделий «Кованый стиль», а Николай Подкосов освоил производство красящих смесей, светящихся в темноте, и открыл дизайн-студию по их применению в автотюнинге, оформлении помещений, декоре, разработке молодежных клубных проектов. Наталья Боева создала студию художественной росписи по дереву. Резидентами бизнес-инкубатора также стали ООО «АНТ-СЕЙМ» и ООО «Покров». Первое занимается оперативной полиграфией, а второе – производством кровельных и гидроизоляционных материалов.

Бизнес-инкубатор вправе работать со своими резидентами не более трех лет. После этого окрепшие выпускники пускаются в свободное плавание



Ольга Георгиева («Мастер вышивки»). Изготавливает вымпелы, флаги, изделия церковной тематики, сувенирную продукцию и т.д.

по волнам рыночной конкуренции. Здесь-то им и понадобится финансовая помощь. По оценкам аналитиков, сегодня кредитуются только 15,9% российских малых предприятий, а вот потребность в кредитной поддержке испытывают 90% предпринимателей.

Одной из задач Сбербанка России является помощь развивающемуся малому бизнесу. Поэтому представители отдела кредитования Курско-

го отделения Сбербанка России стали частыми гостями бизнес-инкубатора «Перспектива». Чтобы обеспечить обратную связь с малым бизнесом и установить контакты с предпринимателями, сотрудники Сбербанка проводят активные консультации участников проекта. Обсуждение касается различных банковских услуг, но в первую очередь, конечно, кредитования. В Сбербанке его условия сегодня адаптированы для малого и среднего бизнеса, о чем свидетельствует популярность таких кредитных продуктов как «Бизнес-авто», «Коммерческая недвижимость», «Кредит на развитие бизнеса», субсидированный кредит на покупку техники белорусского производства, кредиты на покупку техники Группы компаний ГАЗ, ООО «Клаас».

У предпринимателей сегодня есть реальные возможности использовать в качестве обеспечения по кредитам поручительства Гарантийного Фонда, а также залог приобретаемого имущества. Кроме того, предусмотрена возможность льготного периода по погашению основного долга до 1 года и индивидуального графика погашения основного долга в случае наличия сезонности в деятельности. А еще сотрудники Курского отделения Сбербанка окажут бесплатную помощь при оформлении пакета документов на кредит. Подобные встречи полезны и для сотрудников Сбербанка, и для предпринимателей. Установленные контакты позволят в будущем увидеть в качестве своих клиентов выпускников городского бизнес-инкубатора. Между тем, уже объявлен следующий конкурсный отбор, и «Перспектива» пополнит свои ряды новыми талантливыми начинающими бизнесменами.



Генеральный директор «Жилстрой» Владимир Котенко передает символический ключ от ветеранского дома тамбовскому губернатору Олегу Бетину

Отдавая
сыновний долг

В Тамбове сдан в эксплуатацию 218-квартирный жилой дом. Как и предполагалось, новоселами 98 квартир стали ветераны Великой Отечественной войны и члены их семей. Реализация этого проекта стала результатом конструктивного взаимодействия администрации региона, Агентства по ипотечному жилищному кредитованию Тамбовской области, ОАО «Жилстрой» и Тамбовского отделения Сбербанка.

Возведение комфортабельного четырнадцатизэтажного дома на улице Мичуринской началось чуть более года назад, для чего потребовалось 232,8 млн. рублей. Для оперативного решения финансовых вопросов в Тамбовском отделении Сбербанка была открыта невозобновляемая кредитная линия в объеме 151,4 млн. рублей. Генеральный подрядчик «Жилстрой» привлек к сооружению ветеранского дома десяток субподряд-

чиков, что позволило вести работы в три смены и завершить сооружение объекта до Дня Победы.

На торжественной церемонии глава администрации Тамбовской области Олег Бетин, глава администрации города Тамбова Петр Черноиванов, вручая ключи новоселам, поздравили всех с праздником, выразили слова благодарности строителям. С особой теплотой губернатор отозвался о конструктивной позиции Сбербанка.

Сейчас, когда ветеранский дом построен, а фронтовики вселились в новые квартиры, все сложности остались позади. Авторы проекта позаботились о том, чтобы каждый ветеран получил в подарок комплект кухонной мебели. С учетом потребностей пожилых людей, на первом этаже оборудовали аптечный киоск, медицинскую комнату, парикмахерскую.



Ключи от заветных «фронтových квартир»



ЮБИЛЕЙ

Сбербанк – победителям

...Начало на стр. 1

Юбилейный
календарь

Корпоративный календарь к этой великой дате в банке начали готовить еще в прошлом году. Обратились к сотрудникам с просьбой поискать в своих семейных архивах фронтовые фотографии и письма. Откликнулись многие. Календарь получился не только интересным, но и, как потом выяснилось, полезным. С его помощью состоялась встреча однополчан, которые не виделись более шестидесяти лет (!) Подробности этой истории вы можете узнать в материале «Календарная встреча». Между тем, сам календарь стал хорошим подарком для ветеранов, которые являются нашими клиентами. Его вручали старейшим вкладчикам по случаю очередной годовщины Сбербанка 12 ноября минувшего года.

С ветерком
и с песней

Организованный Белгородским отделением Сбербанка России агитпоезд объехал все крупные райцентры и города области и 7 мая 2010 года финишировал в городе первого салюта – Белгороде. Сотрудники банка выступали перед ветеранами с концертами, на которых не только пели и танцевали, но и рассказывали о банковских продуктах и услугах. В районных отделениях Сбербанка приезд агитпоезда «Салют Победа!» совпадал с единым информационным днем –

очень популярным среди людей старшего возраста. Во всех подразделениях в эти дни проводились консультации по вкладам, банковским картам, потребительским кредитам и другим популярным продуктам. Встречи с ветеранами проходили в теплой и сердечной атмосфере. Для них звучали любимые песни фронтовых лет в исполнении сотрудников Сбербанка. А затем ветераны делились своими воспоминаниями о войне и вместе с гостями из Белгорода долго пели песни под баян. Интересно, что ветераны отзывчиво отнеслись к начинанию белгородских сбербанковцев. Например, в Валуйках за день работы агитпоезда было получено 61 заявление от пожилых людей на получение пенсии через Сбербанк. В Алексеевке ветеранами было подано 77 заявлений на получение пенсии через Сбербанк, открыто более 40 депозитов, свыше 40 карт «Социальная», 63 личных карты. Нам особенно приятно, что реализованные ветеранам банковские продукты носят ярко выраженный социальный характер. По вкладу «Победитель» для них предусмотрены более высокие процентные ставки, чем по другим видам вкладов Сбербанка, по банковским картам «Социальная» – самые низкие тарифы за обслуживание. А услуга «Сбербанк ОнЛ@йн» и вовсе предоставляется бесплатно.

В Липецкой области

агитпоезд «Салют Победа!» стартовал в городе Данкове. Его путь также проходил через все районные центры области с финишем в Липецке 6 мая. В каждом районе на празднике была своя изюминка. Например, в селе Доброе земляков поздравил стихами самый юный участник агитпоезда – Дима Коротеев. Мама трехлетнего «артиста» Елена Александровна трудится контролером-кассиром в местном дополнительном офисе. Помимо праздничного концерта с участием сотрудников Сбербанка ветеранов в этом районном центре ждала наваристая каша военно-полевой кухни.

В селе Красном стихи собственного сочинения о легендарном танке Т-34

банка, переодетый в военную форму – поздравлял ветеранов и раздавал им памятные подарки и цветы. На каждой встрече сотрудники Пенсионного фонда района и Сбербанка России консультировали ветеранов. Многие участники праздника сами с удовольствием рассказывали, как удобно получать пенсию на вклад или карту, как быстро доходят БЛИЦ-переводы от родственников и как оригинально смотрится серебряная или золотая монета в качестве подарка на свадьбе внуков. Эти теплые встречи, проходившие накануне праздника Великой Победы, стали ярким эмоциональным событием для ветеранов.

– Спасибо, что оторвали нас от диванов и телевизоров и пригла-

Ветераны - в Дополнительном офисе №063
Елецкого отделения Сбербанка

читал ветеран войны Михаил Потапов. В Чаплыгине, чуть слышав мелодию «Случайного вальса», ветераны стали приглашать друг друга, сотрудников банка и Пенсионного фонда на танец. А какие гармонисты были в Тербунах и Лебедяни!

Во всех районах веселый фронтовой связной – он же сотрудник Сбер-

сили на живую встречу. Очень хорошо, когда полезная информация «разбавлена» такими дорожными нашим сердцам песнями, – благодарил организаторов агитпоезда ветеран войны Иван Послухаев.

Полезное
с приятным

Возможно, не с таким размахом как в Белгороде или Липецке, но с не меньшей теплотой прошли встречи с ветеранами в подразделениях Сбербанка в Орловской области. Для гостей было приготовлено сладкое угощение, им вручили цветы, конфеты, поздравительные открытки.

Ветеранов Великой Отечественной войны поздравляли дети, которые читали стихи и пели песни. А пока фронтови-



Встреча поколений

ки вспоминали славные страницы боевого братства, сотрудники Сбербанка сделали еще одно доброе дело – помогли оформить гостям компенсации по их вкладам.

А вот в Курском отделении Сбербанка России большой праздник для ветеранов организован в местной столовой. На время она превратилась в концертную площадку, на которой перед гостями выступили студенты Курского колледжа культуры. Ведущие встречи предоставили слово фронтовикам, и те с удовольствием поделились с молодежью своими воспоминаниями. Участники концерта мысленно перенеслись в сороковые годы прошлого века, в события, о которых можно прочитать только в архивах и учебниках. Поблагодарив ветеранов за их боевые и трудовые подвиги, заместитель управляющего Курским отделением Сбербанка Владимир Иванов вручил им подарки. А потом долго еще звучали песни фронтовых лет, под которые гости, вспомнив юные годы, танцевали вальс с сотрудницами доп.офисов.

Объехали
всю область

В Тамбовском отделении Сбербанка России в канун Дня Победы были сформированы две мобильные группы, в которых в качестве аниматоров выступили сотрудники отделов вкладов и

расчетов населения, кредитования частных клиентов, а также студенты-практиканты. За две недели работы агитбригады объехали 29 подразделений банка в городах и райцентрах Тамбовской области. По прибытию в каждый из городов самодеятельные артисты организовывали чествование старейшего вкладчика из числа фронтовиков или тружеников тыла. Во время мероприятия всем гостям вручались «Георгиевские ленточки» и сувениры от банка.

В самом Тамбове сотрудники Сбербанка совместно с Пенсионным фондом, Союзом пенсионеров России и Общественной палатой Тамбовской области провели театрализованную встречу «Детство, опаленное войной». На нее были приглашены дети военной поры – бывшие узники фашистских концлагерей и юные блокадники.

За чашкой чая
не скужали...

В подразделениях Центрально-Черноземного банка в Воронеже и районных отделениях Сбербанка также прошли встречи с ветеранами. Например, в дополнительном офисе №0180 в числе приглашенных оказалось более 20-ти фронтовиков и тружеников тыла. Убеленные сединами, но до сих пор не теряющие жизненного оптимизма, ветераны не скрывали



Участники встречи - в Дополнительном офисе №0180 (г.Воронеж)



ЮБИЛЕЙ

Календарная встреча

Юбилею Великой Победы посвящается



Не стареют душой ветераны

волнения, когда смотрели специально отобранную для показа хронику военных лет. За чашкой чая и большим тортом «День Победы!», на котором кондитеры изобразили георгиевскую ленточку, прозвучали любимые всеми фронтовые песни. И, конечно, были трогательные воспоминания, рассказы об эпизодах огненных лет и личной жизни – как бесценные живые свидетельства для всех послевоенных поколений. В завершении встречи клиентам вручили подарки.

В канун всенародного праздника Великой Победы с 6 по 9 мая 2010 года в качестве дополнительного мероприятия во всех подразделениях Центрально-Черноземного банка Сбербанка России прошла промо-акция. В эти дни тем клиентам, кто открыл любой вклад, оформил заявление на получение пенсии в Сбербанке или на открытие банковской карты, подклю-

чил услугу «Сбербанка Он.Л@йн», совершил платеж или иную операцию – вручались различные сувениры.

В предпраздничные дни в подразделениях банка проводились конкурсы детского рисунка «Дети рисуют Победу», оформлялись «уголки памяти». Центрально-Черноземный банк Сбербанка России в нынешнем году традиционно включился в акцию «Георгиевская ленточка». Каждый сотрудник, работающий в эти дни с клиентами, на левой стороне пиджака или блузки носил характерный полосатый бант. Все подразделения были украшены праздничной символикой. Этой акцией наш многотысячный коллектив выразил глубокую признательность ветеранам Великой Отечественной войны, отдал дань памяти павшим героям, искренне поблагодарил людей, отдавших все для фронта, все для Победы, за их подвиг.



Подарки ветеранам вручали и в Орловском отделении Сбербанка

...Начало на стр. 1

Живя в Белгороде и Тамбове, они не виделись более шести десятилетий. Два месяца назад их жизненные пути вновь пресекались.

А началось все с небольшого недоразумения. Белгородские ветераны спецслужб в конце 2009 года подготовили настенный календарь, приуроченный к юбилею Победы. Его основой стали фотоснимки фронтовиков, любезно представленные к публикации из домашних архивов. А чуть раньше, в октябре прошлого года, не стовариваясь с белгородцами, Центрально-Черноземный банк Сбербанка России выпустил свой корпоративный календарь. В нем также использовались фотографии и документы военной поры, предоставленные для банковского проекта ветеранами сберегательного дела и наследниками Великой Победы, ныне работающими в учреждениях Сбербанка Белгородской, Воронежской, Курской, Липецкой, Орловской и Тамбовской областей.

В Белгороде с удивлением обнаружили, что один из фронтовых снимков, сделанных весной сорок пятого, в банковском календаре точь-в-точь повторяет их фото. Белгородцы, слегка возмущившись, деликатно стали выяснять в ЦЧБ, мол, откуда у вас могла взяться «наша» фотография. Не без оснований они утверждали, что их снимок получен непосредственно из рук профессионального чекиста, в годы войны служившего в СМЕРШ (была в СССР такая спецслужба – «Смерть шпионам») полковника Николая Афанасьевича Евдокимова, ныне живущего в Белгороде. Создатели банковского календаря, в свою оче-

редь, пояснили, что оригинальный снимок они получили из Тамбова, от бывшей сотрудницы областного управления государственными трудовыми сберегательными кассами и госкредита, фронтовички Элеоноры Альбертовны Кузьмичевой, проработавшей в этом ведомстве тридцать три года.

Вскоре недоразумение благополучно разрешилось: сами того не подозревая, создатели календарей, получив один и тот же снимок из разных «источников», содействовали будущей встрече фронтовых товарищей.



Встреча двух ветеранов спустя 65 лет (фото Нины Рухленко, «Белгородские известия»)

Эта история заинтересовала руководителя телекомпании «Мир Белогорья» Николая Викторовича Маликова, который организовал творческую группу и при содействии Тамбовского отделения Сбербанка России прибыл на съемки в Тамбов к Элеоноре Альбертовне. Так совпало, что в день приезда белгородцев к ветерану войны прибыли не только оператор и режиссер, но и глава администрации Тамбова Петр Петрович Черноиванов, который от имени Президента России вручил Кузьмичевой юбилейную медаль.

Уроженка Тамбова Элеонора Сильга (это девичья фамилия нашей героини), по ее словам, все не собиралась быть военным человеком. Именно поэтому в 1937 году

поступила в Кирсановский зооветеринарный техникум, что находилось в ста верстах от областного центра. После учебы она успела поработать по специальности до марта сорок второго в подсобном хозяйстве Тамбовского артиллерийского училища. Но война диктовала свои правила: двадцатилетний веттехник была направлена на курсы военных машинисток. 15 июня 1942 года Лера была зачислена в списки особого отдела 159 стрелковой дивизии 60 армии. С июня 1943 года начинается служба Элеоно-

рябре тридцать девятого по приказу командования нашивки политработника молодой офицер сменил на знаки различия военной разведки. Его боевой путь после июня сорок первого, когда немцы напали на нашу страну, пролегал через поля сражений Подмосковья и Смоленщины, Молдавию, Румынию, Венгрию, Австрию, Чехословакию, Восточную Пруссию. Но особый след в памяти фронтовика оставили жестокие бои на Курской дуге.

Известие о капитуляции Германии командира подразделения СМЕРШ Николая Евдокимова и его подчиненную Элеонору Сильга застало в австрийском городке Ханнерсдорф. Радости не было предела.

Правда, для военных разведчиков война не завершилась с победными залпами мая сорок пятого. Майору Евдокимову, чей полк тогда дислоцировался в Австрии, было поручено разработать специальную операцию по поимке коменданта печально известного нацистского концентрационного лагеря Освенцим. Арестованный красноармейцами фашистский палач был передан впоследствии в руки международного правосудия и приговорен к смертной казни.

Несмотря на то, что война отгремела 65 лет назад, пока что не все из операций смершовцев стали достоянием гласности. Белгородские тележурналисты, приступив в марте 2010 года к съемкам программы о наших героях, полагали, что это будет сюжет о двух фронтовиках, наполненный их воспоминаниями и фотоснимками военной поры. Но судьба распорядилась по-иному.

Окончание на стр. 6...



ЮБИЛЕЙ

Календарная встреча

...Начало на стр. 1 и 5

Совсем недавно в разговоре по телефону руководитель телекомпании «Мир Белогорья» Николай Викторович Маликов сообщил мне, что выход на экран телефильма придется задержать. Дело в том, что буквально днями спецслужбы сняли гриф секретности с одной из уникальнейших операций, проведенных СМЕРШ в районе Ржева. В документах речь идет о знаменитом адском изобретении гитлеровцев, именованном «Стройная Берта». Разработанная в секретных лабораториях рейха и сооруженная на крупновских заводах, огромная пушка, дальность стрельбы которой должна была до-

стигать 160 километров, предназначалась для удара по Москве. Осенью сорок первого для ее перемещения под Ржевом была сооружена специальная секретная железнодорожная ветка. Немцы очень надеялись на «Берту». Но все их расчеты спутали смершовцы, в числе которых был и Николай Евдокимов. Военные разведчики так и не дали «адской машине» заработать в полную силу. Надеюсь, что скоро обо всем этом мы сможем узнать из телефильма белгородцев.



С Элеонорой Кузьмичевой беседует глава администрации города Тамбова Петр Черноиванов

стигать 160 километров, предназначалась для удара по Москве. Осенью сорок первого для ее перемещения под Ржевом была сооружена специальная секретная железнодорожная ветка. Немцы очень надеялись на «Берту». Но все их расчеты спутали смершовцы, в числе которых был и Николай Евдокимов. Военные разведчики так и не дали «адской машине» заработать в полную силу. Надеюсь, что скоро обо всем этом мы сможем узнать из телефильма белгородцев.

Ну, а большая часть сюжета о встрече Элеоноры Альбертовны Кузьмичевой и Николая Афанасьевича Евдокимова уже сделана. Съёмочная груп-

па «Мира Белогорья» побывав в Тамбове, записала рассказ фронтовички и предложила ей отправиться в Белгород на встречу с командиром. 89-летняя Элеонора Альбертовна не задумываясь ответила сразу: «Поедем!».

В Тамбовском отделе Сбербанка России позаботились о том, чтобы обеспечить ветерана в поездке в Белгород не только комфортным автомобилем, но и хорошим экипажем. Выбор пал на одного из лучших водителей Олега Жукова. А в качестве «сопровождающего лица» вместе с ветераном отправилась сотрудница отдела по работе с персоналом Светлана Гусляева. Заметим, что

Светлана Леонидовна в Тамбовском ОСБ на протяжении ряда лет курирует работу с ветеранами, хорошо знает историю каждого из них. Не лишним оказалось и то, что по первому образованию она медицинский работник.

Встреча однополчан в Белгороде было теплой и радушной. Очевидец этого события, журналистка «Белгородских известий» Нина Рухленко в своей статье напишет: «На ступеньках, ведущих к музею-диораме «Курская битва». Белгородское направление», стоял с букетом цветов полковник. Сегодня, с палочкой... Однако чувствуется в нем армейская выправка. А на встречу ему спешила рядовая Кузьмичева. Подо-

шла. Волнение охватило обоих. Столько лет... Все всколыхнулось в душе. Каждый искал друг в друге напоминания о молодости, о тех пережитых событиях...

- Здравия желаю, товарищ полковник, - сказала Элеонора Альбертовна.

Они обнялись.

Пожалуй, здесь можно было бы поставить точку в нашем повествовании. Но, думаю, рано. В День Великой Победы в Белгороде наденет свой парадный мундир, украшенный двумя десятками наград, Николай Афанасьевич Евдокимов. В Тамбове также с боевыми наградами выйдет на праздничные улицы Элеонора Альбертовна Кузьмичева. На майском солнце засияет благородным отблеском ее орден Отечественной войны, медали «За боевые заслуги», «За Победу над Германией», несколько юбилейных наград. И пусть этих немолодых людей разделяет сегодня более полутысячи километров, у них есть нечто общее: Победа, которая, как поется в песне, «одна на всех».

А еще в тамбовской и белгородской квартирах фронтовиков на почетном месте помещены два непохожих по дизайну, но одинаковых по сути календаря, что позволили боевым товарищам найти друг друга спустя 65 лет после войны.

Павел ВОЛОДИН
(Тамбов-Белгород).

P.S.

Когда этот материал был уже сверстан, редакции стало известно, что белгородским телефильмом о встрече фронтовиков заинтересовался известный военный корреспондент телеканала «Россия» Александр Сладков. Как ожидается, 22 июня 2010 года, в день начала Великой Отечественной войны, этот сюжет будет показан на федеральном телеканале

НАШИ КЛИЕНТЫ

Вглубь
земли

Более 10 лет компания «Геотехника» работает на рынке производства буровой техники. Предприятие из города Железногорска Курской области хорошо известно далеко за пределами региона. У него большой опыт работы с подразделениями таких компаний как «Росатом», «Газпром», «Казатомпром», «Казмунайгаз», «Туркменгазгеофизика», «Лукойл», «Роснефть», «Белоруснефть», «Востокгеология» и т.д. Несколько установок производства компании сегодня используются на строительстве Олимпийских объектов в районе Сочи. Кроме того, ООО «Геотехника» – член Российского объединения по инженерным изысканиям в строительстве (АСИ «РО Стройизыскания»).

На обслуживание в Железногорское отделение Сбербанка России предприятие перешло в 2004 году. Сегодня ООО «Геотехника» использует весь спектр банковских продуктов: расчетно-кассовое обслуживание в рублях и иностранной валюте, «зарплатный проект», услуги кредитования, доставку денежной наличности, обслуживание внешнеэкономической деятельности, услуги voice-информатора и системы «Клиент-Сбербанк». По словам гендиректора

зой, серьезными научными разработками и репутацией честного и надежного партнера.

Буровые, поставляемые ООО «Геотехника», способны решать различные задачи в области геологоразведки и бурения скважин. Здесь можно заказать и приобрести буровые установки, установки для скважинных работ, различные насосные установки, то есть – практически любое оборудование для геологоразведочных, сервисных и нефтегазодобывающих компаний. Кроме того, «Геотехника» производит ремонт и обслуживание буровых установок и оборудования. Специалисты предприятия быстро производят восстановление даже такого сложного оборудования как современная установка для исследования скважин, буровая установка или установка для ремонта скважин.

О качестве продукции железноразведчиков говорят и их обширные внешнеэкономические связи. «Геотехника» активно сотрудничает с нефтегазопромышленными компаниями Азербайджана, Беларуси, Туркмени, Казахстана, ОАЭ и Ливии. Сейчас ведутся переговоры с компанией «A.S.N. MANDI Establishment» из Йемена о дальнейшем сотрудничестве в области разработки, производства и поставок бурового оборудования в страны Ближнего Востока.

«Наш коллектив прошел через дефолты, слияния, разделения, кризисы и прочие потрясения, но при этом смог сохранить и приумножить самое главное – творческий потенциал инженерно-конструкторского отдела и квалифицированный персонал от слесаря-сборщика до руководителя структурных подразделений», – подчеркивает Сергей Медведев. – Сейчас это коллектив единомышленников, которому всегда интересны новые цели и задачи. Кстати, этим мы очень похожи на Сбербанк...».

ООО «Геотехника» Сергея Медведева, благодаря поддержке Сбербанка, предприятие сохранило рабочие места в непростом 2009 году и сегодня успешно развивается.

Сергей Валентинович рассказал, что ООО «Геотехника» разрабатывает и производит буровое, нефтегазопромысловое, вспомогательное и сервисное оборудование для нефтегазовой, геологоразведочной, гидрогеологической и инженерно-строительной отраслей народного хозяйства. Продукция предприятия – это различные буровые и подъемные установки, комплектующие к буровому оборудованию, установки для исследования скважин, нефтегазопромысловая техника и многое другое.

– Наша продукция и услуги сертифицированы и вполне конкурентоспособны по качеству и цене, – говорит Сергей Медведев. – Наши инженеры и сотрудники конструкторского отдела являются профессионалами в своей области. Благодаря этому, во всех разработках применяется комплексный подход, основанный на значительном практическом опыте и точной проработке деталей производства. ООО «Геотехника» – постоянный участник различных международных тендеров на поставку оборудования для инженерных и геологических работ. У нас стабильная компания со своей производственной ба-



НАШИ КЛИЕНТЫ

Самый доступный
«Детский мир»

Работа должна приносить настоящую радость и моральное удовлетворение – это основополагающий принцип деятельности ОАО «Детский мир» - Орел». *«И непременно сопровождаться высокой культурой обслуживания»*, – добавляет обычно генеральный директор общества Анатолий Евсиков. *«Жаль только, что далеко не все в сфере торговли и услуг придерживаются подобных постулатов. А ведь именно эти простые правила, по мнению руководителя, и помогли орловскому предприятию, что называется «найти себя», создать за десятилетие работы устойчивый развивающийся бизнес»*.

Федеральная сеть «Детский мир» сегодня присутствует в десятках городов страны и ближнего зарубежья и включает порядка 130 торговых точек. Но единствен-

ный в Орле магазин, работающий под этим брендом, в своем роде особенный. Десять лет назад, в 2000-м, именно он стал первенцем вне пределов столицы, в российских регионах. По мере экспансии торговой марки «Детский мир» количество открываемых по стране магазинов стремительно росло. Орловское подразделение все эти годы неизменно входило и по сей день входит в пятерку лучших и в отличие от остальных своих «собратьев» пользуется определенной автономией и самостоятельностью в принятии решений.

«Уже на протяжении десяти лет наше предприятие является серьезным игроком на региональном рынке детских товаров, прочно занимая свою нишу», – говорит Анатолий Иванович. – *«Согласитесь, это*

«солидный «возраст» при нынешнем уровне конкуренции, когда выживают лишь сильнейшие. В первую пятилетку своей работы мы прирастали в год на 40-50 процентов. По мере становления бизнеса – что вполне логично – эти показатели стабилизировались на уровне 20-30 процентов. Даже в пору последнего финансово-экономического кризиса удалось увеличить товарооборот: в 2009-м по отношению к 2008 году его рост составил 24 процента. За первый квартал нынешнего года в сравнении с аналогичным периодом прошлого товарооборот продемонстрировал прибавку в 20 процентов. Секрет прост: наши «козыри» – гибкость ценообразования и широчайший ассортимент».

Практически ежедневно и особенно по выходным у магазина на улице Комсомольской можно увидеть припаркованные автомобили с номерами орловского и соседних регионов – причем, даже из тех, где работают сетевые магазины «Детский мир». И иногородние, и местные покупатели приезжают и приходят, зная, что здесь можно совершить практически любую доступную покупку из детского ассортимента, насчитывающегося сегодня бо-

лее 50 тысяч наименований.

О работе ОАО «Детский мир»-Орел красноречиво говорит и такой факт: если в целом по сети показатель удовлетворенности покупателей (его определяют по итогам опросов клиентов) ассортиментом и качеством обслуживания составляет порядка 35-40 процентов, то здесь он достигает 85 процентов. Для того, чтобы оценить уровень обеспечения товарами детского ассортимента, в компании произвели собственные расчеты: количество изделий, проданных в первом квартале этого года, разделили на число проживающих в регионе детей до 16 лет. В итоге получилось, что в пересчете на каждого юного жителя Орловской области было реализовано 6 единиц товара. При этом рентабельность магазина составляет 17 процентов, а по такому критерию, как эффективность одного квадратного метра торговой площади (в целом она составляет 1250 квадратных метров), этому орловскому предприятию трудно найти достойного конкурента – пока-

затель превышает 8 тысяч долларов США.

«Мы – самодостаточная компания», – продолжает генеральный директор. – *«Доступные цены и высокая оборачиваемость средств позволяют обходиться без займов. Тем не менее, с самых первых дней своей работы сотрудничаем с Орловским отделением Сбербанка, обслуживаемся в дополнительном офисе № 021, и сотрудничеством этим довольны. Трудно найти более надежного, стабильного и ответственного партнера, чем Сбербанк. Мы в компании это понимаем и ценим. А потому наши отношения все эти годы развиваются по восходящей. Кроме РКО, размещали депозиты, используем услугу «клиент-Сбербанк» и т.д.»*

Являясь надежным партнером, полностью и своевременно исполняя свои договорные обязательства перед многочисленными контрагентами, ОАО «Детский мир»-Орел заботится и о собственных работниках. В штате магазина – 90 человек персонала, преимущественно молодежь. Каждый закреплен за конкретным отделом – все товары распределены

по пяти основным ассортиментным группам. Сделано это для того, чтобы максимально повысить профессиональный уровень сотрудников и, соответственно, качество обслуживания покупателей. Лично довелось убедиться: о том или ином изделии в магазине оперативно предоставят всю необходимую информацию – от производителя до материала, из которого это изделие изготовлено, и его эксплуатационных качеств. Привычная для других мест «текущая» кадров здесь как таковая отсутствует. Работников «удерживают» не только достаточно высокие для торговой сферы Орла заработки (их средняя величина составляет 17 тысяч рублей) плюс гарантированный соцпакет, но и сама дружеская атмосфера в коллективе, дух заинтересованной работы и соревновательности. А еще – желание дарить радость детям, видеть каждый день их восторженные глаза и счастливые улыбки! Кто же откажется от такой работы?!

Девелопмент
на... повидле

Урсошанского района Воронежской области – богатая история и славные традиции. А еще – огромные массивы яблочных садов вокруг. Среди «белых наливов» и «антоновок» спеют яблоки сорта «Росошанское полосатое». И это подтверждает, что Росошь – яблочный край.

Каждый год здесь созревают сотни тонн ароматных плодов. Их переработкой занимаются не-

сколько предприятий, в том числе и давний клиент Росошанского отделения Сбербанка – ООО «Пищекомбинат «Росошанский».

Пищекомбинат располагает современной производственной базой. Например, цех повидла может производить до 18 тонн продукции в смену. Цех яблочного пюре – около 40 тонн. На линии по розливу повидла за смену закрывают до 6

тысяч условных банок. В среднем за год комбинат производит до 2,5 тысячи тонн яблочного повидла. Оно успешно используется кондитерами и кулинарами самых разных регионов нашей страны и ближнего зарубежья.

Пищекомбинат «Росошанский» не стоит на месте и постоянно расширяет и диверсифицирует свою деятельность. Например, с 2004 года на предприятии налажен выпуск низкокалорийного повидла различных сортов, которое фасуется в емкости по 0,5 литра для реализации в рознич-

ной торговле. Сейчас лаборатория пищекомбината работает над новыми видами конфитуров, подварок и фруктовых начинок.

А не так давно пред-

приятие начало осваивать новое для себя направление – девелопмент. В настоящее время в Росоши завершается строительство 3-этажного торгового центра площадью

9 216 кв. м. Строительные работы уже закончены, проведены коммуникации, ведется внутренняя отделка здания. Ввод в эксплуатацию запланирован на текущий год.





ОСОБЫЙ СЛУЧАЙ

От «Ручейка» до океана

Добывающие отрасли и металлургия, жилищно-коммунальное хозяйство и энергетика, судостроение и оборонка – трудно перечислить все сферы отечественного хозяйства, где сегодня используется продукция, выпускаемая в акционерном обществе «Ливгидромаш» – насосы различной модификации. Более 200 тысяч единиц готовых изделий ежегодно выходят из цехов этого предприятия и поставляются в различные уголки России (география – от Прибалтики до Дальнего Востока), страны ближнего и дальнего зарубежья, оставляя за

дивидуальность в работе с клиентами, результативность, надежность в партнерстве, прозрачность в деловых отношениях и соответствие высоким международным стандартам.

Успех «Ливгидромаша» не случаен, и только лишь о простом везении здесь говорить не приходится. Он складывался и до сих пор продолжает формироваться за счет усилий многих поколений сотрудников разных подразделений предприятия, направленных на достижение общих целей.

Возникнув в послевоенное время, в далеком 1947-м году, завод по выпуску малых гидротур-

сы для морских судов, отличающиеся своей экологичностью. До сих пор ими оборудованы корабли гражданского и военного назначения.

В годы рыночных реформ, когда экономические «шторма» накрыли буквально каждое производство, на ливенском предприятии поступили очень мудро. Там не спешали перед многочисленными объективными и субъективными проблемами и трудностями, а просто стали самым тщательным образом изучать рыночную конъюнктуру. Она-то и подсказала, что для многих отраслей насосное оборудование было, есть и будет самым востребованным, какие бы бури не бушевали вокруг. Таким образом, была освоена новая номенклатура изделий, появились перспективы развития.

Понимая, что развитие производства невозможно без солидной кадровой базы, на предприятии стали уделять особое внимание привлечению и подготовке квалифицированных специалистов. В настоящее время в структуре объединения сохранен и успешно работает научно-технический центр. Наложено тесное сотрудничество с местным филиалом Орловского государственного технического университета – перспективные студенты проходят на предприятии преддипломную практику и имеют все шансы после завершения обучения пополнить ряды более чем двухтысячного коллектива ОАО «Ливгидромаш».

Последний кризис, несмотря на востребованность продукции ливенского предприятия, ко-

нечно, сказался на его работе. Объемы производства незначительно, но все же сократились и составляли в 2009 году более 80 процентов к докризисному уровню. Но есть у всего этого и положительный аспект, который заключается в том, что подобные финансово-экономические «встряски» оказываются полезными – для тех, кто умеет делать правильные выводы и принимать перспективные решения.

Оказывается, так называемая «работа на склад» тоже может быть полезной, если все верно рассчитать. Сейчас на складском хранении в ОАО «Ливгидромаш» находится более месячного производства насосов. Здесь мудро рассудили: кризисы наступают неожиданно, но примерно так же и проходят. И нужно быть готовыми к новому витку роста спроса. Если потребитель продукции окажется перед выбором – ожидать исполнения заказа по выпуску насосного оборудования или купить уже готовое изделие – нужно ли говорить, что именно он выберет, вспоминая поговорку «Время – деньги»? К тому же, высокое звание «Надежного поставщика», которого предприятие было удостоено в прошлом году, ко многому обязывает.

Все это особенно актуально, если учесть, что свыше 15 процентов в годовом объеме производства ОАО «Ливгидромаш» (он приближается к отметке 2 млрд. рублей) занимают экспортные поставки насосов в Индию, Китай, Иран, Болгарию и другие страны (к слову, все новые АЭС, возводимые в мире российскими



специалистами, комплектуются насосами с ливенской маркой). Проводить все связанные с этим валютные операции финансистам компании помогают в Ливенском отделении Сбербанка. Предприятие является давним клиентом банка, проводя по открытым здесь счетам порядка 80 процентов оборота. Кроме этого, совместными стараниями успешно реализован зарплатный проект (на территории объединения установлены 3 банкомата Сбербанка России), выпущены корпоративные карты, установлена система «клиент-Сбербанк» и т.д.

Тем временем, научная мысль не дремлет. В Ливнах всерьез думают о том, каким будет ассортимент предприятия в ближайшей и отдаленной перспективе. На бытовом уровне ливенская марка ассоциируется у потребителей с хорошо известным многим насосом «Ручеек», пользующимся неизменным спросом. Но лишь специалистам известно о куда более серьезных разработках предприятия – уже вне-

дренных или перспективных. В их числе – мультифазные (рассчитанные одновременно на прокачку воды, нефти и газа) и погружные насосы, оборудование для министерства обороны и – самая последняя разработка, над которой сейчас склонились ученые умы – насосные агрегаты с приводом от двигателя внутреннего сгорания.

Итоги работы ОАО «Ливгидромаш» за 4 месяца 2010 года подтверждают высокие экономические показатели развития. Так, объем производства за этот период превысил 550 млн. рублей, что больше уровня прошлого года на 83 процента. Темпы роста по отгрузке продукции достигли 150 процентов, по полученной денежной выручке – 177 процентов. Более чем в 2 раза больше прошлогоднего произведено бытовых насосов. Предприятием за это время получена необходимая сумма прибыли, которая будет направлена на техническое развитие, обновление станочного парка и дальнейшую социальную поддержку коллектива.



Анатолий Дворядкин, управляющий директор
ОАО «Ливгидромаш»

ним репутацию лидирующего российского производителя в области насосостроения.

В самом акционерном обществе уверены: нынешние клиенты «Ливгидромаша» формируют костяк промышленности новой России в 21 веке. Крупные компании и предприниматели, однажды ставшие их клиентами, осознают неразрывность своего дальнейшего роста с ОАО «Ливгидромаш» и его командой. Ведь эта торговая марка символизирует ин-

бин из орловского городка Ливны начал освоение столь необходимого оборудования для послевоенного восстановления энергетики. За более чем полвека с момента образования предприятия многое менялось – и название, и структура, и ассортимент выпускаемых изделий, так же, как и области их применения. Достаточно сказать, что конструкторы из Ливны в свое время первыми в Союзе создали и внедрили в производство так называемые двухвинтовые насо-



В одном из цехов предприятия

СБЕРБАНК РОССИИ
№4(109) МАЙ 2010 г. В ЧЕРНОЗЕМЬЕ

Газета зарегистрирована Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Рег. свид. ПИ N77-7344 от 18.02.2001г.

Макет и верстка - Отдел маркетинга ЦЧБ СБ РФ. Главный редактор - Слюсарев А.И.

Учредитель - Акционерный коммерческий Сберегательный банк Российской Федерации (Центрально-Черноземный банк)
Адрес: 394006, г. Воронеж, ул. Платонова, д.19, тел./факс (4732) 72-72-22.
Интернет: <http://www.sberbank.ru> E-mail: reklama@sb.vrn.ru
Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 3.10.2002 г.

Отпечатано в ОАО ИПФ «Воронеж»: г. Воронеж, пр-кт Революции, д.39
заказ №1519, тираж 70000 экз.
При перепечатке материалов ссылка на газету «Сбербанк России в Черноземье» обязательна. Все тарифы действительны на момент выхода газеты. На правах рекламы.
Распространяется бесплатно среди клиентов банка
Подписано в печать 13 мая 2010 года