Издается с 1930 года
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ТЕЛЕГРАФ
ОСНОВАН В 1852 ГОДУ
www.cnt.ru/telegrafist

ТЕЛЕГРАФИСТ

№ 13 (3876)

Корпоративная газета ОАО «Центральный телеграф»
Пятница, 15 августа 2014 г.

Как заарканить 150 каналов?
Сам себе сетевик
стр. 2

Адресная помощь
Спешите делать добро!
стр. 3

«Солнечный удар» Михалкова
«Телеграфная молния» Цукора
стр. 3

Горько!
Свадебный бум на ЦТ
стр. 4

Качество

Компания подтвердила действие сертификата СМК

В июле 2014 года в ОАО «Центральный телеграф» прошел инспекционный контроль за действующей системой менеджмента качества, который был проведен Органом по сертификации интегрированных систем менеджмента «СОЮЗСЕРТ».

По итогам аудита получено заключение о продлении действия сертификата соответствия системы менеджмента качества требованиям стандарта ГОСТ ISO 9001-2011 (ISO 9001:2008) «Системы менеджмента качества Требования».

Сертификат подтверждает, что услуги компании (телефония; телеграфия, в том числе прием телеграмм по электронной почте с использованием цифровой подписи; телематические услуги связи; услуги связи в сети передачи данных; услуги по предоставлению каналов связи; кабельное вещание; пуско-наладочные и строительно-монтажные работы) оказываются в управляемых условиях, а их качество контролируется.

Прежде всего, хотелось бы сказать об экспертах, проводивших и сертификационный, и инспекционный аудиты: это специалисты, аттестованные в СДС «Военный регистр», «Оборонсертифика», ГОСТ Р и других системах сертификации, а значит, обладающие очень высокими компетенциями в области сертификации. А поскольку аудит – это всегда двусторонний обмен информацией «проверяемый – проверяющий», с одной стороны работать с такой категорией специалистов в любой области очень ответственно и сложно, с другой – это повышение и собственных компетенций.

Хотелось бы поблагодарить руководителей и специалистов нашей компании, которые непосредственно на своих рабочих местах демонстрировали и подтверждали проверяющим представленными записями функционирование процессов СМК.

Отдельную благодарность хочу выразить Владимиру Цукору, который провел для наших экспертов интереснейшую, по их отзывам, экскурсию в нашем музее.

Ирина БРАНФИЛОВА,
начальник СБК
Фото **Владимира ЦУКОРА**

ИНТЕРНЕТ и ТВ
ВЫГОДНЫЙ ТАРИФ! ВСЕГО ЗА
qwerty®
50+ТВ
МБИТ/С 106 КАНАЛОВ
450 ₽
www.qwerty.ru
+7 (495) 500 00 44
*Предложение действительно с 04.07.2014 по 30.092014 только для новых абонентов. Подробные условия акции на сайте и по телефону.

Актуальное интервью

На трех китах

Мы регулярно публикуем новости о подключении новых клиентов, открытии или переезде офисов обслуживания и прочих событиях из жизни Департамента продаж и обслуживания – одного из ключевых подразделений нашей компании. И теперь мы обратились к Маргарите Ковалевой, директору Департамента, с просьбой рассказать о трудовых буднях подразделения, его задачах и планах.

- Давайте начнем с начала, чем занимается ваше подразделение? Каковы его основные задачи?

- Если с самого начала, то главная задача нашего Департамента – работа с клиентами. Название подразделения говорит само за себя: мы продаем услуги «Центрального телеграфа» и обеспечиваем послепродажное сопровождение клиента. Деятельность нашего подразделения ведется в трех основных направлениях: работа с физическими лицами или, говоря в современных терминах, сегмент B2C (business-to-consumer); работа с юридическими лицами, сегмент B2B (business-to-business) и работа с телекоммуникационными операторами, сегмент B2O (business-to-operator). Еще обычно выделяют сегмент государственных учреждений B2G (business-to-government), но мы включаем этот сегмент в направление по работе с корпоративными клиентами. Хотя отдельная группа по взаимодействию с госорганизациями у нас есть и работает она весьма успешно.

Функций у нашего Департамента много, но все они подчинены наиважнейшей: принести доход в компанию.

- Расскажите, как вы ищете клиентов?

- Активно. Надо отметить, что на разных сегментах мы используем разные инструменты продаж. Для работы с физическими лицами очень важно наличие постоянной рекламной поддержки, это значительно облегчает привлечение новых клиентов. Здесь большую роль играют известность предлагаемого бренда, а также цена, поскольку сейчас в Москве и области идет сильная конкурентная борьба за покупателя. Также мы активно используем ресурсы колл-центра для привлечения клиентов - физических лиц.

К юридическим лицам другой подход. Если в работе с частными клиентами можно использовать уже наработанные, так сказать, общие схемы продаж, то в работе с юридическими лицами каждая продажа – это индивидуальный проект. Здесь очень важен профессионализм менеджеров. Часть клиентов мы приводим благодаря «холодным» звонкам, когда менеджеры самостоятельно обзванивают потенциальных клиентов и предлагают услуги «Центрального телеграфа». Часть клиентов обращается к нам самостоятельно. Мы используем возможности привлечения клиентов с помощью управляющих компаний, бизнес- и торговых центров, которые также подключает наш Департамент. Наличие преимущественных прав на предоставление услуг связи в таких центрах – огромное подспорье для продавцов. Здесь ведущую роль играет отдел по работе с коммерческой недвижимостью. Мы специально создали его, так как это направление деятельности требует серьезных знаний и большого опыта работы. Переговоры с такими заказчиками – дело тонкое и ответственное.

Окончание на 2-й странице.

Интранет-новости

ДПиО:

Соседям по-соседски – высокую скорость

При непосредственном участии ДИТО была выполнена модернизация узла связи ЦТ в рамках инфраструктурного проекта, и 3 июля 2014 года начато предоставление высокоскоростного доступа в сеть Интернет для строительной компании PANERRA по адресу: Москва, Никитский переулок, д. 2, «Институт Европы».

Группа компаний PANERRA специализируется на генподрядных и подрядных работах по проектированию и строительству объектов общественного и коммерческого назначения. Имеет собственное проектно-архитектурное бюро и все необходимые ресурсы для выполнения всех видов общестроительных и отделочных работ.

Интернет и «красивый» номер

Для ОАО «Продюсерский центр «БОС», одного из самых крупных арендаторов в нашем историческом здании на Тверской, 7, начато предоставление доступа в сеть Интернет на скорости до 100 Мбит/с без ограничения по трафику. А также компания получила «красивый» телефонный номер в коде АВС=495.

ОАО «Продюсерский центр «БОС» ведет деятельность по созданию и использованию баз данных и информационных ресурсов, в том числе ресурсов сети интернет.

ДРСС:

Крепкое партнерство

В конце июня компания Huawei провела в Москве конференцию «Customer Experience Summit» для российских партнеров и операторов, в которой приняла участие и группа специалистов нашего Департамента. В ходе мероприятия были рассмотрены вопросы реализации потенциала управления абонентским восприятием, обсуждены практики построения Service Operations Center (SOC), уделено значительное внимание опыту построения безупречной сети.

На фото (слева на право): Виктор Коваленко, Александр Абсулов, представитель компании Huawei, Игорь Гузанов, Андрей Латышев

Актуальное интервью

На трех китах

Начало на 1-й странице.

- Вы сказали, что конкуренция на рынке очень серьезная. Сейчас интенсивно продвигает свои услуги «Ростелеком». В этой ситуации как складываются взаимоотношения с материнской компанией?

- Вы правильно сказали, «Ростелеком» - материнская компания, и было бы нелогично конкурировать с собственной дочкой. Между нами уже достигнут ряд договоренностей по работе с клиентами. Цель одна – работать должно быть выгодно обеим сторонам. У каждой компании есть свои преимущества, мы стараемся найти такой вариант сотрудничества, чтобы финансовый результат был положительным.

- А уже есть успешный опыт такого сотрудничества?

- Большая совместная работа ведется с госорганизациями. В этом направлении у «Ростелекома» большой опыт и возможности. Именно здесь они могут помочь нам выступить субподрядчиком в оказании услуг. Например, при заключении контракта с правительством Московской области, о котором мы писали в газете. Услуги по этому контракту «Центральным телеграфом» уже оказаны. В ближайшее время «Ростелеком» станет единым подрядчиком этого, очень крупного, клиента. «Центральный телеграф» как дочка «Ростелекома» также будет участвовать в этом проекте. Если бы не «родственные» связи, такой возможности у нас бы уже не было.

Кроме клиентских взаимоотношений мы активно обсуждаем офисное партнерство. В рамках интеграции с «Ростелекомом» рассматриваем организацию переезда части наших региональных офисов на территорию офисов «Ростелекома». Например, центр обслуживания клиентов в Химках уже переехал. Такое сотрудничество позволяет нам оптимизировать затраты на аренду помещений, но главное - пользоваться всеми преимуществами головной компании: инфраструктурой, брендом, а это значит, что поток потенциальных клиентов станет больше.

- По поводу интеграции с «Ростелекомом» что-то можете рассказать?

- Вопрос пока на стадии обсуждения. Для грамотного решения этой задачи с учетом интересов и «Центрального телеграфа», и «Ростелекома» необходимо провести многосторонний анализ, финансовую оценку, оптимизировать бизнес-процессы. Работа в этом направлении уже начата.

- А как организована работа с юридическими лицами?

- Мы всегда уделяли большое внимание корпоративным клиентам и тем более операторам. Надо понимать, что средняя выручка, приходящаяся на одного такого клиента, гораздо выше, чем доход, получаемый при продаже услуг физическому лицу. Но клиентов-юридических лиц меньше, и работа с каждым из них – индивидуальная. В условиях растущей конкуренции мы должны еще больше внимания уделять качеству работы с такими клиентами. И здесь очень важна заинтересованность в клиентах не только нашего Департамента, но и всех подразделений компании. Вот представьте, привели мы клиента, договорились, а его вовремя не подключили или счета не выставили, или техническую поддержку не оказали. Все! Клиент развернется, уйдет и к нам больше не вернется. Сейчас в Москве конкурентов – не протолкнуться, как в метро. Поэтому мы крайне заинтересованы в продуктивном взаимодействии с техническими, информационными, финансовыми подразделениями Телеграфа. Мы все работаем на один результат. Наша компания – не очень крупная, и мы должны быть более гибкими и клиентоориентированными, быстрее решать все задачи и проблемы.

- А новые услуги вы клиентам предлагаете?

- В этом вопросе ведущую роль играет Департамент стратегического развития бизнеса и маркетинга. Они генерируют идеи, разрабатывают новые услуги, организовывают тестирования, внедрение и продвижение услуг. Результаты их деятельности очень важны. Сейчас рынок традиционной телефонии стагнирует, идет замещение новыми услугами: IP телефонией, мобильной связью. «Центральный телеграф» не должен отставать. Если мы позиционируем себя провайдером комплексных телекоммуникационных сервисов, значит, обязаны предложить клиенту полный пакет услуг. И здесь важно не только придумать что-то новое, но и организовать процесс предоставления услуги по-новому, максимально автоматизированно, отлаженно. Вот, например, с июля мы начали работать с такой услугой, как СМС-рассылки. Это не новый для Телеграфа продукт, он перешел к нам из «Открытых Коммуникаций», но активно продвигать его начали только сейчас. В прошлом году также появилась услуга «Видеонаблюдение».

Для нашего Департамента очень важно, чтобы портфель услуг всегда пополнялся. Это значительно облегчает задачу не только по привлечению новых клиентов, но, что немаловажно, по удержанию текущих.

В разработке новых услуг нам также помогают клиенты. Их запросы – это требование рынка, выраженное конкретными заказчиками. Пожелания наших клиентов мы передаем в отдел развития услуг, где уже рождается новый продукт, востребованный непосредственно клиентами.

- А как же документальная электросвязь? Есть ей место в новых рыночных условиях?

- Наше подразделение документальной электросвязи показывает стабильно хорошие результаты. Эти услуги для «Центрального телеграфа» исторические. На первый взгляд кажется, что телеграммы – это прошлый век, никому не нужны. Но сейчас банки активно пользуются этой услугой, например, в работе с кредиторской задолженностью. Думаю, потенциал развития документальной электросвязи не исчерпан.

- Давайте вернемся к работе в сегменте операторов.

- Это огромная в денежном выражении часть бизнеса Телеграфа. Договорные отношения с операторами напрямую влияют на ценообразование в сегментах юридических и физических лиц. Чем ниже тарифы на межоператорские расчеты, тем более конкурентные цены мы сможем предложить нашим конечным потребителям. Поэтому ответственность на отделе по работе с операторами лежит большая. Сотрудники этого отдела постоянно мониторят расчетные таксы, ведут переговоры с операторами, добиваясь максимально возможного снижения тарифов, что, в свою очередь, позволяет увеличить маржинальность предлагаемых услуг, или предложить более выгодные тарифы рынку, не снижая маржинальности.

- В заключение разговора мы всегда спрашиваем про дальнейшие планы. Но в связи с теми сложностями, о которых вы говорили, с непростой ситуацией на рынке, можно ли ставить четкие, конкретные задачи по дальнейшему развитию?

- Могу сказать, что чем сложнее ситуация, тем более четкие и подробные задачи нужно ставить. Любая компания живет по плану: финансовому, маркетинговому, инвестиционному, производственному. Это облегчает понимание целей и действий, которые требуются от конкретных подразделений и сотрудников для их достижения. Поэтому уже сегодня мы начали готовиться к следующему году: оцениваем потенциал продаж, точки роста, проблемные места, вырабатываем план действий. Совместно с маркетологами анализируем ситуацию в текущем году, смотрим темпы роста по направлениям, учитываем внутренние и внешние факторы. Работа сложная, но интересная. И я уверена, что задачи, которые ставит перед нами рынок, решаемы, если движущей силой являются командная работа и ориентированность на результат.

Человек и его дело

В показатели компании он вписал свою строку

Из миссии компании:

«... мы создаем связь, услуги и сервис гарантированно высокого качества и надежности...».

В ноябре 2013 года на работу в отдел эксплуатации ТВ-сети ДТЭ пришел ведущий инженер Михаил Горюнов. Знания, навыки и готовность решать нестандартные задачи позволили опытному администратору заметно активизировать работы по повышению качества на ТВ-сети, особенно в области мониторинга и ее оптимизации.

Функция сетевого оборудования, эксплуатируемого в отделе, состоит в маршрутизации трафика между входящими ТВ-каналами с антенных постов спутниковых антенн и «наземных» каналов и центром управления ТВ-сетью, далее – передаче трафика ТВ-каналов в Нео-сеть для передачи абонентам и другим операторам.

Михаил Горюнов

Михаилу пришлось проанализировать текущее состояние архитектуры ТВ-сети, настроить мониторинг, оптимизировать нагрузку в некоторых узлах и настроить параметры Quality of Service (QoS) – показателя, позволяющего обеспечить гарантированный уровень трафика.

Для обеспечения QoS анализировался трафик и его параметры в разных сетевых узлах, вплоть до выезда на удаленные объекты, такие, как, например, общежитие ВШЭ в городе Одинцово. Обновлялось системное программное обеспечение на оборудовании, изменялась маршрутизация части трафика, менялась сетевая архитектура, запрашивались технические консультации с американской фирмой Verimatrix. В результате технические проблемы по обеспечению QoS были решены собственными силами.

В июне этого года Михаил стал абонентом QWERTY.TV и 1 июля выполнил итоговое тестирование качества ТВ-трафика на абонентской приставке по месту жительства.

Результат положительный для всех 150 ТВ-каналов!

Сергей ВОВЧЕНКО,
начальник ОЭТВС ДТЭ

Строки благодарности

Выражаю большую благодарность сотруднице ЦПиОТ Чеботаревой Нине Семеновне за то, что она грамотно и оперативно помогла решить мою довольно сложную проблему. Очень приятно было получить такое качественное обслуживание!

А.В. Ветрова, Москва

Хочется сказать огромное спасибо специалисту ГСА ДПиО Максиму Федюшкину. Очень вежливо, доходчиво, терпеливо объяснил, на какую возможную проблему мне обратить внимание. И проблема была благополучно исчерпана. Вежливых и понятливых вам клиентов и таких надежных специалистов, как Максим!

Чумакова Наталья Николаевна

QWERTY – отличный провайдер. Интернет стабильный, техподдержка очень быстро отвечает, круглосуточная! Каждую мою проблему решили. Мне как человеку, коротающему свой досуг после работы и в свободное время за играми, важны стабильность и быстрый отклик. У QWERTY это все присутствует в лучшем виде. Спасибо!

отзыв на сайте **moskvaonline.ru**

Итоги второго квартала

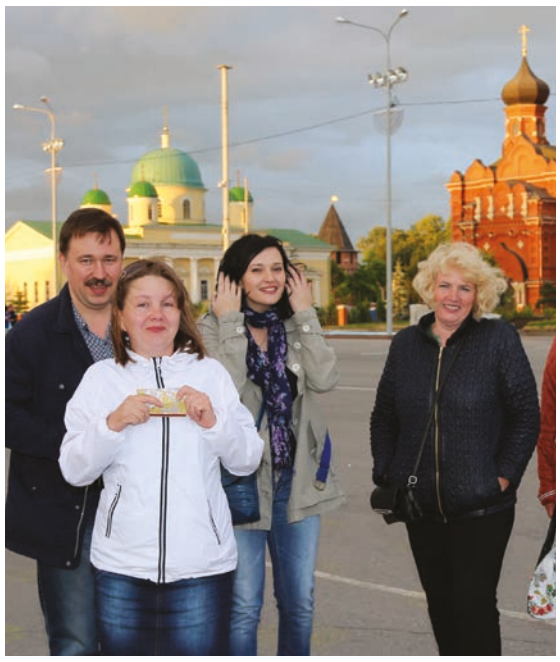
Профсоюз дает отчет

Второй квартал для профсоюзной организации был насыщенным и напряженным.

Большое политическое и знаковое мероприятие года – праздник для наших ветеранов войны и труда, посвященный 69-й годовщине Великой Победы «Победным набатом звучи, сорок пятый!». Праздничный концерт и подарки полностью финансировались компанией, Профком помогал с организацией – от написания сценария до его реализации. Замечательный праздник для заслуженных людей прошел в родном клубе, и благодарность наших ветеранов безмерна!

Профсоюзную акцию «Первомай-2014» мы провели очень достойно. 20 представителей компании прошли под знаменами Горкома профсоюза работников связи с оркестром по Кремлевской набережной, Красной и Манежной площадям к стенам родного Телеграфа. Радостно!

487 тысяч рублей истратил всего во втором квартале 2014 года Профком на хорошие дела для нашего коллектива. Теперь подробней.



Экскурсионная программа в этом году охватила все возможные направления и виды экскурсий: автобусные, теплоходные, авиа - и железнодорожные. На экскурсию «Звенигород - Новый Иерусалим» дотация профсоюза для 30 человек составила 32 000 рублей; экскурсионная программа в Армению для трех человек обошлась нам в 21 000 рублей; многодневный молодежный автопробег «Открывая Россию – открываем себя!», собравший под свои знамена 23 члена трудового коллектива, стоил профсоюзной кассе 80 000 рублей, при этом 150 000 рублей оплатили сами участники.

20 сотрудников компании при содействии ССОиГО бесплатно смогли побывать на XI Международном фестивале «Москва встречает друзей», 36 – посетили спектакли «Сатирикона», 18 – «Мегадискотеку» и 35 человек побывали на самых популярных спектаклях в Большом театре, за билеты на которые мы заплатили всего 3 500 рублей.

Традиционный общетелеграфский чемпионат по боулингу, посвященный Дню радио и работников всех отраслей связи, в этом году полностью оплатил профсоюзный комитет – 83 995 рублей. Плюс на награды для победителей турнира было потрачено 10 000 рублей. В чемпионате по боулингу состязались 22 команды, а это более 120 участников!

Абонементы в бассейн «Лужники» стоили 12 750 рублей – это 12 абонементов со скидкой 50%. Продолжили работу тренажерный зал и секция по настольному теннису. Затраты профкома по этой статье – 135 408 рублей. В эту сумму входит оплата тренера с начислениями. Дополнительно было истрачено более 30 000 рублей на приобретение оборудования для спортивного зала, который после ремонта выглядит современно и достойно.

Расходная статья на профсоюзную материальную помощь не уменьшилась. В трудной финансовой ситуации оказались 17 членов профсоюза, которым выплатили 103 000 рублей, из них 61 000 рублей для 12 человек – льгота на детский отдых в оздоровительные лагеря.

В очередной раз хочется поблагодарить руководство за дотацию родителям на детский отдых. Половину от стоимости путевки взяла на себя компания: это солидная сумма – 135 850 рублей. Профком тоже дополнительно выделил свою дотацию в 5 000 рублей на путевку, а для многодетных и одиноких родителей – 6 000 рублей (всего 61 000 рублей). Благодаря совместному участию компании и профкома родительский взнос оказался небольшим.

Воспользовались кредитом в профсоюзном Кредитном союзе «Связист» 5 человек на сумму 1 110 000 рублей.

А теперь коротко о планах. В третьем квартале планируются: теплоходная экскурсия и экскурсии по нашей «Карте путешествий», спортивный турнир по теннису, бассейны, театры, праздник «Здравствуй, школа!». Вся информация – у профгруппоргов подразделений.

И в заключение традиционно несколько слов для новичков. Мы представляем интересы всего коллектива и стараемся быть полезным каждому. Приходите в Профком! Нам интересны и ценны ваши опыт, инициатива, знания и участие. Вместе мы можем сделать наш профсоюз еще более деятельным и полезным для всего Центрального телеграфа.

Татьяна ИВАНОВА,
председатель
Профкома

Благотворительность

Сделаем еще одно доброе дело!

«Не тот богат, который отсчитывает деньги, чтоб спрятать их в сундук, а тот, который отсчитывает у себя лишнее, чтоб помочь тому, у кого нет нужного».

Д.И. Фонвизин

У меня и моих друзей, решивших оказать помощь социально незащищенным людям, был широкий и непростой выбор: женские тюрьмы и детские дома при них, дома престарелых, питомники для бездомных животных, приюты для бездомных, детские дома, школы для детей с нарушениями в развитии, помощь на лечение нуждающимся в срочных операциях.

Решили, что это будет детский дом. Уже на следующий день после старта нашего общественного проекта вышли на контакт с директором Заокской специальной общеобразовательной школы-интерната.

Директор Галина Смирнова показала нам школу-интернат и познакомила с учениками. Их здесь 85, из них 18 – сироты, остальные ребята из неблагополучных семей.

Проблем у детского дома много, и все же самые насущные – ремонт здания и отсутствие предметов первой необходимости. Вместе со мной в организации помощи принимают участие еще 9 молодых людей с активной жизненной позицией и неравнодушных к чужим проблемам. 3 августа состоялась поездка в гости и передача первой помощи, которую удалось собрать за три дня. Кстати, среди тех кто, уже внес вклад в копилку благотворительности, были и мои коллеги из ДПиО. Спасибо им за это!

Если у вас есть желание помочь детскому дому, подключайтесь. Вместе мы можем оказать реальную помощь.

Книги, одежду, предметы личной гигиены, постельное белье, полотенца и прочие вещи, а также чай, кофе, кондитерские изделия можно передать сотрудникам Службы по связям с общественностью и госорганами Наталии Флоринской и Александру Кулагину, которые также подключились к нашему общественному проекту. Отправка помощи осуществляется каждую неделю по воскресеньям.

Александр ГИРИЧЕВ,
ведущий менеджер ОРКП ДПиО

Музейные новости

«Солнечный удар»:
анонс и ожидание премьеры

«Никита Михалков объявил приблизительную дату выхода своего нового фильма «Солнечный удар» по произведениям Ивана Бунина. Картину снимали последние два года. По словам режиссера, его новая лента выйдет 9 октября». После появления этой информации в прессе я решился не только сообщить о том, что музейные экспонаты ЦТ «снимались» в двух эпизодах этого фильма, но и передать для публикации в нашей газете памятный фотоснимок с автографом Никиты Сергеевича.

В Интернете можно легко найти анонс нового фильма или вспомнить содержание произведения И.Бунина, что это «... история любви поручика и прекрасной незнакомки, обрушившейся на них, как солнечный удар. Познакомившись на пароходе, герои сходят на берег в маленьком уездном городке Павлино, где проводят в гостинице одну единственную ночь вместе. Наутро женщина исчезает – ее дома ждут супруг и дочка. А поручик спустя годы не может забыть потрясшее его любовное приключение...».

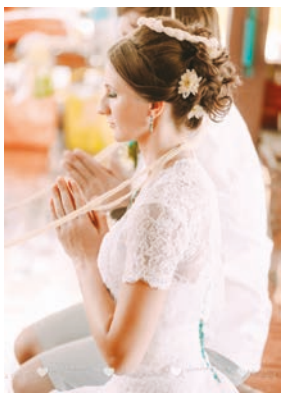
Более подробно о съемках, в которых мне довелось поучаствовать, о пробах на роль, конечно же, телеграфиста, об атмосфере на съемочной площадке культового кинорежиссера я расскажу, когда состоится премьера фильма, не раньше! Режиссеры, как правило, не очень приветствуют появление журналистов и фоторепортеров на съемочной площадке и их публикации до выхода фильма на экраны. Так что рассказ о съемках фильма еще впереди. Лично для меня участие в них и «солнечный удар», случившийся во время съемок одной из сцен, будут памятными долгие годы.

Владимир ЦУКОР

Необычный ракурс

Свадьба на «королевском» острове

Предложение руки и сердца мой любимый мне сделал 13 января во время отдыха в Индии на Гоа. Учитывая, что и познакомились мы 13 июня, это число стало для нас по-настоящему счастливым. Мысли по проведению свадьбы у нас с Дмитрием совпали: оба хотели устроить что-нибудь оригинальное и запоминающееся. Выбор пал на Королевство Таиланд, остров Самуи. Очень мне понравилась идея свадьбы на «королевском острове». Сразу же самостоятельно купили билеты, забронировали отели, заявление на регистрацию подали в будний день, чтобы обойтись без ночных дежурств у ЗАГСа. Я нашла агентство в Таиланде, которое занимается организацией свадеб. Очень классные творческие ребята, наши соотечественники. Так что все у нас было как надо: и стилист, и фотограф, и оператор, и декоратор, и флорист, и даже личный водитель!



В назначенный час 29 апреля, мы, в джинсах и футболках, я с фатой и букетом, с чемоданами в руках подъехали прямо к ЗАГСу, где нас уже ждали наши родные. Слова регистратора, взаимное «да-да» и роспись в нашем первом семейном документе – вот и стала я Дуброва. Отметили это важное событие в ресторане, а в 21:00 самолет с нами на борту уже взял курс на Таиланд.

Знакомство с Бангкоком началось из окна машины, когда мы мчались по хайвею до шикарного отеля-небоскреба, где на 59 этаже (!) был забронирован люкс для молодоженов. Три дня мы узнавали город: успели посетить Королевский Дворец, Дворец Изумрудного Будды, зоопарк, китайский квартал, плавали по каналу на лодке, поднимались на смотровые площадки небоскребов, бродили по шумным ярким рынкам, окунулись в ночную жизнь Бангкока. Побывали на острове Самуи, по пути переплывая на пароме через полоску океана, любуясь природой и рассветом.

Церемония бракосочетания, очень красивая и яркая, прошла в буддийском храме Плай Лем. Вместо свадебного лимузина у нас был классный белый пикап (это самый распространенный вид транспорта на острове). Сам настоятель монастыря благословил наш союз и подарил домашний оберег. На пустынном берегу пляжа нас ждали шатер, украшенный цветами, и дорожка из лепестков роз, по которой мы шли под звуки свадебного вальса. После слов-поздравлений регистратора мы произнесли клятвы друг другу, шутливо-серьезные обещания по распределению семейных ролей и обменялись кольцами.

Потом были первый танец босиком по теплому мягкому песку, звон бокалов с холодным шампанским, песочная церемония как символ соединения двух судеб в одну, бросание букета (тут у моей подруги, прилетевшей на свадьбу, конкуренток не было) и купание в океане. В завершение торжества мы запустили в вечернее небо китайский фонарик, загадав самые сокровенные желания. Затем втроем в кафе на берегу моря мы в очередной раз отметили наше свадебное торжество, на этот раз уже традиционным тайским супом том-ям и напитками местного производства.

На Самуи мы провели восемь дней, не переставая открывать для себя удивительные по красоте места. Путешествуя по острову на скутерах, поднимались на вершины гор, купались в водопадах, кормили слонов, увидели процесс сбора кокосов и производства из них масла. Наша свадьба, как мы того и хотели, получилась нестандартной, солнечной и интересной.

Евгения ДУБРОВА (МИШИНА),
ведущий менеджер ДПиО

Узы Гименея

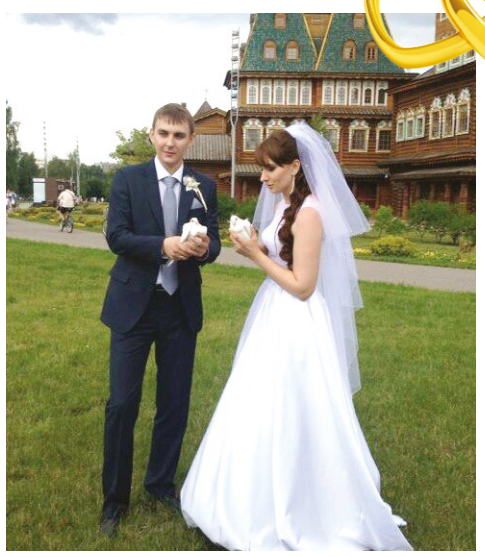
Красота, да и только!

Всем известно, что самые красивые девушки работают на «Центральном телеграфе». И самые завидные и сообразительные женихи нашей компании давно поняли, что за счастьем не нужно ходить за тридевять земель: достаточно внимательно посмотреть вокруг. И вот.....

Случилось радостное событие сразу у двух Департаментов: законным браком сочетались менеджер ДПиО **Наталия Черенкова** и главный специалист ДРСС **Виктор Коваленко**.

От всей души поздравляем Наталию и Виктора с этим прекрасным событием! Желаем молодой семье здоровья, благополучия, исполнения всех заветных желаний и долгой-долгой счастливой жизни!

Коллеги из ДПиО и ДРСС



Чувства проверены годами

Коллектив ОЭСПД ДТЭ поздравляет своего молодого и перспективного коллегу, **Андрея Барышева**, с замечательным событием – Свадьбой!

Андрей и Яна познакомились через общих друзей, и красивая зеленоглазая девушка сразу покорила его сердце. После того, как Андрей стал дипломированным специалистом Московского Института электроники и математики ВШЭ, он как настоящий мужчина, принял ответственное решение и сделал предложение своей любимой девушке. Яна по образованию юрист и просто прекрасный человек, который поддерживает Андрея во всех начинаниях, ведь они уже вместе более 5 лет!

Мы с огромным удовольствием и от всего сердца поздравляем Андрея и Яну со вступлением в законный брак! Храните любовь и верность, оберегайте друг друга и заботьтесь друг о друге! Пусть семья ваша будет крепкой и счастливой!

Совет вам да любовь!

Бебибум

Такое счастье!

В коллективе РЦТО-1 радостная новость: у начальника узла связи г. Химки **Александра Гончарова** 1 августа родилась долгожданная доченька.

С огромным удовольствием поздравляем Александра и его жену Ирину с важным событием в их семейной жизни! Подумать только: такая маленькая девочка – и такое большое счастье! Желаем всем крепкого здоровья, маме и папе терпения, а дочка пусть растет здоровенькой, красивой, послушной и радует родителей и всех родных!

Сегодня словно солнце светит ярче,
Цветы ложатся под ноги ковром.
Люби жену свою ты нынче жарче,
Сегодня важный день – ты стал отцом!
А дочери твоей – удач, здоровья,
Побольше счастья в жизни пожелаем!
И с прибавленьем радостно сегодня
Мы Вас от сердца поздравляем!

Коллективы
РЦТО-1 и
ЦПОК-1

Фотоконкурс

«Удивите нас фотографией»

Москва. Горячий август-2014

Прислала **Татьяна КОЛЕСНИКОВА**

Так вот где солнышко ночует!

Прислала **Татьяна ИВАНОВА**

Заготовки

«Холодное» варенье из крыжовника

Все что нужно для варенья – это: один килограмм крыжовника, один-два апельсина и сахар.

Крыжовник и апельсин измельчить с помощью миксера или пропустив через мясорубку. Добавить 1,3 кг сахара и хорошо размешать до его растворения. Варенье разложить в банки и закрыть полиэтиленовыми крышками. Хранить желательно в прохладном месте. Проверено: очень просто и очень оригинально-вкусно!

Улыбнитесь!

***

Поди пойми этих женщин: сначала пугают маму, что выйдут замуж, потом пугают мужа, что уйдут к маме...

***

Сижу такая в «Одноклассниках», скучаю... И тут вдруг – бах! Брэд Питт из Таджикистана дружбу предлагает.

***

Когда жена сказала мужу, что купила новые сапоги: кожаные, коричневые и с пряжкой, он и не подозревал, что это... три пары!

***

Хороший врач-диагност может определить состояние пациента с точностью до 5 000 рублей.

***

Мой кот живет по принципу: «жрать надоело спать». И в течение дня ставит запятую в разных местах.

Редактор газеты
Валентина КУЗНЕЦОВА

Учредитель газеты: ОАО «Центральный телеграф». Адрес редакции: 125375, Москва, ул. Тверская 7. Тел.: (495) 504-45-29. E-mail: red@cnt.ru. Электронная версия газеты: http://www.cnt.ru/telegrafist/
Газета перерегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций по Москве и Московской области 23 апреля 2009 года. Регистрационный номер ПИ №ТУ 50-287.
Отпечатано: ООО «Аспект». Тираж 1000 экз. Заказ № 116. Объем 1 п. л. Подписано в печать 13.08.2014