Газета открытого акционерного общества «Центральный телеграф»

Издается с 1930 года

Телеграфист

Газета выходит два раза в месяц

E-mail: red@cnt.ru; http://www.moscow.cnt.ru/telegrafist/

Понедельник, 5 октября 2009 г. №16 (3773)

ПЕРЕСТРОЙКА

ЦЕЛЬ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ – УСТОЙЧИВЫЙ И ПРИБЫЛЬНЫЙ БИЗНЕС

Окончательно сформирована организационная структура ОАО «Центральный телеграф»

Основные принципы структурной реорганизации компании были утверждены Советом директоров 20 августа этого года. И практически молниеносно – чуть больше чем за месяц – структура была сформирована. Усилены коммерческая и техническая составляющие компании, административный блок. Служба персонала отныне работает по новейшим методикам. А также создано новое подразделение – по связям с общественностью и государственными органами, которое в том числе займется и реализаций социальных проектов. Новая оргструктура неизбежно повлечет за собой изменения и в системе управления бизнесом компании, и в кадровых вопросах. Насколько масштабными окажутся эти изменения, как пройдет дальнейшая реорганизация и какова ее конечная цель, – эти и другие вопросы мы обсуждаем на страницах газеты с топменеджерами компании.

АЛЕКСЕЙ ЦЕМБЕР – заместитель генерального директора – коммерческий директор:

«Мы привлекательны для новых абонентов»

• Разработка стратегии развития бизнеса Общества.

• Развитие клиентской базы.

• Продажа услуг связи и продуктов Общества, предоставление непрофильных услуг на территории г. Москвы и Московской области.

• Взаимодействие с операторами связи и поставщиками контента.

• Разработка, организация и осуществление маркетинговой деятельности.

• Управление продуктовой политикой Общества.

• Разработка и внедрение новых услуг.

• Управление жизненным циклом продуктов и услуг.

-Алексей Владимирович, какие приоритетные задачи стоят перед вами как перед коммерческим директором?

– Я курирую два подразделения – департамент стратегического развития бизнеса и маркетинга и департамент продаж и обслуживания. В успешных компаниях эти департаменты всегда очень тесно связаны друг с другом. Одно направление отвечает за стратегию развития компании, ее цели и средства их достижения, разработку и внедрения новых услуг. Второе – касается реализации поставленных стратегических и тактических задач, поддержки пользователей, борьбы за привлечение новых и сохранение уже существующих клиентов.

То есть, департамент продаж и обслуживания отвечает за обратную связь – от клиента к департаменту стратегического развития бизнеса и маркетинга, который, в свою очередь, создает основу для движения компании вперед, занимается разработкой и внедрением новых услуг, поддержкой и совершенствованием уже существующих сервисов.

У нас создается новое подразделение, которое будет отвечать за тарифную политику, заниматься аналитикой и стратегическим маркетингом в рамках всей компании, чтобы при продвижении наших продуктов и услуг мы могли бы руководствоваться собственным анализом ситуации и тех сигналов, которые дает рынок.

Оба эти подразделения должны работать как единая отлаженная система, эффективно взаимодействуя между собой. Главный принцип: сотрудничать, а не конкурировать между собой, как это часто бывает, если оба департамента не объединены одним блоком.

– Как вы планируете расширять клиентскую базу? Есть ли трудности?

– Если говорить о возможностях и средствах, наша главная задача – стать клиентоориентированной компанией. Нужно быть ближе к клиентам, и тогда они будут ближе к нам.

Статистика по новым подключениям говорит о том, что большинство наших новых абонентов уже имели широкополосный доступ в Интернет других провайдеров. В среднестатистическом московском доме работают не менее трех операторов. Конкуренция очень высокая, но, тем не менее, наши услуги востребованы.

У кого-то из наших конкурентов не хватает ресурсов, чтобы обслуживать сеть и обеспечивать качественное предоставление услуг, кому-то – особенно небольшим провайдерам – не хватает сервисов, да и сеть работает нестабильно. Наша же сеть позволяет нам увеличивать количество сервисов, предлагая комплексные решения на самых выгодных условиях, гарантировать стабильное высокое качество услуг любому абоненту в любое время суток. По этим причинам как провайдер мы привлекательны для новых абонентов.

Кроме того, людям импонирует наше стремление не только зарабатывать деньги, но и быть компанией социально ответственной. В этом направлении мы уже сделали несколько шагов. Например, ввели тариф «Социальный», который позволит социально незащищенным слоям населения получать высококачественные телекоммуникационные услуги за приемлемые деньги. А для отдельных категорий «льготников» – инвалидов I и II групп – в этом тарифе предусмотрена дополнительная 50-процентная скидка.

– Насколько сегодня обширна клиентская база?

– На сегодняшний день нашими услугами пользуются лишь 10% от тех, кто находится на территории сети и физически может подключиться. Это низкий показатель, поэтому маркетингу здесь огромное поле для деятельности. В глазах потребителя мы должны выглядеть интереснее, активнее и качественнее наших конкурентов. За счет этого мы намерены улучшить этот показатель. Кроме того, будет и строительство новых сетей, но пока - в условиях экономического кризиса – лишь там, где это не потребует слишком больших инвестиций.

– Что, на ваш взгляд, мешает «Центральному телеграфу» стать полноценным «тяжеловесом» на московском рынке телекоммуникационных услуг?

– Во-первых, унаследованная нами пока еще низкая клиентоориентированность компании. Наши 6-7% рынка ШПД говорят об этом более чем наглядно. Во-вторых, в свое время был упущен момент, когда необходимо было более активно, чем это фактически делалось, развивать сети и продавать услуги. Наверстывать придется сегодня, а это значит, что нам предстоит очень большая работа.

– Какими продуктами и услугами можно усилить нашу продуктовую линейку?

– Идей много. Мы планируем быстро развивать направление услуг для населения и небольших компаний, услуг комплексных, качественных и удобных в использовании.

Особое внимание мы планируем уделить всему, что касается наших телевизионных услуг. И министр связи и массовых коммуникаций Игорь Щеголев, и руководитель группы компаний «Связьинвест» Евгений Юрченко неоднократно говорили, что телевидение сейчас является одной из точек роста для компании. Поэтому мы собираемся реализовать ряд достаточно массовых проектов, связанных с контентом, которые охватят не только абонентов QWERTY.

Или формат HDTV. Почти все современные телевизоры его поддерживают, и многие абоненты готовы к тому, чтобы получать HD-контент. В обозримом будущем мы им такую возможность предоставим.

Также мы будем совершенствовать уже традиционные для нас услуги широкополосного доступа, разумеется, основываясь на результатах работы маркетологов и с учетом пожеланий продавцов.

– Какие глобальные задачи необходимо решить в связи с реорганизацией холдинга «Связьинвест»? Изменится ли, например, работа наших ТЦПУ?

– Глобальную задачу озвучил в одном из своих недавних интервью Игорь Щеголев, который подчеркнул, что компании «Связьинвеста» должны войти в тройку лидеров московского рынка. И «Центральному телеграфу» (включая бренд QWERTY) отводится одна из ведущих ролей. С другой стороны, мы не можем в один момент уйти из Подмосковья. Пока решение по нашему присутствию в Московской области не принято, в работе ТЦПУ никаких изменений происходить не будет.

ОЛЬГА СМИРНОВА, заместитель генерального директора – директор по персоналу:

«Сегодня мы четко знаем, кто и за что отвечает»

• Разработка политики и обеспечение эффективной работы с персоналом по направлениям: обучение, оценка, развитие, мотивация, оплата труда, подбор и учет персонала.

• Ведение организационной структуры Общества.

• Разработка и управление корпоративной системой бизнес-процессов.

– Ольга Викторовна, в ваше ведение «передано» самое главное достояние нашей компании – персонал. Конечно, непросто сразу оценить его профессионализм, но попытайтесь это сделать, хотя бы в первом приближении?

– Достаточно сложно оценить профессионализм всего персонала на данном этапе. Могу сказать, что для меня стоит на первом месте при определении профессионализма того или иного специалиста – это способность достигать необходимого результата вне зависимости от тех условий (сложностей), в которых он находится. Для того, чтобы говорить о качественном составе персонала, нужны понятные и адекватные параметры оценки как самих сотрудников (их профессиональных и личностно-деловых компетенций), так и эффективности (результатов) их деятельности, а их в компании как системы пока нет. И разработка данной системы – наша первоочередная задача.

Что очевидно сегодня: в нашей компании много сотрудников с хорошим опытом и уровнем квалификации. Это, без всяких сомнений, – ценный ресурс, благодаря которому «Центральный телеграф» существует уже второе столетие.

– Что стоит за необходимостью внедрения новой структуры? Чего до сих пор не хватало здесь нашей компании?

– Изменение организационной структуры продиктовано, прежде всего, необходимостью четкого разграничения полномочий и ответственности, а также определения единоначалия для каждого функционального направления. Если вы посмотрите на новую структуру, у вас не возникнет вопросов, кто, за что и на каком уровне отвечает. Безусловно, мы шли от главного – от изменений в самой деятельности «Центрального телеграфа», от новых бизнес-задач. И поэтому сначала провели тщательный анализ существующих бизнес-процессов и уже на основе полученного результата, а также в соответствии с заданными стратегическими требованиями развития разработали новую организационную структуру. Как вы верно заметили, главное достояние любой компании – это персонал, и в новой структуре этому направлению отведена значимая роль.

– С какой целью в структурную схему введена новая единица - департамент?

– Департамент – это не единственное, что появилось нового в структуре. Одним из принципов построения только что утвержденной структуры была иерархическая определенность каждого подразделения, что отражено и в их названиях. На верхней ступени иерархии – департамент, на средней – службы и отделы (они теперь равнозначны по статусу, но отличаются по уровню подчиненности), на нижней – группы и сектора. Такая структура прозрачна и понятна не только «посвященным», но любому, кто на нее посмотрит.

– Понятно, что структура окажется нежизнеспособной, если сотрудники компании недостаточно квалифицированы и не мотивированы на достижение поставленных целей. Как будут решаться эти вопросы?

– Вы абсолютно правы. Какая бы замечательная структура ни была, она окажется недееспособной без соответствующего наполнения. А это – и хорошо описанные бизнес-процессы, и четко поставленные цели, и максимально соответствующий по качественным и количественным характеристикам персонал, обладающий при этом высоким уровнем мотивации. Все это входит в ближайшие планы развития HR-направления (то есть, дирекции по управлению персоналом). Мы в полной мере осознаем, что разработка и, в большей мере, внедрение новых процессов (мотивации, оценки, обучения, развития и т.п.) – задача не из легких. Но надо также понимать, что изменения неизбежны и, сохраняя лучшие традиции Центрального телеграфа, мы последовательно и целенаправленно будем создавать такие процессы, которые обеспечат реализацию довольно амбициозных бизнес-задач, стоящих перед компанией. И здесь, как я уже подчеркнула, мы открыты, а наши методы понятны и «прозрачны».

– Стоит ли говорить, что коллектив беспокоится по поводу структурных перемен. Можете ли дать ему что-то в качестве «успокоительного»?

– Конечно! Все, кто хотят и могут добиваться результатов, все кто готовы меняться в соответствии с новыми целями и задачами компании, все, кто понимают, что, только став клиентоориентированной компанией, мы достигнем успеха, и те, кто верит в успех, могут быть спокойны за свое будущее в компании. И это будущее будет для них достойным!

НАЗНАЧЕНИЯ

***

На должность главного бухгалтера компании назначена **М.А. Мельник.** Марина Анатольевна пришла к нам из ОАО «МТТ», где работала с 1995 года.

ПЕРЕСТРОЙКА

ЦЕЛЬ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ – УСТОЙЧИВЫЙ И ПРИБЫЛЬНЫЙ БИЗНЕС

КОНСТАНТИН АЛЕШИН, административный директор:

«Наша главная задача – создание условий для успешного бизнеса»

• Обеспечение функционирования систем жизнеобеспечения (СЖО) Общества

• Аренда, организация содержания и инженерного обслуживания арендуемого имущества, зданий, сооружений, помещений.

• Организация и проведение ремонтно-строительных работ в офисных помещениях Общества.

• Организация мер по экономии энерговодоресурсов, расходных материалов и другого имущества.

• Организация транспортного обеспечения деятельности Общества.

• Учет и отчетность по использованию при выполнении транспортного обеспечения Общества ТМЦ.

• Организация своевременного снабжения офиса расходными материалами.

• Организация закупок ТМЦ и логистики, организация хранения ТМЦ и складской учет.

• Обеспечение подготовки и планового проведения инвентаризации.

• Организация и сопровождение документооборота Общества, контроль исполнения установленного порядка документооборота.

– Константин Николаевич, административно-хозяйственный блок компании – это своего рода платформа для бизнеса. Нужны ли сегодня здесь какие-то кардинальные изменения?

– На сегодняшний день в компании «Центральный телеграф» к административному блоку относятся следующие направления: управление недвижимостью, транспортом, закупками и хранением. А также осуществляем корпоративное обслуживание и документооборот. Платформа ли это для бизнеса? В каком-то смысле да. Хотя сдача в аренду коммерческой недвижимости приносит деньги напрямую в бюджет нашей компании. И здесь, по сути, сейчас нет системных проблем. Есть коррекция рынка недвижимости. А вот дальше какую сферу ни затронь, – требуются перемены. Возьмем закупки и хранение. Нам сегодня необходимо структурно разделить эти два направления деятельности. И мы это сделаем при переходе на новую организационную модель.

Сегодня документооборот и корпоративное обслуживание в компании выглядят на нормальном, но все-таки среднем уровне. У меня есть некие «свежие» мысли, какие тут должны быть изменения. Начнем потихоньку, с малого. Например, успешной бизнес-структуре никогда не мешало такое подразделение, как протокол. Это – четкое понимание не только того, кто и куда идет, это еще четкое обрамление наших амбициозных задумок.

– Нашим комфортным офисным помещениям и на Тверской, и на Котляковке, и в ТЦПУ все завидуют. Но пока остаются неотремонтированными несколько этажей в здании №2. Будет ли продолжена реконструкция?

– Могу обрадовать. В бюджете будущего года предусмотрены деньги на дальнейшую реконструкцию здания №2. Так что, если кризис оставит нас в покое, и второй волны не случится, то можно определенно сказать: «Да, ремонт будет продолжен».

– Возвращаясь к документообороту... В компании давно назрела необходимость внедрения электронной системы. Но дальше слов пока не пошло.

– Буквально сегодня я получил предложение нашей дирекции информационных технологий о бюджетном решении этой задачи. Есть идея ввести электронный документооборот TerraDocs до уровня начальников отделов. Это позволит сократить время согласования бумажных версий документов и, как следствие, – принятия решений. Надеюсь, что новая система заработает уже к концу текущего года.

– Вам подчинен социальный блок. Это и питание, и медобслуживание, и спорт, и отдых. Ваше видение изменений в этой сфере?

– Считаю, что вопрос питания мы если не совсем сняли как проблемный то, во всяком случае, наладили обслуживание на комфортном уровне. Не знаю, как вы, а я, пусть не каждый день, но посещаю нашу столовую. Собственно, как и мои коллеги. Такие важные направления, как отдых и спорт, я могу развивать только в тесном взаимодействии с профсоюзом. Генеральный директор даже обозначил здесь нам финансовую мотивацию. Компания удваивает каждый рубль, вложенный профсоюзом в то или иное мероприятие.

У всех членов нашего коллектива должно быть четкое понимание формулы успеха. Если ты своей работой повышаешь прибыльность компании «Центральный телеграф», то, как сотрудник «Центрального телеграфа», получаешь непосредственную отдачу для себя в виде улучшения качества жизни. То есть, и отдыхать, и лечиться будешь лучше, а бегать и прыгать быстрее и выше.

– Деятельность административно-хозяйственного блока обычно воспринимают как социальную политику компании. И здесь порой без критики не обходится. На ваш взгляд, как вы, как глава этого направления, должны себя позиционировать, чтобы коллектив был настроен максимально лояльно как к вам, так и к руководящему звену в целом?

– Психологический климат всегда важен для бизнес-успеха. А социальная ориентированность компании в наши кризисные дни – тем более. Мы, в связи с этим, должны исполнять наши повседневные обязанности по корпоративному обеспечению предельно пунктуально. А позиционировать я себя буду как человек требовательный, хотя и умеющий реагировать на изменения, у которого, как и у всех в этой компании, все должно происходить в срок, по плану и с максимальной эффективностью.

АНАТОЛИЙ ГРИНЦОВ – заместитель генерального директора – директор по безопасности и режиму секретности:

«Обеспечивая безопасность и порядок, учитываем все нюансы»

• Организация защиты государственной, служебной, коммерческой тайны и персональных данных.

• Организация обеспечения экономической, информационной безопасности Общества, сохранности материальных ценностей.

• Проведение охранных мероприятий.

• Выполнение мероприятий по предупреждению чрезвычайных ситуаций.

• Специальные функции.

– Анатолий Васильевич, перед блоком безопасности, как и прежде, стоят важные задачи. Позволяют ли технические средства компании решать их?

– В современных условиях успешный бизнес без хорошо отлаженной и технически оснащенной службы безопасности невозможен. Конечно, у нас ещё много в этом плане нерешённых вопросов, но они постепенно решаются. Вы знаете, что во втором квартале 2008 года внедрена система контроля доступа в здании 2. Специалисты Службы безопасности взяли на себя администрирование этой системы, изготовление электронных карт. Результат – сокращены посты охраны, получена экономия средств. Организованы контроль и доступ в помещение, где расположены сервера. Система позволила вести учёт рабочего времени сотрудников.

При реконструкции помещений на Котляковке создана система видеонаблюдения за периметром здания, которая позволила улучшить охрану данного объекта. Есть еще вопросы, требующие технического решения в области информационной безопасности, защиты персональных данных, в плане защиты наших сетей связи от целенаправленных атак, а также в использовании технических средств охраны, видеонаблюдения в технологических помещениях и на объектах предприятия. Совместно с техническими подразделениями такая работа планируется и проводится.

– Какие ближайшие задачи стоят перед службой безопасности?

– Одна из ближайших важных задач, стоящих перед нашей компанией, – исполнение требований закона «О персональных данных». ОАО «Связьинвест» создана рабочая группа по защите персональных данных в Группе компаний холдинга, в состав которой включены два наших специалиста – В.Н. Замятин (СБ) и М.С. Майоров (СИСТ). Предстоит много потрудиться не только Службе безопасности, но и другим подразделениям в направлении упорядочения работы с информационными системами обработки персонифицированных данных и обеспечения их надежной защиты.

11 октября проводится важное политическое мероприятие – выборы в Московскую городскую Думу. В нашем здании будет открыт избирательный участок. Мы не впервые участвуем в подобных мероприятиях, имеем определённый опыт, но, тем не менее, каждый раз требуется тщательная подготовка. Еще в августе был издан приказ Генерального директора «Об организации выборов», который согласован с Минкомсвязи и ФГУП «Связь-безопасность». Во исполнение его осуществляем целый комплекс мероприятий по усилению мер безопасности на избирательном участке и на наших объектах.

– Наверняка существуют какие-то специфические особенности в обеспечении безопасности Центрального телеграфа?

– Безусловно. Прежде всего, здание Центрального телеграфа расположено в самом центре столицы, и обеспечение его надежной безопасности накладывает на нас особую ответственность.

В здании размещаются серьёзные федеральные структуры – Минкомсвязи, ФАС, ФАИТ. В то же время здесь находится более 80 различных арендных организаций, которые только по разовым пропускам и спискам ежедневно посещают не менее 400 человек. Поэтому постоянного внимания требует контроль за вносом-выносом предметов и материальных ценностей. При этом часть помещений в этом здании принадлежит ООО «Юника Инвест», у которой свои понятия о безопасности, далекие от общих требований.

Эти особенности приходится учитывать. Установлены и обеспечиваются жесткие требования пропускного и внутриобъектового режима, осуществляется контроль, в том числе и с использованием при необходимости технических средств за ввозимыми и вносимыми в здания грузами и предметами.

Существует также проблема, требующая серьёзного внимания СБ, по защите нашего оборудования на выносах от хищения и умышленных повреждений.

ВЫСТАВКА

Россия презентует свои телекоммуникации в Женеве

С 5 по 9 октября в Женеве пройдет крупнейшая международная телекоммуникационная выставка ITU Telecom World 2009. Это всемирная выставка новейших достижений, на которой будут представлены технологии и приложения будущего, – основная платформа для установления связей и ведения стратегического диалога, привлечения инвестиций и формирования путей дальнейшего развития области.

В выставке примут участие не только представители телекоммуникационных компаний со всего мира, но и главы государств, министры, политики и эксперты. Российскую делегацию – нашу телекоммуникационную команду – возглавляет министр связи **Игорь Щеголев.** В числе участников – глава ОАО «Связьинвест» **Евгений Юрченко,** генеральный директор ОАО «Ростелеком» **Антон Колпаков,** а также генеральный директор ОАО «Центральный телеграф» **Игорь Заболотный,** который представит совершенно новую концепцию позиционирования нашей компании на рынке Москвы. Подробности – в следующем номере газеты «Телеграфист».

ОЛЕГ МАМОНТОВ – заместитель генерального директора по развитию и эксплуатации сети:

«Мы имеем четкий перечень задач, которые будем решать»

• Разработка и участие в реализации технической политики Общества в процессе строительства, реконструкции, расширения, технического перевооружения, задействования сетей и систем телекоммуникационного комплекса, линейно- кабельных сооружений.

• Оптимизация телекоммуникационного ресурса.

• Сопровождение договоров на приобретаемые услуги связи.

• Реализация проектов строительства сети и ввод в эксплуатацию.

• Своевременное получение разрешений на эксплуатацию в надзорных органах по каждому законченному строительством объекту связи.

• Метрологическое обеспечение во всех областях деятельности Общества.

• Реализация заказов на подключение услуг клиентам.

• Управление сетью (контроль работы и мониторинг состояния).

• Реализация функций главного инженера и главного энергетика.

• Лицензионно-патентное обеспечение деятельности Общества.

• Обеспечение бесперебойного функционирования и техническое обслуживание элементов телекоммуникационного комплекса Общества.

– Олег Валентинович, вам в техническом плане по наследству достался не просто Центральный телеграф, а одна из самых инновационных компаний холдинга «Связьинвест». Вы это успели оценить?

– Я знаком с компанией «Центральный телеграф» довольно давно, поскольку также работал в одной из компаний «Связьинвеста». «Центральный телеграф» своевременно сделал основной упор на строительство оптических линий, были применены правильные технологические решения по строительству сетей. Именно это позволяет оказывать сегодня весь перечень востребованных на рынке услуг.

– Есть мнение, что наши технологии гораздо динамичнее, чем маркетинг и внедрение услуг на рынке связи. Как собираетесь поспевать за все новыми и новыми запросами клиентов?

– Действительно, сегодня возможности современного оборудования часто существенно больше того, чем чаще всего пользуются потребители. Простейший пример – сотовый телефон. Много ли людей использует все функции этого устройства? Так и с функционалом наших сетей. Здесь наша задача – помочь коммерческому блоку в максимальном использовании имеющегося в сетях потенциала для повышения доходов компании.

– Технический блок – важнейшее звено в реализации бизнес-перспектив компании. Как собираетесь задействовать потенциал подведомственных вам департаментов?

– Конечно, потенциал – это не только современные технологии компании, которые я уже упоминал, но и специалисты. Кадровый состав подведомственных мне департаментов оцениваю в целом как профессиональный и ответственный. Очень грамотные специалисты в СРСС ТК, успешно трудятся СИТО, СТЭ. Мы определились с инвестиционными приоритетами на 2010 год, и они одобрены Советом директоров, теперь мы имеем перечень задач, которые будем решать в следующем году.

– Что это за задачи?

– Прежде всего, это умощнение нашей магистральной сети, на базе которой компания предоставляет комплекс самых современных услуг. Также важной задачей является повышение надежности сети и её безопасности.

ИДЕИ

«Нет денег – включай мозги!»

В Москве 23 сентября прошла III конференция IPTV, посвященная развитию цифрового интерактивного телевидения в нашей стране.

От нашей компании в этом форуме приняли участие директор ЦВУ Сергей Митин и ведущий менеджер этого Центра Максим Раевский.

Центр видеоуслуг по праву можно назвать «сердцем» цифрового телевидения QWERTY: именно отсюда идет управление доступом ко всем предоставляемым абонентам телеканалам, которых уже сегодня более ста.

На конференции Максим Раевский (слева) стал героем дня

«Когда заканчиваются инвестиционные деньги – начинают работать мозги», – метко подметил на конференции Сергей Митин. Идею развил Максим Раевский в своем докладе «Стратегии развития IPTV в кризисный период», в котором привел несколько примеров, как с помощью минимальных инвестиций добиваться высоких результатов.

Например, были представлены результаты работы сервера статистики, сделанного специалистами нашей компании за полтора месяца. Сервер позволяет гораздо четче и объективнее отслеживать рейтинги телеканалов и, соответственно, более аргументированно договариваться об условиях предоставления телевизионного контента.

Кроме того, наши представители рассказали о собственных доработках стандартного программного обеспечения, новом опыте кастомизации интерфейса, уникальном решении, позволившем поднять рейтинг собственного промоканала, новом абонентском сервисе QWERTY.TV – iCode, позволяющем продвигать видеоконтент более результативно.

Идея «активнее включать мозги» в условиях ограниченного финансирования участникам конференции понравилась. Выслушав доклад Максима Раевского, они еще минут 20 засыпали его вопросами, а еще более оживленное, но уже неформальное общение со специалистами Центрального телеграфа продолжилось в кулуарах.

Фото **Александра ЩЕРБАКОВА**

ИНТРАНЕТ-НОВОСТИ

Выполнены пусконаладочные работы в рамках проекта расширения опорно-транзитных телефонных станций в коде 498 в городе Лобня, Химки и Одинцово. На АТС в городах установлены мультисервисные абонентские концентраторы ПРОТЕЙ-МАК и сервера IBM. Работы выполнялись ведущим инженером А. А Лядвигом и монтажником С. Н.Романовым.

Восстановление физических колец в городе Химки. После проведения восстановительных работ работа десятого и одиннадцатого физических колец полностью восстановлена. Работы проводились ведущим инженером М. Мазепиным и инженером И. Бабаем.

*Запущено третье кольцо.*15 сентября в городе Химки в коммерческую эксплуатацию запущено третье кольцо. Данная часть сети охватывает порядка тысячи квартир в районе Старых Химок. После проведения работ кольцо работает исправно в обоих направлениях. Работа выполнялась ведущим инженером СИТО М. Мазепиным при содействии монтажника АВБ ТЦПУ-1 Э. Истомина.

Теперь – «Новая Опалиха». Выполнены работы по введению в эксплуатацию нового узла связи в коттеджном поселке «Новая Опалиха» в г. Красногорске. Работы проводились ведущим инженером М.Мазепиным и инженером И.Бабаем. Непосредственный контроль исправления замечаний подрядчиками, которые были выявлены во время приемки узла и инсталляции оборудования, производил ведущий инженер А.Лядвиг.

Интранет-страничка СИТО

КСТАТИ

*По итогам за третий квартал страничка СИТО (Публикатор **С. В. Солодкин,** Редактор **М.В. Мазепин**) стала победителем Интранет-конкурса. На втором месте – СТЭ (Публикатор **М.Ю. Денисов,** Редактор **И.И. Попова**), на третьем – Казначейство (Публикатор **П.Ю. Шагаров,** Редактор **Н.Н. Назарова**). Поздравляем!*

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

НАШ ИНТЕРНЕТ ПРИДЕТ НА ПОМОЩЬ ТЕМ, КТО ЗАМКНУТ В ЧЕТЫРЕХ СТЕНАХ

В прошлом номере газеты мы писали о том, что наша компания взяла шефство над специализированной школой № 833, подключив ее бесплатно к своим Интернет-ресурсам. Тогда мы беседовали с директором школы Любовью Моргуновой. Сегодняшний наш разговор – еще с одним членом школьной команды – матушкой Мариной, которая посвятила себя работе с детьми с ограниченными возможностями и их родителями. Она возглавляет региональную общественную организацию родителей детей-инвалидов «Лучик» района Северное Тушино. С помощью матушки Марины мы надеемся расширить границы нашего Интернета для детей-инвалидов, не имеющих возможности посещать школу. «Центральный телеграф» «придет» к ним в семью.

– Марина Владимировна, расскажите, как Интернет помогает вашим подопечным.

– Интернет для детей-инвалидов или тех детей, которые нуждаются в психологической поддержке, прежде всего, важен как система обучения. Он не только «окно в мир», не только возможность общения, когда ребенок вынужденно не выходит из дома, он – его инструмент адаптации в жизни. Многие дети и даже целые семьи не в состоянии в силу особенностей своего здоровья или своего финансового положения, а зачастую в силу обеих этих причин брать информацию и обучающие курсы где-то еще. В Интернете мы получаем все – и обучение, и библиотечную базу, и видеоряд, и даже игры, которые в итоге способствуют развитию ребенка.

А при надомном обучении Интернет просто необходим. «Надомников», тех, с кем школьные преподаватели занимаются индивидуально, очень много. И школьные программы здесь не всегда приемлемы: их надо варьировать, перестраивать. И именно Интернет позволяет гибко относиться к обучению детей, которые замкнуты в четырех стенах. Он многократно расширяет им границы информации.

Сейчас даже совершенно здоровые люди не могут обойтись без такого источника знаний и информации, как Интернет, а уж для наших детей социальная адаптация без него почти немыслима.

– Есть что-то еще кроме обучения?

– Конечно! Через Интернет они знакомятся и общаются. Знакомство, общение особенно ценны для детей подросткового возраста, когда личность становится все более активной с точки зрения коммуникаций. Особенно ценно такое общение для подростков-колясочников. Есть сайты, созданные специально для таких детей, есть и хорошие примеры знакомств. Кому-то везет и в личных отношениях – он или она даже находят на таких страницах свою будущую вторую половину, создают семью. У нас есть и такие примеры. То есть коммуникации, в большей мере посредством Интернета, дают этим детям шанс для повышения комфорта своей жизни. Искать и найти себя в этом мире важно для всех, а для таких детей – в особенности. В условиях информационного общества эта адаптация идет быстрее и лучше.

– Кто, на ваш взгляд, в первую очередь нуждается в помощи, как находить такие семьи? Ведь, с одной стороны, Интернет сегодня недорог, есть и специальные тарифы, как наш тариф «Социальный», который составляет всего 124,5 рубля в месяц. С другой стороны, мы понимаем, что есть те, кто не в состоянии платить даже такие деньги.

– Семьи, с которыми мы работаем, действительно, требуют особого подхода. Например, когда ребенок очень «тяжелый», его воспитывает одна мама, которая не может работать в силу обстоятельств, да еще и многодетная семья... Часто такие люди не спешат рассказывать всем и каждому о своем бедственном положении. Зачастую это по-настоящему сильные люди, которые где-то и стесняются такого положения. Информацию о них лучше всего брать у людей, которые с ними работают, – в центрах социального обслуживания или в таких общественных организациях, как наша. То есть, там, где они могут открыто говорить о своих проблемах, зная, что найдут понимание. Они приходят к нам, а мы уже ищем «ответ» на их проблемы. Хорошо, когда есть что предложить, как в случае нашей совместной с вами – «Центральным телеграфом» – инициативы.

У Екатерины Войтик, мамы маленькой Ярославы, в семью к которым мы отправились вместе с матушкой Мариной, все инвалиды по зрению. Ребенок нуждается в постоянном внимании, поэтому мама все время находится с ним. Ярослава – милая, приветливая девочка, которая хочет быть счастливой, несмотря на обстоятельства.

– Екатерина, расскажите немного о вашей семье и вашем ребенке.

– У Ярославы проблемы не только со зрением, но и эмоционально-волевые – СДВГ (синдром дефицита внимания и гиперактивности – **А.Щ.**), под вопросом ЗПР (задержка психического развития – **А.Щ.**). Следующий год для нас станет во многом решающим: будет понятно, сможет ли Ярослава ходить в школу или ей будет необходимо обучение на дому. Если она пойдет в школу и сможет там адаптироваться, это значит, что и я смогу работать. Пока на всю семью работает только муж, а в связи с кризисом и у него на работе все непросто. Если не пойдет в школу, я и дальше буду с нею заниматься дома.

– Есть ли у вас сейчас Интернет, помогает ли он вам?

– Есть, но, к сожалению, низкого качества. Но и он в помощь. Я беру из сети методики и еще очень многое, что дает мне возможность заниматься с Ярославой. Хотелось бы найти программу вроде программы «Джос», которая озвучивает содержимое сайтов, ведь и у меня тоже проблемы со зрением. Лицензионный «Джос» нам не по карману – он стоит более трех тысяч рублей. Предел мечтаний – брайлевский принтер, но он стоит совсем нереальных для нас денег. Сейчас главный вопрос в том, чтобы сохранять дочери зрение, хотя бы такое, какое есть. Именно поэтому она пойдет в школу для слепых и слабовидящих.

Очень нужно и телевидение: ребенку недоступны такие очень важные вещи, как детские театры, например, кукольные. Даже в первом ряду – ребенок мало что сможет увидеть. Телевидение здесь нас немного выручает.

– Насколько существенным для вашей семьи стал бы бесплатный Интернет?

– Чрезвычайно. Сейчас мы отказываем себе практически во всем, делая все возможное для Ярославы. Любые родители поступали на нашем месте так же в столь же нестабильном финансовом положении. Мы будем признательны вам за помощь, и сможем дать дочке больше, чем сегодня.

Александр ЩЕРБАКОВ
Фото автора

Ярослава Войтик с мамой и матушкой Мариной

СМОТРИТЕ, КТО ПРИШЕЛ

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В «ЦЕНТЕЛ»!

Осень... Закончились студенческие каникулы, миновала пора отпусков, и звонков в наш Контакт-центр стало значительно больше.

В связи с этим начался и набор новых сотрудников в Службу обслуживания абонентов. В течение месяца мы скрупулезно подбирали кандидатов, уделяя особое внимание их способности обучаться. Сложный экзамен выдержали самые стойкие. И сегодня мы рады приветствовать в нашем дружном коллективе операторов 1 линии 2 класса, выдержавших все этапы отбора: Григория Суркова, Алексея Костина, Сергея Бобровникова, Бориса Ступина, Дмитрия Сомова, Михаила Дьячкова, Максима Мелехина, Дмитрия Павлюка, Веронику Янушкевич, Дмитрия Радинского, Игоря Коленченко, Александра Белова, Александра Пакулаева.

Теперь основное внимание сосредоточим на адаптации новичков, приобщении их к нашей корпоративной культуре, основанной на внимательном отношении к клиентам и друг к другу. Помочь новичкам меньше чем за месяц стать квалифицированными специалистами поможет хорошо проверенное средство – наставничество, включенное в разработанную у нас систему адаптации.

Михаил Дьячков – один из тех, кто недавно зачислен в центеловскую команду

Вот что говорят сами новички:

Дмитрий Сомов:

– Понравились сплоченный дружный коллектив, доходчивое обучение и поддержка наставников – Максима Дрожжина и Михаила Бурилина. Я очень рад тому, что обучение будет продолжено. Это поможет мне получить положительную оценку и перейти на более высокую должность.

Михаил Дьячков:

– Мне нравится работа. Я очень доволен, что работаю в этом дружном и замечательном коллективе!

Рядом с Дмитрием Сомовым – надежный наставник Михаил Бурилин

Итак, новички стали частью нашей команды. Пожелаем им быстрой адаптации и профессиональных успехов!

Ирина ВОСТРИКОВА,
начальник отдела обучения ЗАО «Центел»
Фото автора

НОВИНКИ СВЯЗИ

ПРОГНОЗ SAMSUNG MOBILE DISPLAY

Samsung Mobile Display заявила, что к 2012 году объем продаж смартфонов значительно увеличится и достигнет 500 млн. единиц в год. Для сравнения, предполагается, что в этом году будет продано 170 млн. смартфонов.

С ростом рынка смартфонов увеличатся продажи OLED-дисплеев. Samsung Mobile Display предполагает, что через пять лет около 50% всех мобильных телефонов будут обладать подобным дисплеем. Также OLED-дисплей будет использоваться в 20% цифровых камер и 30% портативных игровых консолей.

LG ВЫПУСТИТ OLED-ПАНЕЛИ К РОЖДЕСТВУ

Не только Sony, как выясняется, занимается активной разработкой и продвижением OLED-дисплеев. Корейская компания LG объявила, что выпуск телевизоров на основе новой технологии начнется через несколько месяцев. К декабрю этого года на рынок должна выйти 32‘ модель.

В ранее объявленных планах компании фигурировал 2011 год. Сжатие сроков, возможно, вызвано активизацией крупных производителей на новом поле деятельности. Так, Toshiba недавно объявила о своих планах по выпуску 30’ OLED-моделей во второй половине года. Естественно, не остается в стороне и Samsung — корейский гигант собирается выпустить три модели в 2010 году — 13’, 24’ и 42’.

QWERTY-НОВОСТИ

КИБЕРСПОРТСМЕНЫ, НА СТАРТ!

В октябре-ноябре QWERTY проведет турнир QWERTY LAN Cup Autumn 2009. В нем примут участие почти 5000 игроков, а зрителями виртуальных баталий станут до 100000 фанатов киберспорта со всей России!

Старт первому турниру серии игр QWERTY LAN Cup был дан около года назад, а финал состоялся в июне 2009 года. Первый опыт продемонстрировал успешность проекта. Во многом успех предопределило и то, что QWERTY сегодня – это не только мультисервисный провайдер, но и самая большая локальная сеть Москвы и Московской области, привлекающая своими возможностями абонентов-киберспортсменов. Кроме того, современный игровой портал «Полигон QWERTY» дает отличную возможность для тренировок перед большими сетевыми баталиями.

Отборочные туры перед финалом турнира QWERTY LAN Cup пройдут в октябре в 8 городах Подмосковья: Люберцах, Балашихе, Мытищах, Королеве, Лобне, Химках, Красногорске и Одинцово. Суммарная посещаемость отборочного этапа, исходя из минимального количества участников каждого тура (12-16 команд), составит не менее 500 человек.

В октябре планируется ввести дисциплину Left 4 Dead на 25 команд (от 100 игроков) с доведением общего количества игроков заключительного этапа до 600 человек. С учетом отборочных туров общая посещаемость турнира для непрофессиональных команд становится самой большой по России: 1000 непосредственных участников и более 100 000 Интернет-зрителей в течение месяца!

QWERTY LAN Cup ставит перед собой большую и важную задачу – дальнейшую популяризацию киберспорта и современных информационных технологий среди молодежи, в том числе для ребят из малообеспеченных семей, для которых предусмотрены особые условия для участия в турнире.

ЗДОРОВЬЕ

ПРОСТУДЕ НЕ ПОДДАВАЙТЕСЬ!

Почувствовав щекотание в носу и першение в горле, немедленно начинайте лечение простуды.

• Если подскочила температура, не спешите сразу ее сбивать: жар уничтожает вирусы и микробы. Прибегать к лекарствам нужно лишь в тех случаях, когда температура выше 38°С (у детей - выше 38,5°С).

• При насморке закапывать по 3-5 капель алоэ в каждую ноздрю 4-5 раз в день, откинув назад голову и массируя после закапывания крылья носа.

• При насморке почаще втягивайте в нос и полощите рот таким составом: 4 ч. л. питьевой соды и 5 капель йода на стакан воды.

• Выжмите сок из одного лимона. Растворите его вместе со 100 г меда в 800 мл кипяченой воды. Этот напиток нужно выпить в течение дня.

ЭКСПРЕСС-ОПРОС

Наступила осень. Школьники пишут сочинение на тему «Как я провел лето». Впору и нам спросить у читателей:

А КАК ВЫ ПРОВЕЛИ ЛЕТО?

Надежда Сафонова, специалист Службы закупок:

– Так получилось, что первую половину своего летнего отпуска я проболела, зато вторую душевно и с пользой для здоровья провела на своем дачном участке под Волоколамском. Вырастила неплохой урожай овощей, но особенно меня порадовали мои любимцы – цветы.

Анна Анпилогова, администратор Центра расчетов:

– Моя дочь Оля в этом году пошла в первый класс, так что основной отпуск у меня пришелся уже на осень, ну, а лето я почти полностью провела на работе. Оля отправилась в школу рядом с нашим домом. Обычная общеобразовательная школа № 703, что на Октябрьском Поле. В этой школе еще моя мама училась. Интересно, что и детский сад, в который мы ходили, тоже когда-то посещала моя мама.

Анатолий Андреев, инженер департамента технической эксплуатации:

– Летом старались всей семьей выезжать на дачу. Свежий воздух, хорошая погода, единение семьи – такие выезды положительно влияют на состояние души, здоровье и, конечно же, работоспособность. Очень радовался загородным поездкам и наш сын Саша, которому 17 октября исполнится два года.

Марина Самчук, ведущий экономист Казначейства:

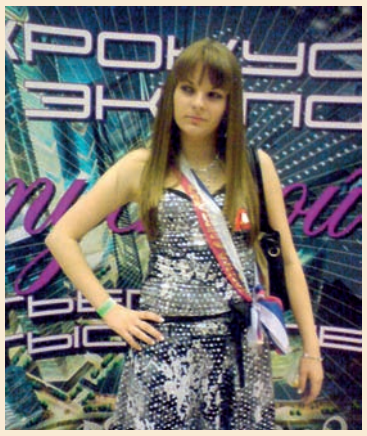
– Я очень люблю море (даже имя у меня «морское») и каждое лето стараюсь выбираться на юг. Этим летом ездила к друзьям в Дагомыс. Погода не баловала, но все же я смогла вволю накупаться, позагорать. Домой вернулась, полная сил и бодрости.

Ольга Авсицер, начальник отдела СУСС:

– Этим летом я совершила замечательное путешествие по маршруту «Москва – Соловки – Москва». Неброская красота русского Севера западает в душу человека надолго. Особенно интересно любоваться открывающимися пейзажами с борта теплохода. Реки, озера, каналы, леса, острова и островки – все проплывает мимо, даря при этом лирическое настроение и особый душевный настрой.

Александр Морозов, инженер департамента технической эксплуатации:

– В августе мы с женой Катей снова поехали в Абхазию, куда в апреле ездили в свадебное путешествие. Взяли курс на столицу республики - город Сухум. Поселились в частном секторе, в шикарном доме со всеми удобствами. Хозяйка дома – Нона, коренная абхазка и её сын Аинар стали нашими гидами. Наши экскурсионные маршруты были фантастическими. Мы побродили в развалинах крепости царицы Тамары, посетили святыни Нового Афона – монастыри, пещеры, окунулись в целебные воды горной речки Черниговка. Конечно же, побывали в знаменитом сухумском ботаническом саду и в обезьяннике. При этом не забывали и про развлечения. Каждый день купались и загорали на море, вечером ужинали в ресторане. В Абхазии отличные рестораны с богатым выбором блюд, особенно вкусны морепродукты (катран, камбала, морской коктейль Чёрного моря) и традиционная кухня. Одним словом, это был отличный отпуск!



Оксана Комаркова, бухгалтер:

– Лето у меня было наполнено хлопотами и переживаниями: дочь Настя после окончания школы поступала в институт. Родители нынешних выпускников знают, насколько осложнено было в этом году поступление в вузы. И я очень рада, что Настя преодолела все трудности. Сейчас она – студентка факультета «Космическая техника» филиала МАИ в Химках.

ФАЗЕНДА

НАШ «ФОТОДАЧНИК»

Наш редакционный фотограф Анатолий Васильевич Хрупов – не только профессионал высокого класса, но и настоящий дачник.

Начать с того, что дом на своем участке в Шатурском районе Анатолий Васильевич построил своими руками. А этим летом построил к нему и крытое крыльцо, которое соседи любовно называют «теремок Хрупова».

Анатолий Васильевич обожает работать и на земле: копает, сажает, борется с сорняками. Как результат – свои овощи, фрукты, ягоды. В этом году Хруповых особенно порадовал урожай картошки сорта «Лорх», выведенной специально для Подмосковья. Было очень много слив. Из них Анатолий Васильевич с женой Аллой Александровной сделали свою фирменную приправу.

Рецептом соуса «Ткемали по-хруповски» Анатолий Васильевич сегодня делится с читателями нашей газеты.

Ах, картошка, загляденье: деду – труд, а внучке – радость!

Возле дома теремок – он не низок не высок

Соус «Ткемали»

2 килограмма очищенных от косточек слив, 12-13 зубчиков чеснока, половинку горького перца пропустить через мясорубку, добавить:

1 ч. л. черного перца (молотого), 1 ст. л. соли, 5 ст. л. сахарного песка, 2/3 ст. л. приправы хмели-сунели. Варить все 15-20 минут.

Улыбнитесь!

***

Гаишник останавливает водителя, нарушившего правила:

– Лейтенант Петров, ваши документы.

– Пожалуйста.

– Нарушаем?

– Ну...

– Наша дисконтная карточка есть?

***

– Доктор, что меня теперь ждет? Операция? Ампутация?

– Больной, я не могу вам всего рассказать. Вам потом будет неинтересно.

***

Тяжело грызть гранит науки, когда рот занят пивом.

***

– Доктор, ваша яблочная диета для похудения мне не помогает!

– А вы яблоки моете?

– Да.

– Попробуйте не мыть.

***

За последние десятилетия химия сделала огромный шаг вперед. Жаль, что в пищевой промышленности.

***

Заявление:

– «Как вы все меня...». Зачеркнуто.

«Да пошли вы...». Зачеркнуто.

«Прошу предоставить мне очередной отпуск...».

***

Знаток флиртует на пляже с самой бледнокожей девушкой: у нее весь отпуск еще впереди.

***

На пляже сидела женщина сомнительного поведения. Скоро вокруг нее собралась толпа сомневающихся.

***

Сочинцы пришли от отдыхающих, у которых не осталось денег на обратную дорогу!

Адрес редакции: 125375, Москва, ул. Тверская 7. Тел.: 504-4529. Газета сверстана и отпечатана в ООО «Издательско-полиграфическое объединение “У Никитских ворот”», 121069, Москва, ул. Большая Никитская, д. 50/5, стр. 1.
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.
Тираж 1000 экз. Заказ № 109. Объем 1 п. л. Подписано в печать 02.10.2009
УЧРЕДИТЕЛЬ ГАЗЕТЫ — ОАО «ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ТЕЛЕГРАФ»

Редактор
В. П. КУЗНЕЦОВА