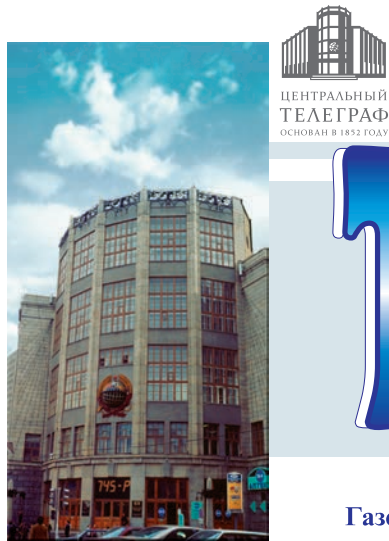




Телеграфист

Газета выходит два раза в месяц

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

Среда, 3 июня 2013 г. №10 (3853)

ПЕРСПЕКТИВА

Пятилетка роста

Принята новая стратегия развития компании



должна достигнуть уровня 6,4 млрд. рублей (против 3,8 млрд. в 2012 году);
- чистая прибыль составит более 1 млрд. рублей (против 52,66 млн. в 2012 году);
- показатель OIBDA margin к 2017 году вырастет до 34%;
- рост показателя ROIC достигнет 32% (в 2012 году он составлял 4,57%).

Новая стратегия потребует не только количественно, но и качественно изменить инвестиционную политику — более 70% капиталовложений придется на модернизацию сети и внедрение инновационных технологий.

«Финансирование нашей деятельности будет осуществляться исключительно за счет собственных средств, без увеличения долговой нагрузки, которую мы планируем последовательно сокращать», - сказал, комментируя принятую

стратегию, генеральный директор ОАО «Центральный телеграф» Родий Левочка.
«В качестве приоритетного сегмента нашей деятельности мы выбрали малый и средний бизнес. Это потребует корректировки инвестиционных приоритетов, изменения политики продаж и системы обслуживания клиентов. Кроме этого, нам предстоит реализовать целый ряд инициатив - увеличить рентабельность в операторском сегменте, выстроить актуальную программу лояльности и удержания клиентов, расширить продуктовую линейку для сегмента B2B», - добавил он.

Совет директоров ОАО «Центральный телеграф» одобрил стратегию развития компании на ближайшие пять лет — до 2017 года. К этому сроку компания должна существенно расширить свое присутствие в сегменте малого и среднего бизнеса Московского региона, укрепить свои позиции на рынке ШПД, добиться повышения операционной эффективности, расти темпами, опережающими органический рост рынка.

Вот несколько ключевых положений принятой стратегии:

- среднегодовой рост выручки в течение пяти лет составит 13%;

- по итогам 2017 года выручка



НАЗНАЧЕНИЕ

Игнатов Александр Сергеевич принят в ОАО «Центральный телеграф» с 10.06.2013 года на должность директора Правового департамента.

Родился и вырос в Москве. В 1998 году окончил Факультет правоведения Университета Российской академии образования по специальности «Юрист».

В 2000 году окончил годичные курсы повышения квалификации в Московской юридической академии (договорное право и правовое обеспечение хозяйственной деятельности предприятия).

Свою юридическую практику начал с 1996 года помощником адвоката в Московской ассоциации юристов.

С 1998 по 2002 гг. занимался вопросами правового обеспечения в ряде коммерческих организаций.

С 2002 по 2005 гг. занимался юридическими вопросами вывода из состояния банкротства и защита интересов акционеров ОАО «Брянский машиностроительный завод» и ОАО «Люденовотепловоз».

С 2005 по 2013 гг. трудился на должности заместителя руководителя юридического департамента, а последние 3 года в должности руководителя юридического департамента компаний, входящих в холдинговую структуру в сфере операций с недвижимым имуществом, ипотечного кредитования, юридических услуг, интернет-услуг и ряда других компаний.

ИННОВАЦИИ

ИТ на месте не стоит

Андрей Лыков — об изменениях в блоке информационных технологий

Принято считать, что 100 дней пребывания на новом посту — достаточный срок для того, чтобы прийти к первым заключениям относительно личности нового руководителя, оценить первые результаты его деятельности, составить представление о том, насколько он оправдывает ожидания, насколько соответствует занимаемой должности, и, наконец, представить, чего от него можно ждать в будущем. По крайней мере, такой подход принят в отношении президентов, премьер-министров и других руководителей разного уровня.

Директор по информационным технологиям Андрей Лыков работает в нашей компании уже больше ста дней — впрочем, тут ведь не в точном количестве дело.

- Конечно, - соглашается Андрей Борисович, - 100 дней, 120 или 150 — с точки зрения уважаемых ветеранов, работающих здесь на протяжении десятилетий, это ничтожно малый срок, который вызовет лишь снисходительную улыбку. С точки зрения новичка, за этот период прошло много важных событий и в компании, и в сфере ИТ.

- Какие из них наиболее значимы?

- Во-первых, проведен аудит информационных систем, технического парка, ключевых бизнес-процессов в ИТ. Его результаты позволили определить сильные и слабые стороны подразделения.

- Во-вторых, сформулированы обновленные требования к организации работ, и, в соответствии с ними, сформирована и введена в действие новая организационно штатная структура.

А сейчас идет выстраивание бизнес-процессов как между подразделениями ИТ, так и между ИТ и другими подразделениями компании. Главная задача в этом направлении - сориентировать сотрудников на обеспечение требуемого бизнесу результата в заданные сроки.

- Насколько важно планирование в вашей сфере деятельности? И насколько оно возможно?

- Оно не менее важно, чем в любой другой сфере. Хотя, придя в компанию и ознакомившись с положением дел, я обнаружил, что планированию в ИТ не придавалось должного значения. Сотрудники занимались решением преимущественно своих текущих задач. Это необходимо часть нашей работы, но далеко не единственная. Работа в отсутствие плана напоминает мне броуновское движение — движение есть, а есть ли результат?

И мы активно занялись вопросами планирования. Провели масштабный опрос руководителей подразделений, чтобы выявить их потребности в сфере деятельности ИТ-блока. Список пожеланий оказался настолько обширен, что нам пришлось ранжировать работы по приоритетам. В результате был составлен, согласован и утвержден план нашей работы. Наличие плана делает работы предсказуемыми и понятными, а деятельность ИТ - прозрачной для всех подразделений компании.

Но замечу: наш план — это не что-то застывшее или высеченное в бронзе. Планы можно и нужно корректировать в соответствии с потребностями бизнеса, и мы делаем это, если требуется. Так, мы еженедельно проводим совещания с нашими коммерсантами, и по итогам этих совещаний вносим необходимые изменения в планы.

Говоря о планах развития, нельзя упускать из виду главное: модернизация в сфере ИТ не должна и не будет являться самоцелью. Любые изменения

просчитываются с точки зрения экономического эффекта - как в части генерирования доходов, так и в части сокращения рисков для бизнеса. И решение о развитии того или иного направления принимается только после такого анализа совместно с коллегами из других подразделений.

- Что сделано к этому дню?

- Главный результат последних месяцев работы - завершение технической и организационно сложного, трудоемкого проекта по миграции абонентов в биллинговую систему Fastcom. Это позволит нам не только сэкономить на эксплуатации биллинговых систем, но и существенно сократить и сроки работ при внедрении новых коммерческих инициатив.

- Биллинг — очень важная для бизнеса компании система. Наверняка здесь еще есть перспективы развития.

- Конечно. С точки зрения развития биллинга в компании, мне представляются наиболее существенными три направления: обеспечение возможности продаж не только через собственную сеть, но и через разветвленную дилерскую; обеспечение универсального интерфейса между биллингом и внешними сервисными платформами для оперативного расширения ассортимента услуг с привлечением партнеров в режиме разделения доходов; предоставление дополнительных возможностей потенциальным клиентам в сегменте B2B.

- Планы и задачи, реорганизация и модернизация... Все эти направления требуют серьезной работы многих людей. Произошли ли в связи с этим какие-либо изменения в штате? Быть может, он вырос?

- Изменения произошли, но не в плане расширения или сокращения штата, а в плане организационных изменений штатной структуры. Мы ее упорядочили, выстроив логически, исключив дублирование функций, устранив внутренние противоречия. Сейчас штатная структура построена по классической модели, когда есть несколько подразделений, каждое из которых отвечает за свой



участок работы: одно — за эксплуатацию, другое — за развитие и так далее. На повестке дня - выстраивание ключевых бизнес-процессов как внутри ИТ, так и во взаимодействии с другими подразделениями.

- И что же впереди? Какие есть ключевые пункты в ваших планах?

- Сейчас один из таких пунктов — переход на новую версию программного обеспечения системы бухгалтерского учета и автоматизация электронного документооборота. В настоящее время мы используем ERP-систему Microsoft Dynamics AX устаревшей версии, которая снимается производителем с поддержки в этом году. Поскольку речь идет о таком важнейшем направлении работы, как бухгалтерский учет, нам необходимо программное обеспечение, в котором будут своевременно отражаться все изменения, связанные с принятием новых законов, актов, правил. Этим условиям удовлетворяет новая версия - Microsoft Dynamics AX 2012.

Мы провели серьезную подготовительную работу с Microsoft для обеспечения возможности перехода на новую версию, в результате количество предоставляемых нам лицензий будет увеличено, дополнительных финансовых затрат это не потребует. Затем был проведен конкурс на право реализации проекта миграции. Его выиграла компания GMCS — один из лидеров на отечественном рынке ИТ. Работы уже начались, их планируется провести в два основных этапа: на первом в компании будет запущена система электронного документооборота, а на втором осуществлен переход на новую систему бухгалтерского учета.

Еще один ключевой пункт - унификация систем сбора, хранения и предоставления аналитической информации подразделениям компании на основе данных биллинга для оперативного принятия обоснованных решений. Сейчас существует множество разнородных и зачастую взаимно не согласующихся отчетов, разработанных в разное время по заказам различных подразделений. В результате количество отчетов исчисляется десятками, а единой картины, понимания трендов развития они не дают. Унификация отчетности по ключевым показателям деятельности компании должна существенно улучшить ситуацию. Работы в этом направлении сейчас активно ведутся.

Опыт последних месяцев показывает, что новые задачи, требующие оперативного решения, возникают постоянно, особенно в направлении реализации коммерческих инициатив. Ведь в сфере телекоммуникаций все развивается стремительно, так что скучать нам уж точно не придется.



AMS-1000, серверы обработки трафика и система виртуализации и биллинга

НОВОСТИ КОМПАНИИ

Не забывайте экономить!

Напоминаем, что для сотрудников «Центрального телеграфа» начали действовать скидки на наши многочисленные услуги! Коммерческий блок разработал целую группу тарифов, которая так и называется — «Для сотрудников». Отныне, уважаемые коллеги, вы можете пользоваться предложениями компании — Интернет, ТВ, услуги на базе технологии MVNO — на выгодных условиях.

Подать заявку на подключение можно по электронной почте. Описание процедуры подключения и форма заявки будут размещены на нашем портале, о чем будут оповещены все сотрудники по электронной почте.

Если вы уже являетесь абонентом

ЦТ, но хотите воспользоваться этим предложением, вам будет предоставлена возможность смены тарифного плана через личный кабинет.

Не забывайте, что вы можете подключить своих друзей по тарифным планам «Для сотрудников»!

Пользуйтесь услугами «Для сотрудников» и делитесь впечатлениями, наверняка в наших продуктах найдется что-то, что стоит изменить или улучшить.

Подробности можно узнать на нашем портале в каталоге тарифов.

Хорошее лето с «Хорошим»

Июль — самый комфортный месяц в Московском царстве. И вступить в него QWERTY предлагает с тарифом «Хороший», который создан исклю-

чительно для улучшения настроек и обретения полного комфорта. С 1 июля новые абоненты смогут за 444 рубля в месяц получать доступ в Интернет на скорости 44 Мбит/с. Но и это еще не все! В абонентскую плату входят четыре дополнительные услуги под названием «Турбо-кнопка». Иными словами, можно бесплатно четыре раза увеличить скорость доступа в Интернет до 80 Мбит/с в течение 24 часов, нажав на «Турбо-кнопку».

Уникальность тарифного плана «Хороший» в том, что он будет действовать бессрочно. Не упустите свой шанс и успеете подключиться к «Хорошему» до 31 августа! И обязательно расскажите о «Хорошем» друзьям!

Новые возможности популярного сервиса

Отдел развития голосовых сервисов ДСРБиМ запустил обновление услуги SMS и голосовых рассылок. Теперь абоненты — юридические лица могут получить все возможности «интеллектуальных» рассылок по цене обычных.

Интеллектуальные рассылки позволяют абонентам персонализировать передаваемые ими SMS-сообщения за счет использования в тексте имен, рекомендуемых сумм платежей и любой другой необходимой информации, а также использовать голосовые рассылки (обзвон заданной группы телефонных абон-

ентов) с применением технологии синтеза речи (TTS — text to speech) и заранее записанных диктором фрагментов, в т.ч. голосовое автоматическое информирование по телефону с возможностью автодозвона и условных повторных звонков.

При этом возможна быстрая интеграция с биллинговой системой абонента для ведения регулярных рассылок его клиентам: на заданную дату ежемесячно, ежегодно и т.д. Абоненту предоставляются широкие возможности формирования сценариев рассылок, обзвона клиентов с заданными параметрами через личный кабинет.

Стоимость одного SMS-сообщения — от 0,8 руб. (без НДС), абонентская плата за пользование сервисом голосовых рассылок — 4200 руб. (без НДС). Внедренные обновления помогут сделать оперативные коммуникации с клиентами действительно быстрыми, эффективными, немедленно передать самую важную информацию текстом или голосом, повысить лояльность клиентов и сэкономить средства компании.

«Там, где пехота не пройдет, и бронепоезд не промчится»...

На днях в городе Лобне специалисты «Центрального телеграфа» подключили к Интернету еще одно юридическое лицо — ООО «Сантапак». И сделали это с помощью радиодоступа. Технические работы ве-

лись на высоте, антенны монтировались на нескольких площадках. В результате доступ в Интернет нашему клиенту обеспечен на скорости до 5 Мбит/с. Контрольные проверки показали, что канал полностью соответствует заявленной скорости. Работы проводились силами специалистов ДИТО и ТЦПУ №1. Непосредственное участие приняли: инженер технического блока Асатур Поляев, ведущий инженер Юрий Мишустин, начальник отдела инсталляции Денис Ежков и инженер ТЦПУ №1 Станислав Фадеев.

В Лобне уже четыре корпоративных клиента — ЗАО «Лобненская электросеть», Православная гимназия, ООО «Элисан», ИП «Чепенко В.А.» — используют радиосети Центрального телеграфа для получения услуг интернет-доступа.

Мы хорошо помним, когда «Центральный телеграф» начинал работать над очень важным объектом — ТРЦ «Июнь» в Мытищах — главным препятствием было отсутствие инфраструктурных возможностей, негде было осуществить прокладку ВОК. В итоге решение все-таки было найдено: организована работа радиоканала связи пропускной способностью 1 Гбит/сек. Это позволило «Центральному телеграфу» впоследствии занять лидирующие позиции по предоставлению телекоммуникационных услуг в ТРЦ «Июнь». Главное, сработать на опережение.

НА ЗАМЕТКУ ПУТЕШЕСТВЕННИКУ

С миру по телеграмме...

Отправьте на родину весточку и получите приз

Наш генеральный директор решил отметить период отпусков новым увлекательным заданием для сотрудников. Как известно, нынче многие любят путешествовать по миру, изучая культуру разных стран и народов. Вот Родион Сергеевич и решил придать поездкам подчиненных за границу, так сказать, профессиональный уклон.

Отдыхая где-нибудь за пределами нашей страны, отправьте генеральному директору телеграмму и по возвращении получите из его рук полезный приз — путеводитель, который стимулирует вашу любовь к путешествиям.

Надо признать, что задание это не такое простое, каким может показаться на первый взгляд, ведь сейчас далеко не во всех странах предоставляется такая услуга. Вообще не так давно некоторые СМИ даже поспешили зафиксировать «смерть телеграммы».

Это случилось в январе 2006 года, когда американская компания «Вестерн Юнион» (Western Union) объявила о том, что перестает работать с телеграммами. Ну, а поскольку именно она на протяжении более чем полутора веков была мировым лидером в этой области, и ее название считалось чуть ли не синонимом слова «телеграмма», некоторые посчитали эпоху телеграмм законченной.

На самом деле, слухи о смерти телеграммы оказались сильно преувеличены. И уж кому, как не нам, сотрудникам Центрального телеграфа, об этом знать, ведь услуга «Телеграмма» продолжает приносить нам стабильный доход.

Телеграмма по-нашему

Этот доход составляет 14% от общих доходов компании и за первые пять месяцев нынешнего года он не много вырос (примерно на 1%) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Всего было обработано около 900 тысяч исходящих телеграмм, из которых порядка 600 тысяч — платных.

В соответствии с требованиями времени на различных этапах оказания услуг телеграфной связи используются современные телекоммуникационные средства. Так, внедрен (и уже стал наиболее популярным среди организаций) способ подачи телеграмм посредством электронной почты с использованием средств криптографической защиты. При наличии соответствующего договора с Центральным телеграфом сотрудник компании может, не выходя из офиса, отправлять телеграммы по электронной почте, скрепив их электронной цифровой подписью (ЭЦП).

Кроме того, уже давно можно подавать тексты телеграмм, зачитывая их по телефону. Телеграммы принимаются также во всех отделениях почтовой связи нашего агента — УФПС г. Москвы, филиала ФГУП «Почта России».

Только с начала 2013 года заключено 37 новых договоров и государственных контрактов на предоставление услуги «Телеграмма». Наиболее значимые из новых клиентов — Управление Судебного Департамента г. Москвы (зарегистрировано свыше 400 участков), 6 отделений Среднерусского банка, ООО «Московская независимая экспертиза», ООО «Леруа Мерлен» и другие.

Вероятно, еще достаточно долгое время высокое качество услуги, ответственность операторов телеграфных услуг, и как следствие, юридическая значимость позволят этой услуге быть востребованной пользователями и оставаться стабильной на рынке телекоммуникационных услуг.

Телеграмма по-заграничному

Ну, а как обстоят дела с телеграммами в других странах? Мы попытались собрать эту информацию, хотя, конечно же, полную картину по всему земному шару создать невозможно. Но кое-что удалось разузнать, так что если вам доведется побывать в одной из перечисленных ниже стран, наш «телеграфный гид» вам поможет. Если же судьба занесет вас в какое-либо иное государство, то уже вы сможете пополнить его.

Начнем с США, где, между прочим, телеграмма живет и здравствует. Пусть Western Union и не предоставляет эту услугу с 2006 года, но в стране есть несколько компаний,



Здание газеты De Telegraaf в Амстердаме

с чьей помощью можно отправить телеграмму: iTelegram, OpenText и American Telegram.

Австралия. Австралийская почта не отправляет телеграммы с 7 марта 2011 года. Но в городе Бичворте (Виктория) есть отделение телеграфа, где можно отправить телеграмму родственникам или друзьям.

Бахрейн. Компания Batelco предоставляет услугу по отправлению телеграмм, которые в стране считаются более формальными посланиями, чем электронная почта или факс, но менее формальными, чем письмо. Поэтому телеграммы отправляют по случаю важных событий в жизни, например, с поздравлениями с днем рождения или соболезнованиями в связи с кончиной.

Бельгия. Компания Belgacom запросто отправит вашу телеграмму по стране или за границу.

Великобритания. В 2003 году государственная компания British Telecom продала права на эту услугу независимой Telegrams Online, которая позиционирует телеграмму как поздравление или приглашение в стиле ретро.

Венгрия. Венгерская почта (Magyar Posta) по-прежнему предоставляет эту услугу.

Германия. Немецкая почта (Deutsche Post) с 2000 года не отправляет телеграммы, а доставляет их, как обычные письма — на следующий день. Но есть частная компания TelegrammDirekt.de, отправляющая телеграммы по Германии, а также в некоторые страны мира.

Израиль. С помощью израильской почты (Israel Postal Company) можно послать телеграмму через Интернет или по телефону. Для торжественных случаев существуют телеграммы на красочных открытках.

Индия. Государственная компания BSNL 12 июня этого года объявила о том, что с 15 июля прекратит работу с телеграммами. Остались считанные дни, но еще можно успеть!

Ирландия. Крупнейшая телекоммуникационная компания страны — Eircom — прекратила работу с телеграммами с июля 2002 года.

Канада. Услугу предоставляет компания Telegrams Canada.

Латвия. Отправить телеграмму по стране или за границу можно в почтовом отделении.

Литва. С 2007 года услуга не предоставляется.

Малайзия. С 1 июля 2012 года услуга не предоставляется.

Мексика. Здесь телеграммы в ходу и преимущественно пользуются спросом у людей небольшого достатка или не имеющих доступа к Интернету.

Непал. С 1 января 2009 года услуга не предоставляется.

Нидерланды. В 2001 году местная компания KPN продала права на обработку телеграмм базирующейся в Швейцарии Unitel Telegram Services.

Новая Зеландия. В 1999 году новозеландская почта отказалась от работы с телеграммами, но позже возобновила предоставление услуги организациям — для взымания долгов и других потребностей бизнеса.

Словения. Здесь активно используют телеграммы для поздравлений и соболезнований, их можно посылать на специальных открытках и в конвертах, а также в качестве приложения к подаркам (конфетам, вину, цветам, плюшевым игрушкам). Отправить телеграмму можно на почте, по телефону или Интернету, но только по стране.

Франция. Услугу предоставляет компания France Télécom, хотя пересылка телеграмм осуществляется уже не посредством телеграфа.



Копия оптического телеграфа конца XVIII века в Стокгольме особенно впечатляюще смотрится на фоне башни, символизирующей телекоммуникации XX столетия.

Швейцария. Unitel Telegram Services отправляет телеграммы во многие страны мира.

Швеция. Компания TeliaSonera отправляет телеграммы, которые считаются скорее элементами ностальгии, нежели средством коммуникации.

Япония. Компания NTT отправляет телеграммы, пользующиеся спросом в основном по случаю важных событий (дни рождения, свадьбы, похороны, выпускные). Послать телеграмму можно на красочной открытке или в тематическом конверте.

Где эта улица, где этот дом?

Кстати, отправка телеграммы на родину — не единственный способ получить приз от генерального директора. Можно привезти из путешествия фотографию — например, здания телеграфа. Или просто здания, на котором написано «Телеграф», а такие кое-где встречаются. Ведь слово «телеграф» сохранилось в названии некоторых СМИ. В Голландии есть газета De Telegraaf, в Великобритании таких изданий множество (самое известное из них — The Daily Telegraph), есть они и в США, и в Австралии.

А еще в некоторых странах встречаются любопытные экспонаты, например, в виде станций оптического телеграфа (это, конечно, нововед, но все равно примечательно). Их тоже надо непременно сфотографировать.

В общем, где вы теперь ни оказались, благодаря генеральному директору вам скучать не придется. Хорошего отпуска, коллеги!



Оптический телеграф (современная копия) в городке Нальбах в Германии

ОПЫТ ПАРТНЕРОВ



Мультики на 360°

Сильвия Нагл — о принципах работы Cartoon Network

Принадлежащий компании Turner Broadcasting System телеканал Cartoon Network — один из наиболее популярных в системе QWERTY. Оно и понятно: кто же не любит мультики? Наряду с детьми их охотно смотрят и многие взрослые, так что просмотр программ Cartoon Network зачастую становится семейным мероприятием.

О том, чем живет и как намерен развиваться телеканал, мы побеседовали с Сильвией Нагл, программным директором Turner Broadcasting System в Германии, Австрии, Швейцарии, Бенилюксе, Центральной и Восточной Европе и России.

- Какие программы Cartoon Network вы считаете наиболее интересными и популярными?

- Судя по отзывам наших зрителей, в России самые популярные мультфильмы на Cartoon Network — «Бен 10: Омниверс», «Время приключений» и «Удивительный мир Гамбола». Cartoon Network гордится своими программами, которые полны юмора, веселья и позитивной энергии. Многие наши мультфильмы завоевали международные награды. Помимо уже известных мультсериалов, в этом году у нас запланировано много увлекательных премьер, например, «Драконы и всадники Олуха», новые серии мультфильмов «Скуби-Ду: Мистическая корпорация» и «Шоу Луни Тюнз» — мы знакомы с героями этих классических мультфильмов с детства, а теперь они развлекают новое поколение зрителей, но их проказы и характер остаются такими же веселыми.

- Каковы направления развития детского телевидения в целом и вашего канала в частности?

- В последние годы в детском телевидении заметен рост популярности игровых сериалов, особенно для девочек. Другой заметный тренд — постоянное усложнение и растущее разнообразие художественных приемов. Cartoon Network тоже приобщился к этому, создав «Удивительный мир Гамбола» — первый мультсериал, произведенный нашей европейской студией. С момента премьеры в 2011 году «Гамбол» завоевал множество международных наград, в том числе приз международного фестиваля анимации в Аннеси, несколько BAFTA и Kidscreen awards. Причина успеха — не только оригинальные шутки (это вообще отличительная особенность Cartoon Network), но и уникальный инновационный формат, в котором сочетаются 2D, 3D анимация и «живые» фоны.

«Удивительный мир Гамбола», возможно, лучше всего воплощает тренды и ценности наших детских каналов, которые посвящены исключительно развлечению и веселю и на которых преобладают программы комедийного жанра. Наши каналы отличаются уникальным современным стилем и атмосферой, объединяющей перед экраном детей и родителей, которые могут пошеяться и повеселиться вместе.

- Насколько важную роль играют сегодня современные технологии — HD, 3D?

- Я думаю, что и взрослые, и дети с одинаковым удовольствием смотрят программы в HD качестве, потому что этот формат действительно обогащает восприятие фильмов и анимационных программ. Но я не могу сказать, что убеждена в важности 3D, так как в настоящее время этот формат еще недостаточно ши-

роко распространен и не всеми воспринимается однозначно.

- Существует ли некая классификация вашей аудитории, влияющая на принципы программирования? Обычно аудиторию делят по возрасту, полу, образованию, доходу, другим критериям и, исходя из этого, строят программу.

- Вся наша аудитория — дети, что делает задачу немного проще. Конечно, мы стремимся к разнообразию и стараемся сделать нашу программу разноплановой.

Комедийная анимация и классические мультфильмы (например, «Скуби-Ду», «Том и Джери») нравятся и мальчикам, и девочкам и популярны среди детей всех возрастов, поэтому в данном случае мы не разбиваем аудиторию на группы.

свои бренды, используя широкие ассоциации. Например, поощряем занятия спортом и активный образ жизни (Марафон Бен 10.10.10). Или учим быть щедрыми друзьями, как Гамбол (новогодний конкурс «Выиграй приз для себя и друга»). Или предлагаем изобрести что-то (конструкторы онлайн-игр), проявить творческие способности (игра «Бен 10: Создай пришельца»). А можно даже самим выбрать финал анимационного реалити-шоу (голосование за финалиста «Остров отчаянных героев»).

Мы призываем детей высказывать свое мнение о канале на нашем сайте в специальном разделе «Комментарии» и идем в ногу со временем, разрабатывая потрясающие мобильные приложения, например, Gumball app, Cartoon Network video app.

- Каковы ваши требования к производителям детских программ, к тем, кто создает наполнение вашего канала? Есть ли какие-то пожелания?

- Я бы хотела видеть больше свежих, оригинальных комедийных программ, которые говорят с детьми на их языке и уважают их ценности. Еще лучше, если они в дальнейшем превратятся в своеобразные «детские площадки» и будут взаимодействовать с

детьми не только на телевидении. И главное, чтобы они смотрелись естественно на наших каналах, обладили тем стилем и чувством юмора, которые зрители ожидают найти на Cartoon Network и Boomerang.

Компания Turner имеет многолетний опыт создания детского телевидения. Мы вырастили плеяду очень разных художников и продюсеров, и это наше важное преимущество. Наши мультфильмы становятся узнаваемыми анимационными «иконами» — от классической «Лаборатории Декстера» до «Бен 10». Благодаря уникальному наследию и нашим современным проектам мы занимаем особое место на рынке, поэтому все решения о приобретении того или иного контента должны тщательно обдумываться с учетом восприятия нашего бренда. Думаю, нам удастся успешно выполнять эту задачу с такими приобретениями, как «Драконы и всадники Олуха» от Dreamworks — продолжением полнометражного мультфильма «Как приручить дракона», получившего признание критиков; или с мультсериалом «Звездные войны: Война клонов».

Мы постоянно ищем новый качественный контент и с радостью рассмотрим возможность римейка известных и популярных классических мультфильмов, включая российские, разработав для них новое художественное воплощение и в то же время сохранив отличительные особенности оригинала.

Мы выходим за традиционные рамки PR и маркетинга и продвигаем

В ГОСТЯХ У ПАРТНЕРОВ

Кабель на загляденье

Как закалялся ВОК

Наши коллеги из технического блока посетили производственный цех ЗАО «Москабель-Фуджикура», чтобы воочию пронаблюдать за всеми этапами производства волоконно-оптического кабеля (ВОК). Этот кабель чрезвычайно важен для нашей компании, которая в силу исторических причин предъявляет к нему весьма специфические требования.

Компания «Москабель-Фуджикура» является нашим давним партнером, и нам особенно приятно отметить, что за время продолжительного сотрудничества от нас не было ни единого нарекания на качество ее продукции. Оно и не удивительно, ведь наши партнеры, во-первых, используют высококачественное оптическое волокно производства японской компании Fujikura Ltd. А во-вторых, в силу упомянутых выше особых требований к ВОК, специально готовят производственную линию для новой партии кабеля.

После завершения производства каждая бухта подвергается дополнительным проверкам: определяются раздавливающие и растягивающие усилия на кабель, измеряется поляризационная модовая дисперсия, натяжение волокон, проводятся климатические испытания.

Совокупность всех этих условий — отличные материалы, отлаженный до мельчайших деталей производственный процесс и тщательный контроль готовой продукции — гарантирует появление на свет высококачественного кабеля, который столь необходим нам для успешной работы. Так что нам остается лишь надеяться на как можно более продолжительное сотрудничество с таким ценным и надежным партнером, как ЗАО «Москабель-Фуджикура».



МОРСКИЕ РАССКАЗЫ

...и друг степей калмык

Он привел нашего коллегу к камышовому сазану



кинь взор, бесконечные заросли камышей. За ними и моря-то не видно — до большой воды еще довольно далеко, а в тех местах она практически пресная. Благодаря чему, собственно, там и обитает сазан, считающийся пресноводной рыбой.

И вот в этих обширных зарослях трехметрового камыша надо целыми днями плавать, выслеживая добычу. А выследив и загарпунив, необходимо еще побороть ее и вытащить из воды, что, поверьте, очень нелегко: это на суше сазан неуклюж и беспомощен, а в родной стихии он очень резв и силен — при таком-то весе!

Рыбина, которую вы видите на фотографии, была самой большой из пойманных Дмитрием и его отцом, но далеко не единственной. Улов, в

котором имелось и много экземпляров поменьше, от пяти до девяти килограммов, оказался поистине огромным, так что продолжительное путешествие явно было проделано не зря.

Но вот что самое любопытное: если вы думаете, что после всех этих героизмов, привезя домой свыше центнера свежей рыбы, Дмитрий произвел неизгладимое впечатление на жену и порадовал ее, то ошибаетесь. Супруга не разделяет его страсти и к рыбе относится совершенно спокойно. Зато ей приятен сам по себе тот факт, что муж доволен, а это в семейной жизни куда важнее. С чем мы Дмитрия и поздравляем.

Ну, и с уловом, конечно, тоже поздравляем. И желаем новых рекордов. Слыхали мы как-то, что сазаны и покрупнее бывают, так что дерзайте, коллега! Успехов вам.

Ну, а если в нашем коллективе найдутся еще рыбаки, желающие поделиться своими достижениями — милости просим. Мы готовы продолжить цикл морских (а также речных, озерных, океанских и каких еще угодно) рассказов в следующих номерах.



Компанию в степных и камышовых скитаниях Дмитрию составил папа Александр Николаевич

Вот такую рыбину поймал ведущий менеджер проектов ДРСС Дмитрий Березовский. Точнее, загарпунил, ибо этот трофей достался ему в результате подводного лова. Трофей зовется сазаном, весит 11 кг, и для того чтобы добыть его, нужно быть человеком целеустремленным, решительным и готовым к всевозможным лишениям. В общем, по-настоящему одержимым (в хорошем, разумеется, смысле слова).

Шутка ли, сперва надо преодолеть на автомобиле 1600 км, от Москвы добравшись до Калмыкии, к северо-западным берегам Каспийского моря. Потом еще несколько часов трястись в грузовике по калмыцкой степи, чтобы достигнуть отдаленных мест, на которые крайне редко ступает нога человека, особенно приезжего. Дорогу туда (и, что важно, от туда) знают только местные, без помощи которых там вмиг заплутаешь и пропадешь. Ведь кругом, куда ни

МУЗЕЙНЫЕ НОВОСТИ

Помогите информацией!

Более пяти лет назад в наш музей был передан барельеф В.И. Ленина, снятый со стены одного из цехов ЦТ. Бетонное произведение соцреализма имеет около метра в диаметре и весит, можно предположить, свыше центнера. Такой массивный экспонат явно не для нашего музея, поэтому я сразу же обратился в ряд музеев Москвы, включая Исторический, с предложением передать им эту реликвию.

Мне так никто и не ответил, но на днях на Международном фестивале «Интермузей-2013» я встретился с

главным хранителем фондов Парка искусств МУЗЕОН Верой Александровной Трахтенберг, которая заинтересовалась таким предложением и попросила прислать снимок и описание барельефа. При этом она заметила, что при приеме нового экспоната желательно иметь максимум информации о нем.

К сожалению, у меня никаких данных нет, поэтому я обращаюсь к нашим ветеранам с просьбой сообщить все, что вы знаете о барельефе: кто автор работы, время и место изготовления, когда и где именно на ЦТ она была установлена, когда демонтирована... Любая крупная информации очень ценна!

Если вы знаете хоть что-то, пожалуйста, напишите мне по электронной почте или позвоните. Возможно, через некоторое время, посетив со своими родными, близкими или друзьями Парк искусств МУЗЕОН, вы увидите барельеф Ленина из ЦТ в ряду представленных там экспонатов как свидетельство минувших событий, которые еще не так далеко ушли в прошлое.

Владимир ЦУКОР,
директор музея



ЭТО ИНТЕРЕСНО

Вокруг света за 125 минут

Любопытнейший эксперимент провело в 1930 году американское информационное агентство «Ассошиэйтед Пресс», вознамерившееся установить, с какой скоростью телеграмма передвигается по миру. Запущенное агентство из Нью-Йорка послание дважды обошло вокруг земного шара за два часа и пять минут.

Примечательно, что скорость телеграммы была неравномерной. Так, из Москвы в Пекин, а это 5800 километров, она долетела всего лишь за четыре минуты, тогда как на преодоление «жалких» 411 километров от Парижа до Женевы ей потребовалось аж 13 минут. Представляете, насколько оперативнее своих зарубежных коллег были советские телеграфисты!

На вес золота

Самой дорогой в мире телеграммой, согласно «Книге рекордов Гиннеса», считается поздравительная телеграмма, отправленная 12 апреля 1961 года Первым секретарем ЦК КПСС Никитой Хрущевым первому космонавту Юрию Гагарину. 11 декабря 1993 года она была продана на аукционе «Сот-бис» в Нью-Йорке за 68 500 долларов.

ВНИМАНИЕ: КОНКУРС!

МОЛНИЕ КОПИЛКА

Роль телеграммы в мировой литературе



Мы, конечно, ожидали, что наша молниекопилка вызовет в коллективе живой отклик, но не могли представить насколько стремительной будет реакция коллег. Прошли лишь считанные часы с того момента, как из типографии прибыл тираж прошлого номера, а мы уже получили первые письма с отрывками из художественных произведений, в которых упоминается телеграмма. Для того чтобы избежать ненужных сложностей с отбором материала, мы решили публиковать эти отрывки в порядке поступления.

Итак, первыми на наш призыв среагировала Марина Коняшина — ведущий специалист ДУС, приславшая отрывок из произведения Аркадия Гайды «Тимур и его команда».



Женя огляделась: уже смеркалось, а людей вокруг видно не было. Она открыла калитку чьей-то серой двухэтажной дачи и по тропинке прошла к крыльцу.

— Скажите, пожалуйста, — не открывая дверь, громко, но очень вежливо спросила Женя, — как бы мне отсюда пройти на почту?

Ей не ответили. Она постояла, подумала, открыла дверь и через коридор прошла в комнату. Хозяев дома не было. Тогда, смутившись, она повернулась, чтобы выйти, но тут из-под стола бесшумно выползла большая светло-рыжая собака. Она внимательно оглядела оторопевшую девчонку и, тихо зарывав, легла поперек пути у двери.

— Ты, глупая! — испуганно растопырив пальцы, закричала Женя. — Я не вор! Я у вас ничего не взяла. Это вот ключ от нашей квартиры. Это телеграмма папе. Мой папа — командир. Тебе понятно?

Собака молчала и не шевелилась. А Женя, потихоньку подвигаясь к распахнутому окну, продолжала:

— Ну вот! Ты лежишь? И лежи... Очень хорошая собачка... такая с виду умная, симпатичная...

Но едва Женя дотронулась рукой до подоконника, как симпатичная собачка с грозным рычанием вскопчила, и, в страхе прыгнув на диван, Женя поджала ноги.

— Очень странно, — чуть не плача, заговорила она. — Ты лови разбойников и шпионов, а я... человек. Да! — Она показала собаке язык. — Дура!

Женя положила ключ и телеграмму на край стола. Надо было дожидаться хозяев.

Но прошел час, другой... Уже стемнело: Через открытое окно доносились далекие гудки паровозов, лай собак и удары волейбольного мяча. Где-то играли на гитаре. И только здесь, около серой дачи, все было глухо и тихо.

Положив голову на жесткий валик дивана, Женя тихонько заплакала.

Наконец она крепко уснула. Она проснулась только утром.

За окном шумела пыльная, омытая дождем листва. Неподдалеку скрипело колодезное колесо. Где-то пилили дрова, но здесь, на даче, было по-прежнему тихо.

Под головой у Жени лежала теперь мягкая кожаная подушка, а ноги ее были накрыты легкой простыней. Собаки на полу не было.

Значит, сюда ночью кто-то приходил! Женя вскопчила, откинула волосы, одернула помятый сарафанчик, взяла со стола ключ, неотправленную телеграмму и хотела бежать.

И тут на столе она увидела лист бумаги, на котором крупным синим карандашом было написано:

«Девочка, когда будешь уходить, захлопни крепче дверь».

Ниже стояла подпись: «Тимур».

«Тимур? Кто такой Тимур? Надо бы повидать и поблагодарить этого человека».

Она заглянула в соседнюю комнату. Здесь стоял письменный стол, на нем

чернильный прибор, пепельница, небольшое зеркало. Справа, возле кожаных автомобильных краг, лежал старый, ободранный револьвер. Тут же у стола в облупленных и исцарапанных ножках стояла кривая турецкая сабля. Женя положила ключ и телеграмму, потрогала саблю, вынула ее из ножен, подняла клинок над своей головой и посмотрела в зеркало.

Вид получился суровый, грозный. Хорошо бы так сняться и потом притащить в школу карточку! Модою было бы соврать, что когда-то отец брал ее с собой на фронт. В левую руку можно взять револьвер. Вот так. Это будет еще лучше. Она до отказа стянула брови, сжала губы и, целясь в зеркало, надела накруток.

Грохот ударил по комнате. Дым заволокло окна. Упало на пепельницу настольное зеркало. И, оставив на столе и ключ и телеграмму, оглушенная Женя вылетела из комнаты и помчалась прочь от этого странного и опасного дома.

Каким-то путем она очутилась на берегу речки. Теперь у нее не было ни ключа от московской квартиры, ни квитанции на телеграмму, ни самой телеграммы.



Прекрасный фрагмент, полностью соответствующий условиям конкурса. Жаль только, что сама телеграмма не играет здесь главной роли. Поэтому чрезвычайно удачным дополнением стало полученное нами через час-другой второе письмо. Руководитель направления Отдела эксплуатации телефонной сети ДТЭ Александр Бокунев прислал короткий отрывок из «Айболита» Корнея Чуковского:

Вдруг откуда-то шакал
На кобыле прискакал:
«Вот вам телеграмма
От Гиппопотама!»

«Приезжайте, доктор,
В Африку скорей,
И спасите, доктор,
Наших малышей!»

Вот это уже совсем другое дело — здесь телеграмма определила судьбу героев произведения! Поэтому мы и решили опубликовать эти два фрагмента рядом, чтобы они дополнили друг друга. А Александр Бокунев и Марина Коняшина получают обещанные призы — книгу «Мастер и Маргарита». Следующими же призами автоматически становятся произведения, упомянутые сегодня — «Тимур и его команда» и «Айболит».

Продолжайте искать посвященные телеграммам отрывки из художественных произведений (в свободное от работы время, разумеется) и боритесь за награды. Поверьте, нужных произведений множество, так что главное — не опускать руки! До встречи в следующем номере!