

vega news

Новости нашей компании

Первый Инновационный Комитет Vega назначен!

На сегодня Vega Ideas Center получил 35 идей!

2 июля 2010 года назначен первый Инновационный комитет Центра инноваций Vega Ideas Center первой волны проекта: «Работаем вместе!». В состав Инновационного комитета входят директора нашей компании во главе с Генеральным директором

На Инновационном комитете будут рассматриваться идеи, предложенные VIC-экспертами к рассмотрению на ИК, и те идеи, которые были, по разным причинам, отклонены.

По результатам комитета будут определены идеи для внедрения, сроки и проектные команды.
Продолжаем знакомство с активными участниками проекта:

VIC-досье 3:

Статус: VIC-куратор, VIC-эксперт
Фамилия, имя: Колесов Константин (на фото справа)

Любимая инновация: Изобретение радио

Любимый инноватор/ученый/изобретатель: Николай Тесла, человек, опередивший время



минимум на 100 лет, его изобретения и поныне продолжают удивлять ученых...

Продолжение читайте на стр.2

В этом номере:

Vega на международной арене

стр.3

Система никогда не заменит Человека

стр.5

Интерес к связи заложен с детства!

стр.7

Подарок от Бога:)

стр.10

Искусство создавать Лояльность

Работать с лояльными клиентами — одно удовольствие. Выращивать лояльных — другое. У того и другого своя цена

Каждый из нас хотя бы раз пытался кому-нибудь что-нибудь продать - товар, услугу, себя как профессионала. И все мы прекрасно знаем, что, придя в любую организацию и сделав великолепную презентацию своего продукта или

себя, мы можем понравиться собеседнику, мы можем его обаять, и он нам поверит, он нам отдаст деньги или он нам отдаст вакансию, на которую мы претендовали, заключит с нами контракт - все великолепно..

Продолжение читайте на стр.3



Первый Инновационный Комитет Vega назначен!

Фантастическое изобретение, которого Вам не хватает в жизни:

Мне очень не хватает прямого интерфейса между компьютером и мозгом, поскольку монитор, мышка и клавиатура являются очень неэффективным и узким каналом передачи информации.

например, с каждым годом возрастает, а это - упущенные возможности провести эти минуты своей жизни с пользой или в свое удовольствие, с родными, близкими и любимыми нам людьми. Ну а изобретение из области фантастики – скорее всего машина времени. Есть моменты, которые хотелось бы пережить повторно.

Но судя по всему, её так и не изобрели, иначе кто-нибудь уже давно бы вернулся к нам из будущего и подсказал, как обойти те или иные глобальные проблемы (например, Чернобыль, Мексиканский залив, Хиросима и Нагасаки).

Дров человечество уже успело наломать; Впрочем, не так важно, что было, как важно то, что ещё будет...



VIC-досье 4:

Статус: VIC-участник
Фамилия, имя:
Мороз Владимир
(на фото слева)

Любимая инновация: Уверен, что не только моя – это Интернет, который существенно увеличил оборот информации. Новости, блоги, социальные сети, интернет магазины и многое другое стало доступным благодаря этому изобретению и уже не хочется пред-

ставлять себе жизнь без этого блага.

Любимый инноватор/ученый/изобретатель:

К своим любимым изобретателям отношу людей, которые сильно изменили жизнь почти каждого из нас, предоставляя свободу и даже новую культуру общения:

Л.И. Куприянович (СССР) за экспериментальный образец мобильного телефона **ЛК-1** (вес 3 кг)
Мартин Купер – прототип портативного сотового **Motorola DynaTac**.

Если же забегать ещё дальше в историю, то условно **Попов Александр Степанович** за изобретение радио.

Фантастическое изобретение, которого Вам не хватает в жизни:

Не то, чтобы фантастическое (уже есть образцы), но ... не хватает автомобиля с функциями не только «ездить», но и «летать». Количество времени, которое человек постоянно тратит на пробки,

VIC-досье 5:

Статус: VIC-участник
Фамилия, имя:
Бабенко Роман
(на фото справа)

Любимая инновация: Полупроводники, благодаря которым стало возможным наше настоящее



Любимый инноватор/ученый/изобретатель:

Генрих Саулович Альтшуллер

Фантастическое изобретение, которого Вам не хватает в жизни: Прибор чтения/передачи мыслей

Ждем Ваших новых идей, возможно именно они будут претендовать на звание «Лучшая идея года» или станут знаковыми в процессе построения эффективного взаимодействия в ТГ Vega.

Оставляйте Ваши идеи на портале или пишите:

vic@vegatele.com



Vega Ideas Center

Искусство создавать Лояльность

Но потом каждый день мы будем приходить на работу, и нас будут оценивать. Наш клиент будет получать товар, какой-то комплектации, с какой-то документацией. Он будет звонить к нам в офис и решать или не решать вопросы, наталкиваться на заботу или на откровенное хамство. И рано или поздно он начнет задумываться - а правильную ли я совершил сделку?

Понятно, что первый раз обаять клиента — сложная задача, для этого надо иметь талант, и успешные продавцы — это зачастую талантливые люди. Но возникает проблема необходимости доказывать каждый день, что эта первая сделка была не ошибкой или наваждением, а грамотным выбором.

Внутри компании происходит множество процессов. Многие из них касаются программных решений, создания команды, которая должна ориентировать компанию на клиента. Но мы решили поговорить об этом немножко с другой стороны — прежде всего о клиенте, а потом уже о взаимоотношениях.

Адам Смит утверждал, что на самом деле благосостояние общества является результатом не столько альтруистического поведения, сколько совпадения корыстных интересов покупателей и продавцов, которые выражаются в добровольном и свободном конкурентном обмене, что, собственно, и обеспечивает функционирование рыночной экономики.

Итак, совпадение корыстных интересов. Не секрет, что корыстные интересы продавца и корыстные интересы покупателя зачастую очень разные. Мы как покупатели хотим сегодня, здесь, все, бесплатно, с доставкой на дом. Мы как производители хотим массовый продукт, в больших объемах, со склада, самовывоз и по максимальной цене. Найти в этих двух

системах интересов общие точки соприкосновения достаточно трудно, но мы попытаемся это сделать.



Коллеги, мы начинаем серию публикаций в рамках старта проекта по Клиенто-ориентированности. Вы можете также поделиться своим опытом с коллегами. Спасибо!

Завоевание и удержание клиента

Для начала давайте поговорим о способах борьбы за клиента. Увеличение объемов продаж до сих пор для большинства компаний было превалирующим заданием над увеличением прибыльности. Увеличение объемов продаж, действительно, возможно только за счет трех основных источников.

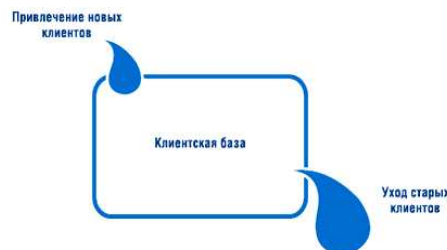
Первый источник увеличения продаж - завоевание («отъем») клиентов конкурентов. Второй - привлечение новых клиентов (расширение рынка), что очень хорошо работает на растущих рынках, где еще рано отнимать, а важно захватывать. И третий способ - увеличение интенсивности покупок имеющихся клиентов («жуйте жвачки каждый раз после еды», «меняйте масло в автомобиле каждые 2000 км» и т. п.). Данный способ хорош не только для потребительских рынков. Вдумайтесь в эти цифры: 12 литров пива в

Мы как покупатели хотим сегодня, здесь, все, бесплатно, с доставкой на дом. Мы как производители хотим массовый продукт, в больших объемах, со склада, самовывоз и по максимальной цене

Украине потребляется в расчете на человека в год. А в Германии - 120! Формируйте культуру потребления пива - и это даст гораздо больший потенциал увеличения продаж, чем «отъем» у конкурентов. Хотя формировать культуру потребления нужно с умом - чтобы плодами твоей рекламы не могли воспользоваться другие игроки рынка. На промышленном рынке данный подход тоже работает неплохо - как с услугами и техническим сервисом, так и с продажей оборудования

и других товаров (например, «Как, вы еще работаете в MS Office 2000? Это же вчерашний день! Срочно обновите программное обеспечение»).

Но говоря об увеличении объемов продаж, мы забываем, что сами по себе продажи или динамика формирования клиентской базы представляют собой задачу 3-4 класса о бассейне с двумя трубами. Сейчас мы занимаемся в большей степени первой трубой, но если вторая труба будет шире и больше — то процесс вытекания идет быстрее. Наполнить бассейн, когда вода из него постоянно просачивается, крайне сложно. Поэтому больше следует говорить не о первой трубе — привлечении клиентов, а о второй — их удержании.



То есть задача очень простая: если мы каждый год приобретаем 10% новых клиентов, увеличиваем клиентскую базу на 10%, при этом незаметно теряя 15%, то нетрудно посчитать 5%-й отрицательный прирост клиентской базы, а через 20 лет наша компания тихо прекратит существование. Цифры на самом деле кажутся фантастическими, и любой человек, который занимается бизнесом, скажет, что такого быть не может по определению. Однако на украинском рынке достаточно много примеров компаний, которые без шума и пыли прекратили свое существование просто потому, что клиенты в один прекрасный день закончились, несмотря на то, что компании очень активно работали над увеличением их количества.

Продолжение - в следующем номере
Veganews



Vega на Международной Арене



Последняя неделя мая 2010 была ознаменована одним из самых глобальных мероприятий телекоммуникационного рынка – с 23 по 26 мая в Вашингтоне проходила ежегодный форум «Международная Неделя Телекоммуникаций» ("International Telecoms Week" – ITW), в работе которой приняла участие наша Компания



На фото (слева направо) **Сергей Бондаренко**, Начальник департамента управления внедрением и технического взаимодействия ДРО VEGA; **Майкл Бойлерт** (Michael Bohlert), Вице-Президент компании ancotel; **Анна Дудко**, Директор по работе с операторами VEGA; **Наталья Малай**, Начальник отдела по коммерческой работе с международными операторами связи ДРО VEGA; **Лидия Шредер**, Региональный менеджер по странам СНГ компании ancotel; **Генрих Штерц**, Руководитель департамента развития бизнеса в странах СНГ компании ancotel

транзитные операторы, Интернет сервис-провайдеры, провайдеры услуг передачи данных и каналов связи, а также поставщики оборудования и программного обеспечения и системные интеграторы. В ходе работы форума были проведены деловые встречи и переговоры, как с настоящими, так и будущими международными партнерами Vega. За три дня удалось провести встречи и обсудить перспективы расширения и установления сотрудничества в час-

телекоммуникационного рынка как **Verizon (США)**, **Deutsche Telekom (Германия)**, **TeliaSonera (Швеция)**, **Wind (Италия)**, **Level3 (США)**, **NTT (Япония)**, **Barak 013 Netvision (Израиль)**, **Romtelecom (Румыния)**, **Мегафон (Россия)**, **ТТК (Россия)** и многими другими.

Кроме того, приятно отметить, что организаторы ITW включили нашу компанию в перечень ведущих операторов связи - **"Global Wholesale Directory 2010"**.

Поэтому сейчас международный межоператорский бизнес ТГ Vega, приобретая новых партнеров и клиентов, перешел на следующий виток своего динамичного развития, и думать об отпуске в эти летние дни не приходится, так как необходимо реализовывать совместные проекты и достигнутые договоренности.

Ежегодно на ITW собираются операторы и провайдеры со всего мира и, конечно, этот год не стал исключением, а наоборот, побил все рекорды, и ITW 2010 стало местом встречи для более чем 5 000 участников из 1 300 компаний из 130 стран. На форуме были представлены "игроки" почти всех сегментов межоператорского рынка: операторы мобильной и фиксированной связи,

ти обмена голосовым трафиком, аренды каналов и доступа к сети Интернет более чем с 30 ведущими международными компаниями, в частности, с такими гигантами мирового



Система никогда не заменит Человека

Что такое «фрод» и как с его «генераторами» справляются в нашей Компании, расскажет нам сотрудник Департамента по безопасности Вячеслав Пузанов

FRAUD/ФРОД ("обман" от английского - "fraud") - несанкционированный доступ к услугам связи, а также получение услуг в режиме неправомерного доступа. Проблема мошенничества связана не только с упущенной выгодой, утрата компанией имиджа может отпугнуть клиентов, а достаточно ощутимые потери - снизить инвестиционную привлекательность. Этими проблемами занимается Группа предотвращения нарушений на сети Департамента по безопасности Vega

Слава, расскажите о потенциальных угрозах фрода именно для нашей компании?

В нашей компании встречаются основные виды «фрода», которые характерны для Компаний, занимающихся предоставлением стационарных услуг связи. Если их классифицировать, то это внешнее и внутреннее мошенничество. Оба вида могут приносить ощутимые финансовые потери для Компании. К внешним махинациям можно отнести следующее (это мы уже проходили в нашей Компании):

- **приземление трафика** – незаконная терминация международного трафика, обычно с изменением номера А (так называемый «рефайл»).

- **увод трафика** – незаконное предоставление услуг международной связи с помощью карточек IP-телефонии.



- **взлом PBX** – взлом оборудования и направление звонков на дорогие международные направления.

- **мошенничество с подпиской** - использование сервисов оператора без намерения платить за услуги связи в дальнейшем.

- **PRS - фрод** (фрод с услугами с добавленной стоимостью), связан с массовым использованием дополнительных услуг до момента отключения абонента и образованием дебиторской задолженности.

Внутреннее мошенничество можно назвать одним словом - «злоупотребление». Любые действия сотрудников Компании, целью которых является получение собственной коммерческой выгоды или ее предоставления третьим лицам.

Данный тип мошенничества является наиболее трудно выявляемым по причине знания мошенниками внутренних и производственных бизнес-процессов. Это воздействие на лицевой счет и баланс абонента (выполнение финансовых корректировок), манипуляции с записями о звонках (корректировка времени, длительности звонка, удаление звонков), другие действия в цепочке получения прибыли (искажение данных об абоненте, искажение процесса оплаты счетов, смена тарифных планов, предоставление скидок, разблокировка номеров и т.д.).

- Идея защищаться от фрода возникла в ракурсе профилактики или реакции на инцидент(ы)?

Скорее как реакция на инциденты. В большинстве случаев, это были инциденты, связанные с незаконной терминацией международного трафика. Вот с ними и работали по факту.





- Сколько компании обычно теряют из-за фрода, что говорит статистика?

По данным ACFE (Association of Certified Fraud Examiners) за 2008 год средние потери от мошенничества – **7% от выручки**. Насколько я помню, в 2006 году цифра была около 12%.

Сколько мы сохраняем – сегодня сложно сказать. Сейчас ведется работа по созданию *Методики оценки потерь от мошеннических действий*, которая сможет определить и показать, сколько мы сохраняем, и сколько мы теряем. Почему это делается только сейчас? Потому что в нашей Компании это направление стало развиваться немногим более года. Сейчас уже приобретен определенный опыт и накоплены знания, что безусловно позволит нам создать актуальную рабочую Методику оценки, а не просто «бумажку» для корпоративного портала.

- Поделитесь секретом, сколько сотрудников удалось засечь «на горячем»?

Общественности была предоставлена информация по инциденту в Донецке с менеджером, которого уволили. Конечно, без нас в этой ситуации не обошлось, в смысле обнаружения:) О других случаях распространяться не буду, однако скажу, что, к сожалению, это не единственный случай. Весьма показательным в этом отношении поступил Приватбанк: <http://privatbank.ua/info/index1.stm?url=/info/wanted/notplace.ssc>

- Расскажите, пожалуйста, о «внешних» махинациях.

В этом направлении тоже есть результаты, но в этой борьбе мы не одни:) и обычно привлекаем правоохранительные органы, в большинстве случаев СБ Украины, а дальше они действуют по закону! В настоящий момент в Киеве и Днепрпетровске СБУ рассматривает 2 факта мошенничества на наших сетях.

Статистика печальна: мошенническая схема «работает» в среднем 24 месяца до ее раскрытия, особенно при внутреннем мошенничестве

- Сколько было затрачено временных ресурсов на тестирование и запуск программы?

Если под программой понимать АПК (аппаратно-программный комплекс), который внедрен, то один месяц. А если говорить о комплексе мер – то более года (старт был в феврале 2009 года).

- Есть популярная фраза «защита всегда отстаёт на шаг от нападения». В нашем случае – это так?

Во всех случаях и всегда это будет так:(Здесь главное время – за сколько мы обнаружим это нападение и построим защиту. Но статистика печальна: мошенническая схема «работает» в среднем 24 месяца до ее раскрытия, особенно при внутреннем мошенничестве.

- Что следует учитывать при разработке и при работе с такими системами?

При работе в данном направлении, если говорить о выявлении, то главное – хорошие знания в области телекоммуникаций и внимательность. А если говорить о работе на опережение, то опять же важны знания в области телекоммуникаций и... творческий подход:) Ни одна система никогда не заменит человека. Да, они помогут автоматизировать процесс, но уже по выявленным, классифицированным, разложенным по полочкам видам мошенничества.

- Спасибо! Успехов в борьбе за правое дело!:)



Интерес к связи заложен с детства!

Умен, обаятелен, талантлив, скромн ... А еще спортсмен и ИТ-шник... и о Природе не забывает...

Знакомьтесь - Михаил Мокрушин, работает в нашей Команде с 2008 года, руководит отделом развития систем поддержки операционной деятельности ИТ Дирекции

ДОСЬЕ

ФИО: Мокрушин Михаил

ОБРАЗОВАНИЕ: Высшее техническое. Одесский Институт связи им. А.С.Попова

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ: Автоматическая электросвязь (АЭС)

КАРЬЕРА ИТ: начинал с инженера АСУ (Укртелеком), сейчас - начальник отдела ИТ дирекции ТТ Vega

ХОББИ: Занятия спортом. Эксперименты с растениями на даче



Михаил, расскажите, пожалуйста, что повлияло на выбор профессии?

Мое детство прошло в военном городке в полку связи, где служил отец.

В школьные годы мечтал стать офицером связи, как и многие мои одноклассники. Позднее пришло решение не связывать свою жизнь с армией, но интерес к профессии только окреп.

– Где Вам было интересно работать?

Думаю, что мне повезло, т.к. практически на всех участках, где приходилось работать, было интересно во всех отношениях. Считаю, что интерес к работе не менее важен, чем мотивация в ней. До перехода на работу в нашу компанию я работал в «Укртелекоме» с 1987 до 2007, где начинал работать инженером КИП и А, а с 1990 года связал свою профессию с ИТ технологиями. Работать с Информационными системами и видеть реальные результаты своей работы, что может быть интереснее?:)

- Какие функции были на Вас возложены, когда вы работали в «Укртелекоме» перед переходом в нашу компанию?

ИТ структура всех больших компаний формировалась поэтапно. В «Укртелекоме» на заре его формирования сначала была группа эксплуатации и внедрения вычислительной техники (ГЭВВТ), затем был сформирован ОАСУ, который в свою очередь уже в 2000-х годах вырос до Центра Компьютерных Технологий, а с 2005 года был создан ЦИТ (Центр Информационных технологий). Я начинал работать еще в ОАСУ. Перед переходом в нашу компанию я работал с информационными Системами

предоставления IP услуг («Универсальная Система») и Информационной Системой линейного учета от компании «РиКо». В работу входили задачи администрирования, внедрения и управления сервисами этих систем, а также руководство сектором, в котором сопровождалась эти задачи.

- Расскажите, с чего началась Ваша работа в области телекоммуникаций?

В 1990 году, тогда это еще была МТС Киева (Междугородняя Телефонная Станция), я работал



К Бухте Аяй, г.Севастополь

Интерес к связи заложен с детства!



Станция Наблюдения, г.Евпатория

инженером в ОАСУ. В это время еще не было глобальных Информационных Систем и полной автоматизации по отслеживанию занятых каналов связи. Были коммутаторные залы, рабочие места телефонисток были оборудованы монохромными терминалами, работающими в рамках однозадачной Системы обработки информации обо всех исходящих звонках. Решение было реализовано на базе СУБД ADABAS в программном комплексе CM1420 OS RSX-11. Работа с Системой по сопровождению и поддержке этого технологического процесса - была моя первая задача в области телекоммуникаций.

- Как начиналась ваша работа в нашей Компании?

В компанию пришел работать на позицию начальника отдела развития систем поддержки операционной деятельности в ИТ Дирекцию. Работа началась

с написания ТЗ и подготовки тендера на OSS систему, позднее - работа с пилотным проектом в Днепропетровске. Затем был старт модуля ЛУЧ на базе МетаГИС в августе 2008 года и то же в Днепропетровске.

- Расскажите о главных функциях и направлениях своего отдела.

Отдел сейчас занимается интеграцией и внедрением Системы МетаГИС (OSS), которая на сегодня уже представлена тремя рабочими модулями - ЛУЧ, Номерной ресурс и модуль ТТ - «Система проблемных листов». Четвертый системный модуль «Станционный Учет» сейчас находится на стадии внедрения в ТД компании, по нему идет подготовка к пилотному проекту.

По сути это и есть основные направления.

Система очень востребована менеджментом и профильными специалистами компании. На отдел возложена проработка и реализация множества задач и процедур на базе OSS для Коммерческой и Технической Дирекций. Задачи внедрения системных модулей МетаГИС и разработка решений на их основе очень взаимосвязаны. По сути именно задачи от бизнеса и являются генератором прогрессивных OSS решений. К таким решениям можно отнести автоматическое определение в OSS зон учета мотивации продаж для КД ЦО, от Технической Дирекции задачи «технический потенциал» - это оптимальная утилизация технических ресурсов. VCC - виртуальный контакт центр по запросу и задача SIP - trunk (предоставления нашей компанией IP-услуг по интернету от других провайдеров так же были реализованы на базе системы МетаГИС (OSS).

Если говорить об ИТ Дирекции в целом, то в более профессиональной команде мне еще не приходилось работать. Чувство локтя и полное взаимопонимание создают атмосферу доверия и комфортной работы.

- Что удалось сделать за это время в компании? Что считаете своим самым успешным проектом?

Удалось практически внедрить модуль ЛУЧ во всех филиалах. Это основа основ знаний о сети и залог успешных продаж телекоммуникационных сервисов. При этом компания несет минимум затрат на строительство сооружений и оборудования связи, а так же имеет возможность точных прогнозов капитальных вложений на развитие сети.

Думаю, что мой самый успешный проект на сегодня - это внедрение модуля линейного учета и надеюсь, что внедрение других системных модулей на OSS решениях так же будут результативными.

- Какие возможности и трудности для желающих построить карьеру в этой сфере?

Думаю, что инициатива и желание работать победят любые трудности - главное иметь это желание. Трудности были и будут всегда. Если понимаешь, что ты востребован - это самая высокая мотивация. Начинаям строить карьеру в сфере ИТ технологий (как и в любой другой) необходима на мой взгляд, уверенность в своих силах, поддержка коллег и желание работать.

- Какая команда будет для Вас идеальной?

У меня практически и есть идеальная команда. Все сотрудники в отделе профессионально подготовлены и нацелены на оптимальное решение задач. Они инициативны, отлично продвинуты в предметной области и новых технологиях.

Интерес к связи заложен с детства!

Если говорить об ИТ Дирекции в целом, то в более профессиональной команде мне еще не приходилось работать. Чувство локтя и полное взаимопонимание создают атмосферу доверия и комфортной работы.

- Какие качества вы наиболее цените в своих подчиненных?

Трудолюбие, умение логически мыслить, работать, не поглядывая на часы.

- Было ли когда-то желание полностью сменить сферу деятельности?

Никогда. Это абсолютно незачем, если тебе нравится то, чем ты занимаешься.

- Как бы Вы могли сформулировать основные жизненные тезисы?

На самом деле это уже сделано до меня.

Посадить дерево, вырастить сына, построить дом и не важно в каком порядке эти события состоялись. Здесь у меня зачет :)

Если серьезно, то думаю, что основные жизненные тезисы сформулированы внутри каждого из нас с детства, они заложены родителями и воспитанием.

- Какие для вас источники информации авторитетны?

Энциклопедия, Википедия.

- Ваш любимый исторический персонаж?

Князь Владимир, Петр Великий.

- Кто нравится из художников?

Иван Айвазовский, дом-музей в Феодосии очень впечатлил. Я там был в декабре 2007. Размер полотен и игра красок в морских пейзажах произвели незабываемое впечатление.

- Какие книги Вам нравятся?

Рафаэлло Джованьоли «Спартак», Энтон Майер «Однажды Орел» Айзек Азимов «Конец вечности», Роберт Желязны «Создания света — Создания тьмы».

Из современных писателей очень нравится Сергей Лукьяненко.

- А есть у вас любимый фильм?

Квентин Тарантино «От заката до рассвета».

- Кто для Вас сейчас является наиболее яркой личностью?

Валентин Дикуль - вне всякого сомнения. Это уникал. Человек огромной силы воли и самодисциплины.

- Какие особенности, на Ваш взгляд, свойственны современному обществу?

К сожалению, общество, на мой взгляд, не становится лучше. Современному обществу стало свойственно безразличие. Мы стали очень зависимы от его прогресса и мобильной связи. Мы стали отдаляться от природы, хотя в последние годы эта тенденция стала меняться. Многие люди потянулись к здоровому образу жизни, используя свободное время для выездов за город и занятия спортом.

- Вы уверенно себя чувствуете в этом обществе?

Все относительно. Но, думаю, что да.

- Чем занимаетесь в свободное время?

Экспериментировать с растениями на даче и, конечно же, заниматься спортом. Последнее для меня очень важно еще и потому, что здесь присутствует воспитательный момент — как пример для моего сына.

- Где бы вам хотелось побывать... жить?

Очень хотел бы побывать в Индии и Китае. Более реально возможный тур для меня на сегодня — это к озеру Иссык-Куль.

По поводу места жительства, то никаких географических перемен не хочется, разве что есть нормальное желание жить за городом в комфортных условиях.

- Вы бы не смогли жить без...

Ответ - без взаимопонимания.

- Ваше жизненное кредо.....

Что бы не было стыдно за свои поступки.

- Что бы Вы хотели пожелать всем сотрудникам нашей Компании?

Здоровья, благополучия, успехов и оптимизма.

- Спасибо! Работайте всегда с профессионалами и хорошо отдыхайте:)



Вот такая «чудо-рыба» водится в Каркетинском заливе

Талант - Великий Подарок от Бога

На этот раз название рубрики **Формула Творческого Успеха** не случайно — для представителей искусства сама Жизнь делает исключения, потому что такие люди украшают жизнь и создают культуру эпохи. Об искусстве можно говорить бесконечно...

Сегодня мы знакомимся с **Татьяной Завадской**, старшим администратором компьютерных систем и... настоящим Художником, владеющим не одним видом Искусства...



Таня, поведайте, с чего все началось? Что предшествовало красивому увлечению?

В школе училась в единственном на Украину специализированном классе по изобразительному искусству (набирали детей по принципу «кто попал:»). С первого по 9-й класс мы изучали все, что касалось изобразительного искусства древних миров. Пробовали себя во многих направлениях искусства — лепка, папье-маше, гуашь, акварель, делали бумажные замки, церкви, делали картины подводного мира методом выдувания капельки краски по бумаге,.... в общем все перепробовали: все известные на тот момент техники. Все наши

поделки и инструменты хранились в мастерской «подсобка»:) и в центре комнаты, под люстрой висел настоящий витраж — небольшой круг из разноцветных стеклышек без четкого рисунка (абстракция). Мне тогда хотелось это попробовать, но единственное и ближе всего по технике и ощущениям:) (непередаваемый запах уайт-спирита) был герб из лаков для ногтей, что разливался по емкостям нужной формы. Талантов в процессе обучения я не проявляла, поэтому учиться пошла в КПИ на факультет информатики, потом на второе образование (финансы), а не в художественный. Было в процессе творчества и вышивание, и вязание, и графика — все это осталось и сейчас. Но как это обычно

бывает после окончания института — чего-то в жизни не хватает. Два года назад я была в Европе, и в одной из лавочек в Будапеште увидела разноцветные предметы посуды в стиле витража. Тогда я еще не знала, что это фьюзинг (спекание стекла), но приехав домой точно знала чем хочу заниматься:) Спасибо большое консультантам в магазине, которые порекомендовали мне брать сразу профессиональные краски для витражной росписи. Вот так и начала я свой путь.

Первый мой опыт не принес мне большого удовольствия и внес страх и нежелание продолжать, но интерес победил. Первое время я разрисовывала в квартире все доступные стеклянные предметы,

Талант - Великий Подарок от Бога

постепенно переходя от картинок до люстр, окон, дверей..... Со временем к витражной росписи я подключила декупаж, лепку, другие модные сейчас направления. А Вы помните детский калейдоскоп? Как замороженно наблюдали мы за переливами стекла и цвета? Я попадаю в эту сказку каждый раз, рисуя витраж. А солнечные лучи, окрашенные в различные цвета, наполнят мою комнату радостью и красотой.

- Вы рисуете? Вышиваете?

Вышивала, вяжу, плету крючком, немного рисую (миниатюрист), декорирую, делаю дизайн визиток.... в графических редакторах - для себя или друзей.

- Что самое интересное (самое сложное) в этом искусстве?

В подробности вдаваться не хочется, а в двух словах не расскажешь. Но завораживает меня сама краска – она как жидкая карамель.... :)

- Проводите ли Вы мастер-классы? Где?

Мастер-классы провожу. Для желающих формирую группы до 6-ти человек. Место проведения: м. Академгородок (15 минут ходьбы от метро, частный сектор).

<http://artgift.at.ua/>

- Сколько учеников «выпустили» из своей школы?

В нашей школе много направлений для мастер-классов. Ряды мастеров по витражной росписи наполнились еще на 2 человека:)

- Сколько времени понадобится человеку, чтобы на посредственном уровне справиться с витражными красками?

Чтобы познакомиться и получить знания о тонкостях процесса и материалах хватит одного занятия (около 3-х часов). За это время вы не только сможете познакомиться с витражной росписью, но и забрать домой самостоятельно сделанный «Витраж» - предмет гордости!:)

Все, что меня не убивает, делает меня сильнее.... (с)Ницше

- Сколько времени Вы посвящаете этому красивому увлечению?

Занимаюсь уже 2 года. Каждую свободную минуту я стараюсь занять витражом, хотя стараюсь чередовать и с вязанием, декупажем, домашними обязанностями. Скажу по секрету - однажды, решив заняться витражом, не забудьте предупредить своих близких о том, что не стоит расстраиваться из-за сгоревшего плова или убежавшего молока;) ведь вы заняты творением прекрасного:)

- Это приносит доход? У Вас уже есть заказчики?

Если то, что вы делаете, нравится не только Вам, то зарабатывать на этом можно, даже даря свои поделки друзьям и близким на памятные даты (вы уже не тратитесь на подарки). А когда хотят купить вещи, сделанные Вашими руками - это уже первые признаки

мастерства. Ценообразование - это такая вещь, которая понятна и рассчитываема, когда работа поставлена на поток, то есть когда это основной заработок. В моем случае многое зависит от того, что меня просят нарисовать, время на это, мои взаимоотношения с заказчиком, ну и, конечно же, материалы. То есть все индивидуально, обо всем можно договориться не в ущерб себе и заказчику:)

- Есть самая любимая работа?

Я человек динамики. И говорить, что я люблю делать в конкретный отрезок времени нет смысла, но я стараюсь заниматься тем, что мне хочется или люблю. Или начать относится к нелюбимым занятиям с долей творчества, чтобы сделать их интереснее и перенести в разряд любимых:)

- Отличный подход:) Что для Вас самое главное в жизни?

Семья.

- Спасибо! Творческого развития и счастливой семьи:)

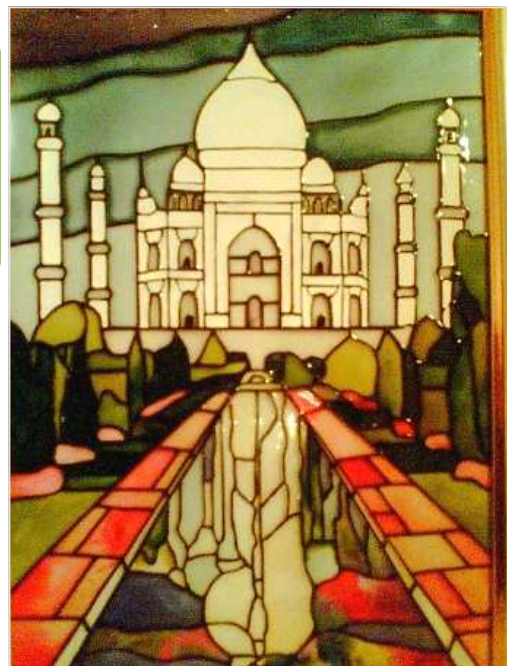
(Арт-отчет на следующей страничке:)



Сделано в Vega

Работы, которые вы видите, представляют направление «фальш-витраж».

Здесь представлены лишь некоторые красочные шедевры, созданные Мастером - Татьяной Завадской (ЦО)



РАБОТАЕМ ВМЕСТЕ!



Первая волна проекта VIC

Работаем вместе!

12 апреля – 30 июня 2010 года

Эффективное взаимодействие и коммуникация в ТГ Vega:
сотрудники, подразделения, филиалы.

Оставь свою идею на портале или пришли по адресу:

vic@vegatele.com



Vega Ideas Center