

ВЕСТНИК «МИРАНДА-МЕДИА»



**«МИРАНДА-МЕДИА» ЧТИТ ПАМЯТЬ ГЕРОЕВ
ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ!**



№ 6 (52) июль 2020



**ТЕЛЕФОН РЕДАКЦИИ
+79787531081**



viktorija.saulova@miranda-media.ru

В НОМЕРЕ

Изменена структура коммерческого блока компании

4

21

«Миранда-медиа» организовала линию связи для прямой трансляции церемонии возложения цветов к Вечному огню

Победители мая в корпоративных соревнованиях

7

23

Центр технической эксплуатации обучился работе на высоте

Реальные отзывы о нашей работе

10

25

«Миранда-медиа» в один день открыла в Симферополе 2 аннотационные доски и 5 информационных указателей в память о героях войны

Просто о сложном с Оксаной Литвиненко. Что такое клиентоориентированность?

11

31

УТЭ Красноперекопска получил новый автомобиль

Состоялся тренинг «Корпоративная культура» для новых сотрудников

14

33

А ты попробуй! – Работа с ЖЭКаами и УК. На связи Дарья Джой!

5 лет вместе с Мирандой!

16

36

Один день из жизни финансово-экономического отдела

«Миранда-медиа» организовала видеонаблюдение на 184 избирательных участках Севастополя

17

42

Галина Климова: бои без правил, пауэрлифтинг и бег – три кита, на которых стоит хрупкая девушка

«Миранда-медиа» обеспечила видеонаблюдением 78 школ Крыма и Севастополя для сдачи ЕГЭ

19

ИЗМЕНЕНА СТРУКТУРА КОММЕРЧЕСКОГО БЛОКА КОМПАНИИ

С 1 июля в коммерческом блоке «Миранда-медиа» начинается работа нового подразделения – отдела по работе с массовым сегментом. Этот отдел не совсем новый, он объединил в себя сотрудников отдела маркетинга и специалистов, которые ранее работали в сегменте B2C. Руководителем отдела назначена Евгения Игнатова.

У подразделения есть одна верхнеуровневая цель – выполнить производственную программу в сегменте B2C по новым подключениям, сохранению активной абонентской базы и, как следствие, выполнению плана по выручке потребительского сегмента.

Для достижения этой цели сотрудники отдела займутся формированием бизнес-процессов продаж и обслуживания клиентов компании. Это необходимо для того, чтобы у всех городских узлов связи было единое понимание стратегии компании на рынке B2C и выполнения своих плановых показателей. В обязанностях специалистов нового отдела также развитие каналов продаж: прямого и альтернативных: с привлечением дилеров, с использованием партнерских программ и других инструментов маркетинга.

– Конечно, перед отделом стоят амбициозные задачи по развитию продуктового портфеля компании. Причем речь идет не только о секторе B2C,

но и остальных направлениях, – отмечает **руководитель нового отдела Евгения Игнатова.** – Нам необходимо предлагать рынку новые решения, работать на опережение, тем самым, подтверждая лидерство в сфере телекоммуникаций. Так как в отдел B2C перешел отдел маркетинга в полном составе, то стоят задачи по поддержке продаж,



по усилению бренда компании и его узнаваемости. Синергия маркетинга и продаж – это достаточно смелое и новое решение для любого вида бизнеса. И мы верим в то, что, объединив две задачи в одном отделе, мы сможем предложить рынку новые продукты, новые решения оперативнее и эффективнее наших конкурентов.

По словам **коммерческого директора Дениса Кирюханцева**, одними из основных показателей эффективности работы нового отдела являются пока-

затели NPS и Сервисной стратегии. Именно отдел B2C теперь будет тем самым агрегирующим звеном, который будет собирать всю информацию, составлять планы мероприятий по улучшению показателей (или их укреплению), предлагать решения совместно с другими подразделениями и контролировать реализацию. Цель, поставленная перед компанией еще в 2018 году, не теряет своей актуальности – NPS должен быть не менее 85%.

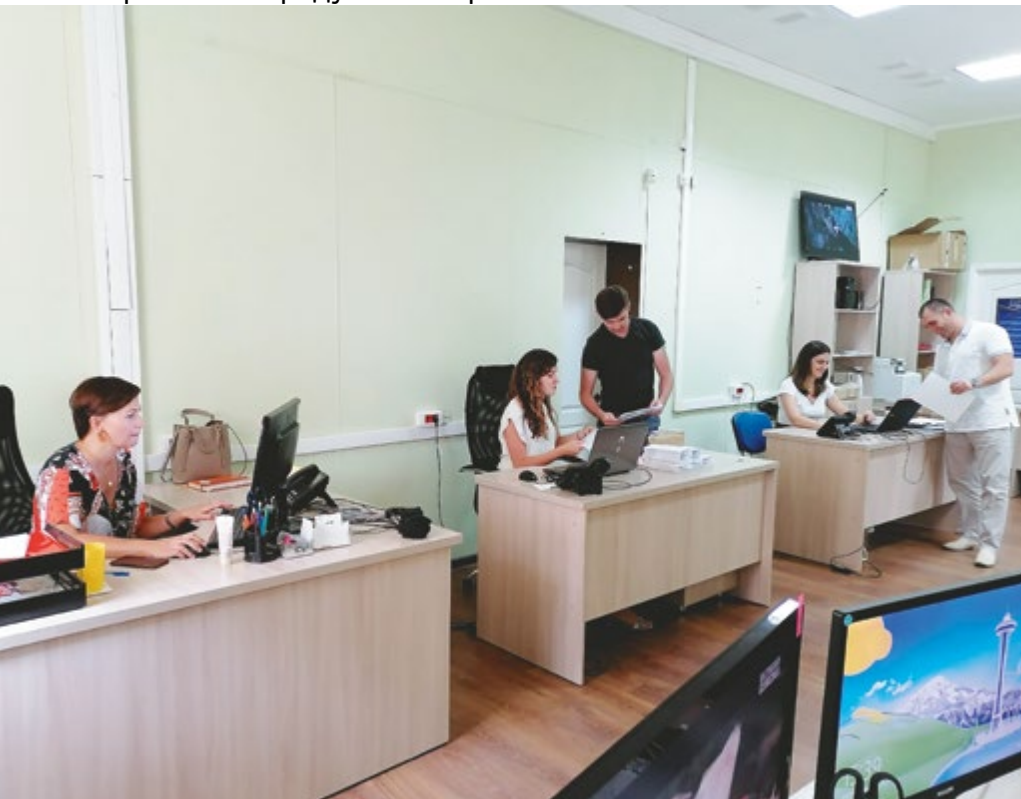
– Мы будем идти к этой цели совместно со всей большой командой «Миранда-медиа», – отметил коммерческий директор.

Подробно о работе нового отдела читайте в интервью с начальником Евгенией Игнатовой в августовском выпуске «Вестника «Миранда-медиа»

Кроме этого, перед отделом стоит непростая задача по работе с оттоком, удержанию наших клиентов и развитию сервиса. Ну и самое главное – это выстраивание продуктивных рабо-

чих отношений со всеми подразделениями Общества.

– Необходимо наладить коммуникации, чтобы повысить эффективность работы сектора B2C, – резюмировал **Денис Кирюханцев**. – Мы очень надеемся, что благодаря слаженной команде работы нашего отдела и коллег из ГУСов, технического блока, блока информационных технологий и финансово-экономического блока мы упрочим свои позиции на рынке и докажем всем, что «Миранда-медиа» – лучший оператор связи на территории республики Крым и города Севастополь!



ПОБЕДИТЕЛИ МАЯ В КОРПОРАТИВНЫХ СОРЕВНОВАНИЯХ

В мае лучшим сотрудником контакт-центра стала **Анастасия Святохо**, заняв I место, II и III, по оценкам клиентов компании, заняли **Софья Чебышева** и **Марина Кобозева** соответственно.



Лучший специалист контакт-центра Анастасия Святохо

– Не бывает легких работ... Наша работа ответственна и эмоциональна. Каждое утро настраиваю себя на позитив и улыбку, чтоб клиент чувствовал, что мы здесь не безликие роботы, что мы искренне желаем ему помочь. Любите свою работу, любите своего клиента и это всегда вернется положительными эмоциями.



Лучшими инженерами-инсталляторами абонентами были определены двое инженеров 2 категории ГУС Феодосии: Егор Воронов и Денис Денисюк. II место досталось инженеру 3 категории ГУС Евпатории Михаилу Теплякову, а III место занял инженер 2 категории ГУС Феодосия Иван Никитин.

Лучший инженер-инсталлятор 2 категории ГУС Феодосии Денис Денисюк

– Для того, чтоб добиться успеха, нужно просто любить свою работу, то чем ты занимаешься!



Лучшим инженером по ремонту по оценкам абонентов в мае стал инженер 1 категории ГУС Симферополь Рустамжон Арипов. II место получил инженер 2 категории ГУС Симферополь Максим Ремешевский. III место разделили инженер 2 категории ГУС Симферополь Екатерина Столетняя и инженер 1 категории ГУС Феодосия Дмитрий Булыгин.

Лучший инженер по ремонту инженер 1 категории ГУС Симферополь Рустамжон Арипов

– В специфике нашей работы мы сталкиваемся с разными ситуациями! В решении некоторых мы не обходимся без помощи наших коллег из других отделов и руководителей! За что отдельное им всем спасибо!



РЕАЛЬНЫЕ ОТЗЫВЫ О НАШЕЙ РАБОТЕ

ПРОСТО О СЛОЖНОМ С ОКСАНОЙ
ЛИТВИНЕНКО

Благодарность в адрес специалиста контакт-центра Анастасии Булко и инженера 3 категории ГУС Евпатории Александра Губина

– Я очень довольна качеством работы ваших сотрудников. Благодарю за помощь и оперативную работу. Отлично всё сделали: и ваш инженер, и девочка из службы поддержки.

Спасибо большое!
Любовь Николаевна, г. Евпатория

Благодарность в адрес специалиста контакт-центра Марины Кобозевой

– Выражаю огромную благодарность вашей компании за оперативность и внимательность к клиентам и особенно хочу отметить доброжелательность и отзывчивость Марины Кобозевой.

Татьяна Владимировна, г. Ялта



С июльского выпуска в «Вестнике «Миранда-медиа» появится новая постоянная рубрика внутреннего тренера компании, главного специалиста отдела по работе с персоналом Оксаны Литвиненко. Оксана расскажет просто о сложном – о всех аспектах клиентоориентированности.

ЧТО ТАКОЕ
КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ?

Эпиграф

«Клиент – это самый важный посетитель. Не он зависит от нас. Мы зависим от него. Он не прерывает нашу работу. Он – цель нашей работы. Он не по ту сторону нашего бизнеса. Он – его часть. Мы не делаем ему одолжение, обслуживая его. Он делает нам одолжение, давая возможность, это сделать», – Махатма Ганди, идеолог национально-освободительного движения в Индии.

Сегодня мы с Вами поговорим о клиентоориентированности. А что это вообще такое? И почему наша компания так много внимания уделяет этому? Все мы с Вами клиенты. В кафе – мы клиен-

ты. В гостинце – клиенты. В общественном транспорте – клиенты. В государственных учреждениях – мы тоже с вами клиенты. Мы клиенты ВЕЗДЕ!

Чего же мы хотим, как клиенты? Мы хотим отличное качество и при этом чтобы было не очень дорого. Неправда ли? А еще мы хотим внимания, доброжелательности, заботы, уважения. Одним словом, отличного сервиса. То есть, мы хотим не просто получить товар, но и максимальный комфорт. Соответственно выбираем те компании, где нас хорошо обслуживают – так будто мы – VIP-персоны. И это правильно и это нормально!

Понимая это, наша компания старается быть клиентоориентированной, конкурентоспособной на рынке. Именно поэтому мы развиваем не только качество услуг, ценовую политику, но и сервис.

То есть, говоря простыми словами, клиентоориентированность – это умение выявить потребности клиента и удовлетворить их, превзойдя его ожидания, что непременно сделает его счастливым!

А если еще проще – это забота о клиенте, которая его очастлиливляет.

Благодаря этому клиенты становятся лояльными к компании, и начинают не только

покупать постоянно и чаще, но и продвигать компанию среди своих друзей и знакомых.

Какие же плюсы от клиентоориентированности?

- Конкурентное преимущество, завоевание лучших позиций;
 - Рост количества постоянных клиентов;
 - Снижение оттока;
 - Получение лояльных клиентов;
 - Клиент перестает задумываться о стоимости услуг и товаров;
 - Снижение расходов, необходимых для рекламы, маркетинга и PR;
 - Увеличение прибыли компании;
 - Снижение текучести кадров, с привлечением лучших специалистов для работы компании;
 - Улучшение микроклимата в своем коллективе;
 - Повышение трудовой дисциплины, рост производительности за счет положительного настроения сотрудников.
- А есть ли примеры успешных реализаций клиентоориентированности? А как же.

Пример 1. Онлайн-магазин «Zappos». Компания берет домашние проблемы сотрудников на себя. В компании существует «Отдел добрых дел», который помогает сотрудникам с семейными задачами (например, отвезти маму в больницу). Таким образом, сотрудники становятся более сосредоточенными на работе, а значит лучше относятся к клиенту, ведь видят хороший пример.

Пример 2. Кофейня «Starbucks». На каждом заказанном стакане с кофе они пишут Ваше имя. Это помогает им не только в поиске хозяина напитка, но и даёт возможность общаться всё время с клиентом по имени. А своё имя, как известно, мы готовы слушать вечно.

Пример 3. Служба такси. При заказе машины, Вы можете выбрать опцию «Молчаливый водитель». Как иногда хочется, чтобы водитель помолчал, согласны? Такой заказ даст понять таксисту, что нужно ехать молча, а не рассказывать, сколько он уже ездит на этой машине, и как прошлый пассажир его обманул на 10 рублей.

Пример 4. В компании «Миранда-Медиа» контактный центр работает 24/7, что позволяет клиентам решать свои вопросы в любое время.

Это интересно

Самого определения «клиентоориентированность» нет. Слово происходит от английского «customer-oriented» и переводится на русский язык как «ориентированный на клиента». Просто для удобства эти слова трансформировали в одно. Сейчас также набирает популярность новое слово под этим же понятием – «клиентоцентричность».



СОСТОЯЛСЯ ТРЕНИНГ «КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА» ДЛЯ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ

В июне для новых сотрудников «Миранда-медиа», которые присоединились к нам в мае, прошли два тренинга: по корпоративной культуре и клиентоориентированности. Эти занятия посещают все принятые на работу сотрудники для того, чтобы у них появилось единое понимание значения и важности клиентоориентированности и корпоративной культуры компании.

Отзывы о тренинге:

Виктория Кенаш, специалист административно-хозяйственного отдела

– Мне очень понравилось, как прошел тренинг. Для себя я много узнала нового о нашей компании. И хочу сказать спасибо нашему тренеру Оксане за огромный вклад в свою работу.

Ольга Кузьмина, ведущий инженер группы технического учета

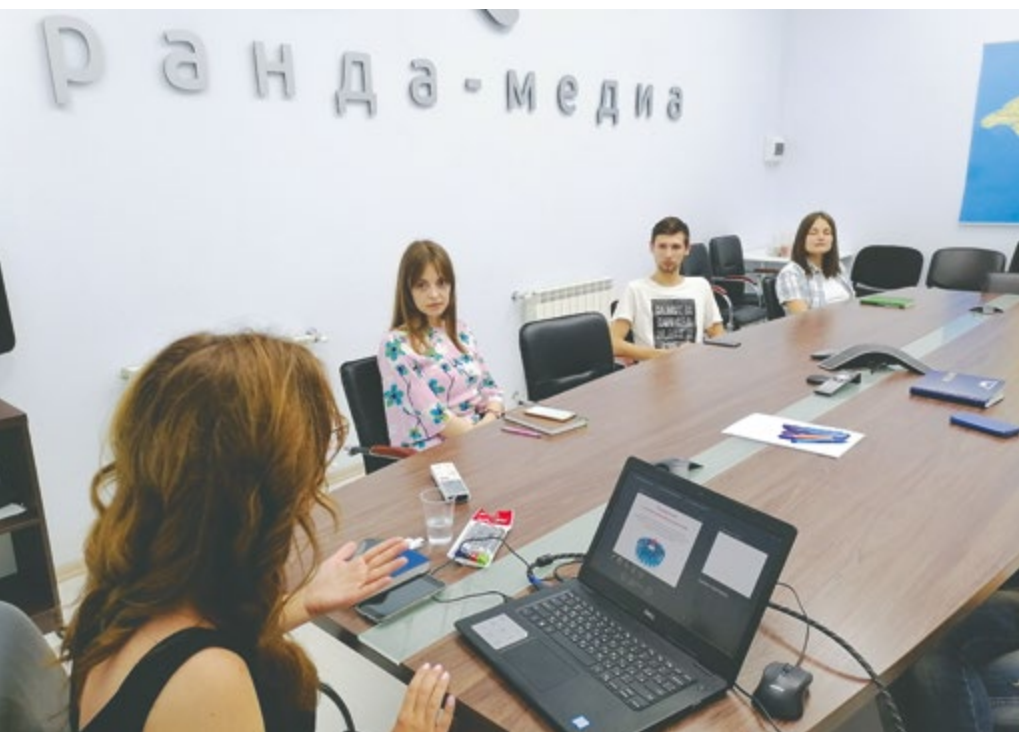
– Очень интересный тренинг, много нового и полезного для себя приобрела. Тренер доступно преподносит информацию.

Виктория Ерохина, бухгалтер отдела учета услуг

Кристина Свичкаренко, специалист отдела расчетов

– Понравилась подача материала: теоретическая часть была дополнена интерактивными элементами. Узнала много новой и полезной информации, а также познакомилась с коллегами, что важно, когда приходишь в новый коллектив.

– Тренинг оказался очень познавательным и интересным. Благодаря ему более подробно узнала о цели организации, о важности клиентоориентированности даже для того, кто не сталкивается напрямую с клиентом. Практические задания, а также примеры позволили лучше понять и освоить тему. Благодарю.



5 ЛЕТ ВМЕСТЕ С МИРАНДОЙ!

5 лет работы в компании в июне отметили специалист по работе с клиентами ГУС Феодосия Наталья Назарова и электромонтер участка технической эксплуатации Виктор Бучко.

– Пять лет работы в компании дали мне возможность приобрести новые опыт и знания и поделиться своими. Это работа в прекрасном коллективе коллег-профессионалов своего дела. Здесь чувствуешь ответственность, уверенность, свою значимость и удовлетворение от того, что ты делаешь. Надеюсь, и дальше буду с удовольствием работать в нашей компании и наращивать профессионализм!

Наталья Назарова



– Работать в компанию ООО «Миранда-медиа» меня пригласил мой начальник Михаил Швалёв, и я очень благодарен ему за это. С первых дней работы я понял, что «Миранда-медиа» действительно мощная и динамичная организация. Участвуя в крупных проектах компании, я практически каждый день узнаю что-то новое, можно сказать расту вместе с компанией. За эти 5 лет я ни разу не пожалел, что работаю в ООО «Миранда-медиа». Надеюсь, что наша компания и дальше будет лидером на рынке предоставления телекоммуникационных услуг.

Виктор Бучко

ОТРАСЛЕВЫЕ НОВОСТИ

ИЗБИРАТЕЛЬНЫЙ КВЕСТ. «МИРАНДА-МЕДИА» В РЕКОРДНО КОРОТКИЕ СРОКИ ОРГАНИЗОВАЛА ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ НА 184 ИЗБИРАТЕЛЬНЫХ УЧАСТКАХ СЕВАСТОПОЛЯ

23 июня, в закат рабочего дня, в 18 вечера, когда большинство жителей Республики уже готовились к празднованию предстоящего Парада Победы, в «Миранда-медиа» поступил запрос от Центральной избирательной комиссии и правительства города Севастополь. Клиенту была необходима организация в кратчайший срок (всего лишь за сутки (!)) видеонаблюдения для проведения общероссийского голосования по вопросу одобрения изменений в Конституцию Российской Федерации на 135 избирательных участках города Севастополя в формате offline.

Несмотря на нерабочее время, в этот же вечер, ответственные за проект сотрудники отдела по работе с корпоративным сегментом: начальник отдела Андрей Панасенков, ведущий специалист – Владимир Кучеренко и финансово-экономического блока: бухгалтер отдела учета ТМЦ – Надежда Палиенко, специалисты отдела закупок – Артем Молевицкий и Павел Кульбачный, начальник отдела – Дарья Федосенкова выбрали подрядчиков для проекта, выбрали оборудование, заказали камеры видеонаблюдения, которые за одну ночь были доставлены из Краснодара в офис «Миранда-медиа» в Симферополь (!).

Этой же ночью, с 23 на 24 июня, сотрудники компании подготовили проекты договоров, актов монтажа, создали подробные инструкции по первичной настройке камер, форматированию 270 карт памяти, а также настройке 32 имеющихся в наличии комплектов камер, которые были выданы первой подрядной организации в работу уже в 8 утра 24 июня.

Для реализации проекта необходимы были также 300 фильтров-удлинителей, которые находились на складе «Миранда-медиа». Чтобы их получить, ночью финансисты провели процедуру перемещения по системам учета компании.

Уже в 6 утра 24 июня благодаря заведующему складом Олегу Демченко и финансовому директору Евгении Шуваевой фильтры-удлинители были доставлены в офис компании. Теперь необходимо было доставить оборудование в Севастополь. Но с утра 24 июня весь город Симферополь был перекрыт, так как ожидалось начало парада Победы.

Удалось объяснить сотрудникам ДПС важность задачи и машину «Миранда-медиа» пропускать на всех перекрестках города.

К этому времени в Симферополь приехала уже машина из Краснодара, началась приемка товара. Тут же подъезжали бригады исполнителей, которые получали оборудование, проходили инструктаж и отправлялись на монтаж объектов.

Начался монтаж камер в Севастополе с координационной работой из штаба «Миранда-медиа». Монтаж оборудования проводился очень оперативно, как и его закупка и доставка – работы на 135-ом избирательном участке Севастополя были завершены в 4 утра 25 июня!

После такой, на первый взгляд невыполнимой, но в итоге успешно реализованной задачи, 25 июня Заказчик снова обратился с просьбой о совер-

шении «нового подвига» на еще 49 участках ЦИК в Севастополе и прилегающих населенных пунктах в срок до 20.00 следующего дня.

Снова закипела работа. Второй раз, по словам сотрудников компании, уже было легче, все шло как по накатанной. Камеры видеонаблюдения на новые 49 участков также были заказаны и в ночь с 25 на 26 июня прибыли из Краснодара в офис «Миранда-медиа». К 20 часам 26 июня новые 49 объектов были смонтированы, все работы были успешно завершены в срок.

Над реализацией этого проекта работали: начальник отдела по работе с корпоративными клиентами – Андрей Панасенков, руководитель проектов отдела – Владимир Кучеренко, специалист по продажам отдела – Алексей Глуценко, финансовый директор – Евгения Шуваева, бухгалтера отдела учета ТМЦ – Надежда Палиенко, специалисты отдела закупок – Артем Молевицкий и Павел Кульбачный, начальник отдела – Дарья Федосенкова, заведующий складом – Олег Демченко, коммерческий директор – Денис Кирюханцев, руководитель подрядной организации – ООО «ЧОО Волк-Крым» Виталий Дегтярев.

«МИРАНДА-МЕДИА» ОБЕСПЕЧИЛА ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕМ 78 ШКОЛ КРЫМА И СЕВАСТОПОЛЯ ДЛЯ СДАЧИ ЕГЭ

30 июня завершено тестирование системы видеонаблюдения в учебных заведениях Крыма и города Севастополь для проведения единого государственного экзамена. Все пункты проведения экзамена (ППЭ) технически исправны и готовы к старту экзаменационной поры, назначенной на 3 июля.



В 2020 году было увеличено число пунктов проведения экзамена в Крыму и Севастополе. Новые ППЭ появились в городах Джанкой, Феодосия, Севастополь и поселке городского типа Черноморское. Всего видеонаблюдением охвачено на 68 аудиторий больше, чем в

2019 году: 48 аудиторий в школах Крыма и 20 – Севастополя. В сумме организовано видеонаблюдение в 1370 аудиториях (в 2019 их было 1302). Наблюдать за ходом проведения ЕГЭ можно в 65 учебных заведениях Крыма и 14 – Севастополя.

– В этом году число учебных заведений, в которых мы развернули видеонаблюдение увеличилось с 75 до 78 и на 68 аудиторий, – отметил начальник отдела по работе с корпоративными клиентами Андрей Панасенков. – 30 июня в присутствии руководителей пунктов проведения экзаменов была завершена проверка системы и ее тестирование: ракурс камер, программное обеспечение. Для организации видеосвязи каждого нового пункта проведения экзамена мы проводили линию связи, работы по прокладке структурированной кабельной сети, монтаж и юстировку камер, подключили и настроили автоматизированное рабочее место со специальным программным обеспечением в штабе пункта. После выполнения всех работ и произошло тестирование всей системы видеонаблюдения

региона на федеральном портале смотриегэ.ру, что, по сути является генеральной репетицией перед запуском системы на уже реальных экзаменах.

Напомним, видеонаблюдение за ЕГЭ проводится в Крыму с 2015 года. Ежегодно, по итогам результатов конкурсов, исполнителем проекта видеонаблюдения за ЕГЭ становится ведущий оператор связи Крыма – «Миранда-медиа». В 2015 году специалисты компании организовали его в 11 школах 3-х городов Крыма, в 2019 году – в 75 школах (62-х – крымских, 13-ти – севастопольских) 36-ти населенных пунктов Республики Крым и города Севастополя. В 2020 году компания снова выиграла конкурс на предоставление услуг видеонаблюдения за ходом единого государственного экзамена в Крыму и Севастополе.



«МИРАНДА-МЕДИА» ОРГАНИЗОВАЛА ЛИНИЮ СВЯЗИ ДЛЯ ПРЯМОЙ ТРАНСЛЯЦИИ ЦЕРЕМОНИИ ВОЗЛОЖЕНИЯ ЦВЕТОВ К ВЕЧНОМУ ОГНЮ

Ведущий оператор связи Крыма – «Миранда-медиа» стал партнером АНО ТРК «Крым», предоставив канал связи для организации прямой трансляции церемонии возложения цветов к Вечному огню на могиле Неизвестного солдата, посвященной Дню памяти и скорби – дню начала Великой Отечественной войны.

Глава Крыма Сергей Аксёнов возложил цветы к мемориалу Вечный огонь. Затем состоялась Всероссийская минута молчания в память о воинах, павших в годы ВОВ 1941-1945 годов, которая прошла одновременно во всех регионах России.

По мнению Сергея Аксёнова, 22 июня – одна из самых траги-

ческих дат в истории страны.

– 22 июня 1941 года навсегда изменило судьбы миллионов людей, изменило ход отечественной и мировой истории. Сегодня мы отдаем дань памяти тем, кто не вернулся с полей сражений, кто отдал жизнь за свободу и независимость нашей Родины.





Наш священный долг – хранить светлую память о героях, заботиться о ветеранах, оберегать мир, завоеванный ценой десятков миллионов погубленных жизней и сломанных судеб, десятков тысяч сожженных дотла городов и сёл. Данная трагическая дата не может оставить ни одного человека равнодушным к событиям, произошедшим в годы Великой Отечественной войны», – отметил Глава Республики.

Также Сергей Аксёнов традиционно принял участие во всероссийской благотворительной акции «Красная гвоздика», ко-

торая направлена на оказание адресной помощи ветеранам боевых действий.

«Миранда-медиа» второй раз в 2020 году организует линию связи в Парке им. Ю. Гагарина в Симферополе, для проведения онлайн трансляции мероприятий, посвященных 75 годовщине Великой Победы.

Линию связи организовали ведущий инженер аварийной бригады ГУС Симферополь – Ферид Насруллаев и инженер 1 категории аварийной бригады ГУС Симферополь – Андрей Солодков.

НОВОСТИ РЕГИОНОВ

ЦЕНТР ТЕХНИЧЕСКОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ ОБУЧИЛСЯ РАБОТЕ НА ВЫСОТЕ

«Миранда-медиа» организовала занятие в Алуште по работе на высоте для инженеров Центра технической инфраструктуры. На этот раз специалисты оттачивали навыки работы с воздушными линиями связи.

– Специалисты, работающие на высоте, должны обладать специальными навыками, – отметил начальник центра технической инфраструктуры **Вадим Севастьянов**. – Все работы должны проходить с соблюдением условий охраны труда. Наша главная задача, чтобы человек при выполнении работ не пострадал, персонал был обучен и смог сократить время реакции на повреждение линии связи и ликвидацию аварии. И чтобы наши услуги оставались конкурентными и востребованными на рынке.

Наиболее часто с линиями связи, расположенными в воз-

духе, работают инженеры участка технической эксплуатации Севастополя. Ведь протяженность воздушной линии связи, находящейся в их ведении, от Ялты до Алушты составляет 44 километра, а от Фороса до Паркового – 30 километров.

– Когда кабель слетает с опоры, мы должны его восстановить, обратно повесить, – говорит **ведущий инженер УТЭ Севастополь Марк Смолов**. – Это часто случается на ветреных участках. Также мы восстанавливаем линии связи в местах аварий, где машины врезаются в столбы и повреждают линии.





Восстановление воздушной линии связи занимает от 4 до 9 часов работы. По словам **Марка Смолова**, однажды пришлось ликвидировать аварию протяженностью 800 метров. Для понимания – расстояние между опорами, на которых расположена линия связи, так называемый пролет, составляет 60 метров. При повреждении линии связи, меняется каждый пролет.

А вот Феодосийский участок ТЭ проводит работы на высоте не с магистральными линиями связи, а с радиорелейными. Их отличие не только в том, что магистральные линии связи – проводные, то есть сигнал передается по оптоволоконно-

му кабелю, а радиорелейные – беспроводные. Но и в высоте прохождения. Магистральные, те, которые проходят вдоль трассы инженеры обслуживают на высоте от 5 метров, а радиорелейные – от 20 до 45 метров.

– Радиоэлектрический сигнал передается по воздуху от антенны к антенне. Мы на них устанавливаем активное оборудование, – поясняет организатор учений, **начальник участка технической эксплуатации Андрей Косяков**. – Передатчик, приемник, который генерирует сигнал и передает на расстояние 10-15 км. создает устойчивый канал связи. Для того, чтобы работы проходили качественно и безопасно мы организовываем подобные учения 1-2 раза в год. Сегодня наши сотрудники показали хорошие знания работы на высоте.



«МИРАНДА-МЕДИА» В ОДИН ДЕНЬ ОТКРЫЛА В СИМФЕРОПОЛЕ 2 АННОТАЦИОННЫЕ ДОСКИ И 5 ИНФОРМАЦИОННЫХ УКАЗАТЕЛЕЙ В ПАМЯТЬ О ГЕРОЯХ ВОЙНЫ

Звучат фанфары духового оркестра, гимн России и трогательные стихи о войне... Так в Симферополе накануне парада Победы, торжественно открыли одну из памятных досок в честь героев войны. Организатором проекта выступила компания «Миранда-медиа», которая начала оснащение улиц города Симферополь, названных именами героев Советского Союза, памятными табличками и указателями в 2017 году.

– Мы установили уже 11 табличек и информационных указателей. Постепенно мы планируем все 49 улиц, названных в честь героев Советского Союза, участников боевых действий, оснастить гранитными табличками и указателями, – отметила **Виктория Саулова**, директор по связям с общественностью ООО «Миранда-медиа».





Торжественную церемонию открыла заместитель главы администрации Симферополя **Вероника Глоба**.

– Социально-патриотические акции важны для Симферополя, в первую очередь для нашего поколения. Чтобы не забывали подвиг своих предков, помнили», – подчеркнула **Вероника Глоба**. – Такие мемориальные доски должны появляться на улицах города, чтобы дети росли с правильным восприятием того, что происходило с 1941 по 1945 год.

Аннотационная доска в память о командующем партизанскими отрядами в Крыму в годы и Гражданской, и ВОВ – Мокроусове Алексее Васильевиче, была установлена на здании школы №7, носящей его имя.

– У нас в школе есть музей, который действует более 40 лет и был основан еще при жизни партизан, которые приходили к нам, встречались с ребятами. Конечно те дети, которые общались с партизанами несколько десятков лет назад, они по-другому воспринимали эту информацию. Сейчас для детей, это совсем далекое время. И в этом сложность, и педагоги стараются сохранять этот эмоциональный накал памяти и поддерживать его в новых поколениях, чтобы память сохранялась и не умирала. – рассказала директор школы **Елена Хавченко**. – Я, как директор, рада всем хорошим событиям, которые происходят в школе. Для меня важно, что такая молодая компания менеджеров, управленцев, как «Миранда-медиа», обратили на это внимание. От вашей компании исходит уверенность в будущем, причастность к великим событиям и это очень важно. И, конечно, то, что школу украсила такая сдержанная, изысканная, строгая и очень информативная доска, меня очень радует.



После торжественной церемонии открытия аннотационной доски в память об Алексее Мокроусове, участники митинга посетили с экскурсией еще 6 объектов. Библиотеку имени Шевченко, где установили доску в память о Василии Ивановиче Никанорове, на улице которого располагается учреждение. В частном секторе города, где нет административных зданий, компания установила информационные указатели. Они появились на улицах: Николая Острякова, Зои Космодемьянской, Семена Буденного, Валентины Бархатовой и Зои Рухадзе.

– Я считаю, что переоценить значимость установки подобных

табличек на улицах города, нельзя, – отметила директор музея истории г. Симферополь **Ирина Вдовиченко**. – Люди должны знать, на какой улице они живут, почему ей дали именно это имя. Кто эти люди, стоящие за названиями улиц. К примеру, улица в старой части города Симферополь – Бархатовой Валентины Сергеевны. Немногие знают, что эта юная девушка была старшим сержантом, механиком – водителем, пулемётчицей-радистой танков Т-34 и «Валентайн». Она участвовала в освобождении Крыма и Симферополя. Погибла в 1944 г. при освобождении Севастополя. Похоронена в Симферополе.

По словам организатора проекта Виктории Сауловой, для установки аннотационных табличек и указателей, была проделана большая работа, за которую руководство «Миранда-медиа» особенно признательно администрации города Симферополь, Управлению культуры, а также музею города Симферополь – всем, кто помогал и тесно сотрудничал при реализации этого проекта.

Отзывы о мероприятии сотрудников «Миранда-медиа»:

Евгения Морозова, бухгалтер отдела учета ТМЦ

– Мероприятие понравилось, было интересно узнать в честь кого названы улицы Симферо-

поля, по которым мы ходим ежедневно и даже не знаем какие подвиги совершали люди. Считаю это важным, так как нужно помнить героические подвиги наших предков.

Артем Молевицкий, специалист отдела закупок

– Мероприятие понравилось! Для меня очень интересно, и важно было узнать подробные моменты биографии участников ВОВ – героях СССР. Считаю важным проведение данных мероприятий, так как это помогает молодому поколению не забывать о важности подвига, который совершил советский народ.

Надежда Палиенко, бухгалтер отдела учета ТМЦ

– Все супер, понравилось, было очень познавательно и интересно. Да, считаю важным реализовывать такие проекты, своих героев необходимо знать и помнить. Спасибо за увлекательную поездку и плюшки!

Вадим Севастьянов, начальник центра технической эксплуатации

– Мероприятие важное и нужное. Привлечение молодежи к реальной истории позволяет действительно сохранить память о Великой Победе, а не прислушиваться к всевозможным фальсификациям. Удивил и понравился музей в стенах симферопольской школы.



Понравилась торжественная церемония открытия досок и указателей.

Андрей Шарко, специалист по продажам отдела по работе с корпоративным сегментом

– Так как я новый сотрудник, было интересно встретиться и познакомиться с коллегами, с представителями других организаций. Понравилась тема, которую мы освещали – это память для дальнейших поколений.

Евгения Борисенко, бухгалтер отдела учета ТМЦ

– Мероприятие очень понравилось, все было четко организовано, без задержек, быстро, понятно и интересно. Для себя возобновила школьную информацию о героях СССР, узнала где

находятся улицы в Симферополе, названные именами участников боевых действий. Директор музея истории города очень искреннее вела экскурсию, от души. Удивило, что в школе №7 имеется музей им. Мокроусова – они молодцы! Спасибо Вам за все.

СПРАВКА:

ООО «Миранда-медиа» ежегодно осуществляет подобные проекты в рамках празднования дня Великой Победы. В частности, в 2015 году мы при поддержке администрации Белогорского района благоустроили четыре памятника, посвященных партизанам и расположенных в Зуйских лесах.



В 2016-м установили на территории Восточно-Крымского историко-культурного музея-заповедника мемориальную доску, которая стала собирательным образом, объединив всех военных связистов, защищавших Крым в годы ВОВ 1941-1945 гг., в 2017 году – установили первые 2 из 49 аннотационных досок, в 2018, к празднованию 73-ей годовщины Великой Победы, при поддержке адми-

нистрации города Ялта благоустроили 2 памятника Великой Отечественной войны, с 2017 по 2019 году в рамках историко-патриотического фестиваля «Знамена Победы» на мемориальном комплексе «Сапун-гора» ветераны ВОВ и родственники Героев СССР могли дозвониться в любую точку бывшего Советского Союза в рамках акции «Позвони фронтовику!».



УЧАСТОК ТЕХЭКСПЛУАТАЦИИ КРАСНОПЕРЕКОПСКА ПОЛУЧИЛ НОВЫЙ АВТОМОБИЛЬ

Новенький УАЗ Патриот пополнил парк автомобилей «Миранда-медиа» в Красноперекопске. Ключи от машины начальник отдела транспорта Ирина Кук передала инженеру Виктору Бучко, который допущен к управлению служебной машины.

– Покупка нового УАЗа обоснована тем, что сотрудники участка работают в полевых условиях и для решения задач, которые перед ними ставит руководство, необходим полноприводный автомобиль с высокой проходимостью, – отметила Ирина Кук.





А ТЫ ПОПРОБУЙ! – РАБОТА С ЖЭКАМИ И УК. НА СВЯЗИ ДАРЬЯ ДЖОЙ!

Специалист отдела бюджетно-договорных отношений Дарья Джой ежедневно работает с представителями жилищно-эксплуатационных контор (ЖЭК), управляющих компаний (УК), муниципальных унитарных предприятий (МУП), жилищных кооперативов (ЖК) и товариществ собственников недвижимости (ТСН). Всем жителям многоэтажных домов знакомы эти часто чрезмерно напористые люди. Вспомните очаровательную управдомшу Варвару Сергеевну Плющ из известной советской комедии «Бриллиантовая рука»... С такими активными и полными жизненной энергии людьми и работает Дарья.

В обязанности специалиста входит разработка и согласование проектов договоров, соглашений с контрагентами – представителями ЖЭКов, УК, ТСН и т.д. по размещению сетей и оборудования для предоставления услуг доступа в интернет, в помещениях, относящихся к объектам общего имущества в многоквартирных жилых домах. Говоря простыми словами, Даша оформляет, согласовывает и заключает договоры для того, чтобы у клиентов сегмента B2C появился в квартирах интернет от «Миранда-медиа».

– Мои внешние клиенты в основном – это бабушки и дедушки, у которых нет даже компьютеров, – рассказывает Дарья. – С ними бывает договориться очень сложно в подписании нашей формы типового договора. Здесь я использую некоторые

психологические приемчики. Разговариваю и в итоге уговариваю их, между делом поднимаю им настроение. Например, дарю брендированную ручку с нашим логотипом или блокнотик. В моей непростой работе всегда необходимо чувствовать настроение оппонента, а иногда даже подстраиваться и по темпу речи под него. Но самое важное – это быть всегда уверенным в себе, в том, что ты говоришь и делаешь. Моим клиентам как раз нравится общаться с такими людьми. Они прислушиваются и автоматически начинают доверять! Вот такие секреты...

Так как у большинства контрагентов Дарьи Джой нет компьютеров, ей приходится самостоятельно оформлять за них счета и акты, после – подписывать у них и отдавать на оплату в бухгалтерию.



Объем большой, так как с компанией заключено более 220 договоров на размещение оборудования для предоставления услуг доступа в интернет в многоквартирных жилых домах. Кроме того, ежедневно вно-

сятся изменения к договорам: добавляются адреса, меняется цена, может случиться реорганизация предприятия контрагента, оформляются дополнительные соглашения к ним.

– Недавно был случай... Я не могла никак встретиться с председателем УК для подписания им документов (счетов и актов), неоднократно звонила, сама ездила, но все впустую. В итоге, я написала письмо, в нужной для меня форме и председатель появился на следующий же день в нашем офисе, – рассказывает Дарья Джой. – Моей радости не было предела, но когда я спустилась с документами в холл первого этажа, чтобы подписать документы, я поняла, что радость моя персональная, контрагент настроен воинственно... Он громко возмущался, что сам лично вынужден приезжать к нам, а не я к нему, он же все-таки ПРЕДСЕДАТЕЛЬ... В итоге, улыбка и несколько приятных слов, сувенирный жест и клиент ушел радостным и даже извинился за свое первоначальное недовольство. Вот так бывает! Это город Симферополь... ЛЮБЛЮ СВОЮ РАБОТУ!

Конечно, к каждому можно найти подход. Если у человека нет компьютера, ему совершенно неясно зачем нужен интернет... Однако есть всегда что-то, что может заинтересовать внешнего клиента.

– Каждый председатель хочет для своего дома только все-

го самого лучшего. А потому, когда получает стенды, уличные и подъездные таблички, так сказать – подарки для дома, наступает полное взаимопонимание, – улыбается Дарья.

Наиболее часто в своей работе при заключении договора Дарья Джой взаимодействует с городскими узлами связи и со службой энергетиков «Миранда-медиа». Директора ГУСов инициируют заключение договора, отправляя ей справки, после начинается диалоговый процесс по заключению типового договора компании. Параллельно готовятся счета и акты. И начинается активная работа...

– А когда уже весь процесс налажен и идет сам собою, мои клиенты так проникаются, что мы поддерживаем отношения, бывает даже просто звонят и спрашивают, как мое настроение, – смеется Даша.

– Хотелось бы выразить свою признательность и благодарность в легкости и оперативности решения вопросов, возникающих в работе специалисту административно-хозяйственного отдела Татьяне Анисимовой, директору городского узла связи Симферополя – Николаю Алексееву и специалисту этого ГУСа Леониду Соболю. Спасибо!

ОДИН ДЕНЬ ИЗ ЖИЗНИ... ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОТДЕЛА...

Сегодня наш рассказ о самом сердце финансово-экономического блока – финансово-экономическом отделе. В небольшом, светлом кабинете трудятся, как называют себя коллеги, три «правые руки» финансового директора: Наталья Таран, Николай Лысенко и Денис Стребушной.

– *Доброе утро, коллеги, как настроение?*

– Доброе утро, – поприветствовали все трое. – Настроение как обычно прекрасное, боевое, особенно после переезда в кабинет с прекрасным видом на зелень деревьев Семинарского сквера и звонким щебетом птиц, – отметил Денис Стребушной.

– *Для чего необходимо «боевое» настроение, мы же ни с*

кем не воюем?.. – спрашиваю я.

– Это как посмотреть... – говорит Николай Лысенко. – У Евгении Михайловны даже есть целая настенная доска, напоминающая макет сражения с фигурками солдат у военных, только вместо солдат – мы, а вместо противника – задачи. Об этом можно говорить вечно, как и смотреть на огонь... В нашем отделе каждый занимается своими направлениями. Я думаю, что все расскажут о своих задачах сами. Например, я занимаюсь подготовкой Стратегии компании на 2020-2025 года, контролирую договоры, провожу анализ исполнения бюджета текущего года, а ближе к его концу – займусь подготовкой бюджета на предстоящий год. Помимо этого, занимаюсь трансформацией бюджета и факта согласно принципам МСФО (международные стандарты финансовой отчетности) и рассчитываю ФЭО инвестиционных проектов. ФЭО – это финансово-экономическое обоснование.

– *Николай, расскажите о последнем инвестиционном проекте, которым Вы занимались?*

– Один из последних проектов был связан с законом Яровой, мы рассчитывали возможность реализации и предполагаемые выгоды от предоставления услуг операторам связи по хранению трафика. После чего успешно защитили ФЭО в корпоративном центре и запустили в работу.

– *Интересно. Наталья, а Вы принимаете участие в инвестиционных проектах?*

– В целом каждый из нас может взять инвестиционный проект на себя и рассчитать ФЭО, но сейчас на моих хрупких плечах работа по погашению дебиторской задолженности ближайшего партнёра (РТК-Сервис), разбор ситуаций с получением денежных средств за отгруженную продукцию по крупным проектам, подготовка документов для вступления компании в саморегулируемую организацию (СРО), объединяющую субъекты предпринимательской деятельности, которые работают в определенной отрасли.

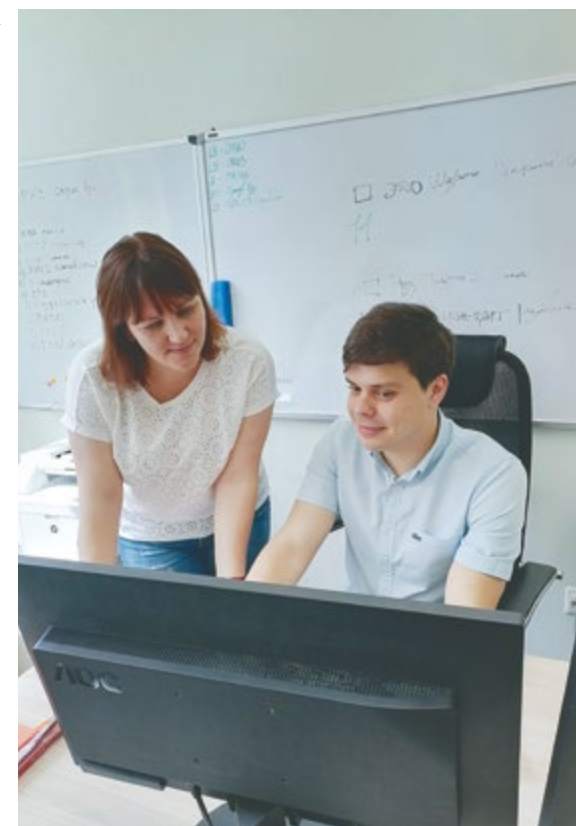
– *Что нам даст членство в саморегулируемой организации?*

– Оно позволит принимать участие в крупных и государственных тендерах по строительству. Мы станем более

привлекательным и надежным подрядчиком.

– *Финансовый директор часто говорит о Свободной экономической зоне, можете пояснить, каковы наши выгоды от участия?*

– Да, как раз в мои обязанности входит подготовка отчётности по нашему участию в Свободной экономической зоне. Компания получает выгоду от участия в виде льгот по страховым взносам. Это 50 миллионов в год. Однако участие в СЭЗ требует от нас четкого соблюдения инвестиционного плана, за чем пристально следит министерство экономического развития.



Малейшее нарушение может повлечь за собой наказание, от штрафов, до исключения из СЭЗ с требованием возмещения всех сэкономленных выплат в бюджет за все годы участия.

– Что еще входит в Ваши обязанности?

– Я занимаюсь ведением раздельного учёта затрат для проектов с казначейским сопровождением, переводом денежных средств с лицевых счетов на расчетные и это то, что в работе на данный момент, всего и не упомянуть...

– Почему возникает потребность в работе с партнёрами по погашению дебиторской задолженности?

– Это довольно непростой вопрос, потому что живые деньги нужны каждой компании для выполнения своих обязательств, например, по выплате заработной платы работникам или оплате другим компаниям, поэтому приходится искать золотую середину между нашими потребностями и реальными возможностями партнёра. Только в этом году, за 6 месяцев, в результате постоянного диалога, от «РТК-Сервис» нам удалось получить примерно 500 миллионов рублей и это еще не предел, так как дебиторская задолженность перед нами до сих пор не погашена полностью.

– Дошла очередь до последнего участника Вашего трио, Денис, Вы новый член коллектива, чем Вы занимаетесь в рамках своих обязанностей в отделе?

– Мне поручили подготовку отчёта движения денежных средств (ДДС) косвенным методом. Он помогает понять, какие процессы поглощают денежные средства, например, нарастающая дебиторская задолженность, затоваривание склада, а какие приносят деньги. Ещё я рассчитываю производительность работы бухгалтерии, контролирую возврат уплаченных обеспечений контрактов, занимаюсь получением банковской гарантии и раздельным учётом затрат под универсальную услугу связи (УУС).

– Я думала, проектом УУС занимается исключительно технический блок. Денис, расскажите о Вашем участии, как финансистов?

– Чтобы объяснить, скажу несколько слов о самом проекте: в нем мы принимаем участие, так как стали существенным оператором связи в Крыму. Он подразумевает установку таксофонов, систем вещания и общественных точек доступа Wi-Fi в населенные пункты с плохим покрытием сети мобильной связи, либо её отсутствием. Благодаря проекту должна решиться

проблема со связью даже в самых удалённых населённых пунктах Крыма. Раздельный учёт затрат необходим для того, чтобы мы могли обоснованно компенсировать расходы, понесенные под реализацию этого проекта в разрезе его подзадач: отдельно таксофоны, отдельно точки доступа, отдельно системы вещания. Трудность заключается в распределении затрат, которые нельзя четко определить под отдельный проект, например, трудозатраты или прокладка и обслуживание ВОЛС.

– А что такое банковская гарантия, зачем её получать?

– Банковская гарантия – это банковский продукт, который позволяет не выплачивать живыми деньгами обеспечение исполнения государственных контрактов. Банк выдает специальный документ «Банковская гарантия» тем самым, если простыми словами, обещает заказчику заплатить за нас обеспечение, если мы нарушим условия контракта. Тем самым у компании нет необходимости замораживать свои денежные средства на год. Сейчас заморожено более 70 миллионов денежных средств в виде перечисленных обеспечений. Если мы получим банковскую гарантию, то сможем заменить деньги этим документом и уплаченные средства вернутся нам на расчетный

счет. Для того, чтобы получить банковскую гарантию необходимо предоставить внушительный объем данных (более 40 форм/листов, заполнение которых у меня заняли 2 месяца), банк оценивает риски и принимает решение давать банковскую гарантию или нет.

– Есть вероятность, что могут не дать?

– К сожалению, да. Большая часть активов компании обеспечена корпоративным займом акционера. Это позволяет нам развиваться стремительными темпами и занимать лидирующую позицию на рынке телекоммуникационных услуг Крыма, но для банка подобная структура отчётности говорит о рисках.

– Со временем отчётность станет привлекательной?

– Да, с каждым годом отчётность компании становится всё лучше. И в наличии займов нет ничего плохого, это свидетельствует о развитии. Через 3 года банки будут конкурировать за предоставление подобного рода услуг нашей компании.

– Коллеги, спасибо Вам большое за подробные ответы на вопросы. Материал о Вас станет заключительным в цикле статей о финансистах.

В следующих выпусках читайте цикл статей о жизни городского узла связи Феодосии.



**ГОРОДСКОЙ УЗЕЛ СВЯЗИ СИМФЕРОПОЛЬ ПОКОРЯЕТ
КРЫМСКИЕ ГОРЫ В ВЫХОДНЫЕ ДНИ!**



ИНТЕРНЕТ-КАФЕ

Галина Климова: бои без правил, пауэрлифтинг и бег – три кита, на которых стоит хрупкая девушка

Сегодня в интернет-кафе очень неординарная девушка, специалист по продажам группы по работе с клиентами B2C городского узла связи Симферополя Галина Климова. В чем ее особенность, спросите вы? В том, что Галя занимается сразу тремя видами спорта, два из которых совсем не женские – это бои без правил и пауэрлифтинг. Галя собранная, немногословная, четко отвечающая на вопросы.

– *Галя, расскажите, пожалуйста, о своем увлечении спортом?*

– Я занимаюсь сейчас целенаправленно пауэрлифтингом, стараюсь бегать каждый день и хожу на единоборства пару раз в неделю.

– *Первое, что приходит в голову – как девочка может быть участницей боев без правил?! Как?*

– Ну, очень много девочек этим занимаются. Я решила попробовать. И мне понравилось...

– *Как давно увлеклась боями без правил?*

– Уже несколько лет.

– *Что послужило толчком, причиной начала занятий?*

– Развод с моим мужем.

– *Хотелось встретить его и взять реванш?*

– Было, вначале такое желание, сейчас уже нет, мы очень хорошо общаемся.

– *Что самое сложное в спорте: в боях, в бегах, в пауэрлифтинге?*

– Бег для меня совсем несложный, я наслаждаюсь. Тренировки по ММА (авт. – бои без правил) они сложные, но тоже интересно. Самое сложное для меня сейчас – это пауэрлифтинг, так как что бы расти в силе нужно каждую тренировку выкладываться на 200 %.

– *Есть ли какая-то цель? Или просто занимаешься?*

– Да, есть цель – достичь результатов в Пауэрлифтинге. Пока что.

– *Каких именно?*

– Стать мастером спорта по становой тяге.

– *Кто наставник, личный образец для подражания?*

– Личный наставник – это тренер, он всегда знает, что у меня еще есть силы. Хотя я в этом уверена 😊

– *Поддерживает ли дочка увлечения?*

– Не все, особенно ММА. Бег она любит так как сама им занимается.

– *Где проходят тренировки?*

– В тренажёрном зале и в Динамо. Здесь тренировки по единоборствам.

– *Знакома ли с другими девочками, которые увлекаются боями без правил или пауэрлифтингом?*

– Да знакома, очень с многими.

– *Как проходят ваши встречи? Вы обмениваетесь опытом или гуляете?*

– Мы только вместе тренируемся.

– *Как родители реагируют на хобби?*

– Мама рада, что есть увлечения. Очень поддерживает.

– *Как удаётся совмещать работу и такое большое количество видов спорта, это же требует колоссального времени?*



– Честно, я иногда сама удивляюсь. Но считаю, что если ты хочешь, то время найдешь.

– Спорт помогает работе?

– Да помогает, закаляет характер, избавляет от стресса.

– В чем польза, казалось бы, мужских занятий, для девушки?

– Я несколько раз попадала в такие ситуации, где приходилось применять навыки...

– Это интересно. Расскажи, пожалуйста...

– Ситуации не очень приятные, когда пытались вырвать сумку, в тот момент, когда я шла на тренировку ММА, парень потом долго извинялся...

– Ты принимала участие в боях?

– В профессиональных нет. Занимаюсь для себя.

– Какого цвета твои перчатки? Я знаю, что есть даже розовые, у тебя не розовые?

– У меня красные перчатки, розовых не было.

– Галя, как уберечь свое тело от ударов? Вы занимаетесь в шлемах, с какими-то элементами защиты?

– Да занимаемся в перчатках, шлемах, в накладках на ноги, и в капе.

– Ты очень преобразилась. Наверное, многие твои знакомые хотят быть такой как ты. Как ты питаешься?



– Питание – это та вещь, от которой будет зависеть качество мышц. Поэтому утром медленные углеводы, все остальное это белок. Иногда могу съесть сладости, но потом приходится их отрабатывать в беге 😊

– Как случилось, что еще и пауэрлифтингом занялась?

– Я долго ходила в тренажерный зал просто заниматься, но потом попала на соревнования и заразилась этой энергетикой и решила, что я тоже хочу себя в этом попробовать.

– Как пришла мысль о соревнованиях?

– Без соревнований нельзя обойтись.

– Почему?

– Если ставишь себе цель стать мастером спорта, нужно выступать и соревноваться с другими, иначе никак.

– Сколько по времени занимаешься пауэрлифтингом?

– Занимаюсь 4 месяца, ну, конечно, карантин сделал свое дело...

– В каком смысле?

– За 2,5 месяца мы много пропустили силовых показателей и заново нужно восстанавливать форму...



– Какая цель? Какие соревнования, в которых ты будешь участвовать?

– Цель тянуть 135 кг, это на мастера спорта. Как только буду готова, так сразу же запишусь на ближайшие соревнования.

– Галя, 135 кг – это разве возможно? Это же вес, в два раза превышающий твой вес...

– Да это возможно, главное тренироваться и идти вперед.

– С каким весом ты приседаешь?

– Пока мало, всего 70 кг.

– Как ты определяешь какой должна быть нагрузка?

– В основном это определяет тренер, а так, по тому с какой лёгкостью получается делать.

– Когда успеваешь бегать? Расскажи о своем распорядке дня?

– Бегаю по утрам до работы. Днём работаю, вечером тренировка. Есть дни для восстановления – это полный отдых.

– Сколько таких дней в месяце у тебя?

– 1 день.

– Что посоветуешь начинающим или желающим заняться этими видами спорта девочкам? С чего начать, что делать?

– Для начала прийти в зал и взять тренера, так как он будет помогать и мотивировать. Очень часто вижу людей, которые никогда не занимались силовыми

тренировками, и они, приходя в зал, во-первых, элементарно не знают, как делать те или иные упражнения, во-вторых получают травмы и прочее. Ну и результата не будет.

– Именно потому что без инструктора?

– Да именно поэтому, хотя бы на первый месяц брать тренера.

– Вижу по странице в instagram, что часто путешествуешь, расскажи об этом.

– Да я люблю ходить в горы в походы. Также ходить на каяках, и в велопоходы.

– Куда был последний поход?

– В Новый Свет, с коллегами из нашей замечательной компании.

– Как часто?

– Почти каждую неделю

– С кем ходишь?

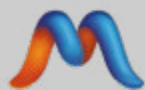
– С коллегами, и друзьями по интересам.

– Какое место в Крыму самое любимое и почему?

– Люблю весь Крым, все места уникальные и примечательны по-своему.

– Спасибо за беседу, желаю стать мастером спорта в выбранном направлении!

Беседовала
директор по связям
с общественностью
Виктория Саулова



ВЕСТНИК «МИРАНДА-МЕДИА»

ЦЕНТР ТЕХНИЧЕСКОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ ОБУЧИЛСЯ РАБОТЕ НА ВЫСОТЕ



ТЕЛЕФОН РЕДАКЦИИ
+7 97 87 53 10 81



viktorija.saulova@miranda-media.ru