

ГЛАВНОЕ

№ 2 (43), февраль 2022 г.

A PANTUS
autoparts group

в деталях



Сергей Мельниченко,
специалист по внешнеэкономической
деятельности компании «ПАНТУС»

ТОЧНОСТЬ – ВЕЖЛИВОСТЬ В ДОСТАВКЕ ТОВАРА

У развитых компаний принято делиться успешными кейсами, и мы не исключение. Сегодня расскажем о своем практическом опыте на тему клиентоориентированности.

Что такое клиентоориентированность? Если кратко, это такой подход к ведению бизнеса и образ мышления, который ставит на первое место клиента и его интересы. Тут важно уметь определить потребности и желания клиента, чтобы удовлетворить их с максимальной пользой.

В каждой компании есть свои фишки. Например, менеджеры Amazon, включая руководителя, раз в год несколько дней проводят в колл-центре, принимая звонки от клиентов. Польза от «погружения» – менеджеры всех уровней из первых уст узнают, что думают об их товарах клиенты. Компания «Starbuck» индивидуализирует процесс приготовления кофе и пишет имя покупателя на стаканчике. И это делается не только для того, чтобы не перепутать напитки, но и чтобы обратиться к клиенту по имени. А свое имя нам всегда приятно слышать – сразу создается впечатление, что тебя ценят и знают.

Нам тоже есть что сказать про клиентоориентированность. Как известно, компания «ПАНТУС» ведет торговлю в интернет-магазине OZON. Доставка товаров до клиента дело уже отлаженное. Но недавно мы убедились, что только тот, кто держит руку на пульсе и решительно действует в стрессовых ситуациях, выходит победителем из любых затруднений.

В одну из доставок мы столкнулись с непредвиденными обстоятельствами. Наш водитель, как обычно, вез товар клиенту, однако его машина сломалась в пути. Требовался ремонт, а значит – неизбежные потери во времени. Быстро было принято решение: мы должны сделать все, чтобы груз нашел своего получателя в срок. Ведь у торговли на OZON есть свои требования по качеству обслуживания и срокам доставки. Рейтинг нашей компании, как продавца товара, мог сильно снизиться, если бы мы не выполнили свои обязательства вовремя.

Наши действия были быстрыми и слаженными. Мы срочно нашли ближайший авиарейс из Пензы в Москву, на который водитель сможет успеть. В процессе столкнулись с рядом сложностей. Выяснилось, что водитель никогда не летал на самолете, поэтому, естественно, не знает правил перевозки багажа и регистрации на рейс. Пришлось все постигать вускоренном режиме.

За дополнительный багаж была введена плата. Опять же, множество коробок с заказами упаковывать в одну единицу багажа оказалось непросто. К тому же, водитель не успел до окончания регистрации сдать багаж. И тут мы приложили максимум усилий: связались с аэропор-



том, попросили задержать регистрацию. Водитель успешно вылетел, а в Москве его встретил другой водитель нашей компании и забрал груз. Доставка заказа была в срок.

99% компаний, заявляют, что они клиентоориентированы, однако сами покупатели выделяют лишь 1% компаний. Мы делаем все, чтобы наша компания входила в этот 1%, который отмечают наши клиенты. Забота о клиентах и индивидуальный подход – одна из главных ценностей нашей компании.

*Этот весенний
праздник - символ
любви, искреннего
восхищения и глубокого
уважения к вам -
женщинам.*



*Желаем
впечатляющих
событий, радостных
эмоций, романтических
переживаний и
ежедневного
вдохновения*

Марта

КОГДА ТАМОЖНЯ ДАЕТ ДОБРО

Знакомьтесь – Сергей МЕЛЬНИЧЕНКО, специалист по внешнеэкономической деятельности. Опыт работы в сфере ВЭД более 15 лет.

– Что включает в себя внешнеэкономическая деятельность компании «ПАНТУС»?

– Наша компания осуществляет поставки автокомпонентов в страны ближнего и дальнего зарубежья, а также закупает определенные товары за границей. В мои должностные обязанности входит оформление экспорта и импорта товара.

– Как вы стали специалистом ВЭД?

– Впервые с внешнеэкономической деятельностью я столкнулся в 2007 году, когда работал на «Балаковорезинотехнике». Мне стало интересно развиваться в этом ключе, со временем пришел опыт. Рад, что мои знания пригодились в компании «ПАНТУС», где я работаю уже много лет.

– Что значит оформление импорта?

– Как известно, под импортом подразумеваются товары, ввозимые из других стран. На таможне товар в обязательном порядке проходит процедуру так называемой таможенной очистки. Чтобы товар появился на нашем рынке, мы должны заполнить декларацию, заплатить таможенные пошлины, НДС. Далее подключается логистика по доставке товара к месту назначения. По импорту наша компания активно сотрудничает с Китаем. В прошлом году приходили контейнеры с товаром оттуда, сейчас ждем очередное поступление. Два года назад был договор на поставку товара от французской фирмы.

– На какую таможню приходят поставки из-за рубежа?

– Если говорить про Китай, то товар растаможивается во Владивостоке. То есть морским путем контейнеры доставляются до Владивостока, разгружаются в порту и подаются документы на таможню. Вся таможенная процедура происходит там. Потом товар грузится на железную дорогу и доставляется в Москву, откуда мы его забираем, т.к. у нашей компании своя логистическая сеть.

– Как происходит взаимодействие с таможней?

– Все делается удаленно. Получение информации и оформление документов происходит на портале Федеральной таможенной службы России (ФТС), где имеется единая база данных. На портале мы можем подать

декларацию, узнать, сколько денег у нас на лицевом счете ФТС, с которого мы оплачиваем таможенные сборы, НДС и пошлины за товар. Все прозрачно – заходишь на портал и видишь.

– А бывают какие-то нестыковки в работе с таможней?

– Иногда случается. Например, зарубежный поставщик передает документы, а на таможне после взвешивания выясняется, что вес груза не совпадает с заявленным. Такие моменты приходится корректировать.

– В какие страны «ПАНТУС» экспортирует товар?

– В основном в страны ближнего зарубежья – Казахстан и Белоруссию. В прошлом году был экспорт в Бразилию. Также регулярно мы отправляем товар на Украину.

Экспорт в Казахстан и Белоруссию оформляется по упрощенной форме, поскольку эти страны входят в Евразийский таможенный союз. При экспорте в страны, не входящие в этот союз, оформляется декларация. Соответственно, при возникновении вопросов со стороны таможенного инспектора, мы должны без волокиты на них ответить.

– Судя по тому, что вы рассказываете, вам надо хорошо знать таможенное законодательство.

– Да, я постоянно слежу за всеми новшествами. На портале Федеральной налоговой службы размещена соответствующая информация, которая регулярно обновляется. Кроме того, наша компания сотрудничает с таможенными брокерами. Если мы что-то не знаем, они помогают и дают советы, как поступить в тех или иных спорных ситуациях.

Например, по кодам ТН ВЭД. Это товарная номенклатура, принятая для внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза. Код состоит из десяти цифр, которые обозначают группу товара, товарную позицию, субпозицию. Любой товар, вывозимый или ввозимый на территорию РФ, имеет определенный код. От кода ТН ВЭД зависит таможенная стоимость товара и, соответственно, величина оплаты таможенных пошлин. Надо внимательно следить и кодировать товар правильно. Если Федеральной таможенной службой выявляют ошибки или неточности в ТН ВЭД, товар могут не выпустить из страны. В этом году



многие коды ТН ВЭД устарели, вместо них были введены новые.

– Какими профессиональными качествами, на ваш взгляд, должен обладать специалист ВЭД?

– Прежде всего – это внимательность, потому что любая ошибка при экспорте товара влечет за собой административное правонарушение и штрафные санкции. Поэтому документы перед подачей на таможню лучше лишний раз проверить. Помимо взаимодействия с таможней, необходимо составлять отчетность о внешнеэкономической деятельности в налоговые органы, подавать заявления на возмещение НДС. То есть надо еще обладать многими знаниями.

– Если сравнить внешнеэкономическую деятельность компании за несколько лет, то какие изменения можно увидеть?

– У нас уже давно стабильный экспорт. Отмечается динамика роста. Мы стремимся охватить как можно больше клиентов за рубежом, расширить свои возможности. Увеличиваются и объемы зарубежных поставок. Например, в этом году наша компания планирует открыть экспорт в Узбекистан.

БЛИЦ

1. Ваши любимые книги?

Мне нравится писатель Ерофей Трофимов и его стиль повествования. Мне интересны все его книги, особенно «Еще один шанс», «Казачья кровь», «Казачий спас».

2. Чем вы любите заниматься в свободное время?

Летом все основное время занимает дача, зимой люблю смотреть спортивные передачи. Привлекают такие виды спорта, как биатлон, лыжи.

3. Как можете охарактеризовать себя в двух словах?

Ответственный и коммуникабельный.

4. Чему бы вы хотели научиться в будущем?

Хорошо бы научиться кататься на лыжах коньковым ходом.

СКОРОСТИ НЕ СБРАСЫВАЕМ НА ВИРАЖАХ



В Балаково завершились соревнования по зимнему дрифту. В течение января-февраля прошли этапы гонок Drift Weekend, а 26 февраля – заключительный этап Drift Battle Balakovo-2022.

Дрифт – это особая техника прохождения поворотов в управляемом заносе при максимально возможной скорости. Пилоту за рулем автомобиля необходимо проявлять максимальный контроль над машиной. Критериями для определения мастерства являются длительность, качества и эффектность скольжения в заносе. В дрифте используются в основном автомобили с задним приводом – когда задние колеса теряют уверенное сцепление с дорогой, происходит нужный тип заноса.

За последние годы дрифт прошел длительный путь от обычного хобби до полноценного вида автомобильного спорта. Им занимаются как рядовые любители авто, так и профессионалы. Это спорт молодых и дерзких, тех, кто хочет ощутить новые эмоции в процессе управления автомобилем.

Дрифтовать можно круглый год, но особенно сложными и экстремальными считаются зимние гонки. Впервые такие соревнования, по инициативе активной молодежи, прошли в Балаково четыре года назад и теперь с каждым сезоном набирают популярность. Местом для проведения гонок выбран спортивный трек в районе Мамайки, который в процессе подготовки заливается водой для создания ледяной поверхности.

Наряду с балаковцами в этом году на старт вышли пилоты из Саратова, Самары и Тольятти. Заезды получились очень зрелищными. Одним из участников стал наш коллега – **Руслан ВЯЗОВСКИЙ**, он принял участие в заездах и добился неплохих успехов.

Для Руслана это первые соревнования. Профессионально дрифтом он занимается совсем недавно, а водительские права получил два года назад. Опыта пока мало, но есть большое желание и максимально бое-

вой настрой. Мы, конечно, болели за него!

– Вообще не рассчитывал на серьезный результат, даже пройти квалификацию не думал. Но все получилось, – поделился он. – Люблю машины, нравятся виражи, скорость. Готовил свою машинку повышенным нагрузкам по деталям подвески, мотору. Надеюсь, в будущем смогу догнать более мощных и опытных спортсменов.

По итогам Drift Weekend Руслан Вязовский вошел в ТОП-16 и занял 12-е место. Поздравляем!



УСПЕШЕН ТОТ, КТО В СПОРТЕ

– Ринат Загитович, как давно вы занимаетесь спортом? Каких успехов добились?

– Спортом я занимаюсь столько, сколько себя помню, с самого раннего детства. Отжимания, подтягивания, здоровый образ жизни. К этому я приучен с самых ранних лет. Это привело к тому, что я удостоился звания мастера спорта России по гиревому спорту. Сейчас я являюсь председателем федерации борьбы Арского муниципального района. Мои ребята показывают хорошие результаты на соревнованиях самого разного уровня. Например, занимали первое место по республике. В этом году на соревнованиях, которые проходили в Казани в рамках первенства республики Татарстан, завоевали бронзу.

– Когда и с чего начали предпринимательскую деятельность?

– 15 лет назад я начал заниматься запчастями для автомобилей ГАЗ, УАЗ, КАМАЗ и тракторов. Дело пошло успешно. Сейчас я владею тремя магазинами, специализирующихся на продаже запчастей и сдаю в аренду продуктовый магазин. Кстати, мои сотрудники также занимаются спортом, некоторые профессионально. Среди них – два мастера спорта.

– Насколько качества, которые присущи спортсменам, могут пригодиться в бизнесе?

– По своему опыту могу сказать однозначно. Тот, кому близок спорт, во многом успешен в жизни. Причём это касается всех аспектов: семья, бизнес, работа. Умение побеждать, стремиться к лучшим результатам, дисциплина, самоорганизованность – это те качества, которые помогают добиваться успехов как в спорте, так и в бизнесе. Человеку, который пристрастился к рюмке и (или) сигарете, априори не до работы. Утром, как правило, ему плохо, не до бурной деятельности, а в голове мысль – похмелиться или поспать ещё. И напротив, человек, который не имеет вредных привычек

Мастер спорта по гиревому спорту, председатель федерации борьбы Арского муниципального района, успешный предприниматель. Это лишь малая часть того, что можно сказать о Ринате АЛЕЕВЕ – нашем постоянном партнере и хорошем друге. О спорте, бизнесе и формуле успеха Ринат Загитович поделился с нашей газетой.



Р.З. Алеев на эстафете олимпийского огня

и занимается спортом, всегда в тонусе, у него есть цели, планы, мечты. Естественно, такой человек деятелен и работоспособен, его разум чист, а организм силен.

– Как давно вы работаете с компанией «ПАНТУС»? Довольны сотрудничеством?

– Очень доволен! Мы сотрудничаем более года, и ни разу за это время у меня и моих сотрудников не возникло даже малейших нареканий. Продукция поступает всегда в срок, качество – на высоте, цены также приятно радуют. Мы заказываем у компании «ПАНТУС» достаточно большой ассортимент запчастей. Планируем и дальше продолжать партнёрство долго и плодотворно.

– С вами работает персональный менеджер. Взаимодействие эффективно?

– Да, видно, что в компании настоящие профессионалы. Менеджер постоянно держит со мной связь. Всегда чётко и быстро оформляет заказы, предлагает новые позиции в ассортименте. С такими людьми приятно работать.

– Скоро Международный женский день. Есть что сказать представительницам прекрасного пола?

– Я искренне и от всей души поздравляю представительниц нежного пола с их праздником. Вы вдохновляете нас, побуждаете делать благородные поступки и дела. Желаю вам здоровья, счастья, любви, весны в душе в любое время года и мирного неба над головой! Поздравляю!

ЧИТАЙТЕ И РАСТИТЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНО

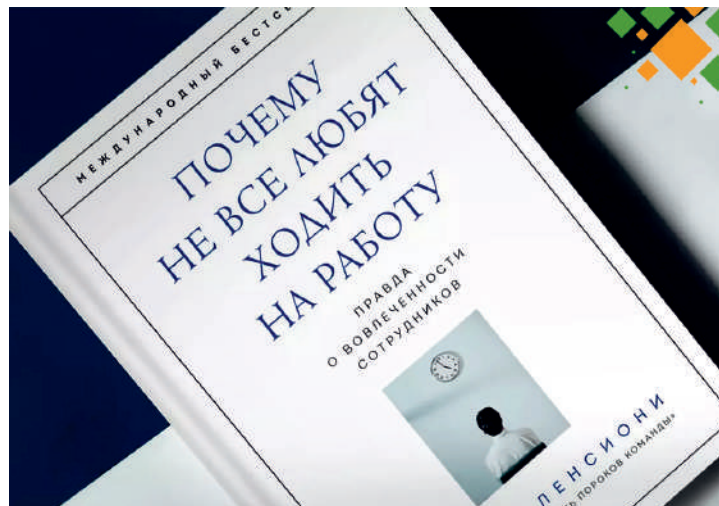
Представляем новую подборку книг по саморазвитию

Патрик Ленсиони. ПОЧЕМУ НЕ ВСЕ ЛЮБЯТ ХОДИТЬ НА РАБОТУ

Книга примечательна тем, что это симбиоз художественного произведения и практически полезного труда, благодаря чему она легко и увлекательно читается.

В первой части описано, как главный герой начал разрабатывать теорию неудовлетворенности работой. И ему удалось вывести три постулата

неудовлетворенности: «обезличенность», «ненужность» и «неизмеримость». Во второй части постулаты подвергаются подробному описанию и анализу. Автор, на примере сети магазинов, разбирает влияние корпоративной культуры на прибыльность. Эта книга будет интересна всем, кто имеет отношение к управлению персоналом.



Немного о самих постулатах

Обезличенность. Все нуждаются в понимании и оценке своей работы со стороны руководства. Личный интерес со стороны руководства должен быть периодическим и действительным, а не формальным. Например, одно дело знать, что дочь сотрудника любит танцевать, и совсем другое – спросить, как прошло пятничное выступление.

Ненужность. Каждый хочет чувствовать, что его работа важна. Если человек не видит ничего, кроме обязанностей, и не видит, какой вклад он вносит в общее дело, возникнет недовольство работой.

Неизмеримость. Для работников важно иметь возможность измерить свой вклад. Без осязаемых инструментов измерения успеха и неудач мотивация исчезнет, сотрудники поймут, что не способны что-то изменить.

Сет Годин. ДОВЕРИТЕЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ

В книге есть довольно интересные мысли, однако нельзя сказать, что они принципиально новы. Книга написана еще 2008 году, а это для динамично развивающейся сферы маркетинга – колоссальный срок.

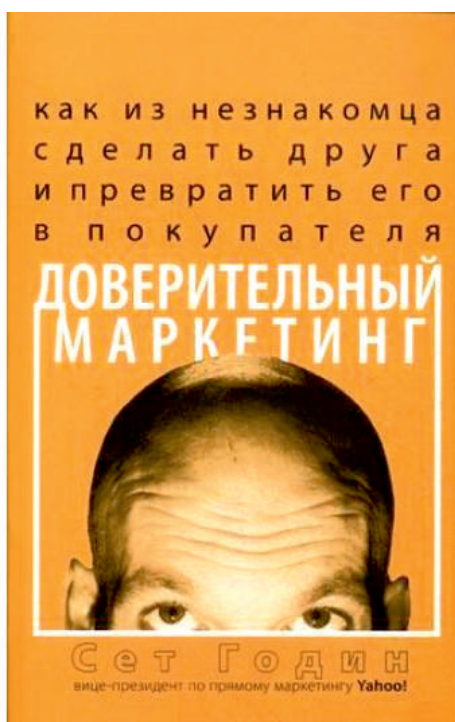
Весь труд посвящен теории доверительного маркетинга, принципиально отличающегося от маркетинга отвлекающего. Отвлекающий – это традиционные средства рекламы и взаимодействия с клиентом (реклама в СМИ, телевидении, e-mail рассылка без получения разрешения от клиента и т. д.). Доверительный маркетинг выгодно отличается тем, что это санкционированный контакт с потребителем, то есть подразумевающий обратную связь.

Автор настаивает, что нужно сосредоточиться не на количестве, а на качестве взаимодействия с каждым конкретным клиентом, давшим разрешение. Это продолжительный путь формирования до-

верия, но в перспективе вы получите больше прибыли, чем от большого числа невовлеченных покупателей. Основная цель доверительного маркетинга – сделать из незнакомца друга и превратить его в покупателя, путем получения согласия на участие в продаже. Но, разумеется, нужно предложить какой-то бонус, чтобы человек был мотивирован вступать в диалог.

В книге описаны 5 уровней доверия, которых может со временем добиться толковый маркетолог. Самый низкий уровень – спам, а высший пилотаж – «внутреннее вливание», покупка от лица своего клиента, но злоупотребление категорически невозможно.

Советуем изучить теорию доверительного маркетинга вкратце, но для углубленного чтения выбрать более актуальную литературу на тему формирования лояльности клиентов.



ТОЧНО В СРОК И ХОРОШЕГО КАЧЕСТВА

Детали компании «ПАНТУС» выпускаются на площадке «Рустех». О важных составляющих производственного процесса рассказывает Сергей БЕЛОГЛАЗОВ:

– На производстве выпускаются резинотехнические изделия и запасные детали для отечественных и импортных легковых автомобилей, таких как ВАЗ, «Ока», Lada, Kia, Hyundai, Renault, Nissan, Chevrolet, «Шевроле-Нива», Mitsubishi Lancer, Toyota Corolla, Daewoo.

Производство располагается в Балаково, оно относительно молодое, ему два года. Но в течение двух лет происходят преобразования. Модернизация – важный процесс для компании «ПАНТУС». Она заключается не только в расширении производства, закупке нового оборудования, но и выпуске нового вида продукции – силиконовых патрубков, которые отличаются высоким качеством.

Сейчас ассортимент составляет порядка 300 позиций деталей РТИ: патрубки, втулки, подушки опоры, прокладки, пыльники, чехлы, шланги. «ПАНТУС» гибко реагирует на запросы рынка и стремится выпускать продукцию, которая востребована потребителями в настоящее время.



Производство силиконовых патрубков

Производство включает в себя полностью весь технологический цикл – от подготовки резиновых смесей до готовых деталей. Для производства резиновых смесей выделен специальный подготовительный участок, оборудованный вальцами. Для каждого вида РТИ готовится своя резиновая смесь в соответствии с заявленными техническими характеристиками. Непосредственно сами детали изготавливаются на импортных прессах – итальянских и чешских.

Серьезное внимание уделяется сырью для резиновых смесей, от этого напрямую зависит качество деталей. Оно закупается у лицензированных поставщиков. Практически все химические ингредиенты – импортные, каучуки и наполнители – от отечественных поставщиков. Для производства силиконовых патрубков применяется только импортное сырье: сетка для армирования, каучуки фирмы «Байер», вулканизирующие добавки европейских марок.

Модернизация продолжается и сейчас, достраивается основной производственный цех, на увеличившихся площадях планируется установить новое современное оборудование. Стремление развиваться, расширять ассортимент производимой продукции отвечает целям ООО «ПАНТУС».

Четкое соблюдение стандартов в технологическом процессе, выполнение требований к характеристикам сырья и оборудования, а также наличие высококвалифицированных кадров позволяют сохранять высокий уровень качества производимой продукции. Разработка технологических карт, подготовка и сам ход производственного процесса постоянно контролируются со стороны компании «ПАНТУС».





Массаж помогает пациентам избавиться от неприятных и болезненных ощущений, восстановиться после болезней. Чем полезен массаж и когда стоит обратиться за помощью к специалисту – рассказал массажист ЛДЦ «Гиппократ плюс» Максим ШАРОВ.

ЛЕЧИТ, УКРЕПЛЯЕТ И ДАРИТ ХОРОШЕЕ НАСТРОЕНИЕ

– Как давно вы в профессии?

– Массажистом я работаю в течение пяти лет. Имею соответствующее образование. Техникам массажа учился у специалистов нашего областного центра, а также Пензы и Москвы.

– Какие виды массажа вы применяете в своей практике?

– Оздоровительный, антицеллюлитный, миофасциальный, миоструктурный, спортивный. В редких случаях – тайский массаж. Чаще всего бывают востребованы классический оздоровительный массаж и массаж спортивный.

Если взять оздоровительный, то при его выполнении используется обычная техника массажа. Применяются оздоровительные практики, которые устраняют боль, ликвидируют отеки, предупреждают атрофию и укрепляют мышцы. То есть благодаря такой процедуре запускаются процессы, способствующие оздоровлению человека.

Спортивный массаж делается в более жесткой технике, потому что необходимо прорабатывать глубокие ткани. Как правило, им пользуются спортсмены. Такой массаж может выполняться раз в неделю, и чтобы восстановиться после него даже порой требуется несколько дней.

Больше к спортивному массажу относится и массаж миофасциальный. Его особенность в том, что воздействие оказывается не на сами мышцы, а на окружающую их оболочку соединительных тканей.

– Есть ли разница между классическим массажем и расслабляющим?



– СПА процедуры подразумевают минимум механического воздействия на тело человека, там, в основном, применяются расслабляющие техники – поглаживания, легкие выжимания, которые устраняют тревогу, снимают тонус мышц. А в классическом оздоровительном массаже все направлено на устранение определенной патологии. Это может быть боль, рубцово-спаечные процессы, защемление нерва.

– Можно ли вылечиться массажем?

– Вокруг массажа складывается много мифов и легенд. Вылечиться от того или иного заболевания

можно только при комплексном подходе. Хорошо, когда массажист работает в команде с грамотным неврологом, физиотерапевтом. Часто люди уповают на массаж как на волшебную таблетку. Но на самом деле должно быть еще и медикаментозное лечение, и физиопроцедуры. Тогда действительно возможно устранить недуги позвоночника, опорно-двигательного аппарата. А вот когда у человека просто накапливается усталость, раздражительность, необоснованная тревога, то можно обойтись и просто посещением массажного кабинета. Уже доказано, что эти симптомы массаж хорошо убирает.

– Когда желательно делать оздоровительный массаж?

– Причин много, но всегда надо знать, что главным образом этот вид массажа направлен на профилактику возникновения болезней. Поэтому каждый должен отталкиваться от своей профессии. Допустим, если у вас малоподвижный образ жизни, сидячая работа, то заранее надо задуматься о состоянии своего позвоночника в будущем. Потому что часто человек обращается за помощью к массажисту уже при сильной боли, т.е. когда наступает острый период заболевания. А в таком состоянии массаж противопоказан.

– С какими проблемами к вам приходят пациенты?

– С самыми разными: психоэмоциональное напряжение, бурситы, грыжи и протрузии позвоночника, остеохондроз, целлюлит.

Хотел бы особо обратить внимание на массаж, который помогает восстанавливаться после болезней и травм. Причиной для него могут быть травмы нижних или верхних конечностей, всевозможные вывихи, послеоперационный период. Массаж при таких заболеваниях помогает ускорить процесс регенерации, восстановить опорно-двигательные функции организма. Это на самом деле большая работа, влияющая в итоге на качество жизни человека в дальнейшем: будет ли он ходить потом строем или же самостоятельно.

– А при восстановлении после ковида массаж помогает?

– В основном все постковидные истории, с которыми приходилось иметь дело, касаются того, что требуется убрать у пациента тревожность, провести общеукрепляющий курс. Если же человек переболел пневмонией, то ему пойдет на пользу массаж, помогающий убрать мокроту из дыхательных путей.

– Используете ли вы в работе массажные аппараты?

– Да, это перкуссионный массажер, с помощью которого выполняется «ударно-волновая терапия». Как правило, применяю его в завершение сеанса. Этот массажер воздействует на триггерные точки (зажимы) более мягко, нежели пальцы рук. Получается хороший эффект.

ЛДЦ «Гиппократ плюс»

г. Балаково,
ул. 30 лет Победы, 35а

понедельник – пятница: 8.00 – 20.00
суббота – воскресенье: 8.00 – 14.00

позвонить: 8 8453 230-262, 8 927 107-30-03,
8 987 803-000-3



КОМУ ДОБАВКИ?



Если хотите достичь максимального эффекта от занятий фитнесом, то вам просто не обойтись без правильного спортивного питания. О том, чем оно полезно, мы побеседовали со старшим тренером клуба «Fitness Life» Вадимом ГОБОЗОВЫМ.

– Почему людям, занимающимся спортом или ведущим физически активный образ жизни, рекомендуется спортивное питание?

– Спортивное питание – это особая группа пищевых добавок, которая выступает в роли дополнительного источника полезных веществ для организма. Очень часто с обычной пищей мы недополучаем необходимые суточные нормы микроэлементов, белков, углеводов и витаминов. Когда человек занимается спортом, то у него происходит большой расход энергии, которую надо восполнять. Существует большой выбор продуктов спортивного питания, по своему составу они подразделяются на витаминно-минеральные комплексы, белковые, углеводные и т.д. Также широко популярны изотонические напитки, употребление которых поддерживает водно-солевой баланс в организме во время занятий и помогает восстанавливаться. Спортивные добавки включают в себя множество полезных элементов, они абсолютно безвредны.

– Например?

– Один из них L-карнитин – аминокислота, позволяющая получать дополнительную энергию за счет сжигания подкожного жира. Это очень популярная добавка. L-карнитин ускоряет регенерацию тканей, повышает физическую выносливость и сокращает период восстановления после тренировок, улучшает насыщение клеток кислородом, снижает образование молочной кислоты в мышцах, замедляет старение организма. Принимается за 15-20 минут до тренировки.

– Чем полезны белковые комплексы?

– Белки – это своего рода кирпичики для строительства мышц. Каждому из нас нужен крепкий мышечный корсет. Белки содержатся в рыбе, мясе, бобовых. Однако при серьезных физических нагрузках, тех белков, что мы получаем с пищей, становится недостаточно. Человек может регулярно заниматься на тренажерах, бегать, прыгать, но так и не обрести нужный мышечный рельеф. Чтобы организм человека удовлетворил себя в суточной норме белков, по самым скромным подсчетам, мужчине надо съедать в день по полкилограмма говядины. Не каждый на это способен. Наряду с обычной пищей допол-



нительным источником белка служат разнообразные белковые коктейли, содержащие изолят протеина или просто протеин. Такие коктейли очень удобны как для людей худеющих, так и для набирающих мышечную массу.

– Из чего изготавливается спортивное питание на основе белка?

– Все белковые коктейли производятся из сыворотки молока, которая сама по себе является полезным продуктом. Благодаря современным технологиям научились выбирать из сыворотки ценный белок. В процессе обработки ему придаются разные вкусы. В спортивном питании белок содержится в концентрированном состоянии, в 100 граммах продукта – суточная норма белка.

– Почему необходимы дополнительные углеводы?

– Углеводы нужны для воспроизводства энергии в организме. Они «работают» на расщепление белков. Если углеводов не будет хватать, то белки просто не усвоятся. Разработаны специальные белково-углеводные смеси – гейнеры, принимать которые следует до и после тренировки.

Добавлю, что также в спортивном питании не обойтись без витаминов и минералов. Прежде всего, они дают человеку крепкий иммунитет, участвуют во всех обменных процессах.

– Когда следует принимать спортивное питание?

– Поскольку все, о чем мы сегодня говорим, больше относится к активным биологическим добавкам, то эти комплексы нужно употреблять не как основную пищу, а в качестве дополнительного питания. Например, утром у вас полноценный завтрак из обычных продуктов. А вот между завтраком и обедом, особенно до или после тренировки, вы можете принимать белковые и углеводные коктейли. Заменять основной прием пищи спортивными добавками нельзя, только дополнять. Более подробные инструкции и дозировки каждый производитель индивидуально пишет на упаковке.

– Как корректируется спортивное питание в зависимости от видов спорта?

– Обычно корректируются дозировки. Если тренировки высокоинтенсивные, то и расход углеводов, белков увеличивается в несколько раз. Соответственно, дозировки надо увеличивать. Бодибилдеру, которому надо наращивать мышечную массу, естественно требуется больше белковых коктейлей. Если же человек, к примеру, боксер и ему нежелательно большую мышечную массу набирать, чтобы оставаться в своем весе, то ему больше нужны аминокислоты, витамины, минералы. Девушкам, желающим похудеть, с осторожностью следует употреблять углеводные коктейли, потому что они немного способствуют набору веса. Вообще углеводные коктейли придумали для людей астенического телосложения: худых, долговязых, с недостаточной массой тела.

– Вы, как тренер, даете рекомендации по питанию?

– На первой тренировке беседуя, какие ограничения есть по здоровью и какие цели ставит перед собой человек. Исходя из целей, уже даю советы по основному питанию. Показываю, что у нас есть в спорт-баре из спортивного питания. Часто рекомендую добавку ВСАА – это аминокислота, придающая силы при интенсивных нагрузках. Потом протеин-геймер и обязательно витаминно-минеральный комплекс. Это основное. Можно еще креатин – это энергия в чистом виде. Если клиент хочет сбросить вес на тренировках, тогда рекомендую L-карнитин и, опять же, белковые коктейли – от них жира не наберешь.

– Клуб «Fitness Life» предлагает широкий выбор продуктов спортивного питания. Каким брендам отдается предпочтение?

– Мы заказываем бренды, которые заработали себе имя на рынке, чьи спортивные добавки испытаны и действительно работают. Это делается, чтобы избежать подделок. Со спортивным питанием, которое предлагает наш спорт-бар, вы достигнете качественного результата быстрее и легче, чем с непроверенными продуктами.

I YES. I QUIZ!

8. В 1872 году на станции Ясенки произошла трагедия: из-за несчастной любви покончила с собой Анна Пирогова. Позднее жена известного дворянина вспоминала, что эта неприятная история произвела сильное впечатление на ее супруга. Напишите фамилию супруга.

РАЗВИВАЯ ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ



ЛУКОЙЛ – одна из крупнейших компаний в мире по добыче и переработке нефти и газа, а также по производству нефтепродуктов и продуктов нефтехимии.

ЛУКОЙЛ
НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ

Взаимодействие с автопроизводителями

Это важное направление в деятельности компании. Специалисты занимаются разработкой оригинальных масел с учетом требований автопрома, участвуют в научно-исследовательских программах. В результате, смазочные материалы ЛУКОЙЛ имеют 1200 актуальных одобрений мировых автоконцернов. Масла используются для первой заливки в автомобили Renault, Volkswagen, Ford, MAN и другие.

В 2005 году было основано дочернее предприятие компании – ООО «ЛЛК-Интернешнл» для производства и реализации смазочных материалов. Спустя некоторое время бренд ЛУКОЙЛ вошел в десятку мировых производителей. Ассортимент же увеличился с 80 до 700 наименований благодаря постоянным инвестициям в исследования. Заводы компании первыми в России прошли сертификацию по международному автомобильному стандарту для поставщиков автокомпонентов – IATF 16949:2016. Смазочные материалы ЛУКОЙЛ отвечают всем требованиям систем контроля качества Ford Quality System Q1 и Volkswagen Formel Q, а также сертифицированы по стандарту Ассоциации автомобильной промышленности Германии VDA 6.3.

ЛУКОЙЛ – производитель «полного цикла»

В отличие от большинства брендов, компания производит собственные базовые масла, готовые смазочные



материалы и присадки. Отвечая за качество продуктов от первого до последнего шага, ЛУКОЙЛ серьезно подходит к проверке товаров на соответствие высочайшим мировым стандартам. Как результат, в производстве используется высокоочищенное изопарафиновое базовое масло группы III+ с образцовыми высокотемпературными и вязкостными характеристиками.

Предприятия ЛУКОЙЛ выпускают масла как для легкового и коммерческого автотранспорта: моторные и трансмиссионные, так и транспортные масла, созданные специально для грузовых автомобилей. Производство смазочных материалов охватывает 8 собственных заводов и 2 совместных предприятия в России и за рубежом, а также 25 партнерских заводов по всему миру. Компания поставляет продукцию в 100 стран.

GENESIS – флагман среди смазочных материалов ЛУКОЙЛ

LUKOIL GENESIS – это уникальные синтетические масла, разработанные с применением инновационных технологий, позволяющие двигателям выйти на новый уровень защиты, надежности

и экономичности. Каждое масло линейки имеет свою специализацию и усиленные свойства, которые достигаются благодаря уникальным молекулярным соединениям.

Тестирования показали, что масло ЛУКОЙЛ GENESIS ARMORTECH 5W-40 защищает двигатель от износа в 10 раз лучше по сравнению с требованиями американского отраслевого стандарта API и в 2,5 раза лучше европейских нормативов ACEA.

Защита от подделок

Для защиты своей продукции и безопасности потребителей компания разработала инновационную систему контроля подлинности канистр. Технология производства канистр включает в себя следующие уровни защиты: вплавляемая этикетка, которая защищена от влаги и прямых солнечных лучей; термо-маркировка с индивидуальным номером канистры, номером партии и датой производства; двойная крышка и трехслойные стенки канистры; дополнительная маркировка на дне канистры. Единственный способ подделывать такую тару – купить аналогичное оборудование, которое стоит миллионы.



Компания «ПАНТУС» – официальный дилер «ЛЛК-Интернешнл» ЛУКОЙЛ на территории Саратовской области. Заказывайте масла ЛУКОЙЛ у нашего территориального менеджера Николая Уткина по телефону: +7 927 149 27 02.



*Всегда в движении, развивая
партнерские отношения*

Преимущества продукции:

 **Защита трущихся
частей в
двигателе**

 **Высокие
противоокислите
льные свойства**

 **Уменьшение
потери энергии
двигателя при его
трении**

 **Отличные
противокоррозион
ные качества**



8 (800) 555 87 21

www.pantus.ru