

ГЛАВНОЕ

№ 6 (47) 2022 г.

А **PANTUS**
autoparts group

в деталях



**Эльвира
КАДЫШЕВА,**
ЭКОНОМИСТ
компании «ПАНТУС»

Рост по всем направлениям: интервью с руководителем транспортного отдела Александром Решетовым



В августе компания «ПАНТУС» закупила три автомобиля КАМАЗ, новый грузовой транспорт призван повысить качество обслуживания наших клиентов.

– Потребность в расширении автомобильного парка была продиктована реалиями сегодняшнего дня. Совсем недавно у нас появились новые деловые партнеры в Белоруссии и Таджикистане, сейчас планируются маршруты по доставке грузов в эти страны. Значительно выросли объемы поставок и на прежних направлениях, включающих в себя: Юг России, Кавказ, Урал, Сибирь, центральные регионы и северные города.

Новые КАМАЗы сразу же включились в работу. За рулем – опытные водители Дмитрий Шапошников, Игорь Коновалов, Денис Савенков.

Сейчас в доставке заказов задействовано около сорока единиц грузового транспорта. Наряду с КАМАЗами используются DAF, Volvo, Renault, а также ГАЗели и ГАЗоны.

Автомобили, поступившие на службу в нашу компанию, входят в линейку магистральных грузовиков нового поколения (K5), выпуск которых недавно был освоен Камским автомобильным заводом. Марка КАМАЗ 54901 отличается высокой мощностью при плавном ходе и легкости управления, большими межсервисными интервалами, низким расходом топлива и повышенным комфортом кабины.

Грузоподъемность каждого из приобретенных КАМАЗов 19 тонн, в один комплект входит тягач и прицеп. Уверены, положительный результат не заставит себя долго ждать, – рассказывает Александр Павлович.

Задача – избежать ошибок: интервью с сотрудником службы безопасности Игорем Сафроновым

– В чем заключаются ваши основные обязанности?

– Контроль качества работы персонала, распределение трудовых ресурсов на складах, контроль приемки, хранения и отгрузки товара, обеспечение безопасности деятельности компании. Принимаю участие в проведении инвентаризации.

– На ваш взгляд, в чем польза от вашей работы нашим клиентам и компании в целом?

– Думаю, что мое участие в общем процессе помогает минимизировать ошибки в работе компании, такие как некорректная отгрузка, неверный под-

счёт товара, который отправляется клиенту. Мы работаем в системе WMS, где человеческий фактор сведен к минимуму. Но если ошибка возникает – моя задача выявить причину и предупредить ее в следующий раз.

Благодаря дополнительному контролю со стороны службы безопасности, товар клиентам доходит в целостности и сохранности.

– Что вам нравится в работе?

– Ответственность. Чувствую свою причастность к конечному результату деятельности компании. Постоянно ощущаю себя частью одной команды.



Прибыль – не самоцель, а источник развития: интервью с экономистом компании «ПАНТУС» Эльвирой Кадышевой

– Что входит в ваши задачи?

– В любой компании есть постоянные расходы, т.е. затраты которые будут в любом случае, вне зависимости от прибыли и переменные расходы, напрямую влияющие на размер прибыли. При правильном распределении издержек (расходов) на переменные и постоянные, контролировать управленческую деятельность фирмы можно гораздо эффективнее. Нами ведется статистика соотношения каждой статьи затрат по отношению к общей выручке. И, если происходит резкое изменение в ту или иную сторону, сразу берем в работу для детального анализа. Сокращение затрат, конечно, помогает нам увеличить маржу прибыли, однако сокращение расходов решит эту задачу частично.

Поэтому мне, как экономисту, контролировать расходы компании важно учитывать причины, по которым наши клиенты выбирают нас и сотрудничают с нами уже много лет.

– Какие конкретно направления деятельности компании находятся в вашем поле зрения?

– Помимо оперативных задач я работаю над тремя актуальными проектами: рентабельность поездок, работа с дебиторской задолженностью и новое направление – тендерные закупки.

Транспортные цех в нашей компании является достаточно затратным отделом с экономической точки зрения и имеет весомую долю в расходах нашей компании. Поэтому первое, с чего я начала при вступлении в должность экономиста, это оцифровка и сбор информации по всей деятельности транспортного отдела. Необходимо учитывать, что доставку грузов до наших клиентов компания осуществляет абсолютно бесплатно. Эту услугу наши клиенты высоко ценят. Поэтому политика компании неизменна – доставка заказов в любом случае останется бесплатной и количество рейсов сокращаться не будет. Однако мы настроены на оптимизацию расходов самой поездки. Для достижения этой цели в компании в этом году проходит внедрение программы «Система управления перевозками». Это современное программное решение. Программа полностью автоматизирует процесс, наши водители будут оснащены специальными планшетами, в которых программа поможет выстроить оптимальный маршрут. И клиенты фирмы «ПАНТУС» в специальном приложении смогут видеть в реальном времени, на какой стадии доставки находится груз и конечное время доставки. Мы считаем, что эта прог-

рамма даст нам прорыв в качестве обслуживания. Соответственно, если все будет автоматизировано, мы будем лучше видеть детали поездки, и будет проще получить отчет по расходам.

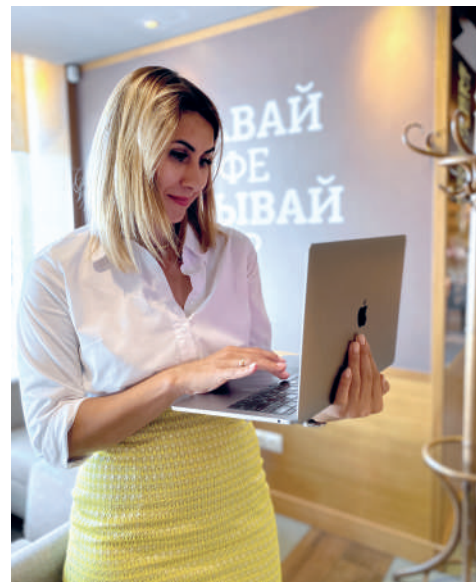
– Как ведется работа с дебиторской задолженностью?

– Процесс управления дебиторской задолженностью – очень важный элемент функционирования любого предприятия и наша компания – не исключение. Дебиторская задолженность нуждается не просто в постоянном контроле, а в ежедневном анализе. При предоставлении отсрочки нашим покупателям учитываются многие факторы. Например: ранжирование покупателей, с учетом истории кредитных отношений; объем закупки и предлагаемые условия оплаты; оценка среднего срока погашения задолженности и вероятные отклонения; определение условий продаж, которые обеспечат гарантированные поступления денежных средств.

Ежедневная работа по взысканию просроченной задолженности ведется всеми доступными средствами воздействия на клиентов: от телефонных переговоров до составления гарантийных писем с графиком платежей по погашению задолженности. А далее по результатам проведенных мероприятий мы выстраиваем свою систему платежей.

– Все мероприятия, о которых вы рассказали, касаются снижения расходов и, в связи с этой задачей, активизации внутренних резервов. А как обстоят дела с привлечением новых источников дохода?

– Одна из самых главных задач предпринимателей – поиск клиентов для продажи товаров и услуг. С помощью тендеров их можно найти по всей России. В этом году наша компания также начала участвовать в тендерных закупках. Это новое направление для нас, пока запущен пилотный проект. Ранее опыта по тендерам у нас не было, поэтому заключен договор на тендерное сопровождение. Тендерный агент оформляет нам полный пакет документов, проводит аккредитацию, помогает регистрироваться, заполняет заявку на самих электронных площадках. Задача нашей компании – проанализировать целесообразность участия и качественно подготовить заявку. Моя задача, как куратора данного направления, подобрать тендер именно по нашим возможностям. При доставке товара по тендерной заявке есть возможность параллельно проработать новые логистические маршруты.



– Какие тонкости надо знать, чтобы участвовать в тендерах?

– В тендерах, по закону, участвуют организации с господдержкой. Как правило, это бюджетные и казенные учреждения, которым необходимы базис-поставки сроком от шести месяцев до года. Принимая заявку, мы смотрим, что есть в наличии, какие позиции требуется дополнительно заказать, обзваниваем наших поставщиков, чтобы узнать, сколько времени займет поставка. Обязательно просматриваем проект договора, определяем для себя минимальную цену от первоначальной цены контракта, ниже которой падать не имеет смысла. Выигрыш любой ценой для нас не основная цель участия в тендере.

Идею участия в тендерах поддержала вся наша команда. На сегодняшний день основная сложность – недостаток опыта и то, что на подготовку отводится минимум времени.

– Можно говорить о первых результатах?

– За два месяца плотной работы мы подали заявки на 14 аукционов, в 3 из них одержали победу. Один контракт уже полностью исполнен. Это были поставки автомобильного масла в муниципальное бюджетное учреждение Махачкалы. Контракт был разовый, исполнение в течение двух недель. Все прошло четко, сроки были соблюдены. Еще по двум заявкам подписаны контракты, до конца месяца будем осуществлять поставку. У компании «ПАНТУС» в планах продолжать дальнейшее развитие в этом направлении, и мы твердо нацелены освоить нишу государственных закупок.

Первые положительные результаты уже есть: интервью с руководителем отдела продаж Дарьей Лебедевой

Компания «ПАНТУС» приняла участие в международной выставке MIMS Automobility Moscow 2022, которая проходила с 22 по 25 августа в центральном выставочном комплексе «Экспоцентр».

– MIMS – это выставка запчастей, автокомпонентов, оборудования и продукции для технического обслуживания автомобилей. Для нас ежегодное присутствие на ней уже стало традицией. Первоначально мы ездили как обычные посетители: знакомились с новинками, встречались с поставщиками, искали новые контакты для сотрудничества, затем решили выступать. В этом году мы четвертый раз приняли участие в качестве экспонента.

Радует, что после перерыва, связанного с ковидными ограничениями, площадка MIMS заработала в прежнем формате. Подготовка к выставке была начата в октябре – первоначальный этап: поиск подрядчиков для застройки и разработка макета стенда. Подготовка – это комплекс мероприятий, в котором были задействованы все отделы, именно совместный подход позволяет добиться наилучшего результата. На следующих этапах происходила разработка каталога, печатной продукции и видеоматериалов, закупка выставочного оборудования, определение брендов и коли-



чества позиций для размещения на витринах, утверждение списка участников, дресс-кода, разработка правил поведения на стенде, а главное проработка стратегии после выставочной обработки клиентов. Для нас важно было, как можно лучше продемонстрировать возможности компании и привлечь внимание посетителей на конкретные направления нашей деятельности.

На выставочном стенде работали специалисты из

отдела продаж, закупок, маркетинга, IT-технологий, транспорта и логистики, а также сотрудники из Саратовского и Московского филиалов.

В Москву мы приехали на два дня раньше официального открытия выставки. Монтаж стенда к тому времени шел полным ходом, сотрудницы отдела маркетинга контролировали выполнение работ, вносили необходимые коррективы. Также необходимо

было заранее разложить образцы на витринах, собрать рекламную продукцию, подготовить выставочное оборудование.

Наши основные задачи на выставке – привлечение новых партнеров, как клиентов, так и поставщиков, а также укрепление сотрудничества с действующими клиентами и поставщиками. На нашем стенде ежедневно проходили презентации образцов продукции, в основном клиентам были интересны патрубки и пневмоэлементы A-SPORT, которые можно было потрогать, осмотреть и сделать выводы о качестве продукции на месте. Мы непрерывно общались с посетителями: рассказывали, показывали, старались установить полезные контакты.

В ходе переговоров с поставщиками и клиентами обсуждали не просто поставки продукции, а перспективы сотрудничества с целью развития наших компаний. Партнеры высказывали свои пожелания по работе с ними, и это очень ценно для нас. Например, прошла встреча с нашим действующим клиентом – компанией «ТехТрансСервис». Получился очень продуктивный диалог. Такие неформальные встречи помогают сближаться, повышать лояльность и в целом укреплять деловые отношения.



Естественно, наших партнеров мы знакомили с большим количеством новинок в ассортименте: новые бренды в портфолио, новые направления, новые филиалы. В этом году мы начали развивать пос-

тавки автомасел, технических жидкостей, автокосметики и автоаксессуаров. На выставочном стенде были представлены бренды масел и жидкостей. Также широко были представлены бренды автозапчастей:

РЕКАР, PILENGA, SS 20, БРТ, БМРТ и многие другие. На отдельной стойке была сделана презентация нашей собственной торговой марки A-SPORT супором на новинку – водяные насосы A-SPORT.

По официальным данным, выставку посетили более 23000 профессионалов отрасли. Чувствовалось, что после ковидного затишья люди рады возможности общаться и проявлять активность в бизнесе. Нам удалось завязать новые деловые знакомства и связи. А это всегда развитие и рост, потому что мы друг у друга учимся. По итогам выставки компания «ПАНТУС» получила большое количество положительных отзывов. По достоинству оценили ди-

зайн стенда и то, с каким радушием наша команда встречала посетителей. Многим запомнился наш неординарный презент – Балаковское пиво.

Участие в MIMS Automobility Moscow 2022 принесло компании большую пользу. Выставка стала своего рода площадкой по активизации наших деловых связей как внутри страны, так и в странах ближнего зарубежья, открыла новые перспективы для развития и взаимодействия с партнерами. Первые положительные результаты уже есть, осталось только подкрепить их цифрами, когда отработаем все анкеты, – рассказала Дарья Лебедева.



КАК ПСИХОЛОГИЯ И НАБЛЮДАТЕЛЬНОСТЬ ПОМОГАЮТ В КОММУНИКАЦИИ

Осень – пора неспешного и вдумчивого чтения. Предлагаем вашему вниманию пару книг, которые заставят вас задуматься и по-новому посмотреть на свои связи с окружающим социумом.

Аллан Пиз, Барбара Пиз. ЯЗЫК ТЕЛОДВИЖЕНИЯ



В книге подробно описаны невербальные сигналы (мимика, жесты, походка и т. д.), которые использует че-

ловек и их толкование. Каким должна быть дистанция, чтобы не спугнуть потенциального партнера? Знали ли вы, что рукопожатие не просто знак вежливости? Правда ли, что незнание культурно обусловленных различий может спровоцировать неверное суждение о вас и даже обидеть оппонента?

Менеджерам необходимо иметь минимальное представление о невербальной коммуникации для проведения успешных переговоров. Зачем? Разве недостаточно знать тактики ведения коммуникации с клиентами? Жесты, мимика, походка – все это спонтанные, бессознательные, а потому

Поставьте себе задачу – хотя бы пятнадцать минут в день заниматься изучением и толкованием жестов других людей, а также анализом своих собственных жестов.

правдивые сигналы. Вы сможете прогнозировать исход переговоров, понимая по языку тела, как человек настроен. Чтение других людей – это целая наука. Жесты, мимика, движения связаны, чтобы составить верное представление и их следует анализировать в контексте, неразрывно друг от друга.

Никакого бэкграунда в психологии не нужно, чтобы прочесть труд и эффективно использовать советы на практике. Автор постарался подать информацию остроумно, не изобилуя терминами и научными фактами, интегрируя примеры из собственной практики.

Роберт Чалдини. ПСИХОЛОГИЯ УБЕЖДЕНИЯ. ВАЖНЫЕ МЕЛОЧИ, ГАРАНТИРУЮЩИЕ УСПЕХ

Важные мелочи, гарантирующие успех – если их использовать ответственно и в правильной ситуации, каждая из них обеспечит существенное преимущество при попытке убеждения других людей.

Автор посвятил 50 глав тому, чтобы разобраться и дать четкие ответы на вопросы связанные с искусством убеждения и влияния на человека. Каждая описанная «мелочь» – это практическая рекомендация по составлению письма, слогана или высказывания для достижения максимальной эффективности при коммуникации. Роберт Чалдини предлагает задаться вопросом: «Что конкретно можно изменить в вашем подходе, чтобы убеждать намного эффективнее?»

Книга интересна своей доказательной базой, суждения автора строятся на

результатах исследований, анализах фокус-групп и реальных кейсах. Например, в одной из глав автор описывает «Профессионалов уступчивости» – это категория людей, использующих манипулятивные методы воздействия на людей в своих личных целях. Следуя основным авторским принципам, каждый может защитить себя от явных и скрытых манипуляций, используя описанные техники. Писатель демонстрирует, как распознать тех, кто манипулирует, и уметь защищаться от них.

Книга будет полезна тем, кто стремится начать лучше понимать других



людей и их мотивы, научиться взаимодействовать с оппонентом и наладить не только деловую коммуникацию, но и личные взаимоотношения.

С АНГЛИЙСКИМ ПО ЖИЗНИ

Осень – начало активного обучения. Как обычно, на новый учебный год у нас запланировано немало образовательных программ и курсов повышения квалификации.

Первыми за парты сели дети сотрудников компании «ПАНТУС», причем не только в обычной школе, – благодаря действующей программе социальной поддержки, у них есть право на получение дополнительного образования. Компания оплачивает детям обучение английскому языку как в период учебного года, так и



во время каникул в летнем языковом лагере. Также все взрослые сотрудники компании могут подтянуть свой навык или начать с нуля изучать английский язык.

Мы предоставляем возможности для всестороннего развития нашей команды и их семей. Ведь уверенное владение английским языком открывает большие перспективы в учебе, общении, выборе профессии и будущей карьере.

В группах – не более восьми человек, поэтому педагог может уделить достаточно времени каждому. Преподаватели учат не только читать-переводить и выполнять грамматические упражнения, но и формируют умение общаться на английском, понимая собеседника. Периодически проводятся праздники и тематические мастер-классы, которые формируют заинтересованность и стремление к изучению английского языка.



Фото из официальной группы VK

В этом учебном году в языковом центре открыты следующие направления:

Дошкольники (от 4-х лет)

Ко второму классу, когда в общеобразовательной школе вводится английский язык, ребенок будет полностью готов: будет читать и понимать преподавателя. Занятие длится 45 минут, в игровой форме, ребенок не успевает устать.

Школьники (7-17 лет)

Легко и увлекательно учимся грамматике, правильному произношению и восприятию английской речи на слух. Дети научатся выполнять письменные и устные задания, пополнят словарный запас.

Подготовка к экзаменам ОГЭ и ЕГЭ

Знакомимся со структурой экзамена, критериями оценки, узнаем особенности работы с каждым разделом. Курс состоит из 72 занятий по 80 и включает в себя отработку всех частей экзамена: аудирование, чтение, грамматику, письмо, говорение.

Театральная студия на английском языке

Занятия проводят два профессиональных педагога: преподаватель по английскому языку и преподаватель актерского мастерства. Репетиции проходят на настоящей сцене, во Дворце культуры, чтобы ребята с самых первых занятий научились «чувствовать сцену».

И ЛЕЧЕНИЕ, И ПРОФИЛАКТИКА

А вы знаете, что физиотерапия в полтора-два раза быстрее помогает человеку выздороветь и даже способна приостановить хронические заболевания? О том, как лечебные физиопроцедуры помогают укрепить здоровье, рассказала старшая медсестра ЛДЦ «Гиппократ плюс» Карина ГАЛУШКО.

– Физиотерапия является отдельной отраслью медицины, где для лечения и профилактики болезней применяются разнообразные лечебные физические факторы. Например, электрический ток особой частоты, магнитное излучение, тепло, свет и т.д. Эти методы направлены на уменьшение боли, отеков и воспаления, снятие напряжения, нормализацию кровяного давления, имеют большой оздоровительный эффект после травм и операций.

В ЛДЦ «Гиппократ плюс» действует физиотерапевтическое отделение, оснащенное современными медицинскими аппаратами для проведения процедур. Для пациентов оборудованы отдельные палаты. У нас можно получить все основные виды физиолечения:

Электрофорез – метод лечения, при котором в организм вводится лекарственный препарат посредством электрического тока малой силы. Чаще всего применяется при наличии патологий нервной системы, органов грудной клетки, а также при заболеваниях опорно-двигательного аппарата, дыхательной системы, заболеваниях глаз и послеоперационной реабилитации.

Амплипульстерапия – воздействие на организм человека синусоидальными модульными токами с лечебной целью. Благодаря электрическим импульсам купируется воспалительный процесс, снимается болевой синдром. Основные показания к данной процедуре: остеохондроз, радикулит, артрит, грыжи, спазмы спинных мышц, нарушения двигательной активности конечностей.

Лазерная и магнитолазерная терапия – метод лечения, использующий глубокое низкоинтенсивное лазерное излучение. Такое излучение стимулирует регенеративные функции клеток, улучшает питание тканей. В результате быстрее купируются воспалительные процессы, скорее уходит боль, улучшается работа иммунной системы. Показаниями к лазерной терапии являются заболевания суставов, позвоночника, нервной системы, кожи, органов дыхания и мочеполовой системы.

Магнитотерапия – это воздействие на организм человека импульсным магнитным полем низкой интенсивности и частоты. Данная процедура обладает мощным обезболивающим дей-



ствием, уменьшает воспаление и убирает отеки. Часто рекомендуется врачами при заболеваниях внутренних органов, нервной системы и сердечнососудистых, а также заболеваниях соединительной ткани и костно-мышечной системы.

Ультразвуковая терапия – это своего рода массаж тканей на уровне клетки, который происходит за счет давления звуковой волны определенной частоты. Такая терапия улучшает микроциркуляцию крови, снимает отеки и зуд, облегчает снятие спазма, обладает болеутоляющим, противовоспалительным и рассасывающим действием. Особенно эффективно применять ультразвук совместно с лекарственными препаратами.

Ультрафиолетовое облучение – метод лечения, заключающийся в воздействии на организм человека ультрафиолетового излучения. УФО оказывает местное противовоспалительное, антибактериальное действие, способствует активизации метаболических процессов, стимулирует систему кроветворения и синтез витаминов. Данная процедура показана при патологии органов дыхания, заболеваниях и повреждениях кожи, болезни и патологии ЛОР-органов.



Прессотерапия – вид аппаратного массажа, суть которого заключается в механическом воздействии на тело сжатым воздухом. Терапевтический эффект от процедуры основан на активизации тока лимфы по сосудам и ускорении выхода жидкости из межклеточного пространства. Стимуляция лимфотока способствует усиленному выведению нежелательных компонентов из подкожной клетчатки. Для выполнения процедуры на человека надевают специальный костюм, в который под давлением нагнетается воздух. Ритмичное сдавливание тела, которое чередуется эпизодами расслабления, стимулирует кровообращение, вытесняет скопившуюся в межклеточном пространстве жидкость и ускоряет движение лимфы по сосудам, запуская процесс похудения.

Каждый из лечебных методов физиотерапии, имеет свою специфику. В зависимости от области воздействия, анамнеза и личных рекомендаций, план лечения может включать в себя как один вид физиопроцедур, так и несколько. Процедуры могут дополнять друг друга, усиливая полезный эффект. Такие сочетания в лечебном курсе будут способствовать более быстрому восстановлению и выздоровлению.

Так как физиопроцедуры различны по своей природе воздействия, области применения и эффекту, то лучше всего соблюдать профессиональные рекомендации врача, который составит комбинированную методику лечения. В медицинском центре «Гиппократ плюс» ведёт бесплатный приём опытный врач-физиотерапевт **Светлана Николаевна ОРЛОВА**.

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



Компания «ПАНТУС» помогает своим сотрудникам и их детям оставаться здоровыми и красивыми – дарит скидку 50% на медицинское обслуживание

Все возрасты покорны: интервью с Марией Полушкиной, тренером-инструктором по йоге клуба Fitness Life



– Почему именно йога?

– Фитнесом я занимаюсь с 15 лет, сначала как любитель, а после того, как достигла определенного уровня и получила образование, профессионально. Прошла немало мастер-классов и обучающих семинаров. И так получилось, что из всего разнообразия, мне в душу запали те направления фитнеса, где в большинстве используются элементы йоги – растяжки, плавные переходы, дыхательные практики и осознанное отношение к выполнению физических упражнений. В йоге много философии, там очень глубокие знания, связывающие состояние души и тела. С другой стороны, я вижу, что у клиентов клуба тоже есть потребность в такой физической активности. Люди не всегда хотят драйва и темпа, часто хочется потянуться, расслабиться, ощутить изнутри свое тело. На своих занятиях я практикую йогу в формате фитнес-клуба, провожу тренировки по программам «Разумное тело» и «Port de Bras».

– Что такое «Разумное тело»?

– Уже само название говорит о том, что главная особенность здесь в осознанности движений, выполняемых в ходе занятия. Суть не в механическом повторении упражнений, а именно в разумном подходе к движению тела – человек испытывает более глубокие ощущения, начинает лучше воспринимать свой организм, чувствовать тело по-новому.

В таких тренировках сочетаются элементы йоги, пилатеса и восточной гимнастики. Занятия способствуют укреплению позвоночника, улучшению гибкости и силы, формированию хорошей осанки. Во время занятий, которые проходят под специальную музыку, человек учится правильно дышать и концентрировать свое внимание на том, что он делает. Тренировки такого формата помогают достичь физической и внутренней гармонии, а также снизить вес, улучшить обмен веществ.

– Расскажите немного о программе «Port de Bras».

– Буквальный перевод – движение рук и тела. В последнее время программа стала



популярным трендом в фитнесе. Это уникальный микс из элементов хореографии, йоги, пилатеса и стретчинга. Занятие основано на функциональном и динамическом вытяжении, что способствует хорошей проработке мышц всего тела, полезно для спины и суставов, а также помогает выработать технику красивых, хорошо скоординированных движений. Особенность заключается в том, что урок состоит из непрерывного движения – одно упражнение плавно перетекает в другое, наслаиваясь друг на друга, что обеспечивает хороший эффект жиросжигания. Ещё одна польза занятий Port de bras – это снижение уровня стресса. Благодаря спокойному темпу и расслабляющей музыке во время занятий клиенты отключаются от своих проблем.

– К каким нагрузкам надо быть готовым на ваших тренировках?

– В основе моих тренировок лежат упражнения на укрепление мышц всего тела, развитие гибкости, растяжку, а также улучшение мобильности суставов. Нагрузка подбирается конкретно под группу, но я всегда могу предложить простой или, наоборот, сложный вариант упражнения.

Стараюсь поддерживать разнообразие в своих программах, чтобы занятия не были похожими друг на друга. На функциональных тренировках успеваем проработать все основные мышечные группы. Помимо обязательных элементов в свои занятия включаю проработку триггерных точек, использую техники миофасциального расслабления. Для снятия напряжения с мышц работаем с массажными роллами, теннисными мячами и т.д.

Тренировки направлены на общее оздоровление, укрепление и восстановление организма. Следует помнить, что фитнес – это совсем не надрыв из последних сил. Конечно, в какой-то степени необходимо преодолеть себя, но главная задача фитнеса остается неизменной – оздоровить организм, улучшить качество жизни.

– Кому, на ваш взгляд, рекомендована йога?

– Занятия доступны абсолютно для всех. Тренировочные программы на основе йоги очень хорошо подходят людям, ведущим малоподвижный образ жизни, тем, кто много времени проводит за компьютером, а также кому приходится долго стоять на ногах в течение дня. Групповые занятия – это круг единомышленников, преследующих схожие цели. Глядя на соседа на тренировке можно себя перебороть. Клиенты часто друг друга подбадривают. Общение способствует снятию психологической нагрузки.

Зачастую, когда люди начинают свои занятия, у них нет веры в себя. Но со временем она обязательно приходит – люди видят результат и понимают, что их мышцы совершенно не деревянные, как поначалу казалось. Каждому нужен свой временной промежуток регулярных занятий, чтобы достичь прогресса. И тогда меняется внешний облик: походка становится легкой, суставы подвижными, осанка уверенной. Чувствуя эти изменения, человек уже сам мотивирует себя. Это самый приятный момент тренерской деятельности. Поэтому мой совет – отбросить все сомнения и не ждать подходящего момента. Чем раньше вы придете в зал, тем быстрее вы получите положительный результат и измените свою жизнь.

Для всех сотрудников компании «ПАНТУС» занятия в тренажерном зале клуба «Fitness Life» бесплатные.

ОСЕННИЙ МАРАФОН

В сентябре у нас прошла новая битва умов между сотрудниками компании. В корпоративном квизе приняло участие шесть команд – «Быстрые ракетки», «Роза ветров», «Бесстрашные», «Крутое пике», «Мечта», «Фиксики». С результатом в 41 балл победу одержали коллеги из «Быстрых ракеток». Поздравляем! И – продолжаем тренировать мозги.



ВОПРОСЫ ДЛЯ КВИЗА:

1. После выхода этого мультфильма на экраны его автора обвиняли в непрофессионализме и «тлетворном влиянии Запада». А известный советский композитор Ростислав Бойко назвал этот мультфильм «марихуаной для детей». Назовите этот мультфильм.

2. На Руси всегда было «две беды», поэтому это выражение служило пожеланием «доброго пути». Сейчас смысл фразеологизма изменился с точностью до наоборот. Напишите это выражение.

3. В какой части света больше всего государств?

4. В СССР родители опасались, что после празднования этого события ребенок случайно скажет это словосочетание в школе, тем самым выдав их, поэтому заменяли его на «хорошая весна». О каком словосочетании речь?

5. Какой автомобильный гигант начинал свою деятельность с производства швейных машин?

6. Дискография этого певца насчитывает более 10 альбомов, начиная с первого «Loveme» 1984 года, а исполненная им композиция «Weare Ready» стала официальной песней Олимпийских игр 2008 года. Назовите исполнителя.

7. Назовите русский аналог французской поговорки: «Нечего ругать кошку, когда сыр съеден».

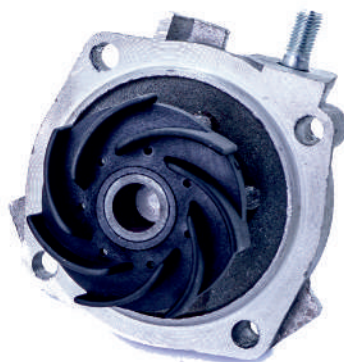
8. Согласно советскому журналисту и политическому деятелю Григорию Адольфовичу Ландау, «умением говорить выделяются люди из мира животных». Каким умением, согласно ему же, выделяется человек из мира людей?

ОТВЕТЫ:

1. «Титаник»
2. «Дорога»
3. Африка
4. «Хорошо»
5. Япония
6. Дэвид Нэв
7. После драки кулаками не машут
8. Умение молчать

ВОДЯНЫЕ НАСОСЫ

A-SPORT



Корпус водяных насосов A-SPORT выполнен из алюминия, крыльчатка из пластмассы, а шкив из железа.

Правильное функционирование мотора напрямую связано с отводом тепла, которое происходит благодаря работе крыльчатки. Необходимо развеять миф о том, что крыльчатка из пластмассы является недолговечной. Современные крыльчатки изготавливаются из специальной пластмассы с использованием только качественных материалов, поэтому пластик не стирается и не деформируется. Конструк-

тивно крыльчатка представляет собой плоский диск с лопастями в виде спирали, к тому же пластик легче металла и обладает меньшей инерцией, поэтому двигателю нужно меньше энергии для раскручивания крыльчатки.

Элементы, которые чаще всего становятся причинами выхода из строя водяного насоса – это сальники и подшипники, именно они подвержены перетиранию. Причем поломка сальника зачастую провоцирует приход в негодность, в том числе и подшипника, а он отвечает за циркуляцию охлаждающей жидкости.

Преимущества водяных насосов A-SPORT:

- ✓ **Высокое качество сальников, изготовленных из нержавеющей стали.** Они устойчивы к маслам и воздействию как высоких, так и низких температур.
- ✓ **Устойчивость подшипников к коррозии.** Срок эксплуатации подшипника по большей части зависит от материала, который используется при изготовлении, наши подшипники произведены из специальной стали.
- ✓ **Двухрядный шарикоподшипниковый подшипник.** Он более долговечен и выдерживает повышенные нагрузки благодаря меньшей площади контактной поверхности.

Все водяные насосы A-SPORT проходят проверку на герметичность на пневматическом стенде. Гарантия на водяные насосы A-SPORT 1 год.

***A*SPORT**

ВОДЯНЫЕ НАСОСЫ

8 (800) 555 87 21

www.pantus.ru