

ГЛАВНОЕ **PANTUS**[®]

в деталях



**ЕЛЕНА ТИХОНОВА:
КОМАНДА – МОЛОДАЯ,
ЖЕЛАНИЕ И СТРЕМЛЕНИЕ
РАБОТАТЬ – БОЛЬШОЕ**

стр. 2



**Наши партнеры из Казахстана:
ПЯТЬ ЛЕТ ОТРАБОТАЛИ
НА ОТЛИЧНО**

стр. 3

**ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС –
ДВИГАТЕЛЬ ТОРГОВЛИ**

стр. 4

**ВЫГОДА КЛИЕНТА
ПРЕВЫШЕ ВСЕГО**

стр. 5

**MIMS Automechanika Moscow –
НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ
ДЛЯ БИЗНЕСА**

стр. 6

В ОТПУСК – НА МАШИНЕ

стр. 7

**ВОССТАНАВЛИВАЕМ
ЗДОРОВЬЕ
ПОСЛЕ КОРОНАВИРУСА**

стр. 8

ДВИЖЕНИЕ – ЭТО ЖИЗНЬ

стр. 9

АНГЛИЙСКОМУ НУЖНО ВРЕМЯ

стр. 10

**ДЕТАЛИ БРЕНДА RTD –
ХОРОШЕЕ РЕШЕНИЕ
ДЛЯ РОССИЙСКИХ
АВТОМОБИЛЕЙ**

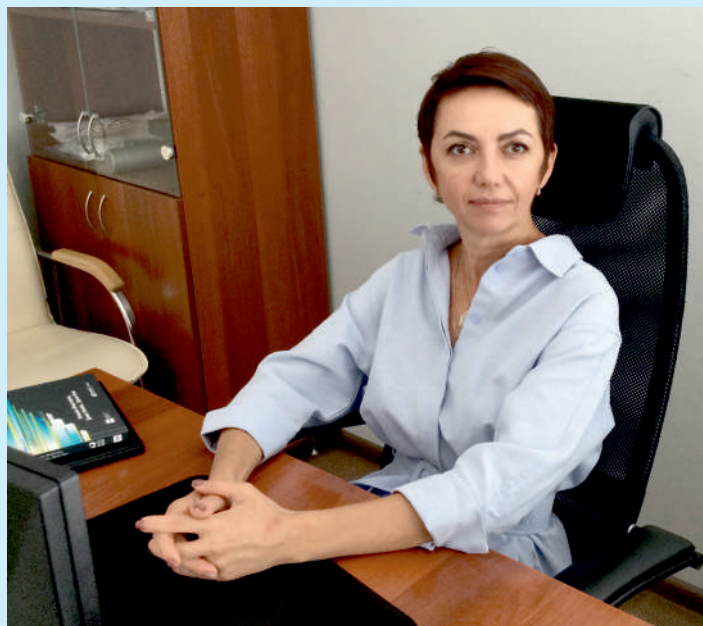
стр. 11

● ЛИЦА КОМПАНИИ

Елена ТИХОНОВА,
руководитель отдела снабжения

КОМАНДА – МОЛОДАЯ, ЖЕЛАНИЕ И СТРЕМЛЕНИЕ РАБОТАТЬ – БОЛЬШОЕ

Компания «ПАНТУС» предлагает самый востребованный и проверенный ассортимент автозапчастей и автокомпонентов. Для того, чтобы наш покупатель мог без проблем приобрести любую нужную деталь, трудится весь коллектив компании, но особую роль играет отдел снабжения. Этот отдел недавно был выделен в отдельную структурную единицу. О целесообразности данного шага, а также о целях и задачах мы побеседовали с руководителем отдела Еленой ТИХОНОВОЙ.



– На ваш взгляд, почему было принято решение объединить снабженцев?

– Прежде всего, потому, что компания наша выросла. До недавнего времени, действительно, у нас и продавцы, и снабженцы – все работало в одном отделе. Но время диктует свои правила. Создание собственной розничной сети магазинов, ввод в эксплуатацию нового современного склада, внедрение новых бизнес-процессов WMS-системы управления, заключение контрактов на поставку новых брендов в линейку нашего ассортимента – все это привело к необходимости разделить функции. В итоге руководитель компании Игорь Алексеевич Пантус принял решение о создании двух новых отделов. В нашем отделе снабжения трудятся специалисты по закупкам Екатерина Маркова, Кристина Шемякова, Евгений Белинченко, Дмитрий Гужанов, Дилдра Шакирова, Марина Решетник, Анна Мирзоева.

– Какова основная задача вашего отдела?

– Все что касается наполнения складов – это наша работа. Их надо наполнить на сто процентов. Если есть спрос на те или иные запчасти, его обязательно надо обеспечить. Найти поставщика, заказать, привезти. Функции отдела закупок включают в себя выбор и доставку товаров, взаимодействие с контрагентами, оценку целесообразности работы с поставщиками и заключение сделок и контрактов. Специалист по закупкам отвечает за наличие товара с момента размещения заказа поставщику, согласования отгрузки с логистами, оплаты с финансовым отделом, до выгрузки товара на полки складов, и далее, если необходимо, работа с отделом рекламаций по замене брака (небольшой процент, но он есть и с ним тоже надо работать).

– Существует ли дефицит того или иного товара?

– Если уж существует дефицит комплектующих на конвейере АвтоВАЗа, то на вторичном рынке ситуация еще более не простая.

Естественно, производители стремятся сначала обеспечить заводские конвейеры, а уж потом продают на вторичный рынок. Детали российского производства сейчас очень востребованы. Чтобы не было дефицита на наших складах, мы активно работаем с поставщиками по обеспечению необходимого ассортимента. Постоянно в процессе: заявки, предзаказы.

– Как принимается решение о необходимости закупки деталей?

– У нас не бывает, что я одна сижу и думаю: а привезу-ка я, к примеру, шаровую опору. Я же не знаю, нужна она покупателям или нет. Главный посыл исходит от отдела продаж. Они нам говорят – есть востребованность вот в таком-то товаре или бренде. Мы начинаем искать лучшую цену, лучшего поставщика, лучшее качество. Потому, что мы должны быть уверены: наш покупатель останется доволен и сервисом, и гарантией, и качеством приобретаемого товара. Хочу особо подчеркнуть – мы все работаем на отдел продаж. Не будет продаж, не понадобится отдел снабжения, транспортный отдел, складской. А чтобы они продавали, мы, соответственно, должны обеспечить наличие товара на полках.

– Кто предлагает товар? Только поставщики?

– Если просто сидеть и ждать, когда тебе что-то предложат, можно и не дожидаться. Все раскрученные бренды чувствуют себя уверенно на рынке. Это мы в них заинтересованы. Поэтому мы постоянно в поиске. Со своей стороны делаем предложения, которые могут заинтересовать поставщиков – по продвижению их продукции, по объемам закупок. География поставщиков у нас огромная: Челябинск, Екатеринбург, Москва – Центральный регион, Нижний Новгород, Набережные Челны, Тольятти, Дмитровград, Краснодар, Ростов-на-Дону, Самара, Петербург, Ярославль.

Многие поставщики сами проявляют инициативу, поскольку на-

ша компания известна, узнаваема, хорошо зарекомендовала себя на рынке. У нас розница появилась, в перспективе планируется сеть магазинов по стране открыть, первые два сейчас в Балаково. Поэтому поставщики сами к нам приходят с предложением: введите нас в свою линейку, выставьте наши детали в магазины на полки.

Большие надежды мы связываем с участием в выставке MIMS Automechanika Moscow. Мы едем на нее целенаправленно, пополнять свои портфели поставщиков. Уже наметили, с кем будем встречаться, вести переговоры, обговаривать условия поставки.

– Существуют ли какие-либо особые тонкости в вашей работе снабженца?

– Мы должны учитывать множество факторов. Наш конечный покупатель, который всегда прав, требует разное качество. Соответственно, разная ценовая политика. К примеру, ВАЗ-2101 – это достаточно старый автомобиль, и на него не надо ставить «золотую» деталь, она должна быть бюджетной. А есть машины премиального класса, естественно и запчасти, и автокомпоненты для них должны быть высокого качества. Поэтому существуют разные линейки товара – эконом, средний сегмент, премиальный.

Прирост в компании идет постоянно: что отдел продаж – поехали ребята в командировку, заключили договора с новыми клиентами, что наш отдел снабжения – в наличии, к примеру, 60 брендов на складах, надо завести шестидесятый первый, чтобы максимально мы были конкурентными. Причем снабженец отвечает за товар от момента получения заказа на его приобретение до того, как он продается. Он отвечает за закупочную цену, за ценообразование, решает с поставщиком вопросы возврата брака. Это очень большая работа, но она и интересная. Здесь нет рутины, каждый день разный. Сегодня ты работаешь с одним поставщиком, завтра с другим. Опять же подчер-

кну, что отдел снабжения не может работать как отдельно взятое звено. Мы крепко завязаны с логистикой, складами, бухгалтерией, отделом продаж, отделом рекламы и маркетинга, отделом СБ. В нашей работе нам также помогают ребята из IT-отдела. Искренне хочется всех поблагодарить за поддержку и взаимодействие в период становления нашего отдела.

– У вас достаточно новый отдел. Удалось ли завершить организационные моменты?

– Организационная работа продолжается. Наша цель – выстроить работу отдела снабжения на уровне крупных компаний. Но уже сейчас видно, насколько это логично, когда все снабженцы объединены в один отдел. Следующий этап нашего развития – введение категориального менеджмента.

Отмечу, что наши задачи сейчас несколько изменились. Если раньше специалист отвечал за линейку деталей для автомобилей ВАЗ, ГАЗ или КамАЗ, то теперь он отвечает полностью за бренд того или иного производителя, куда могут входить наименования деталей широкой применимости. Требования времени – закупщик должен быть универсальным. А когда человек работает с брендом «от и до», он лучше ориентируется в условиях поставки, имеет больше информации, контактов. Каждый сотрудник ведет у нас несколько брендов. Конечно, много еще чему надо учиться. Но есть стремление, команда молодая, готовая учиться и развиваться.

– Есть ли у вас мечта, связанная с профессией?

– Когда-то, когда мы только начинали, наш директор говорил: «Дайте время, и наша компания станет крупнейшей в регионе». Так и случилось. Теперь хочется, чтобы наша компания стала крупнейшей в России. Хочу, чтобы каждый, работающий в компании «ПАНТУС» и каждый наш партнер был уверен в перспективности, надежности, стабильности сотрудничества с нашей компанией!

ПЯТЬ ЛЕТ ОТРАБОТАЛИ НА ОТЛИЧНО

— Мы начали работать с компанией «ПАНТУС» в 2016 году, — рассказал нашей газете **Жасулан ОМАРОВ**. — Хорошо помню, как я тогда в первый раз приехал за товаром на знаменитый рынок автозапчастей в Тольятти. У компании «ПАНТУС» там уже была налажена своя торговля, причем сам директор, Игорь Алексеевич, лично общался с покупателями. У нас же тогда был один маленький магазин-контейнер и всего два человека сотрудников. Теперь у LADOS AUTO в Казахстане сеть из четырех магазинов в городах Актау, Жанаозен, Бейнеу и недавно открыли две станции автосервиса. В нашем развитии большая заслуга и фирмы «ПАНТУС».

— Чем вас привлекла компания «ПАНТУС»?

— На первое место я бы поставил доброжелательную работу с покупателями, заказчиками. При нашем знакомстве Игорь Алексеевич был искренне дружелюбен, так душевно меня встретил, все подробно рассказал, показал. Очень хорошо мы с ним поговорили и я подумал — все получится. После этого несколько лет вместе работаем, никаких проблем нет. Много общаюсь с ведущим менеджером Александром Цаплиным, почти со всеми менеджерами познакомился, отлично работа с заказчиками ведется.

— На чем специализируется ваша фирма «LADOS AUTO»?

— Мы продаем запчасти и комплектующие на автомобили «Лада» и «Рено». За время сотрудничества ассортимент значительно вырос. Когда мы начинали, то заказывали у фирмы «ПАНТУС» 1500 наименований деталей. На данный момент берем уже 9000 наимено-

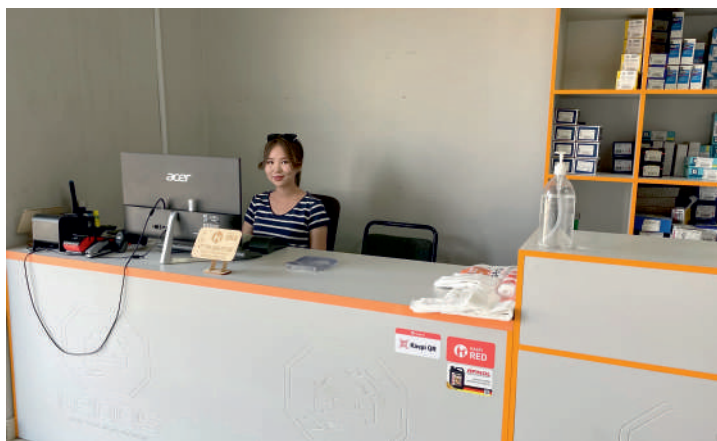
ваний. Если смотреть по поставщикам, то ПАНТУС закрывает порядка 99 процентов наших потребностей.

— Какие марки автозапчастей пользуются популярностью в ваших магазинах?

— Очень хорошо продаем детали марки A-SPORT и PANTUS, т.е. детали собственного производства ПАНТУС. Ходовые части в основном, подушки двигателя и раздатки,



Знакомьтесь – Жасулан ОМАРОВ, наш партнер из Казахстана, вместе со своим братом Улыкбеком он является основателем и руководителем фирмы «LADOS AUTO». Расстояние между казахским городом Актау и российским Балаково составляет около двух тысяч километров. Но это не помеха для развития бизнеса. ПАНТУС и LADOS AUTO связывает пять лет взаимовыгодного сотрудничества.



Фирма «LADOS AUTO» в Актау

резиновые детали. В целом хорошо идут балаковские детали. И мы их больше нигде, кроме как в вашей компании, не приобретаем. Потому что устраивает цена и качество.

— Как выстраивается логистика по доставке товара из России?

— До пандемии коронавируса мы каждые две недели сами ездили за товаром в Тольятти. Сейчас ситуация несколько изменилась, но мы нашли партнера по доставке. Каждую неделю он нам привозит товар. Получается, что мы теперь каждую неделю закупаемся у фирмы «ПАНТУС».

— И это радует! Значит, наши связи крепнут. Думается, что нашим читателям будет интересно познакомиться поближе, хотя бы через газету, с вашим городом. Чем знаменит Актау?

— Город наш находится в Каспийском регионе. Расположен прямо берегу моря. Актау буквально значит «белая гора». Но это имя у города относительно недавно. Раньше он назывался Шевченко, в честь известного поэта Тараса Григорьевича Шевченко. В этих местах в девятнадцатом веке поэт отбывал ссылку. Сейчас в доме, где он жил, открыт музей. Также Актау известен нефтегазовыми месторождениями. А еще наш город — единственный в мире, где имеется действующий маяк, расположенный в жилом доме.

— Традиционный вопрос — что бы вам хотелось пожелать балаковским партнерам?

— Долгих лет жизни и крепкого здоровья всем моим друзьям, всем с кем работаю, а фирме «ПАНТУС» — процветания и развития!



Сотрудники фирмы «LADOS AUTO», в центре – Жасулан и Улыкбек ОМАРОВЫ

Михаил НИКИТИН,
руководитель подразделения IT-сопровождения

ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС – ДВИГАТЕЛЬ ТОРГОВЛИ



В современных условиях развитие оптовой торговли невозможно представить без внедрения новых технологий. Практика показывает – наиболее конкурентоспособными оказываются те предприятия, где автоматизировано управление ассортиментом, налажен оперативный обмен данными между подразделениями, внедряется новое программное обеспечение, позволяющее максимально быстро и качественно обслуживать покупателей. В компании «ПАНТУС» завершается внедрение информационной системы WMS по полной автоматизации работы складского хозяйства и организации учета. В рамках реализации данной программы, подразделением IT-сопровождения компании выполнена большая работа по модернизации автоматизированных рабочих мест, серверных установок и компьютерных сетей.

– Для того, чтобы провести обновление существующего компьютерного оборудования и создать новые рабочие места, перед нами стояла задача подобрать так называемое «железо» (компьютеры, серверы), разумное по цене и максимальное по производительности, чтобы обеспечить корректную работу пользователей, – рассказывает руководитель подразделения IT-сопровождения Михаил НИКИТИН. – Выполнение задачи было поручено системным администраторам. Мы занимались этим вместе с моим коллегой Олегом Фадеевым.

– Что было сделано?

– В наши обязанности входит установка и настройка серверов, компьютеров, поддержка активных пользователей, которых в компании, включая филиалы и магазины, насчитывается порядка двухсот человек. Если говорить кратко, то за последнее время было приобретено необходимое оборудование, нами произведена его настройка, подготовка к эксплуатации и модернизация под текущие нужды, в том числе и для работы в системе WMS. Далее свою работу выполняют программисты, они устанавливают программу 1С, которая, в свою очередь, подразделяется на две части – общая, для работы менеджеров пользователей из офиса, а также версия по управлению складами.

– Чем выгодно компании «ПАНТУС» внедрение WMS?

– Эта система с нанесением штрих-кодирования позволяет вы-

строить работу склада более эффективно. Кладовщикам проще и быстрее найти нужный товар, собрать пакет заказа. Ошибки минимизируются. Человек работает с компьютером в руках, видит раскладку деталей по полкам, изменение ассортимента. Учет максимально прозрачен и постоянно под контролем.

– Как долго проводилось техническое обновление?

– Составление заявки на приобретение компьютерного и серверного оборудования заняло примерно месяц. Сам же процесс приобретения проходил в несколько этапов, потому что покупка «железа» и софта к нему – дорогостоящая вещь и потребовала серьезных финансовых затрат со стороны компании. Но это обязательно окупится.

Достаточно длительным по времени был перенос информационных баз из старой структуры в новую, потому что очень большой объем данных. Сейчас все завершено, идет процесс обкатки. Также мы продолжаем внедрять программные продукты по улучшению удаленного управления.

– Какой эффект ожидается от проведенной модернизации?

– Оптимизация расходов, ускорение работы всех подразделений, повышение качества. Это значит, что компания будет работать еще лучше, что в итоге положительно скажется как на наших партнерах, так и повлияет на материальное благополучие самих сотрудников компании.

МЫ ВСЕ РАБОТАЕМ НАД ОБЩИМ ДЕЛОМ

– Система WMS обеспечивает понятную и доступную логистику работы складского хозяйства. И уже видно, как хорошо эта программа адаптируется к бизнес-процессу нашей компании.

Можно, для примера, рассмотреть один из аспектов. Если раньше кладовщик получал заявку на бумажном носителе, потом, собирая заказ, бегал по складу и искал полки, где находятся нужные детали, что порой занимало много времени и сил, то теперь этот процесс будет намного упрощен. В распоряжении каждого кладовщика имеется терминал сбора данных (так называемый «наладонный» компьютер), где он видит поступление заявок. Весь бизнес-процесс пошагово прописан и реализован программно. Полки с товаром пронумерованы, каждая ячейка имеет свой адрес в системе управления складом. Программа WMS показывает кладовщику, где ему надо взять необходимые запчасти, в каком количестве и куда их доставить. Штрих-кодирование подтверждает, что кладовщик взял именно ту деталь, которая указана в заявке. То есть логистика становится намного проще. Исключается большое

О плюсах внедрения системы WMS нашей газете рассказал системный администратор компании «ПАНТУС» Олег ФАДЕЕВ.



количество ошибок по причине человеческого фактора.

– Система WMS уже работает?

– В данный момент завершается стадия внедрения, идет сглаживание углов и шероховатостей. Все склады промаркированы, ячейки имеют свою адресацию. Остались мелкие доработ-

ки, основанные на адаптации программы к нуждам того или иного склада.

– Кто занимался маркировкой?

– Конкретно логистикой внутри склада и адресацией занимаются руководители складов. Основываясь на личном опыте и удобстве работы с товаром, они распе-

деляют адреса. В этом задействованы и программисты нашего IT-отдела. Исходя из предложений руководителей складов, они разрабатывают алгоритм процесса. У разработчиков огромное количество задач, например, научить программу считать не в штуках, а в метрах. Вроде мелочь, а по факту имеет большое значение.

В целом наша задача – и системных администраторов, и программистов – обеспечить функционирование системы WMS в полном объеме. Главное, чтобы данные были объективными, полными, достоверными, адекватными, доступными и актуальными. Если все условия соблюдены, то система работает. За объективность и полноту данных ответственны закупщики, за достоверность и доступность отвечаем мы, весь IT отдел. За адекватность и актуальность отвечает складской отдел. Мы все работаем над общим делом.

– Насколько самому вам интересно участвовать в этом проекте?

– Мне очень нравится. Я получил и продолжаю получать новый опыт в профессиональной деятельности, новые знания.

● МАГИЯ ПРОДАЖ

(Продолжение. Начало в №12,13)

ВЫГОДА КЛИЕНТА ПРЕВЫШЕ ВСЕГО

Приветствуем вас, коллеги! Мы добрались до третьего этапа продаж – «Презентация». Как правильно его отработать и не наделать ошибок? Давайте разбираться.

**Евгений КАРЕЛИН,
директор по маркетингу
ООО «ПАНТУС»**



После того, как вы поняли потребности своего будущего клиента, начинается презентация предложения. Именно только сейчас. Причем о цене мы не говорим в принципе, потому, что время еще не пришло. Скажете сейчас – испортите дело, чуть позже расскажу почему. Итак, презентация проведена на высоком уровне и интерес клиента только растет, его желание купить у вас становится все больше и сильнее!

**ПРИНЦИПЫ
ГРАМОТНОЙ
ПРЕЗЕНТАЦИИ
ПОДЧИНЯЮТСЯ
СЛЕДУЮЩИМ
ПРАВИЛАМ:**

1 Кратко, емко, доходчиво и по сути вопроса.

2 Свойство. Преимущество. Выгода. Презентация проводится только по этим этапам, а не так, как взбрело в голову. Спокойно и поэтично, а не сумбурно.

Пример:

Свойства: у этого стула четыре ножки, он сделан из прочного и легкого металла и

оббит мягкими моющимися тканями.

Преимущество: от обычных стульев он отличается тем, что сделан по последним эскизам из Англии, его ножки и каркас металлические, поэтому

Выгоды: стул прослужит долго – лет пять-семь. Вы сможете забыть на это время о ремонте или приобретении дополнительной мебели; такая прочная и красивая мебель, как этот стул, поднимет ваш престиж в глазах партнеров, позволит увеличить эффективность переговоров и объем получаемой прибыли.

В начале проговорите свойства и преимущества, а затем расскажите все выгоды сразу – тогда на них автоматически сконцентрируется внимание клиента.

3 Клиента интересует только его личная выгода. «Конечно, очень интересно все, что вы рассказываете, но что я получу в результате? Это то, что мне нужно или вы просто хотите мне что-то пропихнуть?» – к этому сводятся ВСЕ возражения клиентов.

Поэтому повторяю – говорите во время презента-

ции о ВЫГОДАХ КЛИЕНТА, а не о чем-то другом, что вам кажется очень важным.

4 Усиливайте свою аргументацию при помощи чувств и эмоций – вовлеките клиента!

«Представляете, Иван Иванович, ваша реклама – цветная, огромная – на первой полосе нашей широко продаваемой газеты!».

5 Вложите в свои слова скрытую рекламу – эмоции и отзывы других людей, в том числе рекомендации.

«Знаете, Семен Петрович, обычно клиенты берут у нас пятнадцать штук на пробу, а когда понимают, что именно это они и искали, то покупают по пятьдесят в месяц».

«Компания из Петербурга купила у нас в прошлом месяце сразу два вагона, а сейчас, по их рекомендации, у нас делают заказы восемь их партнеров и даже не торгуются, настолько наши клиенты ценят работу с нами».

6 Если в процессе презентации всплывет кто-то из конкурентов – похвалите

конкурента так, чтобы он «не поднялся», вместо того, чтобы критиковать:

«Да, вы можете работать с этим консультантом – он настоящий профессионал, у него есть чему поучиться. Он так хорошо продает свои услуги, что любого клиента, даже самого опытного, вокруг пальца обведет»

«Ничего плохого об этой компании не слышал, репутацию свою они поддерживают. Часто клиентам приходится им платить в полтора раза больше, чем обычно по рынку, но это именно из-за их известности».

Самое главное – говорите о выгоде, которую получит клиент, говорите о его выгоде, говорите только о его выгоде. Это самая лучшая презентация. Пожалуйста, проводите только лучшие презентации. Все, кто согласился с этим советом, сейчас зарабатывают больше, чем раньше.

По поводу названия цены – есть целый отдельный этап и мы его обязательно разберем! А почему же нельзя называть цену клиенту на этапе презентации? Всё просто, наши дорогие коллеги, суть принятия решения любым человеком держится на соотношении цены и ценности. Разумно предположить, что пока не создан достаточный уровень ценности вашего предложения, то не имеет смысла тратить на него деньги. Только когда проведена презентация и отработаны все возражения клиента, можно называть цену, иначе вы рискуете попасть в неприятную ситуацию, в которой вы продаете то, что вы хотите продать, а не то, что нужно клиенту, а клиент за то, что ему не нужно, должен заплатить.

Большинство ошибок делается как раз на этапе «отработка возражений». Как правильно понимать возражения клиента, что на самом деле стоит за словом «дорого» и о прочих интереснейших инструментах продаж мы расскажем в следующем номере нашей газеты.



MIMS AUTOMECHANIKA MOSCOW ОТКРЫВАЕТ НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

Компания «ПАНТУС» примет участие в Международной выставке запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобилей «MIMS Automechanika Moscow 2021». Выставка будет проходить с 23 по 26 августа в центральном выставочном комплексе «Экспоцентр».

MIMS Automechanika Moscow – это:

- 28 857 профессиональных посетителей из 66 стран и 77 регионов России;
- выставочная площадь – более 50 500 квадратных метров;
- 12 национальных павильонов и 14 экспозиционных залов;
- крупнейшие поставщики и производители автозапчастей, компонентов и авто аксессуаров;
- эксклюзивные предложения и встречи с новыми партнерами по бизнесу;
- информация о трендах рынка;
- бизнес дискуссии на конференц-площадке AGORA.



Рабочий момент компании «ПАНТУС» на выставке в 2019 г.

В этом году MIMS Automechanika Moscow отмечает свое 25-летие. За четверть века выставка значительно выросла, набрала обороты и сейчас уверенно зани-

мает лидирующие позиции в России и странах Восточной Европы. Статистика свидетельствует: по итогам предыдущей офлайн-выставки, которая прошла в августе 2019, 80% посетителей нашли новых поставщиков и партнеров по бизнесу, 74% – осуществили закупки продукции.

участие в девяти выставках. На четырех из них наша компания выставилась на стенде и на пяти мы были посетителями.

Каждая поездка на MIMS Automechanika Moscow вызывает большой интерес. В выставках участвуют Игорь Алексеевич Пантус и руководители подразделений: отдела продаж, отдела развития, отдела снабжения, транспортного отдела. Польза от поездок, безусловно, большая. На выставке мы получаем огромное количество лидов, новых клиентов, а также проводим встречи с действующими партнерами. На этих встречах проводятся переговоры, решаются различные вопросы, что приводит к укреплению взаимоотношений между партнерами.

Предварительная подготовка обязательна. Перед первой выставкой для сотрудников компании был проведен тренинг по участию в таких мероприятиях, где рассказывалось как вести себя, как правильно привлечь посетителя на свой стенд, какую информацию сообщить о своей компании и какие вопросы лучше всего задать.

Наша работа на выставке зависит от того кем мы являемся: участниками или посетителями. В этом году наша команда будет в качестве посетителей. Как обычно, работа нас там ждет очень напряженная. Главная задача, которая стоит как перед отделом продаж, так и перед другими – найти новых партнеров и провести переговоры с действующими.

Участие в MIMS Automechanika Moscow открывает большие перспективы для нас. Выставка дает возможность узнать о нашей компании и наших возможностях посетителям из разных городов и стран. Помогает нам завязать деловые знакомства. Все это в итоге положительно сказывается на развитии и росте компании «ПАНТУС». Уверена, у нас все получится.

В этом году особый фокус MIMS Automechanika Moscow будет обращен на автосервисы и станции техобслуживания. Также в рамках выставки пройдет 12-й Международный Московский форум Автомобилестроения IMAF 2021. Главной темой форума станет «Автопром после кризиса: новая реальность, новые возможности».

Компания «ПАНТУС» – неоднократный участник MIMS Automechanika Moscow. Это позволяет наладить прямые контакты с дистрибьюторами и поставщиками, а в общем итоге – увеличивать объемы продаж.

В настоящее время команда компании «ПАНТУС» вновь готовится к поездке на выставку. Своими планами мы попросили поделиться руководителем отдела продаж **Дарью ЛЕБЕДЕВУ**:

– За время работы в компании «ПАНТУС» я принимала



Выставочный павильон компании «ПАНТУС» в 2019 г.

Совсем недавно, 23 июля, в балаковском Lucky Pub прошел очередной КВИЗ. В нем приняли участие энтузиасты, интеллектуалы и просто хорошие веселые люди из компании «ПАНТУС».

– КВИЗ уже вошел в традицию нашей компании, – говорит **Аэлита АНДРЕЕНКО**, менеджер по персоналу ООО «Пантус». – У нас замечательный талантливый ведущий – Евгений Быстров, известная в городе личность. Евгения знают многие балаковцы как главного интеллектуала города – участника и победителя телепрограмм «Своя игра».

Евгений Игоревич – руководитель клуба «Искры интеллекта», организующего самые разнообразные интеллектуальные турниры для всех жителей города и отдельных организаций и предприятий. Это и турниры для школьников, и разные тематические игры, и семейный КВИЗ.

– Этот формат у нас пользуется всё большей популярностью – и коллектив ООО «Пантус», участвуя в командной интеллектуальной игре, не просто отдыхает от рабочих будней, люди лучше узнают друг друга, развиваются, стремятся узнать больше интересного о мире и его чудесах, – рассказывает Аэлита Андреевко.



КВИЗ – ИГРАЕМ, ПЛИЗ!



Аэлита АНДРЕЕНКО



НАША СПРАВКА

КВИЗЫ (или паб-КВИЗЫ) – это интеллектуально-развлекательная игра, в которой нужно отвечать на разные вопросы (в основном на логику и эрудицию, а также про музыку и кино).

В назначенное время в назначенное место приходят люди, которые заранее объединились в команды по интересам. Как правило, игры проходят в барах/пабах/ресторанах/караоке-клубах и т.д.

Во время игры можно заказывать еду и напитки.

С английского языка quiz переводится как викторина, опрос.





лечебно-диагностический центр
ГИППОКРАТ plus

Заболевание COVID-19 не проходит без последствий, чувство недомогания может сохраняться на протяжении многих недель и даже месяцев. Если человек переболел коронавирусом в лёгкой или среднетяжёлой форме, восстановление займёт около одного месяца. После тяжёлой формы болезни, особенно с осложнениями, пациенту придётся восстанавливаться в течение шести месяцев и даже дольше, вплоть до года.

КАК ВЕРНУТЬ ЗДОРОВЬЕ ПОСЛЕ КОРОНАВИРУСА:

ШЕСТЬ ВАЖНЫХ СОВЕТОВ

Наиболее распространенным проявлением COVID-19 является двусторонняя пневмония. Однако вирус также поражает желудок, кишечник, толстую и тонкую кишку, сосуды миокарда, почек. Через кровоток и пластинку решетчатой кости вирус проникает в головной мозг. Именно из-за этого изменяется и пропадает обоняние и болит голова у пациентов. Но в первую очередь, конечно, поражаются дыхательная и сердечно-сосудистая системы.

Реабилитация после коронавируса направлена на восстановление функции дыхания, физической активности, устойчивости к нагрузкам, преодоление стресса или депрессии. Проводить реабилитационные мероприятия необходимо по рекомендациям и под контролем врачей.

ции и стимулировать нормальное кровообращение. Выполняйте аэробные упражнения в положении сидя или даже лежа и полулежа. Можно делать упражнение «велосипед». Нагрузку увеличивайте плавно и постепенно. Очень хорошо ходить гулять, дышать свежим воздухом, что улучшает газообмен.

ДЫХАТЕЛЬНАЯ ГИМНАСТИКА. Эти упражнения необходимо делать всем пациентам, вне зависимости от того, перенёс человек пневмонию или нет. А чтобы быстрее восстановить обоняние, врачи советуют обогащать рацион витаминами группы В и не допускать пересыхания слизистых оболочек носа. Можно тренировать обоняние утром и вечером с помощью эфирных масел.

ПРАВИЛЬНО ПИТАЕМСЯ. Едим небольшими порциями, обращаем внимание, чтобы калорий было достаточно, никаких жестких диет. Организму нужны и белки, и жиры. Углеводы тоже важны, но сладкое

стоит заменить большим количеством клетчатки (овощи, фрукты, зелень). Это нормализует пищеварение и повышает эмоциональный фон. Стоит ограничить жареное, соленое, острое. Рекомендуется принимать поливитаминные добавки.

ПОЛНОЦЕННЫЙ ОТДЫХ. Необходимо спать не меньше 8–9 часов в сутки. Предварительно проветриваем спальню, замедляем физическую активность за 2–3 часа до сна. Если есть такая возможность, то перед сном лучше прогуляться, ужин завершить за 1,5–2 часа до сна.

ДЕЛАЙТЕ ТО, ЧТО УЛУЧШИТ ВАМ НАСТРОЕНИЕ: ухаживайте за собой, занимайтесь своим хобби, читайте, слушайте музыку. Многие сейчас находятся в состоянии стресса, спровоцированного кислородным голоданием во время ковида. Это может стать предпосылкой для развития тревоги и депрессии. Поэтому очень важна спокойная, умиротворяющая обстановка. Если чувствуете, что после болезни вам нужна психологическая поддержка – обратитесь за квалифицированной помощью.

КОНТРОЛИРУЙТЕ УРОВЕНЬ ВИТАМИНА D. Если анализы выявят его недостаточность, нужно будет принимать его дополнительно.

Ирина Вениаминовна ВЛАСОВА,
терапевт-пульмонолог
лечебно-диагностического центра
«Гиппократ плюс»:



– Реабилитация после перенесенного ковида необходима каждому переболевшему, вне зависимости от степени тяжести перенесенного заболевания. Люди, перенесшие COVID-19, неизбежно сталкиваются с ухудшением работы легких. Это влечет за собой нарушение кислородного обмена в тканях организма, от чего страдают, в частности, сердце и костно-мышечный аппарат. В результате наблюдается слабость во всем теле, даже умеренная физическая нагрузка становится затруднительной, возможно повышение артериального давления и частоты сердечного ритма, появляется одышка и затруднение дыхания полной грудью.

Лечение и реабилитация легких после коронавируса должно проводиться посредством профессиональной терапии, направленной на устранение последствий инфекционной пневмонии. Особенно в этом нуждаются пациенты, которые находились в отделении реанимации на искусственной вентиляции легких.

Безусловно, после пневмонии можно рекомендовать специальные **дыхательные упражнения**. Они необходимы для улучшения кровообращения, повышения эластичности легочной ткани, стимуляции мускулов. Упражнения выполняются каждый день за 1 час до еды, в хорошо проветренном помещении после влажной уборки. Начинать с 7 минут, постепенно доводя до 15 минут. Вот некоторые из них.

- **Исходное положение – лежа на спине.** Вдох через нос медленно, на счет один-два-три. Протяжный выдох через рот на счет до пяти.
- **В положении сидя на стуле,** спина прямая, руки вдоль тела опущены. На вдохе поднять руки ладонями вверх. Задержать дыхание на счет три. Плавно опустить руки ладонями вниз на выдохе.
- **Стоя, руки согнуты, локти в стороны и кисти касаются плеч.** При вдохе через нос на счет три очень медленно разогнуть руки в стороны. Выдыхая плавно ртом, губы трубочкой, привести кисти рук к плечам в исходное положение.

Каждое упражнение для реабилитации повторить до 10 раз. В ходе гимнастики важна плавность, размеренность, регулярность повторов.

ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА РЕАБИЛИТАЦИИ:

ЛЕЧЕБНАЯ ФИЗКУЛЬТУРА
поможет укрепить мышцы,
улучшить дыхательные функ-

ЛДЦ «Гиппократ плюс»

г. Балаково, ул. 30 лет Победы, 35а

понедельник – пятница: 8.00 – 20.00

суббота – воскресенье: 8.00 – 14.00

позвонить: 8 800 444-11-30, 8 927 107-30-03,
8 987 803-000-3



Елена ВОРОБЬЕВА,
инструктор клуба **Fitness Life**

ДВИЖЕНИЕ – ЭТО ЖИЗНЬ

Полезно все – прогулки, пробежки, игры на свежем воздухе, плавание и занятия на тренажерах. Регулярное выполнение физических упражнений улучшает кровообращение, а значит, продлевает молодость, красоту и здоровье. О том, как лучше сделать первый шаг в сторону активного образа жизни мы побеседовали с фитнес-инструктором Еленой ВОРОБЬЕВОЙ.

– Елена, нынешним летом особенно заметно, насколько выросло число желающих заниматься спортом. С чем это связано, на ваш взгляд?

– Думаю, что за последний год у многих несколько поменялось мировоззрение в части отношения к себе и своему здоровью. В ситуации с коронавирусом пришло осознание, насколько может быть уязвима человеческая жизнь. Поэтому лучше быть здоровым телом, тогда будешь здоров и духом, сможешь лучше противостоять негативным вызовам. В прошлом году все сидели по домам, работали на удаленке, были ограничены в общении. Наверное, в этот момент люди по-настоящему поняли, какое это счастье, получить заряд бодрости от прогулки на свежем воздухе, от занятий физическими упражнениями.

– И стали выбирать фитнес?

– Почему только фитнес? Я, как тренер, приветствую все виды физической активности. Но фитнес, конечно, моя особая любовь. Это образ мыслей, образ жизни. Тут главное не рекорды, а поддержание хорошей общей физической формы, которая достигается благодаря разумным физическим нагрузкам, в сочетании с правильным питанием и отдыхом. Фитнес – это жизнь в движении. А движением можно вылечить любую болезнь.

– Не обязательно даже в спортзал ходить?

– Каждый выбирает для себя, где и чем ему лучше заниматься, от чего больше поло-



жительных эмоций. Например, несмотря на то, что провожу тренировки с хорошей физической нагрузкой, я очень люблю пешие прогулки. Надеваю наушники, слушаю полезную информацию и хожу часа два в хорошем темпе. Летом еще обязательно плаваю. Получаю от этого огромное удовольствие. Прогулки с детьми и игра с детьми на свежем воздухе тоже дают большой тонус. Позволяйте себе как можно больше движения! Меньше лежите и смотрите телевизор. Организм человека адаптируется к любой нагрузке. Поэтому ему надо иногда устраивать маленький стресс: увеличить на полкилометра свою прогулку, на час дольше поиграть с детьми на площадке.

– А если прогулок и пробежек становится недостаточно, то с чего лучше начать занятия в спортзале?

– Первый шаг хорошо бы сделать в тренажерный зал, к грамотному инструктору, чтобы он научил правильно двигаться. Когда человек еще внутренне не готов, то тренажер корректирует движения, выстраивает их в определенном направлении, распределяет нагрузку по мышцам. Тренер-инструктор объяснит базовые вещи и вы сможете дальше самостоятельно заниматься. Когда вы освоите занятия на тренажерах, можно переходить групповым тренировочным программам. Такие программы подразумевают более сложную работу, нуж-

но смотреть, слушать и делать.

– И есть групповые программы, доступные для новичков?

– Да, поскольку сразу в интенсивные тренировки включаться не рекомендуется. Хотя, повторюсь, человек быстро адаптируется. Но существует ряд «мягких» тренировочных программ, ориентированных на начинающих. Йога, степ. Или, например, пилатес. Программа была разработана и создана атлетом и тренером Джозефом Пилатесом около лет сто назад. В основе принцип осознанности движений. Не просто двигаться, а осознавать, что происходит с телом, глубоко погружаясь в себя. Практически медитация. Это как йога, но более адаптирована к нашему западному мышлению, без сложных витиеватых поз. Пилатес хорошо вытягивает позвоночник, укрепляет мышцы. Человек начинает двигаться легко, свободно и, самое главное, чувствует себя здоровым.

– Какие еще существуют эффективные тренировочные программы?

– Их много. Так, в нашем клубе проходят групповые занятия по такому направлению фитнеса, как боди-арт. Дословно, это искусство создания собственного тела. Но на самом деле все философски глубже, боди-арт включает в себя работу и с внутренней энергией человека. Программа подходит для сред-

него и более продвинутого уровня физической подготовки. Это лицензионная программа, я ей специально обучалась, работаю по ней и вижу, как много она дает. Боди-арт соединяет в себе элементы йоги, пилатеса и техники тай-чи. В ходе занятия человек получает кардио-тренировку, тренировку на силу и тренировку гибкости. Сочетание терапевтических упражнений с классическими дыхательными техниками помогает одновременно укрепить мышцы, вытянуть позвоночник, убрать боль в спине, улучшить осанку.

– Какие трудности подстерегают человека в начале фитнес-тренировок?

– Момент адаптации никому не дается легко. Часто, не видя результат, люди сдаются на первом этапе, когда кажется, что ничего не получается. Человек смотрит на других, кто ходит давно, и думает, что сам так не сможет. И дальше или характер срывается: а почему бы нет? Или человек решает заниматься просто для удовольствия. Конечно, важна регулярность, хотя бы два раза в неделю, и уже через два месяца будет заметен результат. Вот чем хороши занятия в группе? Люди друг друга поддерживают, когда надо выполнять сложные движения, когда силы на исходе. Они после тренировок даже порой не хотят расходиться, потому что каждый находит для себя нужную атмосферу.

– А как быть с вечной нехваткой времени, в том числе и на занятия спортом?

– Времени так и не будет, пока вы не вставите тренировки в структуру своей жизни. Мы же не забываем чистить зубы, принимать пищу. А почему тогда забываем подвигаться, дать суставам поработать, кровоснабжению напитать тело? Сделайте первый шаг, пусть спорт и фитнес станут для вас любимой привычкой, тогда вы останетесь в них надолго, а возможно на всю жизнь.

FJ CLUB Fitness Life
“Живи со смыслом”



Летний лагерь «English'ok» – это ежедневные занятия английским языком, различные мастер-классы в интересных местах города, прогулки на свежем воздухе, интересные крафты своими руками, кулинарные мастер-классы с вкусняшками и многое другое!
Шесть разнообразных смен для любого возраста от 4 до 14 лет!
Все занятия проходят на английском языке.

ЛЕТНИЙ ЛАГЕРЬ «ENGLISH'OK»: ПРОСТО НЕЗАБЫВАЕМЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ



Впечатлениями от смены в лагере делится сотрудница компании «Пантус» Анна МАШИНА:

– Мой сын Семен, которому 10 лет, посещал в этом году лагерь «English'ok». Занятость была 5 дней в неделю по полдня. Семену очень понравилось в лагере, говорит, остались потрясающие впечатления. Очень живо проходило обучение, в игровой форме с интеграцией английского языка. Каждый день проводились игры – как интеллектуального свойства, так и развлечения на свежем воздухе, а также культурная программа: посещение достопримечательностей города (например, усадьбы Мальцева, музея имени Радищева и других), преподавание ис-



тории и традиций Англии, мастер-классы с фотографом, музыкантом и многими дру-

гими. Творческая составляющая тоже имела место быть: ребята изготавливали подел-

ки собственными руками. Каждый день родители получали фоточет о том, как ребенок проводит время. У сына остались самые яркие и незабываемые впечатления.

Смена в лагере стоит 6000 рублей, но, благодаря политике компании «Пантус», сотрудники могут организовывать досуг и обучение своих детей совершенно бесплатно! Мы благодарны, что есть такая возможность получить дополнительные преимущества, и каждый, став частью коллектива компании «Пантус», откроет для себя и своих детей новые перспективы. Ведь не только дети имеют возможность ходить в студию, но взрослые сотрудники тоже могут подтянуть свой уровень английского языка или начать изучение с нуля.



– НЕВОЗМОЖНОЕ ДЛЯ ВАШЕГО АВТОМОБИЛЯ



A-Sport выпустил новинку – пневмоэлементы серий «М» и «МЕ»

Пневмоэлементы A-Sport – простой и надежный способ обеспечить пружинной подвеске автомобиля уникальные качества пневмоподвески.

Конструктивно элементы представляют собой герметичную емкость, выполненную по запатентованной технологии из силовой резины.

ПРЕИМУЩЕСТВА ПНЕВМОЭЛЕМЕНТОВ A-SPORT

ДОСТУПНОСТЬ

A-Sport предлагает выгодные условия доставки по всей России

Продукция востребована на рынке и подходит для любых типов автомобилей

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ

КАЧЕСТВО

Высокое качество. Срок службы – до 10 лет

При изготовлении используется сырье российского производства, стоимость продукции остается неизменной

ЦЕНА

Серия «М»



ЭЛАСТИЧНЫЙ КОРПУС
Пневмоэлементы выполнены из эластичной силовой резины

НИППЕЛЬ ДЛЯ ПОДКАЧКИ
Ниппель позволяет создать быстро и без лишних усилий необходимое давление

КОНТАКТНЫЕ ПЛОЩАДКИ
Поверхности, которые контактируют с отбойниками, дополнительно усилены

Подходят для автомобилей: Lada Largus, Volkswagen Polo, Daewoo Nexia, Ford Focus, Geely, MK Honda, Civic, Hyundai Accent/Solaris, Lada-2101-2107, Renault Logan/Sandero

Серия «МЕ»



ЭЛАСТИЧНЫЙ КОРПУС
Пневмоэлементы выполнены из эластичной силовой резины

КОНТАКТНЫЕ ПЛОЩАДКИ
Поверхности, которые контактируют с отбойниками, дополнительно усилены

НИППЕЛЬ ДЛЯ ПОДКАЧКИ
Ниппель позволяет создать быстро и без лишних усилий необходимое давление

Подходят для автомобилей: Citroën C4, SsangYong Kyron, Honda Stepwgn, Lada Largus, Hyundai Grand, Starex/Solaris 4, Lada XRAI Cross, Lada Vesta Cross, Kia Rio 4

Эксклюзивный представитель
торговой марки A-Sport в России –
компания «ПАНТУС»:

www.pantus.ru

Саратовская область, город Балаково,
ул. Транспортная, 6

8 (800) 555 87 21

e-mail: info@asport-auto.ru
pantus@list.ru

Официальный сайт производителя:
asport-auto.ru

НОВИНКА!

A[®]-SPORT

ПНЕВМАТИЧЕСКИЕ ЭЛЕМЕНТЫ

новый уровень возможностей
вашего автомобиля



« Инновационный продукт,
который улучшает комфорт
и поведение автомобиля

PANTUS[®]

8(800) 555-87-21
www.pantus.ru



ПРИМЕНЯЕМОСТЬ
для большинства видов автомобилей



ПНЕВМОЭЛЕМЕНТЫ A-SPORT
Тюнинг пружинных подвесок
без вмешательства в конструкцию

СОВЕРШЕННАЯ КОНСТРУКЦИЯ
Корпус из силовой резины и ниппеля:
здесь нечему ломаться

ИЗНОСОСТОЙКИЙ МАТЕРИАЛ
Резиносмесь A-SPORT не боится высоких
нагрузок и агрессивных сред

БОЛЬШОЙ СРОК СЛУЖБЫ
Расчетный ресурс пневмоэлемента
не менее 3 лет или 100 000 км пробега