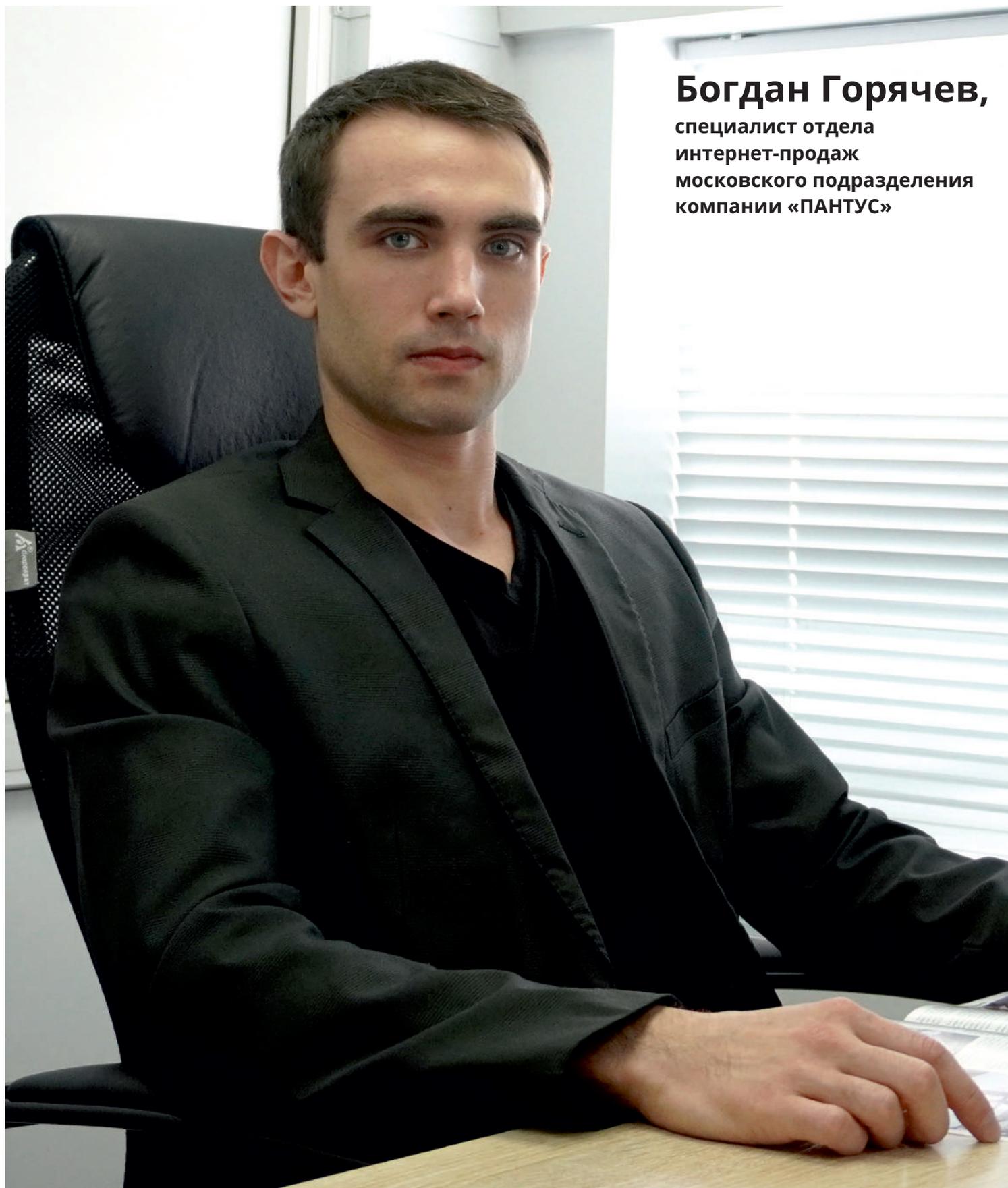


ГЛАВНОЕ

№ 1 (42), январь 2022 г.

A PANTUS
autoparts group

в деталях



Богдан Горячев,
специалист отдела
интернет-продаж
московского подразделения
компании «ПАНТУС»

УЧИТЬСЯ ВСЕГДА ПРИГОДИТСЯ



Специалист по развитию компании «ПАНТУС» Наталья ЛАРЦЕВА прошла курс повышения квалификации по дополнительной профессиональной программе «Менеджер по продажам». Обучение было организовано Центром занятости города Балаково. Как это было – поделилась Наталья:

– Обучающий курс проводился в конце прошлого года, а в начале нового я получила удостоверение менеджера по продажам. Это состоялось благодаря нашему HR-специалисту Аэлите Андреевко, которая предложила подать документы.

Занятия проходили дистанционно, проводили их преподаватели Московского финансово-промышленного университета «Синергия». Заинтересованный в росте слушателей университет выдает по окончании обучения сертификат государственного образца.

Программа повышения квалификации от университета «Синергия» направлена на совершенствование и получение новой компетенции. Подача информации очень доступна, программа разделена на темы, которые включают лекции, самостоятельные работы, практические занятия – всё в общем объеме составляет 72 часа.

Новые знания мне нужны для работы, поэтому я и решила получить дополнительное образование. Работа и учеба неразрывно связаны,

нужно получать актуальные знания и навыки, чтобы чувствовать себя уверенно и добиваться успехов. Мне понравилось, насколько грамотно нам преподносили темы – технология продаж, психология продаж, клиентоориентированность, телемаркетинг, эффективные переговоры. В сфере продаж эти компетенции ценны.

Большое преимущество, что у нас была возможность обучаться в онлайн-формате. Можно было легко подстроить занятия под рабочий график. В ходе обучения я получила интересные практические кейсы, полезный теоретический материал, а главное – структурированно и понятно изложенный. Для проверки полученных знаний проводились тесты, в которых были достаточно сложные задания, но это только мотивирует. Я рада, что справилась, это интересный опыт для меня.

Благодаря Центру занятости населения и компании «ПАНТУС», мне удалось бесплатно получить качественное дополнительное образование по востребованной специальности. Естественно, теперь я призываю всех своих коллег не стоять на месте, развиваться профессионально и лично, воспользоваться возможностью и тоже пройти обучение.



ОСВАИВАЯ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, УВЕЛИЧИВАЕМ ПРОДАЖИ

Переход к автоматизации бизнес-процессов дает свои результаты. Сегодня интернет-продажи растут по всему миру, и «ПАНТУС» не исключение. На эту тему мы побеседовали со специалистом отдела интернет-продаж московского подразделения Богданом ГОРЯЧЕВЫМ.

– Как организована интернет-торговля в компании «ПАНТУС»?

– Продукция компании реализуется как на нашем официальном сайте, так и на других торговых интернет-площадках, которые продают автомобильные запчасти. В мои обязанности входит работа с существующей клиентской базой, контроль дебиторской задолженности, постановка возвратов, в том числе и в бухгалтерской базе. А также – поиск новых интернет-площадок, с которыми мы еще не сотрудничаем.

«ПАНТУС» продает автодетали более чем на 20 интернет-площадках, таких как Emex, Армтек, Автопитер, AvtoTO. Я веду около 10–15 площадок, плюс у меня коллеги в Москве ведет примерно столько же. Нам помогает менеджер, который работает тоже примерно с 5 площадками.

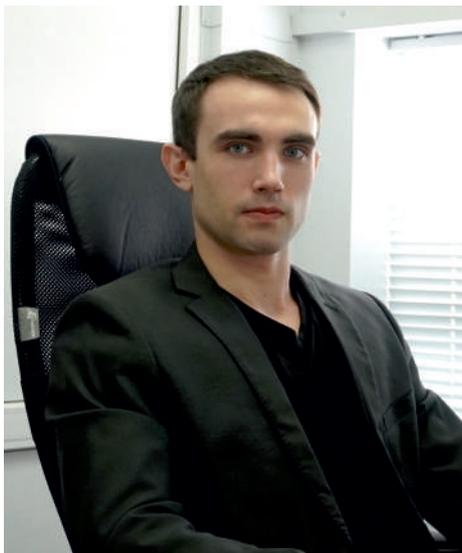
– Расскажите подробнее, как вы взаимодействуете с клиентами.

– Розничный покупатель заходит на интернет-площадку, выбирает и заказывает запчасти. Все заказы формируются в excel-файл и этот общий заказ направляется нам на почту. У нас заказ автоматически загружается в программу 1С, затем готовится к реализации: оформляются документы, идет отгрузка со склада. Заказ отправляется клиенту, то есть на склад интернет-площадки, и уже они доставляют его непосредственно розничному клиенту. Получается довольно быстро. Мы напрямую с розничными клиентами в данном случае не контактируем.

– Отгрузки всегда идут со складов компании?

– У нас успешно развивается такое мобильное направление, как кросс-докинг, то есть прямые поставки товара.

«По сути, наш прайс-лист сам является мультибрендом, включает в себя много позиций разных брендов с конкурентным преимуществом по ценам и срокам.



«ПАНТУС» продает автодетали более чем на 20 интернет-площадках, таких как Emex, Армтек, Автопитер, AvtoTO.

Если говорить кратко, то суть его заключается в том, что поставки заказов нашим клиентам осуществляются напрямую со складов поставщиков. Работает это следующим образом: поставщики присылают нам прайс-листы своей продукции, которые автоматически загружаются на сайт, клиент заходит, выбирает себе нужные позиции деталей, заказывает. У нас заказ сразу же формируется в программе 1С и закупщик, который находится в Москве, отправляет его поставщику, который отгружает товар в тот же день.

В кросс-докинге мы работаем и как поставщики, и как покупатели. Как поставщики мы продаем автомобильные детали интернет-площадкам. Как покупатели – наш сайт тоже является интернет-площадкой, к которой подключено множество поставщиков.

У нас кросс-докинг хорошо развивается, особенно по направлению «Иномарки». Если раньше заказы по кросс-докингу контролировал и обрабатывал только отдел интернет-продаж, то с августа-сентября к нему подключились все

менеджеры по продажам, потому что оборот вырос. Но наш отдел продолжает контролировать отгрузки, чтобы товар был отправлен вовремя.

– Как формируются торговые предложения на интернет-площадках?

– Мы отправляем клиенту свой прайс-лист, он загружает его себе на сайт и более выгодные предложения отражаются вверху списка. В инструментах интернет-площадки есть опции, позволяющие автоматически подтягивать прайс-листы. Все автоматизировано, и, исходя из наиболее выгодных предложений, площадки выстраивают свой список предложений на сайте. У нас цены хорошие по Москве, особенно по РТИ и запчастям. По сути, наш прайс-лист сам является мультибрендом, включает в себя много позиций разных брендов с конкурентным преимуществом по ценам и срокам.

– А если немного углубиться в историю, то как все начиналось?

– Сначала компания «ПАНТУС» просто развивала свой интернет-магазин, где детали продавались в розницу. Я работал менеджером, общался с розничными покупателями. Потом начали постепенно подключать интернет-площадки, пошагово в процессе работы я изучил всю структуру с нуля. Сейчас это направление активно развивается, мы постоянно стремимся привлекать новых клиентов и увеличивать объемы продаж.

– Работали раньше в интернет-продажах?

– До прихода в компанию у меня вообще не было такого опыта. Но мне повезло, я сюда пришел чуть более трех лет назад и сразу же начал заниматься интернет-продажами, пусть сначала и розничными. Очень интересно, алгоритм выстроен максимально понятно и прозрачно. Компания, кстати, сразу же помогла мне с обучением по профилю моей работы. А когда я начал заниматься оптовыми заказами, то понял, интернет-продажи – это именно то, чем я хочу заниматься.

СЕМЕЙНЫЕ ТРАДИЦИИ И СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Со многими партнерами компанию «ПАНТУС» связывают долгие годы сотрудничества. В их числе – фирма Михаила и Ильи ТРИБУНСКИХ из города Абдулино Оренбургской области.

Начало семейному предпринимательству положил отец, Михаил Васильевич. Собственное дело он организовал еще в середине девяностых годов. Как только компания «ПАНТУС» вышла на рынок оптовых поставок запчастей, с ней сразу же начали устанавливаться взаимовыгодные партнерские отношения. Большую роль в налаживании деловых связей сыграл лично Игорь Алексеевич Пантус. И, как показало время, мы с оренбургскими партнерами разделяем общие жизненные ценности. Не случайно сотрудничество переросло в крепкую дружбу.

Несколько лет назад эстафету по управлению фирмой Михаил Трибунский передал своему сыну Илье. Сейчас семейный бизнес включает в себя два магазина по продаже запасных частей к автомобилям и две станции техобслуживания.

– О компании «ПАНТУС» у нас исключительно хорошие отзывы. Никаких конфликтных ситуаций за время совместной работы не возникало, – делится своим мнением Илья Трибунский. – Все наши заявки на отгрузку, поставку продукции выполняются в срок. Хотел бы поблагодарить менеджеров, которые с нами работают: Сергея Дунюшина, Максима Дубинина и Ольгу Васильеву.

У ИП Трибунского есть свой грузовой автомобиль, которым они доставляют товар со складов компании «ПАНТУС». Пользуется предприниматель и фирменной доставкой – часть заказанного товара привозится транспортом нашей компании и это удобно.

В начале года принято намечать новые цели. Своими планами делятся наши оренбургские партнеры, и что особенно приятно – они связаны с компанией «ПАНТУС».

– Хотим открыть еще один магазин запчастей в Абдулино под эгидой компании «ПАНТУС». У нас есть свободное помещение для организации торговли. В конце января мы примем участие в совещании на эту тему, которое пройдет в Ба-



Илья Трибунский

лаково. Надеюсь, что все получится, будем развиваться вместе, – рассказывает Илья Трибунский.

Илья Михайлович считает, что бизнес должен быть социально-ответственным. Недавно их фирма оказала помощь местной секции тхэквондо, предоставив спортсменам в безвозмездное пользование помещение для занятий.

– Ребятам негде было заниматься, и они обращались за помощью в разные инстанции. Ничего подходящего им не давали, в тех помещениях, которые им предлагались, нельзя было обеспечить сохранность спортивного оборудования.

Когда мы приехали и посмотрели, в каких условиях дети занимаются, то увидели, что тренировки проходят в подвале. Тогда на семейном совете было решено отдать секции одно из помещений фирмы, – поясняет наш собеседник.

Детская секция тхэквондо ИТФ в Абдулино – единственная в Оренбургской области секция такого направления. Занятия проводит тренер Светлана Мокшина и ее сыновья, обладатели черных поясов, подтверждающих высшую степень мастерства в восточных боевых искусствах. Секция пользуется большой популярностью у детей и подростков. Сейчас здесь занимается 18 человек в младшей группе и 16 – в старшей. Юные тхэквондисты из Алабино успешно выступают на областных и зональных соревнованиях, занимая призовые места.

– Мы видим, что дети заняты, получают физическое развитие, и это здорово. Порой сильно устают на тренировках, но довольны, – говорит Илья Трибунский. – Конечно, детскому спорту непросто выживать. Поэтому надо как-то исправлять ситуацию.

Город Абдулино расположен на северо-западе Оренбургской области на границе с Башкирией, численность его населения составляет около 19 тысяч человек. Уверены, что помогая родному городу, Михаил и Илья Трибунские делают нужное и важное дело. Хочется надеяться, что их инициатива найдет отклик и у других неравнодушных людей, тогда у воспитанников секции тхэквондо появится больше возможностей реализовать себя в спорте.



Воспитанники секции тхэквондо г. Алабино

ХОРОШЕЕ ФОТО – ДВИГАТЕЛЬ РЕКЛАМЫ

С продукцией компании «ПАНТУС» можно познакомиться не только по артикулам, но и увидеть ее образцы на фотографиях в каталоге на сайте. Эти фото делает наш фотограф – Виктор РУСАКОВ. Сегодня мы поговорили с ним об особенностях предметной съемки.

– Виктор, как давно вы занимаетесь фотографией?

– Фотографией я начал заниматься примерно в 4 классе, когда мне папа подарил фотоаппарат «Зоркий-3». Я записался в фотокружок при Дворце пионеров, где изучал азы и нюансы черно-белой и цветной фотографии. До сих пор храню удостоверение кино-фото инструктора, которое мне там выдали. В нем есть хорошие слова: «Научился сам – научи товарища»! Постепенно мое увлечение фотографией стало моей профессией.

– Ваши фото часто можно увидеть в СМИ, со своими работами вы участвуете в выставках. Что больше всего вам нравится снимать?

– Если говорить о направлениях фотосъемки, то можно сказать, что я «всеядный» фотограф. Очень люблю портретную и репортажную съемку. В ней можно показать эмоции, душевный настрой человека, уловить момент в движении. Мне часто говорят, что у меня «живые» фотографии, а такие слова дорогого стоят. Единственное исключение, это свадебная съемка, думаю, это не мое.

– Работая в компании «ПАНТУС», вы делаете фото запчастей. Какие условия обязательно должны соблюдаться?

– В компании утвержден регламент, которому готовые фото должны соответствовать. Согласно регламенту, я делаю фотографии в максимальном разрешении, в формате JPG. Если

есть оригинальная упаковка, то обязательно делается фотография детали рядом с упаковкой. На фотографии наносится водяной знак компании «ПАНТУС» и в таком виде они загружаются в программу 1С. Количество фотографий одной детали обычно составляет от 2 до 8 штук. Это зависит от сложности детали и количества деталей в комплекте.

– На что обращаете внимание при съемке?

– Моя главная задача – чтобы заказчик при просмотре фотографий мог получить правильное представление о запчастях. Нужно выбрать правильный ракурс и фон, чтобы получились хорошие изображения. Темную запчасть лучше снять на белом фоне, а белую, конечно, на черном. Предметная фотосъемка требует специального оборудования, поэтому используются куб (лайт-бокс), вспышка и софт-бокс. Расположение источников света меняется в зависимости от габаритов, сложности и количества снимаемых предметов. Также использую линейку, чтобы заказчик мог представить себе размер детали на фотографии.

– Как выстроена ваша работа?

– Сначала делается заявка на склад на получение необходимых запчастей. Немаловажный момент – когда кладовщики готовят запчасти для отправки в фотостудию, они должны учитывать, что если запчасть поставляется в оригинальной упаковке, то она обязательно в таком



виде и должна попасть в фотостудию. Перед съемкой всегда обращаю внимание на внешний вид деталей, потому что на поверхности может находиться пыль. Затем производится съемка и обработка фотографий в специальной программе-редакторе. Потом уже фото загружаются в программу 1С: торговля и склад, и используются на сайте.

– Ассортимент продукции составляет не одну тысячу наименований. Какое количество фотографий в среднем в месяц или неделю вы делаете?

– У меня неполная рабочая неделя. За это время я успеваю загрузить порядка 300–400 фотографий.

– Есть ли место творчеству?

– Интересен процесс выкладки деталей (запчастей) перед съемкой. Это творческий момент и тут действует правило: я фотограф, я так вижу! Особенно это проявляется, когда снимаешь комплект. Снимаю несколько вариантов, чтобы потом, при обработке, выбрать наиболее интересную фотографию.

– А с какими сложностями вам приходится сталкиваться?

– В процессе работы трудностей у меня нет. Бывают, возникают вопросы, но мы с коллегами, это в основном отдел IT (руководитель Антон Березкин) и складской отдел (руководитель Александр Бузько) оперативно их решаем, находим взаимопонимание, так как у нас у всех одна общая цель.

ДЛЯ ТЕХ, КТО ГОТОВ РАЗВИВАТЬСЯ

Продолжаем знакомство с книгами по теме личностного и профессионального роста. Своим мнением о прочитанном делятся сотрудники нашей компании.



Вадим Зеланд. ТРАНСЕРФИНГ РЕАЛЬНОСТИ

Начну с того, что в книге скрыты элементарные знания. Все это известно каждому человеку, все давно в нас заложено, с единственной поправкой, что у некоторых людей эти знания скрыты где-то глубоко и их не найти, а другие пользуются ими на подсознательном уровне, смутно подозревая об их существовании. На самом деле тяжело объяснить наверняка, о чем эта книга. Пособие о том, как мыслить? Да и нет. Проводник в легкую жизнь? Тоже неверно. Но этот труд замечателен тем, что он открывает глаза. Ведь почти 80 % людей не задумываются, зачем они живут и какова цель их поступков.

Они просто выполняют механические действия, тонут в ежедневной рутине и не знают, как перестать быть слепыми.

Многие люди не готовы быть честны с самими собой, не желая грузить себя вопросами, на которые нет однозначного ответа. Книга позволяет стать более осознанным, относиться к жизни проще и реализовывать свои заветные цели и желания. Однако не стоит искать в этой книге ответы на все вопросы и моментальное решение всех ваших проблем. Всем известно, что счастье и гармония – внутри вас, а не на страницах книги.

«Трансерфинг реальности» – это как пособие по уст-

ройству двигателя автомобиля. К примеру, у вас есть автомобиль, но вы не знаете, как он работает, но когда разберетесь, то сможете управлять им в полной мере и понимать все процессы, которые происходят внутри. Эта книга подскажет вам, как управлять своей жизнью, как направлять судьбу в нужное русло, и какими инструментами воспользоваться, чтобы все пошло так, как нужно вам.

Кстати, книга не навязывает вам свою религию. Вы можете пользоваться этими знаниями, а можете не пользоваться. Я пользуюсь, и рада этому.

Моё знакомство с книгой произошло внезапно, тем не менее, она уже три года является моим наставником.

Йона Бергер. ЗАРАЗИТЕЛЬНЫЙ. ПСИХОЛОГИЯ САРАФАННОГО РАДИО

Книга помогает определить факторы популярности и предлагает набор прикладных инструментов для продвижения. Как заставить людей говорить о вашем продукте? Сарафанное радио – отличный рекламный канал. Во-первых, не нужно платить за трафик, информация сама распространяется. Во-вторых, в отличие от обычной рекламы, к которой многие относятся скептически, информации от знакомых доверяют. Рекомендации друзей влияют на 20-50% решений о покупке.

Почему что-то становится модным, почему один продукт предпочитают другому? Вот ряд

факторов, описанных в книге:

- аналог лучше
- аналог дешевле
- тратится большее количество денег на рекламу.

Также в книге идет речь о прямой зависимости между распространением информации и эмоцией. Есть эмоции, которые вызывают большую активацию, то есть желание поделиться: благоговение, гнев, тревога. И меньшую – грусть. Любой вид активности: эмоциональный и физический вызывает желание поделиться.



6 приемов, способствующих вирусности:

1. Социальная валюта. То, что мы говорим, формирует впечатление о нас. Создавайте свою социальную валюту, чтобы человек мог чувствовать себя особенным, рассказывая о вашем продукте (посредством: найти отличительную черту, использовать игровые механизмы, дать себя почувствовать посвященными в тайну).

2. Триггеры. Подавайте информацию о продукте так, чтобы он ассоциировался с предметами окружающей среды.

3. Эмоции. Создавайте контент, который вызывает эмоции, иногда даже негативные.

4. Общество. Демонстрируйте продукты и идеи обществу, так больше шан-

сов, что они станут популярными и им начнут подражать.

5. Практическая ценность. Люди любят помогать другим, поэтому убедите, что ваш продукт способен помочь, сэкономить деньги, время, и тогда об этом захотят рассказать другим.

6. Истории. Внедряйте свои продукты в идеи, которые люди захотят пересказывать.

ПОЧЕМУ НУЖНО ВЫБРАТЬ ПРОДУКЦИЮ ТОРГОВОЙ МАРКИ BIG FILTER

**BIG
FILTER**
Original & Genuine Parts

**Компания «БИГ Фильтр» –
ведущий производитель автомобильных фильтров
на территории Российской Федерации.**

Современная компания

Компания «БИГ Фильтр» создана в 1988 году в Санкт-Петербурге. Основное направление бизнеса – разработка, производство и продажа всех типов автомобильных фильтров. Предприятие оснащено современным импортным оборудованием, при производстве используются сырье и материалы от лучших мировых поставщиков. Образцы продукции проходят испытания на прочность, надежность и герметичность в собственной лаборатории компании.

Уникальное производство

Продукция компании имеет подтвержденные допуски на конвейеры как отечественных, так и европейских заводов. «БИГ Фильтр» – первый российский производитель автомобильных фильтров, прошедших сертификацию по стандарту ISO 9001 и ISO/TS 16949. Получение этих сертификатов означает полное соответствие системы менеджмента качества компании единым международным требованиям мировых лидеров автомобильной отрасли.

Одобрено автопромом

Фильтры «BIG» серийно поставляются на конвейеры автомобильных заводов АвтоВАЗ, ГАЗ, ПАЗ, УАЗ, имеют высокие оценки от Peugeot, Citroen, Renault, Volkswagen. Наряду с отечественным автопромом фильтры этой торговой марки поставляются на автоконвейеры Германии, Испании, Мексики, Польши, Чехии.

Популярность на вторичном рынке

На вторичном рынке продукция компании хорошо известна не только в России, но и за ее пределами. Наряду со странами СНГ, автомобильные фильтры «BIG» массово экспортируются в более чем 30 стран мира. Секрет популярности в том, что «БИГ Фильтр» постоянно развивается, совершенствуя свою продукцию и адаптируя ее к изменяющимся потребностям рынка.

Широкий ассортимент

Компания «БИГ Фильтр» выпускает более 1000 наименований автомобильных фильтров разных видов. Это воздушные круглые и панельные фильтры, салонные, топливные карбюраторные, дизельные и инжекторные (как в металлическом, так и в пластиковом корпусе), а также – масляные фильтры и специальные (фильтры-осушители воздуха для гидравлических систем).

Преимущества

- ✓ Лучшая продукция по соотношению цена/качество на российском рынке фильтров.
- ✓ Контроль процесса производства продукции осуществляется на всех



этапах, что помогает избежать брака. В каждом цехе есть стенд с эталонными образцами каждой модели производимых фильтров – с ними сравнивают готовые изделия для оценки качества.

✓ Широкая линейка фильтров: производство пластмассовых топливных карбюраторных и дизельных фильтров, хотя они предназначены для старых машин.

✓ Проверка топливных и масляных фильтров на герметичность (фильтр погружается в резервуар с водой, где под давлением в него закачивается воздух).

✓ Поставки на конвейеры иностранных производителей автомобилей, что является гарантом качества.

Компания «ПАНТУС» является официальным дистрибьютором BIG FILTER. До 28 февраля 2022 г. у нас проводится акция – специальные цены на продукцию компании «БИГ Фильтр». Подробности – на нашем сайте rantus.ru.



Почему ежегодные визиты к гинекологу считаются правилом хорошего тона для современной женщины? Ответить на этот вопрос мы попросили Ирину Александровну ПРОКОПЧУК – врача акушера-гинеколога, маммолога и врача ультразвуковой диагностики ЛДЦ «Гиппократ плюс».

ВАЖНЫЕ ВОПРОСЫ О ЖЕНСКОМ ЗДОРОВЬЕ

– Как вы пришли в профессию?

– Стать врачом я решила еще в детстве. Лет в тринадцать пыталась сделать первую «операцию» домашнему питомцу, все прошло хорошо. В 2006 г. окончила Саратовский медицинский институт. Более 10 лет проработала акушером-гинекологом в роддоме, потом перешла в отделение экстренной гинекологии. Имея достаточный большой опыт, стараюсь каждой женщине принести пользу.

– Почему выбрали «Гиппократ плюс»?

– Я оперирующий врач-гинеколог, поэтому, в первую очередь, меня привлекла возможность проводить малые операции на базе центра. В центре «Гиппократ плюс» для этого имеются все необходимые условия. Здесь хорошая операционная, соответствующая всем стандартам. Операционная оснащена современной медицинской аппаратурой. Имеются послеоперационные палаты. Конечно, все это должно работать на благо здоровья женщины. Мы выполняем широкий спектр лечебных и диагностических процедур. В их числе – взятие биопсии, конизация шейки матки, прижигание эрозии, установка внутриматочных контрацептивов, удаление полипов, кондилом, лечение кист разной этиологии, лечение крауроза и многое другое.

Мне нравится, что здесь за один прием я могу проводить полное обследование: как гинеколог, маммолог и врач-УЗИ.

– Что для вас главное при общении с пациентами?

– Всегда стараюсь лечить пациента, а не болезнь. Пытаюсь не только определить симптомы заболевания, но и выявить их причину. На возникновение гинекологических заболеваний могут влиять факторы, которые на первый взгляд далеки от гинекологии. Это может

быть переживаемый женщиной стресс, депрессия или обида на партнера. Даже смена места жительства порой играет роль. Чисто психологическая проблема может стать причиной болезни. Поэтому я сейчас учусь еще на клинического психолога, чтобы уметь выявить такие моменты. Также в планах выучиться на детского гинеколога и гинеколога-эндокринолога.

Вообще, врачу очень важно иметь представление о пациенте со всех сторон. Например, иногда во время обследования выявляется, что симптомы, на которые жалуется пациент, не относятся к гинекологическим. Тогда мы рекомендуем обратиться к врачу другого профиля.

– Как часто надо посещать гинеколога?

– Некоторые женщины приходят на прием только при возникновении неприятных симптомов. Однако большинство патологий протекают бессимптомно. При этом наносят вред здоровью, приводят к бесплодию, образованию опухолей. Для избежания необратимых последствий, женщине желательно проходить осмотр гинеколога 1–2 раза в год. Врач поможет предотвратить развитие отклонений, продлить репродуктивный возраст, а также сохранить хорошее самочувствие, силу и красоту.

– С какими проблемами здоровья визит к гинекологу не надо откладывать?

– Это режущие и ноющие боли внизу живота, появление зуда, жжения, неприятного запаха, появление на коже промежности подозрительных высыпаний, дискомфорт при мочеиспускании, боли во время интимной близости. Обязательно надо обращать внимание на месячный цикл, его регулярность. Обильные, болезненные и длительные менструации, а также кровянистые выделения и контактные кровотечения – тоже

повод для обязательного обращения к врачу.

Важно исключать атипичное поражение шейки матки, вирус папиломы человека и инфекционные заболевания, что может привести к возникновению онкологии.

– Вы ведете прием и как маммолог?

– Да, гинеколог должен владеть основами маммологии, оказывать помощь и в этом плане. В организме человека все взаимосвязано, молочная железа гормонозависима. Если наблюдается сбой в гормональном фоне, то это может стать причиной для возникновения мастопатии. Некоторые женщины боятся этого заболевания, однако не надо. Необходимо просто его выявить и лечить. Мастопатия хорошо поддается лечению. Если в ходе приема я нахожу у женщины что-то подозрительное, то она направляется на консультацию к онкологу-маммологу. Также как маммолог и врач-УЗИ я провожу ультразвуковое исследование молочных желез на предмет обнаружения кист, которые впоследствии пунктирую в нашей операционной.

– Когда обращаться к маммологу?

– Когда появляются болевые ощущения в области груди, подмышек. Сама грудь грубеет, ощущается боль. Женщину должно насторожить, если резко изменилась форма и размер молочных желез, а сами они приобрели неестественный оттенок. Когда деформируются соски или из них выделяется жидкость. При появлении уплотнений в молочных железах, отечности тканей.

– В зависимости от возраста, на какие нюансы женского здоровья надо обращать внимание?

– Женщине, девушке, девочке к своему здоровью надо бережно относиться с самого детства. Это культура, залог будущего успешного материнства. В раннем возрасте девочки мама должна обращать внимание на выделения, это может быть сигналом воспалительного процесса или гормонального дисбаланса. Если менструация наступает раньше 12 лет, то желатель-



но проконсультироваться у детского гинеколога. Когда наступают месячные, мама должна объяснять дочке, что это такое, как себя вести. Объяснить опасность незащищенных половых актов. Научить вести «женский» календарь.

Во взрослом возрасте необходимо проходить регулярные обследования шейки матки, сдавать анализы на инфекции, передающиеся половым путем. Раз в год – сдавать мазок на онкоцитологию. До 40 лет ежегодно делать УЗИ молочной железы и органов малого таза. После 40 лет еще и маммографию раз в два года.

– А в период менопаузы?

– Менопауза – естественный процесс в организме женщины. Предотвратить его, увы, нельзя, но улучшить качество жизни в этот период можно. Как правило, к этому времени женщина уже родила и воспитала детей. У нее теперь начинается новая, более спокойная жизнь, которой надо радоваться. Также рекомендуется делать УЗИ, маммографию, регулярно проходить осмотр у врача.

В это время могут возникать приливы, раздражительность, бессонница, проблемы при интимной близости, что корректируется гормональными или фито-препаратами, которые подбирает врач. Если в течение года симптомы уходят, препараты отменяют. Кстати, хороший эффект при менопаузе дает лечение методом плазмолифтинга, которое тоже проводится в центре «Гиппократ плюс».

Независимо от возраста, я желаю каждой женщине здоровья и женского счастья. Любите себя, проявляйте заботу, ведь вы у себя одна. А мы работаем для вас.

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



ФОРМУЛА УСПЕХА ДЖАМИЛИ КИРЕЕВОЙ



Поймать нашу сегодняшнюю гостью на интервью было непросто, потому что ее день расписан по минутам, ведь она основательница сети магазинов женской одежды в г. Балаково, человек, который много работает и часто бывает в командировках. Знакомьтесь – Джамиля КИРЕЕВА, одна из самых первых клиентов клуба Fitness Life со дня его открытия.

– Джамиля, глядя на вас кажется, что вы модель: ходите по подиуму и участвуете в фотосессиях. Как пришла идея открыть свое дело? Страшно было?

– Конечно страшно, как любому нормальному человеку. Но у меня такой характер: люблю преодолевать трудности, побеждать, стремиться к тому, о чем другие боятся даже мечтать, и становиться лучшей. Если я за что-то берусь, досконально изучаю дело, вникаю в детали, сама набираю персонал в свои магазины, просматриваю каждую коллекцию, прежде чем ее увидят покупатели.

С детства я любила шить и получила бухгалтерское образование, однако люди и красота привлекали меня больше, чем цифры. Так 14 лет назад я открыла по франчайзингу первый в городе магазин «Том Фарр», и почти сразу – второй. Конечно, не обошлось без ошибок, я ведь многому училась в процессе работы. С «ZARINA» и «Vefree» было проще, у меня уже был собственный опыт.

– Сейчас у вас есть ощущение успеха, хочется роста?

– О, по поводу успеха у меня очень высокие требования к себе. Точно могу сказать, я занимаюсь абсолютно своим делом, с радостью просыпаюсь и бегу на работу. Чувствую, что всё только начинается, вижу дальнейшие пути развития. В планах создать собственный бренд одежды. Сейчас мы уже составляем первую капсулу, пока небольшую, но главное начать.

– Как вы пережили локдаун? У многих была паника: как спасти бизнес и людей, которые работают с тобой столько лет.

– Мне повезло: в стрессе я быстрее принимаю решения, четко, без паники и суеты. В кризис кто-то сдаётся, а кто-то начинает искать выходы и работать с удвоенной энергией. В любой непонятной ситуации важно продолжать делать



свое дело, верить в себя. И работать, работать, работать. Да, сейчас нагрузка увеличилась. Торговые марки-партнеры включили всю свою креативность при составлении коллекций. Я постоянно езжу на выставки, чтобы быть в курсе трендов индустрии моды, ищу новых поставщиков интересной одежды.

Мне кажется, настоящий предприниматель редко живет спокойно. Я стараюсь быть номером один и потому всегда держу руку на пульсе.

– Как вам в таком напряженном графике удается выкроить время на спорт?

– Просто у меня 25 часов в сутках. На самом деле, я не представляю свою жизнь без спорта. В школе неплохо играла в баскетбол, выступала на соревнованиях. В клубе Fitness Life занимаюсь с первых дней его открытия и искренне не понимаю людей, которые не любят активность.

– Что вам нравится в Fitness Life?

– Я люблю комфорт и здесь мне очень комфортно: классная атмосфера, веж-

ливые администраторы, сотрудники, все продумано до мелочей – от душевых до самых современных тренажеров. Отдельная любовь – тренеры, каждому хочется сказать спасибо. Хожу в Fitness Life и чувствую себя, как дома, уже пять лет, здесь собираются очень приятные люди, такие же «постоянные спортсмены», как я.

– Вы занимаетесь на тренажерах самостоятельно или с тренером?

– Сейчас я занимаюсь четыре раза в неделю с двумя тренерами. Упражнения на тренажерах тоже входят в тренировки.

– Что больше нравится в тренировках: процесс или результат? Помогают ли они справляться с трудностями?

– Честно, бывают дни, когда очень устаешь, и хочется пропустить тренировку. Тут заставляет идти в зал понимание, что после занятий сил будет больше. В обычные дни процесс тренировки, конечно, радует. И когда я вижу хороший результат, мне хочется еще больше заниматься. Обожаю ощущение силы и энергии в теле, гибкости, рельефности фигуры. Даже, если у меня какой-то стресс, иду в спортзал и через час выхожу уже с хорошим настроением.

Не помню, кто сказал: «Если человек не следит за своим телом и здоровьем, то как он может контролировать свой бизнес?» Полностью согласна.

– Джамиля, вы просто заряжаете своей энергией! С чего посоветуете начать занятия тем, кто пока раздумывает, встать ли с дивана?

– Если вам лень заниматься, идите в самый лучший спортзал, заплатите за индивидуальные занятия с тренером, их сложнее будет прогулять. Ведь когда тебя ждут, и ты об этом знаешь, вряд ли станешь отменять тренировку. И так постепенно втянетесь. Метод проверенный, у вас точно получится!

КОГДА ЗАКОНЧИТСЯ КИНО И ДОМИНО

В компании «ПАНТУС» весело и увлекательно прошла первая в новом году корпоративная игра квиз. Впереди нас ждет еще немало интеллектуальных битв, так что продолжаем тренировать мозги.

ВОПРОСЫ ДЛЯ КВИЗА:

1. В средние века знатные дамы подвешивали к своим нарядам шкурки животных. Кого они ловили таким образом?

2. Под новый год японцы любят дарить друг другу этот любимый и почитаемый на Востоке предмет. Считается, что он, с одной стороны, должен приносить богатство и процветание, а с другой – отгонять беды и неприятности. Что же это за предмет?

3. Как Санчо Пансо называл Дон-Кихота за его трогательную и смешную внешность?

4. Подсчитано, что примерно к 60 годам около 60 % мужчин и 40 % женщин начинают регулярно делать это. Правда, без посторонней помощи они об этом не узнают. Что именно делать?

5. В английском языке «морковь и палка», немецком – «сахарный хлеб и плеть».

6. В одном историческом произведении древнее государство описано так:

правитель,

60 советников,

6000 высших чиновников,

60 000 низших чиновников,

6 000 000 простого народа и рабов.

7. 3 мая – Международный день молчания. Персонаж этого фильма стал культовым, несмотря на то, что герой был в кадре всего 16 минут. Но этого времени хватило, чтобы произвести неизгладимое впечатление на



Участники квиза

зрителя, особенно были впечатлены те, кто пришли на премьеру 14 февраля. О каком фильме идёт речь?

8. Согласно одному крылатому выражению, этот напиток находится между видом визуального искусства и игрой, в которой бывает «рыба». Что это за напиток?

ОТВЕТЫ:

1. Пиво
2. Вег
3. Рыцарь Печального Образа
4. Храпеть
5. Кнут и пряник
6. Египет
7. Молчание ягнят
8. Вино

ИДЕИ БУДУЩЕГО В ТЕХНОЛОГИЯХ НАСТОЯЩЕГО



Компания «ПАНТУС» представляет продукцию торговой марки Fritex

Fritex – российский бренд, производитель уплотнительных и фрикционных изделий для автомобильной промышленности. Продукция выпускается на заводе в Ярославле, который построен в 1932 году по проекту американской фирмы – поставщика комплектующих изделий для заводов Генри Форда в США. Продукция предназначалась для комплектации автомобилей Горьковского автозавода, но потом стала поставляться на моторные и автомобильные заводы нашей страны.

АО «ФРИТЕКС» удерживает лидирующее положение в своей отрасли. На заводе действует собственный технический центр, что позволяет выполнять требования потребителей, разрабатывать и внедрять новые изделия с улучшенными характеристиками. Работают испытательная и экоаналитическая лаборатории, оснащенные технологичным оборудованием для проведения полного комплекса испытаний продукции.

Завод гибко реагирует на требования рынка. В соответствии с решением Европейской экономической комиссии по транспорту о запрещении использования асбестового сырья, они освоили выпуск безасбестовых изделий. Благодаря оригинальной рецептуре бренд достиг надежности эксплуатации, механической прочности и низкого уровня износа изделий. В 2005 году бренд впервые в России запустил производство металлических уплотнительных прокладок.

Сегодня АО «ФРИТЕКС» – один из крупнейших производителей уплотнительных прокладок, тормозных накладок и колодок, накладок сцепления. Продукцию завода отличает качество, экологичность и конкурентоспособность.

Завод поставляет комплектующие изделия для конвейеров автомобильных и моторных заводов АВТОВАЗ, ГАЗ, КАМАЗ, МАЗ, АВТОДИЗЕЛЬ. Также обес-

печивает продукцией и рынок запасных частей. Пожалуй, нет ни одного автомобиля, автобуса или трактора, где бы ни использовались детали марки Fritex.

Изделия, выпускаемые АО «ФРИТЕКС» можно разделить на три группы:

ПРОКЛАДКИ УПЛОТНИТЕЛЬНЫЕ

Это сложные многослойные изделия с расположенным внутри перфорированным каркасом из тонколистовой стали, на котором закреплены два или более слоя специальных типов полимерной композиции. Прокладки предназначены для герметизации стыка двух контактирующих поверхностей. Различают прокладки под головку блока цилиндров, прокладки для уплотнения стыков систем выпуска выхлопных газов, систем подачи топлива и смазки. В настоящее время на заводе освоен новый вид прокладок – многослойные металлические прокладки.

НАКЛАДКИ ФРИКЦИОННЫЕ

Применяются в муфтах сцепления автомобилей для передачи крутящего момента, обеспечивают плавное начало движения автомобиля. Накладки фрикционные по способу производства делятся на: формованные и эллипсовитые. Формованные изготавливаются из полимерных композиций методом формования в пресс-формах с обогревом. Эллипсовитые изготавливаются из пропитанной специальными составами нити с проволокой методом навивки и последующей вулканизацией в пресс-формах с обогревом.

НАКЛАДКИ И КОЛОДКИ ТОРМОЗНЫЕ

Применяются в барабанных и дисковых тормозах. Предназначены для

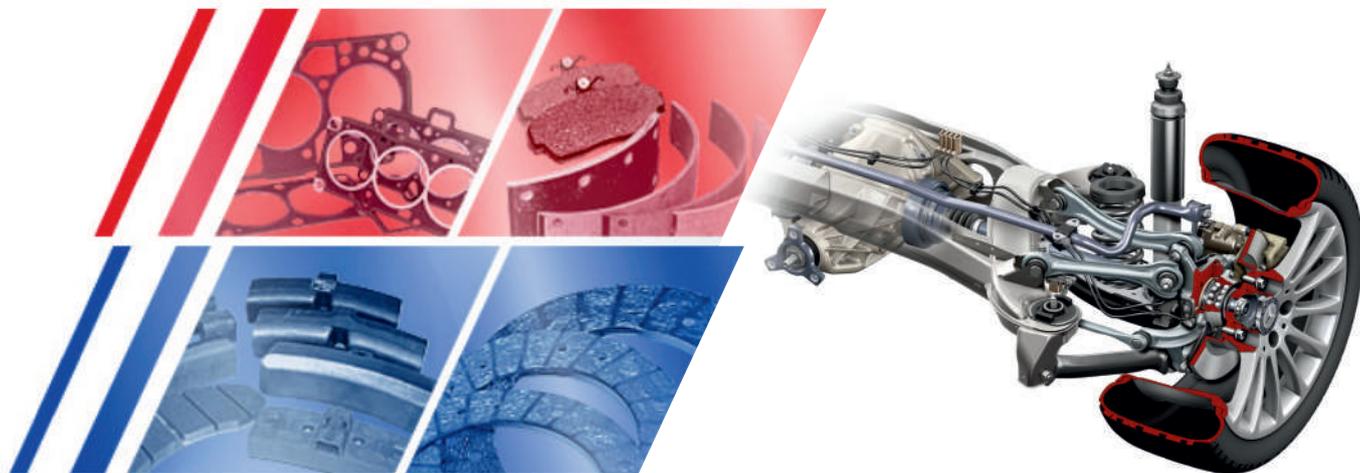
замедления движения или удержания и остановки механизма. Накладки надежны в эксплуатации, не дают износа тормозного барабана, требуют мало времени для приработки, экономичны. Имеют высокую механическую прочность, сохраняют эксплуатационные свойства в районах с умеренным, тропическим и холодным климатом при температуре до -60 градусов.

Кроме основного ассортимента продукции, АО «ФРИТЕКС» производит ряд дополнительных автокомпонентов, таких как шайбы фрикционные, шайбы изолирующие, прокладки изолирующие и др.



Разработка // Производство // Реализация

Идеи будущего в технологиях настоящего



● ТОРМОЗНЫЕ НАКЛАДКИ И КОЛОДКИ ● ПРОКЛАДКИ УПЛОТНИТЕЛЬНЫЕ ● НАКЛАДКИ СЦЕПЛЕНИЯ

ПРОВЕРЕНО НА ПРАКТИКЕ!



- ✓ Увеличенный ресурс
- ✓ Минимальный износ
- ✓ Отличные характеристики в тяжелых условиях эксплуатации

Высокая точность сверления отверстий под заклепки на новейших автоматических немецких станках

Стабильный коэффициент трения в широком диапазоне температур



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