

# ГЛАВНОЕ

Январь 2023

**AK** PANTUS  
autoparts group

## *в деталях*



# О ТОНКОСТЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ:

## интервью с Анной Ерастовой, управляющей сетью магазинов PROAvto

### – Сколько торговых точек входит в сеть магазинов PROAvto?

– Развивать розничную торговлю, как отдельное направление своей деятельности, наша компания начала несколько лет назад. Сейчас у нас четыре магазина. Три из них расположены на территории города Балаково. И один, который открылся совсем недавно, в Балаковском районе, в селе Быков Отрог. Локация для него была выбрана не случайно. Этот магазин находится на федеральной автодороге Самара-Пугачёв-Энгельс-Волгоград, что дает большой трафик. Ассортимент магазина включает запчасти как на легковые, так и на грузовые авто. Когда выйдет этот номер, здесь будет открыт пункт выдачи ЕМЕХ. Еще один повод зайти в наш магазин и познакомиться с нашим ассортиментом или просто выпить кофе.

### – На кого ориентированы ваши магазины?

– На широкий круг покупателей. Независимо от своего возраста, бюджета и марки автомобиля, человек может найти у нас любые запчасти, как оригинальные, так и аналоги.

### – Чем руководствовалась компания, открывая магазины PROAvto?

– Наша главная цель – повышать качество жизни людей, делая доступной эксплуатацию автомобиля, поэтому мы стараемся по максимуму удовлетворить запросы автолюбителей. Мы предлагаем обширный ассортимент автозапчастей от известных брендов, с которыми сотрудничает наша сеть, большой выбор автохимии, моторных масел и технических жидкостей.

### – Какие существуют стандарты обслуживания в вашей розничной сети?

– У нас единый стиль в оформлении магазинов, для сотрудников введен дресс-код, они одеты в фирменную одежду компании и носят бейджи. Это создает свою, я бы сказала, особую атмосферу. Все наши продавцы – квалифицированные специалисты по автодеталям, благодаря чему быстро и грамотно обслуживают покупателей, помогают решить вопросы любой сложности, связанные с выбором запчастей к отечественным и зарубежным машинам. Оказывать качественные услуги нам помогают программы по подбору запчастей по VIN-номерам, артикулам и поиску их аналогов.

### – Как поддерживать постоянный интерес и сохранять лояльность?

– В сети магазинов PROAvto регулярно проходят акции, такие как бесплатный осмотр автомобиля, бесплатная замена определенных видов запчастей, масла. При покупке на определенную сумму мы дарим покупателям сертификаты на услуги ЛДЦ «Гиппократ плюс». Также

в наших магазинах можно приобрести подарочные сертификаты на любую сумму, это прекрасный подарок для тех мужчин, кто сам занимается ремонтом и профилактикой своих автомобилей.

Наш магазин на Саратовском шоссе 26/1 совмещен со станцией техобслуживания, где проводятся ремонтные работы любой сложности, связанные с двигателем, ходовой частью, коробкой передач. И здесь же работает единственная в городе Балаково станция зарядки электромобилей.

### – Менеджеры, прежде чем начать работать с клиентами, проходят обучение?

– Обязательно. Фирменный стиль подразумевает не только вежливость, но и базовые знания в своей области, умение общаться с покупателем. Мы стараемся принимать на работу «сервис-волшебников», это люди, которые от природы эмпатичны, готовы искренне заботиться о клиентах. Перед трудоустройством наши сотрудники сначала проходят обучение с наставником, затем сдают аттестацию и только потом назначаются на должность. Однако на этом их обучение не заканчивается. При дальнейшей работе продавец участвует в различных образовательных курсах: по брендам, новинкам, спецификации деталей. Так, в последние месяцы у нас прошли вебинары по датчикам кислорода, стартерам и зимнему ассортименту.

### – То есть менеджеру нужно не только продавать, но и постоянно обучаться. Есть ли дефицит сотрудников?

– Численность сотрудников нашей сети составляет 50 человек, практически все они работают с момента открытия каждой из торговых точек. Несмотря на трудности подбора персонала из-за общего дефицита на рынке труда, мы не пренебрегаем текущей кадровой работой, стараемся, проходя долгий путь и обучая персонал, сохранить его и получить лояльность.

### – На какие основные моменты делается упор при развитии магазинов?

– Во главу угла мы ставим высокий уровень обслуживания клиентов и ассортиментную матрицу. При таком подходе есть положительные результаты.



### – Если говорить об итогах прошлого года, что бы вы выделили?

– За минувший год количество наших клиентов увеличилось на 20%. Кроме того, мы стали сотрудничать с крупными городскими СТО, что, в свою очередь, привело к 15% увеличению прибыли. Также сеть магазинов PROAvto расширила свое присутствие на интернет-площадках OZON, Wildberries, Яндекс Маркет, СберМаркет, что позволяет нам дополнительно наращивать объемы продаж.

### – В 2022 году магазин PROAvto вошел в фирменную торговую сеть ГАЗа?

– Да, мы стремились к этому. В итоге, наш магазин, расположенный в Балаково на улице 20 лет ВЛКСМ, прошел аттестацию на соответствие всем требованиям, предъявляемым к торговле запчастями для автомобилей Горьковского автозавода. Теперь магазин имеет полное право продавать оригинальную продукцию ГАЗ, что очень важно для покупателей. Нами была проделана работа, чтобы соответствовать предъявляемым требованиям – по площади торгового зала, складского помещения, наличию торгового оборудования, программных продуктов и др.

### – Сети PROAvto есть куда развиваться в новом году?

– В наших планах открытие новых торговых точек и станций технического обслуживания в Балаково и других городах.



### Магазины PROAvto

- Саратовское шоссе, 26/1, (ВАЗ и иномарки), круглосуточно, без выходных;
- 20 лет ВЛКСМ, 34, (ВАЗ, ГАЗ и иномарки), с 8.00 до 21.00;
- Саратовское шоссе, 52А (КАМАЗ), с 8.00 до 18.00;
- село Быков Отрог (КАМАЗ, ГАЗ и ВАЗ), с 8.00 до 20.00, в скором времени перейдет на круглосуточный режим работы.

# МЫ МНОГОЕ СМОГЛИ, НО ЕЩЕ БОЛЬШЕ ПРЕДСТОИТ СДЕЛАТЬ

## Дорогие друзья!

**Вместе с вами мы начинаем 2023 год. На старте хочется вспомнить основные достижения нашей компании в ушедшем году и – двигаться дальше!**

2022 год оказался сложным для всей страны. Нам потребовались новые бизнес-решения, чтобы продолжать занимать лидирующие позиции на рынке автозапчастей. В течение года мы решали задачи импортозамещения брендов, ушедших с рынка, расширения портфеля заказов – и у нас это получилось. Мы проделали работу по привлечению новых клиентов и поставщиков. Огромное спасибо всем нашим партнерам за сотрудничество!

В прошлом году, вдобавок к функционирующим, наша компания открыла еще два розничных магазина PROavto. В них можно приобрести запчасти и сопутствующие товары как к легковым, так и грузовым автомобилям. Сервис оказался востребованным. За год число клиентов магазинов увеличилось на 20%. Также магазины PROavto наладили сотрудничество с крупными городскими СТО.

Компания «ПАНТУС», вместе с PROavto, укрепили и развили свое присутствие на популярных маркетплейсах OZON, Яндекс Маркет и Wildberries. Продажи на этих платформах растут.

Многое сделано в плане развития собственного бренда компании – производства и продаж деталей марки A-Sport. В прошлом году ассортимент резинотехнических деталей, выпускаемых на наших производственных мощностях, составил порядка 300 позиций.

Наряду с розничной, мы начали оптовую торговлю автомаслами и автотехникой на территории Саратовской области. Это направление компании выделено в самостоятельный отдел.

У нас появилось два новых отдела. Первый – формата B2C (business-to-

consumer) по работе с розничными торговыми точками в Саратовской области. Второй – отдел B2B (business-to-business), по развитию продаж автомасел и сопутствующих товаров другим компаниям.

Рост маржи по итогам прошлого года составил 5%. Количество брендов, предлагаемых нашей компанией, выросло на 19%.

Произошел отток клиентов оптового направления в связи с внутренним перераспределением между отделами B2B и B2C. В 2021 году число клиентов составило 2664, а в 2022 году их стало 2825. По итогам года прирост составил 6%.

В компании началось внедрение системы управления транспортом (Transportation Management System или TMS), обеспечивающей комплексную автоматизацию всех логистических бизнес-процессов. Сейчас в транспортном отделе проходит первый этап настройки и запуска системы. TMS выстраивает всю логистику по доставке грузов нашим клиентам в электронном виде: определяется оптимальный маршрут до адреса заказчика, а по прибытии на место сразу же оформляются товарные документы. В рамках внедрения системы часть водителей компании уже оснащены планшетами с программой TMS. В этом году планируется обеспечить всех водителей, для чего потребуется около 60 планшетов.

Для повышения оперативности доставки товара и качества обслуживания клиентов, транспортный отдел пополнился новой техникой. В прошлом году компанией были приобретены шесть новых автомобилей КАМАЗ, два автомобиля марки ГАЗон и два –

марки ГАЗель, а также современный погрузчик для работы на складе.

Освоены новые маршруты доставки товара клиентам. Это территория всей Саратовской области и Узбекистан. Продолжилось развитие логистики в Казахстане. В планах – открытие маршрутов в Таджикистан.

Мы в четвертый раз приняли участие в международной выставке MIMS Automobility Moscow 2022, которая проходила в центральном выставочном комплексе «Экспоцентр».

Проведена реконструкция помещения, где располагаются склады «Железо», «ГАЗ» и «Иномарки», в ходе которой был установлен складской мезонин. В результате появились дополнительные места для хранения товара.

В течение года наш сайт дорабатывался и совершенствовался. Для удобства пользователей введены следующие опции: отображение баланса, чтобы клиент видел информацию в личном кабинете без обращения к менеджеру; интеграция умного поиска с учетом ошибок, синонимов и раскладки, авторизация по ссылке из письма о регистрации/смене пароля.

Наша компания начала участвовать в тендерах по госзакупкам бюджетных организаций. Первый опыт оказался удачным.

Продолжается реализация социальных программ. Сотрудникам компании предоставляется скидка на обследование в ЛДЦ «Гиппократ плюс», занятия в тренажерном зале Fitness Life для них бесплатны. Дети сотрудников компании бесплатно занимаются английским в языковом центре English'OK, а летом – отдыхают в языковом лагере.

# ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ ПОКУПАТЕЛЯ И ПРОДВИНУТЬ ТОВАР:

## интервью с Екатериной Деревенских, руководителем продаж через маркетплейсы



**– С какими электронными торговыми платформами вы работаете?**

– Торговля автозапчастями ведется на площадках: OZON, Яндекс Маркет, Wildberries, где мы с коллегами представляем наш магазин «PROavto» и стремимся всячески развивать это направление продаж. Для нас одинаково важны все указанные маркетплейсы. Несмотря на то, что ассортимент везде одинаковый, у каждой площадки есть свои предпочтения. Один и тот же товар, например, на одной площадке не продается, а на другой он в топе.

**– В чем особенность каждого маркетплейса?**

– К примеру, Wildberries популярнее у женщин, чем у мужчин, потому что предлагает много одежды, модных аксессуаров и предметов для дома. Поэтому продавать автозапчасти на Wildberries несколько сложнее. Тем не менее, для запчастей там есть своя ниша. У Wildberries обширный охват территории, поэтому здесь очень хорошо продаются товары из категорий X, Y, Z. В эту категорию также входят товары, которые редко покупают или те, которые трудно найти, спрос на них случайный или вариативный, неликвиды. И если человек долго ищет и находит товар на Wildberries, то он обязательно его закажет.

У OZON мощная реклама. В любой поисковой системе OZON находится на первых строчках поисковой выдачи. Это самый дорогой маркетплейс для продавцов в плане комиссии и логистики. Но за счет рекламы он действительно продвигает ваши товары.

Торговая платформа Яндекс Маркет пока находится в стадии развития. Лишь недавно у них появилось мобильное приложение для селлеров. Однако Яндекс

Маркет импонирует тем, что, несмотря на долгий запуск, в итоге у них все идеально отлажено. У них бережное отношение к товару, перевозке, упаковке – все очень аккуратно.

Безусловно, нюансы каждого маркетплейса мы учитываем в своей работе.

**– Когда компания «ПАНТУС» начала развивать продажи на маркетплейсах?**

– Развивать розничную торговлю на маркетплейсах мы начали с августа 2021 года. Это был совершенно новый вид продаж, который мы освоили. Сейчас количество заказов, поступающих с маркетплейсов, растет с каждым месяцем. Продаем запчасти, «железо», уплотнители, РТИ, масла, технические жидкости. На данный момент у нас 2500 позиций в продаже. Ассортимент постоянно расширяется. За минувший год у нас было заказано товаров на 22 млн. руб.

**– Какими основными правилами вы руководствуетесь?**

– Считается, что «раскрутив» на маркетплейсе даже небольшое количество позиций, можно зарабатывать миллионы. Но, чтобы продать товар на маркетплейсе, нужно это выгодно показать. Причем просто загрузить карточки товара в каталог и продать товар – две разные вещи. При торговле через маркетплейсы у нас отсутствует непосредственный контакт с покупателем. Мы не можем с ним поговорить, уловить его желание, узнать более точно, чего он хочет, предложить ассортимент, удовлетворяющий его запрос. Мы взаимодействуем с ним опосредованно, через компьютер, планшет или смартфон. Поэтому необходимо захватить внимание человека, когда он пролистывает ленту. Для этого используются качественные фото, понятное описание товара, пра-

вильно расставленные поисковые запросы. Причем в описании товара надо ориентироваться на покупателя – не перегружать текст техническими и малопонятными терминами и характеристиками. Лучше оперировать такими словами, какими простой автолюбитель составляет запрос при поиске запчасти.

Также мы пользуемся инструментами продвижения товара, имеющимися на маркетплейсах. Это визуальное выделение карточки товара по сравнению с другим ассортиментом, размещение баннеров на главной странице, участие в акциях. Так, мы участвовали в новогодней акции OZON, результаты хорошие, наши детали активно продавались.

**– После поступления заказа, как идет взаимодействие с маркетплейсами?**

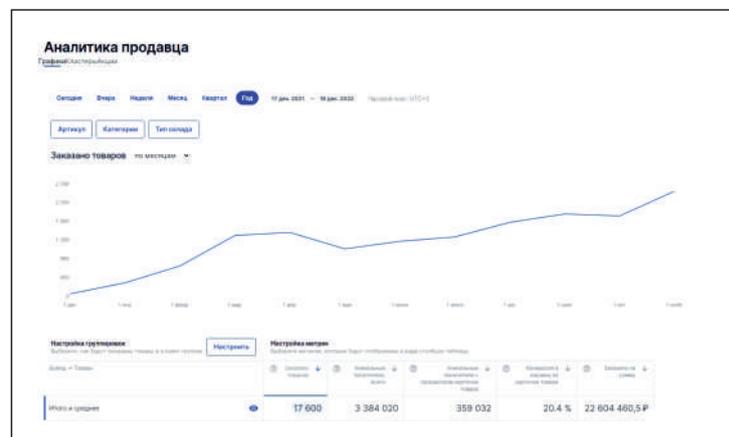
– Нашими силами производится сборка, упаковка в тару и нанесение штрих-кода. Потом товар сдается в сортировочный центр Саратова и дальнейшая логистика находится на стороне маркетплейсов. Заказы развозятся по региональным кластерам и дальше доставляются до клиента. Удобно, все больше и больше людей пользуются такой услугой.

У нас был интересный случай, когда в адресе заказа значился город Балаково, ул. 20 лет

ВЛКСМ. Получается, что покупатель не нашел в городе нужной автодетали и заказал через OZON. Соответственно, у нас на маркетплейсе она была в наличии. Нам пришлось отправить деталь в Саратов, а оттуда она приехала опять в Балаково.

**– Помимо основных задач, ставите ли вы перед собой краткосрочные планы, чтобы увеличить продажи автозапчастей?**

– В торговле на маркетплейсах, как и в любой другой, много возможностей, нужно только двигаться вперед. Мы намечаем себе конкретную категорию товара и начинаем ее продвигать. Например, за прошлый год по продажам патрубков охлаждения мы поднялись с 21 позиции до 2, категория амортизаторов изменилась с 17 позиции до 1, в категории уплотнителей автомобильных кузовов и дверей выросли с 39 до 6 позиции. Надеюсь, в этом году будут достижения по новым позициям.



# Масло №1 в Южной Корее

# Kixx

В нашем ассортименте пополнение – в продажу поступили автомобильные масла, смазочные материалы и технические жидкости бренда Kixx.

Продукция Kixx выпускается и расфасовывается в Южной Корее. Производитель масел бренда – корпорация GS Caltex, которая обеспечивает более трети потребностей Кореи в нефтепродуктах, а также экспортирует свою продукцию на мировой рынок. Масла, изготовленные на заводах GS Caltex, используются в качестве заводской заливки автоконцернами Hyundai, KIA Motors, Daewoo и представительствами Volvo и GeneralMotors.

По итогам 2022 года Kixx стал лучшим брендом смазочных



материалов в Корее и награжден национальной премией Korea First Brand Awards. Такое признание у себя на родине Kixx получает уже шестой год подряд, что подтверждает его стабильно высокое качество.

Благодаря сочетанию высоких технологий и инноваций, автомобильные масла Kixx завоевали доверие большого количества как рядовых покупателей, так и специалистов в 63 странах мира. При создании этих масел применяется эксклюзивная технология TripleDouble (двойной эффект и тройная защита), что гарантирует оптимальные параметры продукта где угодно и когда угодно.

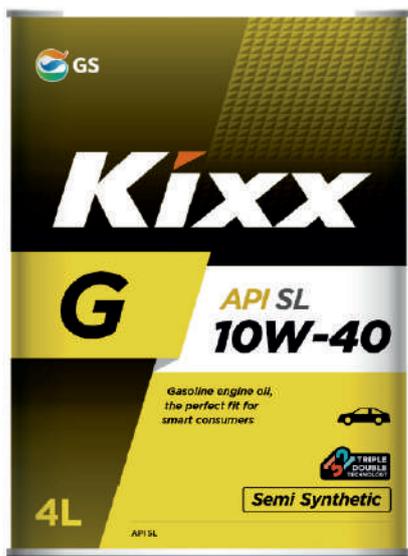
## Уникальность смазочных материалов Kixx

### Тройная защита:

- Значительно снижает трение в двигателе за счет модификаторов трения, повышая в конечном итоге экономию топлива;
- Предотвращает образование налета и отложений в результате термического окисления смазочных материалов при высоких температурах;
- Обеспечивает увеличение срока службы двигателя за счет антифрикционных присадок, образующих масляную плёнку между подвижными частями.

### Двойной эффект:

- Обеспечивает стабильность вязкостных характеристик масла в широком диапазоне температур. Используемое при изготовлении смазочных средств масло собственного производства Kixx LUBO имеет более высокий индекс вязкости и более низкий показатель CCS, что позволяет снизить использование депрессорных присадок при сохранении отличных низкотемпературных свойств масла;
- Увеличивает механическую устойчивость, благодаря чему защитные свойства и вязкость масла Kixx сохраняется на протяжении всего его срока службы.



**Территория наших продаж продукции Kixx – вся Саратовская область.  
Проконсультироваться по ассортименту или оформить заказ  
вы можете у менеджеров компании «ПАНТУС».**

# КТО САМЫЙ НАРЯДНЫЙ?

Как вы встретили Новый год? Наш коллектив – в теплой и дружественной атмосфере, где всегда есть место творчеству.



Отдел снабжения



Отдел бухгалтерии





Магазин в с. Быков Отрог

Для создания праздничного настроения был объявлен конкурс на лучшее новогоднее оформление рабочего помещения. Главное условие – в украшении должен присутствовать символ наступающего года по восточному календарю. Как известно, это кролик, который обозначает упорство, силу, целеустремленность. Все как мы любим. А вообще, чем больше новогодней атрибутики, фантазии и креатива, тем лучше.

В конкурсе участвовали все подразделения нашей компании. В итоге первые места заняли:

среди складов – **склад «Завод»**,  
среди магазинов – **магазин ProAvto в селе Быков Отрог**,  
среди офисов – **кабинет отдела снабжения**. Приз зрительских симпатий присужден **отделу бухгалтерии**.

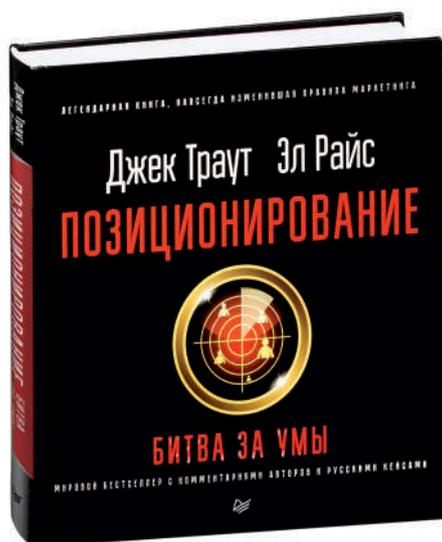


Склад «Завод»

Победители награждены билетами в кино, а занявшие второе и третье место – поощрительными призами.

● КНИЖНЫЙ КЛУБ

## НАУЧИТЕСЬ ИГРАТЬ ПО ПРАВИЛАМ



### Джек Траут, Эл Райс ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ: БИТВА ЗА УМЫ

буквально перевернула деловой мир, заставив под другим углом посмотреть на процесс развития брендов. Под позиционированием автор подразумевает работу с позицией в сознании потребителей.

Недостаточно изобрести новинку или сделать открытие, главное, как пишет Д. Траут, первым проникнуть в сознание потенциальных потребителей, убедив их, что ваша марка не только выгодно отличается от других, но и является типовой в своем сегменте. Для этого надо уметь себя четко позиционировать в конкурентной среде.

В период написания книги многие компании еще не до конца понимали разницу между созданием продукта и марки. Продукт, объясняет автор, это то, что произведено на предприя-

тии. Марка же есть нечто, производимое в сознании человека. Рыночный успех предполагает раскрутку марок, а не продуктов.

В книге описывается маркетинговая стратегия разных топовых компаний, таких как General Motors, Nestle, General Electric, Ford, есть и примеры российского бизнеса. Показано, как происходило развитие линеек продукции, формирование их позиции для покупателей. Довольно откровенно рассказывается об иррациональности потребления и особенностях принятия решений потребителями. Безусловно, все эти примеры, их профессиональный анализ и выводы, сделанные Джеком Траутом, помогут заинтересованным людям развивать продвижение своих брендов.

Книга, в первую очередь, станет помощником в работе специалистам по маркетингу, а если смотреть шире, то всем, кто хочет выйти победителем в конкурентной борьбе.

Всемирно известный маркетинголог Джек Траут считается автором концепции позиционирования, которая в 70-х годах прошлого века

# ЛЕЧИМ БЫСТРО, БЕЗБОЛЕЗНЕННО И С ХОРОШИМ ЭФФЕКТОМ:

интервью с хирургом-флебологом Алексеем Соколовым



**Два раза в месяц, каждый второй и четвертый четверг месяца, на базе ЛДЦ «Гиппократ плюс» ведет прием хирург-флеболог клиники «Варикоза НЕТ» Алексей Соколов, специально для нашей газеты он ответил на несколько вопросов.**

**– Что лечит врач-флеболог?**

– Флеболог занимается лечением хронических заболеваний вен на ногах. В первую очередь речь идет о варикозной болезни и ее осложнениях, а также о патологии глубоких вен. Существуют заболевания, которые требуют именно хирургического вмешательства в плане лечения. Есть менее серьезные, но связанные с эстетическим дискомфортом, особенно у девушек и женщин, такие как появление на ногах сосудистой сетки, сосудистых звездочек. Ими тоже занимается флеболог, лечение проводится с применением медикаментозных препаратов и уколов.

**– Каковы причины появления варикоза?**

– Главным образом, это наследственность. По статистике, если у одного из родителей диагностирован варикоз, то с вероятностью от 40 до 60 процентов заболевание передается детям. Если же варикозная болезнь присутствует у обоих родителей, то дети ее унаследуют вплоть до 90 процентов.

Также существует ряд факторов, влияющих на развитие варикоза. Например, перепады давления, которые испытывает авиационный персонал. Потенциальные риски есть у представителей тех профессий, где приходится регулярно поднимать тяжести или долго стоять на одном месте без движения. Плюс ко всему – малоподвижный образ жизни. Сейчас век высоких технологий, мы много сидим перед компьютером, передвигаемся на автомобилях, либо стоим и очень мало двигаемся, что является провоцирующим фактором.

**– Чем опасен варикоз?**

– Есть несколько видов осложнений варикозной болезни. Здесь можно выделить трофические язвы, которые развиваются в течение длительного времени и проходят несколько стадий: потемнение кожи, сужение ноги, незаживающая рана. Другая опасность – в варикозных венах начинают образовываться тромбы, что тоже ведет к нехорошим последствиям.



**– Что должно насторожить и послужить причиной для обращения к врачу-флебологу?**

– Самый очевидный признак варикоза – это взбухшие и расширенные вены на ногах, варикозные узлы. Но до такого состояния себя лучше не доводить. Часто ко мне на прием приходят пациенты с жалобами на тяжесть в ногах и отеки, ночные судороги, сильную усталость в конце дня. После проведения всех лечебных мероприятий, после подтверждения диагноза, эта симптоматика уходит. Люди сразу замечают разницу.

**– Как люди попадают к вам на прием?**

– Одни приходят по направлению врача, другие по рекомендациям своих друзей или родственников – тех, кто у меня уже лечился, и знает, что я делаю и почему. А многие, видя, что у них проблемы с венами, сами приходят на диагностику и консультацию.

**– Какую помощь какую вы оказываете?**

– Прием начинается с беседы с пациентом, потом проводится осмотр, обследование, рекомендации по лечению. Естественно, к каждому человеку индивидуальный подход. Кому-то просто можно сделать укол, провести косметическую

процедуру с целью улучшения внешнего вида. А кому-то необходимо оперативное вмешательство по устранению самой причины магистрального варикоза. Тех, кому требуется моя хирургическая помощь, приглашаю в Саратов в клинику «Варикоза НЕТ» на лечение. Это специализированная клиника, оснащенная современным медицинским оборудованием для проведения лазерной хирургии.

**– Сколько времени занимает сама операция и реабилитационный период?**

– К счастью, те времена, когда операция по удалению поврежденных вен была болезненной и потом еще требовалось время, чтобы восстановиться, остались в прошлом. Сейчас, благодаря высоким технологиям в медицине, лечение вен не требует госпитализации и больших предварительных обследований. В целом, после проведенного лечения, пациенты ведут абсолютно обычный образ жизни, только в течение нескольких недель им рекомендуется носить компрессионный трикотаж.

Вся манипуляция занимает от 30 до 60 минут. Проводится комбинированное лечение с применением лазерной технологии. Сама вена, которая является источником варикоза, удаляется через один точечный прокол под местной анестезией. Остальные венки тоже убираются через миллиметровые проколы, которые заживают как обычные ранки без наложения швов. Через час после процедуры пациент может спокойно отправляться по своим делам.

**– Чтобы удалить сосудистые звездочки на ногах, тоже нужна операция?**

– Все решается по результатам диагностики. Обычно, если нет никаких варикозно-измененных подкожных вен, которые требуют хирургического вмешательства, то проводится склеротерапия, т.е. «заклеивание» поврежденной вены путем введения специального препарата, после чего звездочки уходят. Это достаточно простая медицинская процедура, проводится амбулаторно и занимает 5–10 минут.

**– Какие советы по профилактике варикоза вы дадите нашим читателям?**

– Стараться больше ходить пешком. Именно пешие прогулки помогают нормальному кровотоку в нижних конечностях. Не надо сильно засиживаться в статичной позе, больше двигайтесь. Особенно, если вы знаете, что у вас есть предрасположенность к этому заболеванию. И обязательно, хотя бы раз в год, необходимо проверяться у врача-специалиста, чтобы выявить болезнь на самом раннем этапе и устранить с минимальным вмешательством в организм.

**В Балаково запись на прием к хирургу-флебологу А.А. Соколову ведется в ЛДЦ «Гиппократ плюс».**

**ЛДЦ «Гиппократ плюс»**

г. Балаково,  
ул. 30 лет Победы, 35а

понедельник – пятница: 8.00 – 20.00  
суббота: 8.00 – 18.00  
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**

# СПОРТ В МОЕЙ ЖИЗНИ – НАВСЕГДА

**Знакомьтесь – Алексей Давий, управляющий клубом «Fitness Life», пятикратный чемпион и призер первенства чемпионатов России по дзюдо, призер Кубка мира по самбо.**



## – Как вы пришли в спорт?

– Отец, когда мне было пять лет, привел меня в секцию борьбы. Хотел, чтобы сын в свободное время был занят полезным делом. Однако сначала мое отношение к тренировкам было несерьезным. Я не осознавал, зачем это нужно и лет до двенадцати занимался спустя рукава. А потом перешел к Балаковскому тренеру Михаилу Максимовичу Крахмалеву. И вот с ним начал показывать первые результаты, стал призером первенства России. У меня пробудился интерес, я понял, что со спортом можно связать свою судьбу. Я и сейчас хожу к своему тренеру, смотрю, какие ребята подрастают, стараюсь что-то подсказать, посоветовать.

## – Чем лично вам спорт помог в жизни?

– Это очень хороший старт в молодом возрасте. Спорт мне помог без проблем поступить в Московский университет МВД России. Там я продолжил занятия дзюдо, выступал за наш университет. Меня заметили, пригласили выступать за сборную Москвы. Я стал профессионально заниматься спортом,

выступал на достаточно высоком уровне, был в олимпийской сборной России по дзюдо. Ребята, с кем я боролся, мои одноклубники позже выступали на Олимпиаде в Токио.

## – Однако вы свою карьеру с профессиональным спортом не связали?

– На то есть личные причины. Тем не менее, спорт в моей жизни присутствует всегда. После окончания университета, по распределению я приехал в Балаково. Пять лет отработал в органах внутренних дел, был руководителем профподготовки кадрового состава. Соответственно, проводил занятия, принимал зачеты по огневой и физической подготовке. Каждый сотрудник МВД, как известно, раз в год обязан сдать нормативы для повышения или подтверждения своей квалификации. После увольнения со службы ушел в свободное плавание. Друзья предложили работу в Fitness Life. Интересно, что ранее я долгое время занимался в этом клубе. Так что сложностей не возникло, все тренеры были хорошо знакомы.

## – Какие качества характера, приобретенные во время активных тренировок и участия в соревнованиях, вам пригодились в дальнейшем?

– Борьба – это достаточно жесткий вид спорта, где много ребят сильных физически и сильным духом. В соревнованиях участвуют спортсмены из многих стран и республик, разных национальностей, у каждого свой темперамент. Важно понять психотип человека, это уже первый шаг к победе. А в целом, надо уметь выстраивать взаимоотношения и с партнерами по команде, и с соперниками. Думаю, что именно спорт дал мне хороший опыт в плане эффективных коммуникаций с людьми.

## – Что сейчас входит в ваши обязанности?

– Практически все. Начиная от исправности тренажеров и поддержания чистоты и порядка. Но главный упор в моей работе – проведение закупок оборудования, расходных материалов, заключение договоров, контакты с поставщиками. Клуб, как живой организм, в нем постоянно происходят изменения, хотя, может, какие-то моменты клиентам и незаметны. Например, нужны новые гантели или гири, мячи и т.д. Постоянно приходится что-то искать, покупать. Мы следим за тенденциями, стараемся поддерживать престиж клуба. И мне приятно, что наш клуб один из немногих, куда хочется приходить и возвращаться. У нас все отлажено до мелочей.

## – Ждут ли клиентов клуба в новом году новинки?

– В начале года мы планируем обновить кардиозону, оснастив ее более современными



ми тренажерами. Будет приобретено несколько новых беговых дорожек. Эти у нас тоже еще в хорошем состоянии. Но время идет вперед и надо, для удобства наших клиентов, изменятся в лучшую сторону. Тренажеры мы закупаем в Москве, в дистрибьюторском центре по фитнесу.

## – Какими характеристиками при их выборе вы руководствовались?

– Самое главное требование, чтобы у беговых дорожек была хорошая амортизация и они были изготовлены из качественных материалов. Это необходимо, чтобы минимизировать нагрузку на суставы и все органы в целом. У нас как раз такие тренажеры, потому что кардиозона играет важную роль в процессе тренировок. Все, кто приходит в зал, начинают свои занятия с того, что разогревают свой организм на беговой дорожке. Люди, которые хотят сбросить лишний вес, главный акцент тренировок делают на работе в кардиозоне.

## – Есть у вас планы на 2023 год?

– Хотелось бы расширить возрастную сегмент нашей целевой аудитории. В основном к нам сейчас ходят люди от 25 и до 35-40 лет. Мы обсуждаем с коллегами, как увеличить количество клиентов и более старшего, и более младшего возраста. Кроме того, желательно оптимизировать наполняемость клуба. Например, в период с 11.00 до 16.00 у нас снижается поток клиентов, хотелось бы и в этот временной промежуток привлечь побольше желающих заниматься. Для этих целей мы проводим работу по маркетингу и рекламе, сотрудничаем с городским информационным агентством. Думаю, все получится.

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

# ДРУГ ПОЗНАЕТСЯ В ИГРЕ

В нашем декабрьском квизе состязались четыре команды. Вот их результаты: «Отморозки» – 29 баллов, «Джингл Белс» – 44, «Снеговички» – 29, «Коллективный разум» – 44. Думаете, что сможете лучше? Тогда тренируйте мозги и добро пожаловать на следующую игру.

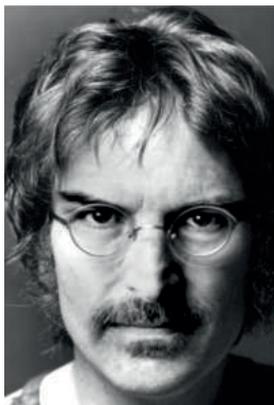


## ВОПРОСЫ ДЛЯ КВИЗА:

**1.** В голландском языке слово klok обозначает и часы, и еще один предмет, поскольку именно он помогал горожанам ориентироваться во времени до появления часов.

**2.** На постере, посвященном современному обществу, изображены ОНИ с плеером, планшетом и гамбургером. Назовите ИХ.

**3.** Лица двух известных людей соединены в одной фотографии. Назовите обоих.



**4.** Актер Тиль Швайгер категорически отказывается от ролей нацистов, но ради съемок у НЕГО он согласился на это, но с небольшим условием: его герой в кадре СДЕЛАЕТ ЭТО. Сделает что? И в чьем фильме?

**5.** Специалисты говорят, что эти произведения состоят из четырех частей: проблемы, решения, употребления и развязки. Фромм утверждал, что в них эксплуатируются три главных темы: тема секса, тема страха и тема чуда. А психиатр Шейнесс считает, что они апеллируют к иррациональному и пропагандируют эгоизм, жадность и неразборчивость. О чем идет речь?

**6.** Если верить воспоминаниям современников, то после того как Третьяков начал выстав-

лять картины Ильи Репина, он распорядился не пускать художника в галерею в том случае, если у него с собой был мольберт и краски с кистями. Что стало причиной такого решения?

**7.** Один известный бренд изначально в качестве главного мужского образа в своей рекламе использовал и других персонажей: спортсмена, оружейного мастера и капитана. Но именно суровый ОН завоевал наибольший коммерческий успех. Трое из актеров, снявшихся в ЕГО роли, позднее умерли от рака легких. А бренд заработал прозвище «Убийца ИХ». Назовите ЕГО и БРЕНД.

**8.** Это изделие появилось в 19 веке и рекомендовалось врачами для использования с целью похудения. Название изделия происходит от англ. «потеть», потому что занятия спортом в нем способствовали потоотделению.

### ОТВЕТЫ:

1. Колокол
2. Обезьяны
3. Стив Джобс и Джон Леннон
4. «Бесславные ублюдки» Тарантино  
Убьет в кадре нациста.
5. Реклама
6. Репин поправил свои картины
7. Ковбой, «Мальборо»
8. Свитер

# ЛУЧШИЕ СОТРУДНИКИ

В компании «ПАНТУС» стартовал конкурс на лучшего сотрудника месяца. При подведении итогов учитываются результаты работы по нескольким показателям. Представляем победителей за декабрь:



**Олег Шигорин,**  
склад  
«Альтернатива»

**Екатерина Полулях,**  
склад «Завод»

**Елена Смирнова,**  
склад  
«Кооператив»

**Ирина Яковлева,**  
склад «КАМАЗ»

**Наталья Датская,**  
склад «ГАЗ»

**Леонид Слюсаренко,**  
склад «Железо»

**Александр Голунов,**  
склад «Автомасла»



**Владимир Кошелев,**  
склад «Дальний»

**Андрей Гришин,**  
склад  
«Электрика»

**Александр Никитин,**  
склад «Запчасти»

**Марина Сачкова,**  
склад «КАМАЗ»

**Артур Рахматулаев,**  
погрузка

**Игорь Сафронов,**  
служба  
безопасности

**Павел Федюнин,**  
водитель



**Алексей Трифонов,**  
программист

**Елена Саманати,**  
бухгалтер

**Софья Иванова,**  
дизайнер

**Анна Мирзоева,**  
специалист  
по закупкам

**Владлен Попенин,**  
сотрудник  
автомойки

**Дмитрий Данченко,**  
менеджер  
по продажам  
PROavto

**Иван Сироткин,**  
менеджер  
по продажам  
PROavto



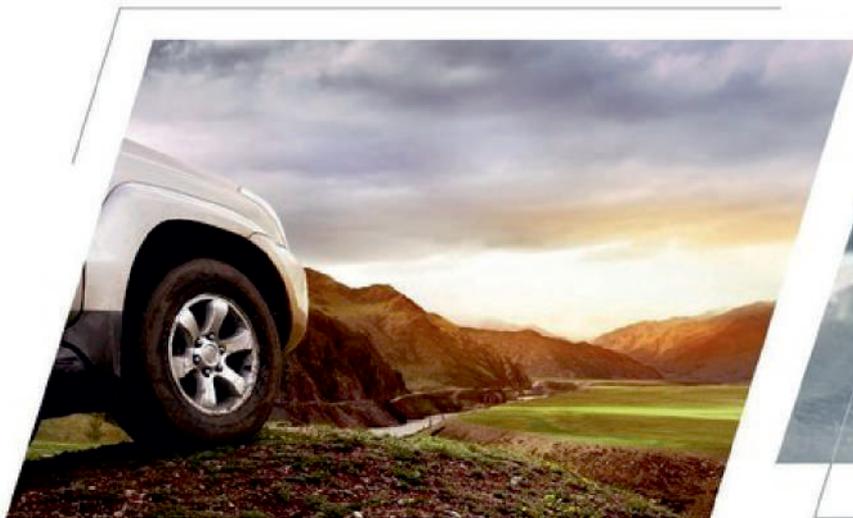
**Камиль Козаков,**  
менеджер  
по продажам  
PROavto

**Дмитрий Сырыцин,**  
менеджер  
по продажам  
PROavto

**Сергей Дунюшин,**  
менеджер  
по продажам

**Александр Бузько,**  
руководитель  
складов

От всей души поздравляем наших коллег и желаем новых успехов!



# Kixx G1

Идеальный выбор  
для Вашей машины



[WWW.PANTUS.RU](http://WWW.PANTUS.RU)



"Премиальный выбор" указан в рамках бренда Kixx  
По рекомендации производителя моторных масел GS Caltex