

ГЛАВНОЕ

Апрель 2023

A PANTUS
autoparts group

в деталях



РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
АВТОКОМПОНЕНТОВ
ДЛЯ ВАЗ, ГАЗ И ИНОМАРОК



С ПОЛЬЗОЙ ДЛЯ БИЗНЕСА

Специалисты компании «ПАНТУС» приняли участие в крупной международной транспортно-логистической выставке TransRussia 2023. О своих впечатлениях рассказала экономист Эльвира Кадышева:

– TransRussia проходила в Москве, в период с 17 по 19 апреля, на территории «Крокус Экспо». Организаторы постарались, чтобы в одном месте были представлены услуги и решения для всей цепи поставок. Так, в рамках выставки была развернута специальная экспозиция складской логистики SkladTech, которую мы тоже с большим интересом посетили. Там свои возможности демонстрировали не только производители складской техники, систем хранения, подъемно-транспортного и упаковочного оборудования, но и разработчики технологий идентификации и систем автоматизации.

Выставка TransRussia пользуется большим авторитетом среди профессионалов. Это способствовало тому, что на её площадке собрались представители ведущих российских и международных компаний-операторов, работающих в бизнесе по перевозке грузов. В том числе – разработчики и поставщики IT-решений, таможенные брокеры, экспедиторские и страховые компании, предлагающие свои продукты для сферы логистики.

Для нашей команды посещение выставки позволило, в первую очередь, получить объективное представление о ситуации на рынке транспортно-логистических услуг, узнать о новинках и тенденциях развития данной индустрии. Полученная информация для нас полезна и необходима, поскольку «ПАНТУС» занимается доставкой грузов. Мы смогли сравнить предложения разных поставщиков и оценить их эффективность исходя из специфики нашей деятельности, а также присмотреться новым игрокам рынка, количество которых значительно выросло.

Благодаря нейтральной территории и особой атмосфере сотрудничества, созданной на выставке TransRussia, было намного легче приобретать новые знакомства и налаживать связи.

Наряду с масштабной экспозицией была насыщенная деловая программа. В течение трех выставочных дней проводился конгресс для грузовладельцев и перевозчиков «ТРАНСРОССИЯ», в котором мы тоже участвовали. Прошло



пять конференций, где о перспективах развития отрасли и лучших практиках рассказывали эксперты, известные бизнесмены и топ-менеджеры. В ходе дискуссий был и обмен реальным опытом.

На выставке наша команда старалась решить такие задачи, как подробное знакомство с организацией международных перевозок; поиск альтернатив услуг таможенных брокеров и страховщиков; изучение опыта компаний, внедривших программные продукты отраслевой линейки (TMS); поиск новых партнеров; сравнение подрядчиков по автомобильным грузоперевозкам. Очень надеемся, что наше участие в TransRussia уже в ближайшее время принесет результаты.

Также поездка на выставку запомнится нам своей культурной программой. Мы посетили исторический объект «Бункер-42». На сегодняшний день это единственный в мире подземный бункер, расположенный на глубине 65 метров под землей, сохранившийся и действующий

как музей. А еще нам повезло попасть на спектакль в театр «Школа современной пьесы», получили массу положительных эмоций. Отлично провели время как в рабочей, так и в неформальной обстановке.



ХОРОШАЯ РЕЗИНА – ЗАЛОГ ИСПРАВНОСТИ АВТОМОБИЛЯ:

интервью с заместителем директора по развитию ООО «АТР-Холдинг» Любовью Фирсовой



– В компании «ПАНТУС» регулярно проводится обучение сотрудников. В апреле, например, появилась возможность более подробно познакомиться с торговой маркой СЭВИ. Для вас это было первое мероприятие такого формата?

– У нас давние связи, с вашей компанией мы сотрудничаем около двадцати лет. Естественно, методы взаимодействия меняются, совершенствуются. Обучение мы проводим не в первый раз и рады, что у менеджеров есть потребность знать как можно больше о продукции СЭВИ. Учебный процесс был организован на базе компании «ПАНТУС», ребята как всегда были активными и проявляли искренний интерес.

– Что означает СЭВИ?

– В торговую марку заложено название основного вида продукции, выпускаемой на нашем производстве. СЭВИ расшифровывается как СверхЭластичные ВиброИзоляторы. Это большая группа резинотехнических деталей, которые защищают автомобиль от вибрации. Начинали мы только с виброизоляторов, но сейчас специфика поменялась, ассортимент расширяется, продолжается производство и других видов деталей. Владелец марки СЭВИ является ООО «АТР-Холдинг» – современное инновационное предприятие, которое работает в Балаково с 1992 года. Предприятие было создано известным инженером-технологом, много лет проработавшим именно в резинотехнической отрасли. Поэтому не случайно у нас огромное значение придается качеству резинотехнических смесей, из которых изготавливаются РТИ.

– В чем заключается особенность и инновационность предприятия?

– У нас выполняется полный цикл производства резинотехнических деталей – от закупки сырья и до упаковки готового изделия. Кроме изготовления арматуры, которую мы закупает у проверенных партнеров. Резиновые смеси мы изготавливаем самостоятельно, а состав резины запатентован. Предприятие располагает обширным парком оборудования. Участок вулканизации деталей оснащен итальянскими, немецкими и тайваньскими прессами. В прошлом году началась модернизация, мы приобретаем современные вулканизационные пресса. У нас свой конструкторский отдел, где разрабатываются чертежи пресс-форм для изготовления будущих деталей и проводится усовершенствование конструктивных особенностей изделий. Пресс-формы, кстати, мы тоже изготавливаем сами. Также есть участки обработки, подготовки арматуры, нанесения антикоррозийного покрытия, сборки готовых изделий и т.д.

– Как ведется контроль качества?

– На предприятии имеется собственная испытательная лаборатория, какой может похвастаться не каждый производитель, поэтому мы гарантируем высокое качество. В лаборатории проводятся испытания комплектов перед тем, как они поступят в производство, а также – готовой продукции. Проверяется сырье – каучук и другие ингредиенты. Если технические показатели в норме, партия уходит на участок резиновых смесей. Готовая резина тоже обязательно проверяется, потому



что качество резины в РТИ – это всегда вопрос номер один.

– Для каких автомобилей предназначены детали СЭВИ?

– В основном для ВАЗа и ГАЗа. Мы начинали с них и продолжаем развивать эту линейку. Также в последние годы предприятие начало производить запчасти на бюджетные иномарки. Это топ-20 автомобилей, которые продаются в России или их сборка проходила в нашей стране.

– Какова главная цель обучения?

– Познакомить менеджеров со спецификой нашего продукта. Речь идет не только о собственном производстве и тройном контроле качества. Политика нашего предприятия заключается в том, чтобы увеличить ресурс эксплуатации изготовленного нами изделия относительно штатной детали. С этой целью некоторые детали выпускаются в измененной (доработанной) конструкции. Усовершенствования происходят по разным причинам. Например, потому, что ходимость детали была короткой, а после нашей доработки она увеличилась. В основном доработка с целью улучшения происходит по вазовским деталям. На иномарки запчасти СЭВИ полностью соот-

ветствуют оригинальным, поставляемым на конвейер. Об этом и многом другом наши специалисты и рассказывают в ходе обучающего семинара, чтобы менеджеры могли легко проконсультировать своих клиентов.

– Какие вопросы особенно интересовали обучающихся?

– Виброизоляторы СЭВИ выпускаются в двух модификациях: «Эксперт» и «Экстрим». Довольно частый вопрос: «В чем их отличия?» В обоих случаях для производства используется резиновая смесь, идеально сочетающая в себе сверхэластичность и жесткость, что дает длительную защиту автомобиля от вибраций и обеспечивает ему хорошую управляемость. При этом детали серии «Эксперт» производятся как стандартные конструкции, которые поставляются на АвтоВАЗ, а в серии «Экстрим» конструкции усилены и доработаны. То есть, срок эксплуатации таких деталей дольше.

– Подводя итоги обучения, что бы вам хотелось отметить?

– Со своей стороны мы узнали вопросы, непосредственно волнующие покупателей. А компания «ПАНТУС», думаю, еще лучше познакомилась с СЭВИ. Но главное, мы стали ближе друг к другу и постоянно находимся на связи.

РАСШИРЯЕМ АВТОПАРК ТЕХНИКОЙ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ



В нашем транспортном цехе очередное пополнение. В марте компания «ПАНТУС» приобрела четыре седельных тягача КамАЗ-54901 поколения K5 и прицепы к ним. Новая техника используется на международных перевозках грузов.

Доставка автодеталей клиентам собственным транспортом – одно из важных наших преимуществ. Давно освоены перевозки по российской территории: южное направление, центральные регионы, Урал и Сибирь. В последнее время активно развиваются маршруты в соседние страны.

Грузовики с товаром отправляются со складов компании «ПАНТУС» ежедневно. Это сви-

детельствует как о востребованности услуги доставки, так и о том, что число наших клиентов и заказов растет. Поэтому, для обеспечения оперативности, мы стремимся укомплектовать автопарк новыми грузовыми единицами. С этой целью в конце прошлого года уже было куплено шесть КамАЗов, два автомобиля «газон» и две «газели». Всего же в компании сейчас использует-

ся более сорока различных грузовиков.

Тягачи марки КамАЗ-54901 – это транспорт нового поколения, при грузоподъемности 20 тонн их отличает высокая мощность, плавный ход и легкость управления.

– Техника очень современная, есть возможность пользоваться навигацией, выходить в интернет, передавать параметры автомобиля. Как раз то, что нужно, поскольку у нас внедряется TMS-система управления транспортом, подразумевающая автоматизацию логистических процессов, – поделился начальник транспортного цеха **Александр Решетов**. – Кабина

нового КамАЗа просторней тех, что были в более ранних моделях, изготовлена из качественных материалов, оснащена холодильником и кондиционером. Все это обеспечивает комфортные условия для работы водителей при долгих переездах. Автомобили хорошо показали себя на зарубежных рейсах, дважды в месяц они ездят в Узбекистан и дважды – в Таджикистан. Заказчики отмечают нашу мобильность в доставке.

В планах компании «ПАНТУС» – продолжать развитие и модернизацию транспортной службы, что позволит совершенствовать качество услуг.

ИНТЕНСИВ ПО ЭЛЕКТРОННЫМ ТОРГАМ

20 апреля в конференц-зале делового центра «Спутник» состоялась бизнес-встреча клуба успешных поставщиков тендерного рынка Саратова.

От компании «ПАНТУС» в ней приняли участие экономист Эльвира Кадышева, специалист по тендерным закупкам ульяновского филиала Марина Шумилина, руководитель отдела продаж ульяновского филиала Антон Соболев, менеджер по продажам интернет-магазина Арина Шнайдер.

Встреча была организована Ассоциацией участников закупок, которая имеет свои представительства во многих российских регионах. В ходе заседания прозвучали выступления ведущих экспертов из Москвы, Самары и Саратова. Спикеры подробно рассказали о современных тенденциях в сфере госзакупок, новинках законодательства, поделились секретами участия в электронных торгах. Особое внимание было уделено практике. Как

оценить конкуренцию в торгах и побеждать с высокой конверсией, на каком «языке» говорить с госзаказчиком, какие ошибки встречаются при проведении закупок – эти и другие вопросы были подробно рассмотрены с учетом опыта, наработанного бизнес-сообществом.

Главной, объединившей всех участников встречи, стала тема расширения границ своих привычных возможностей путем взаимодействия и взаимоподдержки при решении общих задач.

Компания «ПАНТУС» начала работать на рынке тендерных закупок сравнительно недавно, но уже имеет в своем активе несколько выигранных аукционов и исполненных контрактов. В этом перспективном направлении мы намерены

развиваться и дальше. Поэтому нашим специалистам было интересно повысить профессиональную компетенцию в области закупок, изучить опыт успешных поставщиков, расширить круг деловых знакомств.

Наша компания является действующим членом клуба успешных поставщиков тендерного рынка, что дает право на определенные привилегии. Для компании открыт полный доступ к ресурсам, необходимым при работе на тендерном рынке: система поиска закупок «Конкурентные закупки», система контроля закупок «Digitender», видео-уроки «Академии участников закупок». Уверены, что все знания, которые мы получаем как на личных встречах в клубе, так и при онлайн-общении помогут нам выйти на более высокий уровень.

МЫ ВИДИМ ЭФФЕКТ ОТ ВЫСТАВКИ AUTOMECHANIKA ASTANA:

интервью с руководителем отдела продаж Оксаной Хрущевой

– Где и когда проходила выставка?

– Как следует из названия, выставка проводилась в Астане – столице Республики Казахстан и была посвящена современным технологиям в автомобильной промышленности. Открытие состоялось 12 апреля. В течение трех дней международный выставочный центр EXPO принимал посетителей. Акцент был сделан на сферу технического обслуживания автомобилей. Производители и поставщики автозапчастей из России,

– В чем заключалась ваша основная работа на выставке?

– В презентации нашей компании, общении с посетителями, привлечении новых клиентов и наработке новых контактов. Много внимания уделялось общению с нашими действующими клиентами. Надо сказать, что предварительно мы провели большую подготовительную работу. Клиентам и партнерам заранее были отправлены письма с приглашением посетить наш стенд. Информация о нашем участии в выставке была размещена на многих ресурсах. Поэтому многие приходили к нам осознанно. В Астану мы прибыли 11 апреля и сразу же занялись выкладкой образцов продукции и рекламных материалов на стенде, чтобы на другой день без проблем вступить в рабочий процесс. На выставку мы приезжали за час до ее открытия, чтобы успеть подготовиться, и работали до последнего посетителя.

– В каком формате проходило общение с посетителями?

– На нашем стенде в основном это были личные встречи. Конечно, имелась возможность устраивать презентации для широкого круга, и мы этим пользовались, однако у нас в компании больше практикуется общение лицом к лицу. И в целом этот формат себя хорошо зарекомендовал. Было проведено большое количество переговоров – с российскими фирмами, нашими действующими клиентами, но было много и новичков. С посетителями можно было пообщаться за стойкой стенда или же перейти в зону переговоров, где обсудить вопросы в неформальной обстановке за чашкой кофе.

На этой выставке у нас завязались новые деловые знакомства с предпринимателями из Казахстана, а также из стран СНГ – Узбекистана и Таджикистана. Никто из тех, кто выразил желание сотрудничать или просто проявил интерес к нашей компании, не потеряется.



Казахстана, Турции, Италии, Таиланда, Беларуси представляли свою продукцию. Китай занимал отдельный большой павильон. Компания «ПАНТУС» была полноправным участником выставки и выглядела очень достойно. Наш выставочный стенд выгодно отличался от других, это отметили многие посетители. Стенд был ярким, со стильным дизайном и продуманной экспозицией, что привлекало к нам внимание будущих клиентов.

– Кто представлял компанию «ПАНТУС» на выставке?

– От нас была команда из девяти человек, в которую вошли руководители компании и коммерческой службы, отдела продаж, отдела масел, а также – представитель нашего производства.



– У вас есть возможность сравнить выставку Automechanika в Астане и в Москве, где вы тоже участвовали. На что обратили внимание?

– Несмотря на то, что выставка в Казахстане по масштабам меньше московской, но она показалась более уютной. Здесь был более целевой клиент, который приходил уже с конкретными вопросами и был готов вести переговоры о сотрудничестве.

– При плотном рабочем графике нашлось время для знакомства с Астаной?

– В вечернее время директором компании для нас была организована обзорная экскурсия по столице Казахстана с гидом. Мы посетили много знаковых мест. Астана – молодой, развивающийся город, при этом очень самобытный. До глубины души потрясла центральная мечеть. Удивление и восторг вызвали монумент Астана-Байтерек, внутри которого расположена смотровая башня, откуда можно посмотреть на город с высоты птичьего полета, а также – знаменитый пешеходный мост, напоминающий огромную рыбу с переливающейся чешуей. Восточная кухня – это вообще отдельная тема. Очень порадовало, что люди в Казахстане приветливые, хорошо принимают русских. Русский язык там один из государственных языков, поэтому общаться было легко.

ПОСТОЯННО БЫТЬ В ТОНУСЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАТЬСЯ:

интервью с Петром Астаховым,
руководителем продаж через маркетплейсы

– Петр, в предыдущем номере газеты мы начали разговор о маркетплейсах. Сегодня хотелось бы его продолжить, но уже на примере компании «ПАНТУС».

– Хочу пояснить, чтобы у читателей было понимание – у нас торговля на маркетплейсах ведется как от магазина «PROavto», так и непосредственно от компании «ПАНТУС», именно ее я и представляю. С маркетплейсами я работаю полтора года. Вместе с коллегами я начинал продавать с нуля, постепенно наши продажи стали расти.

– Сейчас менеджер по продажам через маркетплейсы становится востребованной профессией. Легко ли вам было начинать и с какими трудностями столкнулись?

– Просто и сложно одновременно. С одной стороны, на маркетплейсах действуют обязательные единые для всех правила заполнения торговых карточек, оформления заявок. Разработан стандартный интерфейс личного кабинета и алгоритм размещения карточек. Это большая помощь в работе. Однако мы набили немало шишек, пока научились выстраивать процесс: принимать и отправлять заявки, размещать товар на складах, отслеживать движение заказов. Мы пробовали достичь эффекта, увеличивая количество торговых карточек. В какой-то момент это давало результат, а в какой-то нет. То есть, большой объем не всегда имеет значение для увеличения продаж. Тем не менее, от компании «ПАНТУС» на маркетплейсах уже размещено около 4 тыс. торговых карточек. Мы мониторили цены, чтобы выгодно продавать и оставаться в топе у покупателей. Универсальной инструкции не существует, хотя для работы на маркетплейсах есть обучающие курсы, но там дается усредненная информация для всех типов товаров. И нужно эту информацию суметь оптимизировать под наш продукт – автозапчасти. Я думаю, чтобы продуктивно работать на маркетплейсе, нужно понять, как эта система функционирует и как взаимосвязаны ее элементы. И когда



в голове выстроится общая картина, станет намного легче.

– И можно немного расслабиться, пожиная плоды?

– Это не про маркетплейсы. Жизнь вокруг меняется, меняется рынок. Не бывает так, что деньги поступают постоянно. Поэтому необходимо быть в тонусе, учиться, уметь анализировать ситуацию, использовать статистику, мониторить цены, следить за изменениями на самой торговой площадке. Маркетплейсы непрерывно совершенствуются, у них меняются механизмы заполнения карточек, попадания товара в поиск, на первые страницы, прописывания ключевых слов, названий. Торговые площадки экспериментируют и все новинки нужно отслеживать. Например, вчера мы заполняли карточки по одному образцу, а сегодня они ввели другое поле. Раньше они на вес товара не обращали внимания, а теперь – да, и ввели комиссию.

– Каким маркетплейсам отдаете предпочтение?

– Изначально упор был сделан на OZON, он значительно опережает другие площадки. Яндекс Маркет мы осваиваем в качестве дополнительного маркетплейса, но там для продавцов все не просто: другая поисковая выдача, другая логика ранжиро-

вания товара, непростой интерфейс. Тем не менее, по обоим маркетплейсам у нас ежемесячный рост. На этот год мы поставили себе задачу освоить торговые площадки СберМаркет и KazanExpress.

– Какая модель торговли используется?

– Мы используем FBS (Fulfillment by Seller), когда товары с нашего склада передаются в сортировочный центр OZON, расположенный в Саратове. При больших оборотах так работать удобнее. Заказ комплектуется в Балаково, а затем маркетплейс своим транспортом доставляет его по нужному адресу в России, Белоруссии, Казахстане. Раньше заказы комплектовались в Москве. Но так как существует регламент по времени, мы отказались от этого из-за рисков с просрочкой доставки. Поскольку наш главный склад находится в Балаково, то логично, что отсюда товар отправляется покупателям быстрее.

OZON сам закладывает цену товара для регионов, включая стоимость доставки. Естественно, в Мурманске, Калининграде или Минске товар будет стоить несколько дороже, чем в центральной части РФ.

– От чего зависит востребованность тех или иных запчастей на маркетплейсах?

– Часто имеет значение сезонный спрос. Зимой покупают расходники – антифризы, масла, фильтры, щетки. Потом начинается весенняя профилактика автомобилей, активнее покупают детали для ремонта – амортизаторы, подшипники и т.д. Нужно анализировать спрос и быть готовым предложить нужный товар.

– Какие тенденции, на ваш взгляд, наблюдаются в торговле на 2023 год?

– Мне кажется, на маркетплейсах будет падать наценка на товар. Приходит больше продавцов, соответственно конкуренция растет и, чтобы оставаться на рынке, приходится поступаться наценкой. Покупатель от этого только выиграет, а продавцам, чтобы получить прибыль, придется брать объемами, к чему мы постоянно стремимся.

МНЕНИЕ, КОТОРЫМ МЫ ДОРОЖИМ

Недавно, по приглашению руководства, компанию «ПАНТУС» посетил специалист по складскому хозяйству.



Нашим гостем стал эксперт-практик с двадцатилетним опытом управления одним из производственно-складских комплексов в Подмосковье.

– Всегда интересно взглянуть на свою работу со стороны, тем более глазами профессионала высокого уровня, – считает начальник складского хозяйства компании «ПАНТУС» **Александр Бузько**. – Общение оказалось продуктивным. Три дня мы знакомили его с нашими складами. Он сразу же обратил внимание на то, что у нас в основном трудится молодой персонал. Это придает особую динамику всему складскому процессу, все делается быстро и четко. Также ему понравилось, что отгрузка товара производится день в день. То есть, уже

на следующий день после заказа клиент получает товар. По его мнению, это очень круто, не каждая компания может так оперативно работать. Мы обсудили некоторые нюансы, которые позволяют совершенствовать систему хранения, маркировки, сборки заказов. В их числе – дальнейшее внедрение информационных технологий для упрощения контроля за движением товара. В данном направлении мы сейчас активно развиваемся и намерены продолжать двигаться дальше.

Эксперт остался доволен увиденным, некоторые вещи он даже не ожидал встретить так далеко от столицы. В свою очередь, компании «ПАНТУС» было приятно получить положительную оценку.

БУДЬ УВЕРЕННЫМ, ИДИ ДО КОНЦА

22 и 23 апреля в универсальном комплексе «Форум» города Балаково прошел XXIV турнир по греко-римской борьбе среди юношей, посвященный памяти заслуженного работника сельского хозяйства РФ Алексея Рогова и полковника полиции в запасе Павла Рогова.

Отец и сын Роговы многое сделали для того, чтобы молодежь занималась спортом. Старший – Алексей Евдокимович – организовал первую секцию классической борьбы, с которой началось её дальнейшее развитие в Балаковском районе. Павел Алексеевич возглавлял Федерацию греко-римской борьбы г. Балаково и Балаковского района, был организатором и вдохновителем турнира.

В этом году в турнире участвовало более 300 спортсменов из Саратовской, Самарской, Ульяновской, Липецкой, Рязанской, Оренбургской и Пензенской областей.

Почетным гостем турнира стал олимпийский чемпион Токио-2020,

двукратный чемпион мира, чемпион и призёр чемпионатов России, двукратный чемпион Европы, обладатель Кубков Европейских наций, обладатель Кубков мира, заслуженный мастер спорта России – Муса Евлоев. Перед началом соревнований он провел совместную разминку, а затем мастер-класс, где показал ребятам свои коронные приёмы, благодаря которым неоднократно выходил победителем. По словам Мусы Евлоева, такие турниры, как Балаково, вселяют в юных спортсменов уверенность.

На соревнованиях было разыграно 19 комплектов наград. Удачно выступили балаковские борцы. Медали завоевали одиннадцать воспитанников спортивной школы «Олимпик» и АНО «ДРОЗД-Балаково».

От всей души желаем всем юным спортсменам новых достижений. Нам приятно, что мы смогли внести свой, пусть и не очень большой, вклад в организацию турнира.

ПРИ УЧАСТИИ **ЕВЛОВЕВА М.Г.**

- Заслуженный мастер спорта России
- Олимпийский чемпион 2020 года
- Двукратный чемпион мира

ОТКРЫТЫЙ

ТРАДИЦИОННЫЙ ТУРНИР ПО ГРЕКО-РИМСКОЙ БОРЬБЕ
ПАМЯТИ ЗАСЛУЖЕННОГО РАБОТНИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РФ - А.Е. РОГОВА
И ПОЛКОВНИКА ПОЛИЦИИ В ЗАПАСЕ - П.А. РОГОВА В РАМКАХ ПРОЕКТА
«ДЕТЯМ РОССИИ ОБРАЗОВАНИЕ, ЗДОРОВЬЕ И ДУХОВНОСТЬ»

НАЙТИ ПРИЧИНУ НЕДУГА И ПОДОБРАТЬ ЭФФЕКТИВНОЕ ЛЕЧЕНИЕ:

интервью с врачом аллергологом-иммунологом Мариной Кирихиной



– Марина Алексеевна, что влияет на появление у человека аллергии?

– Аллергия – очень многогранное понятие. Поэтому и причин ее возникновения много. Здесь и воздействие окружающей среды, промышленные загрязнения, табакокурение. Одним из значимых факторов появления того или иного аллергического заболевания является наследственная отягощенность. Если у ближайших родственников пациента имеются аллергические заболевания, то риск заболеть возрастаеткратно. Если аллергией страдает один из родителей вероятность возникновения аллергии у ребенка 50%, если же болеют оба – 75-80 %. При этом неважно, в каком возрасте у родителя появилась аллергия, у ребенка отягощение будет в любом случае. Аллергия – это реакция иммунной системы, при которой организм воспринимает безопасные для большинства людей вещества как опасные, и данная особенность передается на генном уровне.

– То есть пыльца растений, бытовая химия тоже могут быть аллергенами?

– Да, факторы внешней среды тоже имеют значение. Не случайно весной, во время активного цветения деревьев, мы наблюдаем всплеск обращений к врачу по поводу аллергии на пыльцу деревьев – это поллиноз первого типа. Чаще всего виновником является всеми любимая береза. Затем начинают солить луговые травы, потом сорные и так до конца лета. Предрасположенность к таким аллергическим реакциям тоже может иметь наследственные корни. Первые проявления возможны в любом возрасте.

– Как чаще всего проявляется аллергия и что служит поводом для обращения к врачу?

– Если у человека возникают симптомы, похожие на ОРЗ, но не сопровождающиеся подъемом температуры, то это возможно аллергия. То есть наблюдается насморк, першение в горле, затруднение носового дыхания, одышка. А вот температуры нет, нет интоксикации, нет гнойных выделений из носа – вероятность, что это аллергия, высока. Аллергия может давать кожные проявления, когда у человека после употребления в пищу какого-то продукта или после контакта с чем или кем либо, появляется зуд кожи, высыпания, отек. Тут очень важно правильно определить, что явилось аллергеном. Например, распространено мнение, что у детей очень часто аллергия возникает на сладости, апельсины, шоколад. Но не менее серьезным аллергеном является коровье молоко, арахис, домашние животные, плесневые грибы. Вывод о том, что же является причиной аллергии, врач может сделать после подробной беседы с большим или ро-



дителем ребенка. Поэтому врач аллерголог всегда задает много вопросов, иногда кажущихся не относящимися к делу. Но на самом деле от полноты и искренности ответа зависит правильность диагноза.

– Чем опасна аллергия?

– Все зависит от того, какие формы принимает заболевание. К примеру, атопический дерматит угрозы для жизни не представляет, но данное заболевание сильно нарушает качество жизни: у человека постоянно зудит кожа, он становится раздражительным, нарушается сон. И важно при принятии решения о лечении руководствоваться стремлением качество жизни больного улучшить. Если аллергия проявляется в виде поллиноза, то наблюдается нарушение работоспособности, памяти, снижение реакции, что опасно при работе сдвигающимися механизмами. Опять-таки, это ведет к снижению качества жизни, материальным потерям. А вот бронхиальная астма, относящаяся к аллергическим заболеваниям – это тяжелое хроническое заболевание, которое может приводить к инвалидности и принимать жизнеугрожающие формы. Поэтому аллергию нужно лечить, выявлять причину ее возникновения. Современная медицина позволяет в отдельных случаях полностью или частично избавиться от этого недуга, ну или, как минимум, взять болезнь под контроль. Врач аллерголог-иммунолог даст рекомендации по диете, образу жизни, объяснит, как действовать в разных ситуациях.

– Какие обследования необходимы для диагностики?

– Первично достаточно общего анализа крови и анализа кала. Эти простейшие анализы дают врачу информацию, которая позволяет определить тактику дальнейшего обследования. Для выявления того или иного виновника заболевания врач-

аллерголог может назначить и более сложные анализы: тест на определение аллергенов в крови, проведение скарификационных проб. На основе результатов обследования составляется план лечения. Однако, лабораторные методы дают дополнительную информацию, но не определяют постановку диагноза. Обследование не всегда предшествует лечению и не всегда, к сожалению, позволяет снять все вопросы. Все-таки во главе угла у нас пациент, его ощущения, его потребности.

– Какие методы лечения практикуются?

– Необходимо помнить, что вне контакта с аллергеном аллергик абсолютно здоровый человек. Поэтому необходимо всеми силами стараться избегать подобных контактов. Тем не менее, такая возможность есть не всегда. В этом случае необходимо снижать уровень сенсибилизации, для чего проводится так называемая аллерген-специфическая иммунотерапия. Возможность и необходимость данного метода определяет только врач аллерголог. Лечение проводится под его строгим контролем. С помощью этого метода мы учим организм не реагировать чрезмерно на аллергены. В случае невозможности использования данного метода или его недостаточной эффективности, а также при обострении заболевания, проводится медикаментозное лечение, направленное на устранение симптомов и улучшения качества жизни.

– Некоторые люди во время сезонной аллергии предпочитают не обращаться к врачу, а просто начинают использовать лекарства, которые видят в рекламе.

– Это действительно может на время облегчить состояние здоровья и даже заставить человека думать, что он справился с заболеванием. Самочувствие может улучшиться, но это не исключает дальнейшего похода к врачу. Аллергия, к сожалению, такое заболевание, которое год от года будет усиливаться, проявления могут стать более тяжелыми. К примеру, если говорить об аллергии на пыльцу растений, то со временем человек начинает реагировать на все большее количество аллергенов. До обращения к врачу можно оказать себе экстренную помощь, антигистаминные препараты (особенно второго поколения) имеют высокий профиль безопасности, и не обладают снотворным эффектом.

– Какие еще болезни, помимо аллергии, лечит врач вашего профиля?

– Как следует из названия, моя специализация врач аллерголог-иммунолог. На консультацию к иммунологу необходимо обратиться, если у человека возникают частые простудные заболевания, особенно если они протекают с осложнениями – пневмонией, отитом, синуситом. Если у человека имеются рецидивирующие гнойничковые заболевания кожи, не поддающиеся обычному лечению или обостряющиеся несколько раз в год. Если у вас или вашего ребенка была необычная реакция на прививку. Все эти симптомы подозрительны на иммунодефицитное состояние и требуют консультации аллерголога-иммунолога.

Врач аллерголог-иммунолог Марина Алексеевна Кирихина ведет прием в ЛДЦ «Гиппократ плюс» два раза в неделю – в среду и воскресенье.

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

СЕКРЕТ КАНАРЕЙКИ И БАЛЕРИНЫ



ВОПРОСЫ ДЛЯ КВИЗА:

1. Узнаете ли известную поговорку, переведенную на научно-популярный язык?

В какой половине дается эмпирическое определение ареала разброса репродуктивного фонда отдельных фруктовых деревьев?

2. Широкое признание ОН получил благодаря как своим романам и многочисленным рассказам, так и своей жизни, полной приключений и неожиданностей. За свою жизнь ОН болел сибирской язвой, малярией, гепатитом, раком кожи, пневмонией и диабетом и выздоровел; а также выжил в двух авиакатастрофах, пережил разрывы почки и селезенки, перелом основания черепа. Раздавленный позвоночник сросся, и даже не оставил его парализованным. В итоге ОН закончил жизнь самоубийством.

27 апреля у нас состоялся очередной квиз. В соревнованиях участвовало четыре команды. Обстановка за игровыми столами была напряженной – все семь туров участники буквально дышали друг другу в спину по количеству баллов.

В итоге, победителям стала команда «Мечта» с результатом в 43 балла. Второе место заняла команда «Мафия» – 34 балла. На третьем месте – команда «Чарли», набравшая 29 баллов. Четвертое место досталось команде «Шах и Мат» – 19 баллов.

3. ОН родился в Чикаго в начале прошлого века. Его выдающиеся заслуги отмечены 26 статуэтками «Оскар», в числе которых три – почетные и премия имени Ирвинга Тальберга, обладающая статусом «Оскара», но не представляющая собой привычную статуэтку. Главным образом «Оскары» получены в номинации «Лучшая короткометражка». Количество наград – абсолютный рекорд. Назовите этого человека.

4. Почему дуэлянты держали левую руку поднятой вверх?

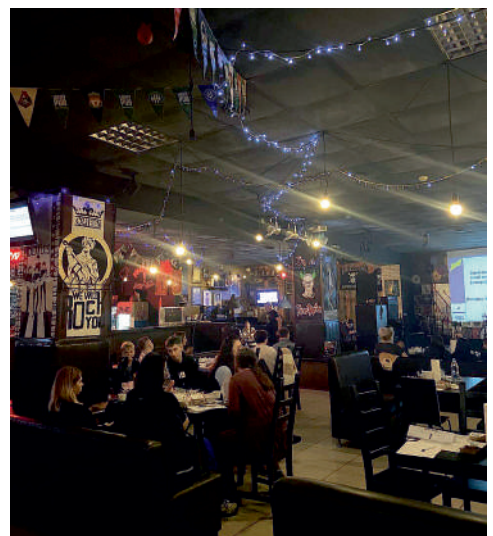
5. В прошлом веке американские шахтеры, спускаясь в шахту, брали с собой клетки с канарейками. Для чего это делалось?

6. Американские фермеры ухитряются получать бешеный доход от кукурузных полей несколько странным способом. Они выращивают кукурузу в 1,5–2 метра высотой, а потом часть ее вырубает. После этого они пролают билеты на получившийся аттракцион. Какой?

7. Известный английский физик Роберт Уотсон-Уотт, как-то проезжая в автомобиле, превысил скорость. Его задержал дорожный инспектор, снабженный

современной радарной установкой. Уплатив штраф, профессор сказал: «В следующий раз мне следует хорошо подумать, прежде чем...». Закончите его фразу.

8. Согласно итальянской шутке, актрисам тяжелее всего приходится в балете, поскольку им приходится всё время ДЕЛАТЬ ЭТО.



ОТВЕТЫ:

1. тәдәп оҗәләтән инәләр то оҗәләр
2. иҗәләннәт тәдәп
3. Уолт Дисней
4. радар
5. в сумерках, ибо он обитает в сумерках, как праведник
6. аттракцион
7. радар
8. Мечта

ПРАВИЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ РЕМОНТА АВТОМОБИЛЬНОГО ДВИГАТЕЛЯ



МОТОРДЕТАЛЬ®
КОСТРОМА

В нашем ассортименте появился бренд – Мотордеталь!

Продукция бренда выпускается на производственных площадях Костромского завода автокомпонентов, чья история берёт своё начало с 1967 года. Традиции ответственного отношения к делу, заложенные в то время, позволили заводу «Мотордеталь» стать одним из крупнейших производителей деталей для двигателей внутреннего сгорания и успешно конкурировать на рынке России и Европы.

Сегодня «Мотордеталь» – единственный специализированный завод по произ-

водству всех деталей цилиндропоршневой группы (поршень, гильза цилиндра, поршневые кольца и поршневые пальцы) в России и странах СНГ. Здесь выпускается более 22 миллионов единиц готовой продукции.

Продукция бренда поставляется на российские и зарубежные заводы по производству автомобильных двигателей. Среди отечественных это КамАЗ, ЯМЗ, ЗМЗ, ВАЗ, УМЗ, ММЗ, ВМТЗ, АМЗ, ТМЗ, среди иностранных – RENAULT, NISSAN, FORD, IVECO, MAN, CATERPILLAR, NAVISTAR.

Надёжность деталей подтверждена сотнями авторемонтных мастерских и автотехцентров. Ежегодно продукцию «Мотордеталь» выбирают тысячи механиков и устанавливают ее в миллионы двигателей по всему миру.

Качество продукции «Мотордеталь» обусловлено высоким уровнем производства. За последние 7 лет предприятие было полностью переоснащено современными роботизированными комплексами – литейными и обрабатывающими. Высоточное оборудование и передовые технологии позволяют создавать продукт, не имеющий на рынке аналогов по надёжности и ресурсу. Не случайно немецкий концерн Kolbenschmidt, специализирующийся на деталях для двигателей, выбрал «Мотордеталь» своим эксклюзивным лицензиатом на территории России.



Преимущества бренда «Мотордеталь»:



● **Геометрические параметры рабочих поверхностей деталей, физико-химические характеристики используемых материалов подобраны таким образом, чтобы основные показатели отремонтированного двигателя не уступали, а зачастую и превосходили характеристики нового.**

● **В процессе производства используется 17 видов сплавов, позволяющих увеличить срок службы детали, а также – уникальные покрытия «Нанохром» и «Нанофрикс», значительно снижающие трение и продлевающие срок службы двигателя.**

● **Каждое изделие проходит многоуровневый контроль качества: от состава сплава до соответствия геометрических параметров.**

● **Покупая продукцию «Мотордеталь», вы получаете качество оригинала и не переплачиваете за громкое имя и фирменную упаковку.**

Приобретайте продукцию «Мотордеталь» на сайте pantus.ru или обращайтесь к нашим менеджерам.

ЛУЧШИЕ СОТРУДНИКИ КОМПАНИИ «ПАНТУС»

по итогам работы в марте 2023 года



**Борис
Левин,**
склад
«Кооператив»

**Иван
Кратков,**
склад «Запчасти»

**Екатерина
Полулях,**
склад «Завод»

**Евгений
Королев,**
склад
«Электрика»

**Александр
Шилин,**
склад «Железо»

**Олег
Шигорин,**
склад
«Альтернатива»
(PS)

**Дмитрий
Титаренко,**
склад КАМАЗ



**Светлана
Бажанова,**
склад «Дальний»

**Константин
Прохоров,**
склад ГАЗ

**Александр
Голунов,**
склад
«Автомасла»

**Дмитрий
Скворцов,**
приемка

**Никита
Ухоботин,**
погрузка

**Иван
Бажутов,**
водитель

**Елена
Дзюблук,**
бухгалтер



**Елизавета
Борисенко,**
специалист
по тестированию
ПО

**Никита
Канищев,**
специалист
службы
безопасности

**Дарья
Давыдова,**
менеджер
по рекламе

**Артём
Малышев,**
менеджер
корпоративных
продаж

**Виталий
Веснин,**
торговый
представитель

**Азиз
Мажидов,**
менеджер
по продажам

**Евгений
Белинченко,**
специалист
по закупкам



**Павел
Ларцев,**
руководитель
службы
безопасности

**Михаил
Игнатьев,**
менеджер
по продажам
PROavto

**Дмитрий
Данченко,**
менеджер
по продажам
PROavto

**Сергей
Баландин,**
менеджер
по продажам
PROavto

**Инна
Кириллова,**
менеджер
интернет-
продаж
PROavto

**Антон
Пощечников,**
менеджер
по продажам
PROavto

**Антон
Максимов,**
менеджер
по продажам
PROavto

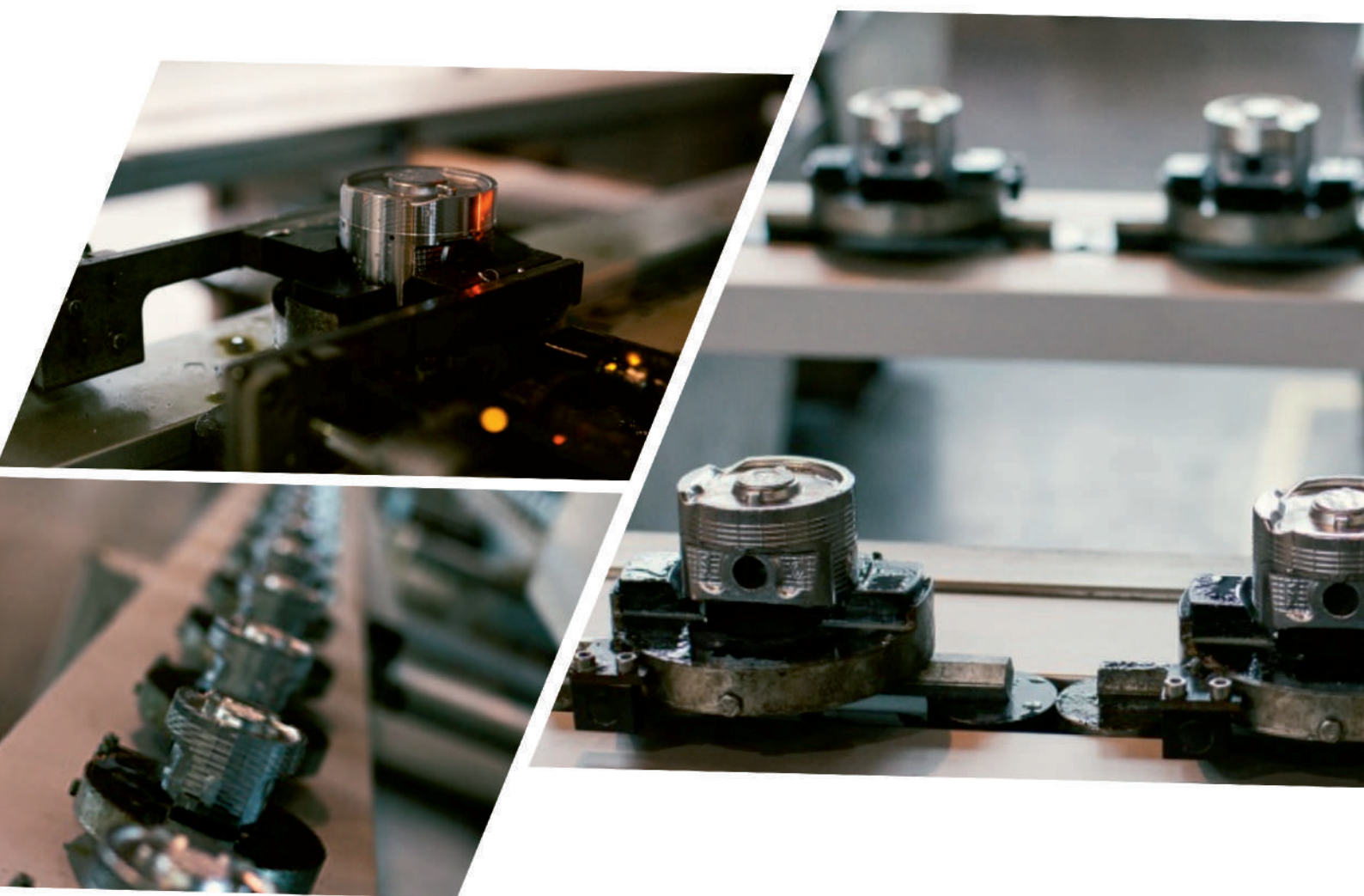
**Анна
Ерастова,**
управляющая
сетью магазинов
PROavto

БЛАГОДАРИМ ЗА ХОРОШУЮ РАБОТУ!



МОТОРДЕТАЛЬ®
КОСТРОМА

Крупнейший поставщик цилиндропоршневых групп



8 800 555 87 21

WWW.PANTUS.RU