

ГЛАВНОЕ В ДЕТАЛЯХ

№ 5

Pantus



Ирина Алексеева, чемпион мира по самбо и рукопашному бою ПО ПРОЗВИЩУ «РУССКАЯ РОНДА»

Ирина родом из Балаково, часто приезжает сюда для отдыха и перезагрузки. Недавно она посетила офис компании «ПАНТУС» и мы воспользовались возможностью побеседовать со знаменитой землячкой.

– Какими судьбами ты вновь в родном городе?

– В Балаково я прямиком из Лас-Вегаса, где провела последний бой в ночь с 29 на 30 апреля. Почти всегда в период после боев я беру паузу и приезжаю именно сюда. Люблю рыбалку, встречи со старыми друзьями и походы. Это необходимо для моего организма, чтобы он смог восстановиться перед следующими боями.

Сейчас я набираюсь сил, оттачиваю физическую форму и самостоятельно тренируюсь, чтобы быть более подготовленной к профессиональным тренировкам.

– Значит, сейчас у тебя период тренировок для себя?

– Пока что да, так как будущего своего соперника я еще не знаю. Но мне важно быть физически подготовленной. Хожу в фитнес-залы, восстанавливаю мышечную массу.

– Расскажи подробнее о своем бое в Лас-Вегасе.

– Моей соперницей была представительница Швейцарии – Штефани Эггер, опытнее меня. У нее это был уже шестой бой в лиге, а у меня дебют.

Бой длился 2:11 и прошел в один раунд, где я одержала победу. Все произошло очень быстро: с первых же секунд я начала накидывать мощнейшие удары, работая ногами. А затем выкинула и серию на руках. Правда, Эггер поняла опасность и стала отвечать. Она была уверена в себе, но я резко включила режим уличной драки и просто полила ее градом ударов. Она оказалась за моей спиной и хотела контролировать меня, но я провела ей болевой прием на ногу.

Для меня это был легкий бой в психологическом и физическом плане. Хотя сама я настраивала себя на жесткий бой в три раунда по 5 минут, специально тренировала жестко кардио, чтобы выстоять. Но получилось, что за столь короткий период я даже не поняла, как все произошло, а жаль.



– Что в твоём расписании дальше?

– Это был мой первый бой в лиге UFC. Сейчас я жду, когда мне вышлют контракт. До этого момента будущий соперник мне не известен. По контракту у меня ожидается 4 боя в данной лиге.

– Что касается твоего здоровья, не вредит ли организму такие резкие скачки в весогонке? Ты сбросила вес с 78 кг до 63 кг?

– Я сдала абсолютно все анализы, и они все идеальные. К каждому бою я подхожу ответственно, использую в пищу БАДы, добавки, спортивное питание.

– Какой ты можешь дать совет для похудения?

– Можно просто сбросить вес, и все потом будет болтаться. Но можно похудеть с пользой: переработать жир в правильную сторону и обрести красивый рельеф тела за счет мышц. Но для меня, в данном случае, самое важное – это хорошая физическая форма, которую в результате получаешь.

Если жёстко тренироваться, то легко износить свой организм. А можно тренироваться в качалке под присмотром тренеров, посещать групповые занятия, делать упражнения на растяжку – и иметь, в результате, прекрасную форму, в которой тебе и твоему организму будет комфортно.

К похудению должен быть индивидуальный подход, не каждый обычный человек может скидывать вес так, как сгоняют вес спортсмены. Поэтому не надо гнаться за такими способами похудения.

Все стоит делать постепенно за счет питания и тренировочной активности. Нужен грамотный рацион питания, соотношение БЖУ. Важно следить за своим здоровьем, советоваться с врачом.

– Какой бы жизненный совет ты дала нашим читателям?

– Раньше, когда я в детстве делала первые шаги в спорте, близкое мое окружение в меня не верило. Даже тренер, у которого я занималась, думал, что я никуда не уеду и ничего серьезного не добьюсь. Но я сама для себя понимала – чтобы мне вырасти, необходимо уехать в город, где возможностей больше. И тогда я решила, оставила абсолютно все, собрала рюкзак с необходимыми вещами и уехала в один конец. И сейчас я тут, действующий боец UFC в женском легчайшем весе.

Поэтому, друзья, не нужно слушать других людей – нужно слушать свое сердце и себя, и тогда около вас появятся и будут только те люди, которые подобны тебе, и вы будете с ними до конца жизни. Не думайте о других, думайте о себе. Саморазвитие – самое главное, что придаст положительный импульс вашей жизни.

В ГОСТЯХ У ЗАО «ПО «ТРЕК»

Нам посчастливилось побывать в гостях у наших партнеров – компании ТРЕК, подзарядиться энергией и любовью, с которой коллектив компании создает продукт, понять красоту северной природы и даже почувствовать себя частью команды.



Поездка длилась три дня, в течение которых нам удалось познакомиться с сотрудниками компании, насладиться атмосферой масштабного, отлаженного

производства, увидеть воочию лабораторию и пройти все этапы: от приемки сырья до контроля качества готовой продукции.

Особенно понравилось обучение, которое провел главный конструктор – Владимир Томусяк. Это было настолько предметно и наглядно, что нам самим захотелось встать за станок и произвести что-то своими руками.

Для нас стало большим сюрпризом, что ТРЕК подготовил ограниченную серию продукции с маркировкой «Сделано для PANTUS»!

Отдых на острове Веры и озере Тургояк был просто волшебным. Сердечно благодарим руководство и весь коллектив ЗАО «ПО «ТРЕК», это был прекрасный опыт!



Наталья Семенюк, руководитель отдела маркетинга:

– Для нашей компании это первый конкурс, объявленный по определенному бренду автозапчастей. В нем участвовали отделы продаж, снабжения, все магазины, склады.

Мы рады, что конкурс стартовал с бренда ТРЕК. Предварительно по каждому направлению были разработаны критерии оценки участников. В течение трех месяцев мы отслеживали активность по этому бренду и выбрали лучших. Они были премированы поездкой на производство – в город Миасс, в ЗАО «ПО «ТРЕК».

В число победителей конкурса вошли три сотрудника складов, менеджер по продажам, руководитель отдела снабжения, я и менеджер RPOavto.

Мне было очень интересно побывать непосредственно на производстве. Понравилось, как открыто специалисты предприятия демонстрировали нам весь процесс производства автозапчастей, начиная с приемки сырья и заканчивая упаковкой.

Такая очная форма знакомства с нашим постоянным партнером мне дала многое. Это не только новые знания, но также

вдохновение для работы. Когда ты видишь весь производственный процесс как на ладони, то начинаешь больше доверять бренду. Понимаешь, что утверждение о его надежности и качестве не пустой звук, а обеспечено многими составляющими – современным оборудованием, технической лабораторией, отбором сырья на входе, проверкой качества готовых деталей.

Когда живую видишь многие моменты, о которых рассказывали дистанционно, убеждаешься, что все это существует на самом деле, то получается совсем другое отношение к

бренду, еще более лояльное. После такой экскурсии хочется еще плотнее работать с брендом ТРЕК, еще больше продавать и рекомендовать его клиентам.

Сейчас в компании объявлен новый конкурс. К участию в нем также приглашены все подразделения, единственное – от магазинов теперь выбирается не один, а четыре победителя. Соответственно, победители будут награждены поездкой к нашему поставщику – компании «БИГ Фильтр», российскому производителю автомобильных фильтров.

ЭКСПЕРТНОСТЬ ПОВЫШАЕТ ДОВЕРИЕ

Сергей Петров, руководитель технического отдела компании «ИТАКО», провел обучение нашего персонала по автодеталям B-Ring и KRONER и дал интервью нашей газете.

– Чем известна ваша компания?

– Мы представляем на российском рынке продукцию брендов B-Ring, KRONER и Attek Auto. В ходе обучения в компании «ПАНТУС», основное внимание было уделено первым двум брендам. Идея возникла не случайно – «ПАНТУС» входит в список официальных поставщиков продукции компании «ИТАКО». Для сотрудников было проведено два тренинга. Один для коммерческого персонала, это менеджеры по закупкам, менеджеры по продажам, маркетологи. Второй – с углубленным техническим акцентом – для работников СТО, но он оказался интересен и продавцам.

– Как был выстроен процесс обучения?

– Темы были распределены по брендам. Соответственно, у бренда B-Ring рассматривались подшипники и ступичные узлы – их конструкция, возможные дефекты, анализ возникающих неисправностей. Говорили о заводах, где производятся эти детали, об их отличиях друг от друга. B-Ring – бренд шведского происхождения, в его основу заложен девиз «Точно в меру», то есть покупатель всегда может подобрать запчасть с оптимальным соотношением цена/качество. Детали бренда производятся на заводах, расположенных в дружественных России странах, по технической документации компании «ИТАКО».

– На какие моменты обращалось внимание у бренда KRONER?



– Торговая марка KRONER имеет немецкое происхождение, поэтому ей присуще строгое соблюдение всех параметров, точность до мелочей. Мы подробно рассмотрели амортизаторы и тормозные колодки, их конструктивные особенности и технические нюансы установки на автомобиль. Наглядно, на конкретных примерах, были показаны отличия хорошей продукции от плохой.

– В чем уникальность всех этих автодеталей?

– Мы гарантируем высокое качество продукции, производимой нашей компанией. К примеру, у нас гарантия на автодетали составляет два года. Даже конвейерные поставщики в большинстве случаев такой гарантии не дают. Если бы наше качество не

соответствовало рынку, то мы бы не могли позволить себе увеличенную гарантию. Другое неоспоримое преимущество – наша техническая поддержка. У нас средний ценовой сегмент, и, если сравнивать с конкурентами, по ценам все мы примерно одинаковы. Но мы располагаем большими возможностями в плане проведения технического обучения, вебинаров, семинаров, что сильно помогает потребителям грамотно эксплуатировать наши детали. Наши технические специалисты всегда могут приехать, подробно объяснить и показать.

– Зачем вы проводите выезды на места?

– Мы стремимся не только рассказать о своей компании и продукции, для нас очень важно, чтобы детали правильно устанавливались, что продлевает срок их службы. Наша компания заинтересована, чтобы не было возвратов, претензий, какого-то негатива от клиента и, соответственно, потери репутации. Со своей стороны мы гарантируем высокое качество продукции, но необходимо, чтобы эту продукцию правильно устанавливали, поэтому и проводим технические тренинги для сотрудников сервиса. Если говорить о коммерческом персонале, то мы показываем, что действительно работаем с заводами, которые оснащены современной техникой, используют первоклассное сырье, имеют лаборатории по проверке качества. Когда сотрудники компаний-партнеров имеют представление о производственном процессе, они лучше продают, потому что сами доверяют бренду. То есть, основное доверие идет через экспертность.

– Как прошло обучение в компании «ПАНТУС»?

– Отлично. Ребята и девушки выразили большую заинтересованность, что мне, как спикеру, приятно. Позже, в рамках выставки МИМС, мы встречались с некоторыми сотрудниками вашей компании, и я вновь услышал положительные отзывы о тренинге. Мне аудитория тоже понравилась, было много вопросов, люди активные. Все прошло на высшем уровне.

– Какое впечатление сложилось у вас о нашей компании?

– Я приезжал к вам впервые, и, если честно, был просто поражен. В первую очередь – размахом. Компания «ПАНТУС» большая, есть оптовое направление и розница, большой склад, и свой автосервис. Но самое главное, что здесь работают очень целеустремленные люди, настоящие профессионалы, которым важен результат. С такими сотрудниками все получается.



ТОЧНОСТЬ И СКОРОСТЬ – НАША ВЕЖЛИВОСТЬ ПЕРЕД КЛИЕНТОМ: интервью с Артемом Шестаковым, категорийным менеджером



– В мае этого года в павильонах «ПАНТУС» на тольяттинском рынке «Старв» начала работать WMS-система управления складом. Почему вслед за Балаково эту систему было решено внедрить и в Тольятти?

– Основная причина напрямую связана с развитием нашей компании, стремлением оптимизировать торговый процесс, в том числе и обслуживания клиентов. По количеству торговых площадей и по объемам продаж мы, без сомнения, первые на рынке в Тольятти. Однако работа там имеет свою специфику – собирать заказы необходимо в порядке живой очереди. На этом фоне скорость сборки заказов должна быть выше среднего.

К нам на рынок приезжает много постоянных клиентов, есть и те, кто впервые делает покупки. Всем хочется быстрого и качественного обслуживания.

Поэтому руководством компании было принято решение перейти на систему WMS.

Естественно, учитывался опыт Балаково, где эта система себя хорошо зарекомендовала.

– Какие задачи требовалось решить при мощи WMS-управления?

– Уменьшение количества ошибок и увеличение скорости сборки заказов. У нас в Тольятти три огромных склада, и в какой-то момент стал наблюдаться постоянный цейтнот. Влияние человеческого фактора на ошибки было максимальным: заказы собирались по бумажке, тратилось дополнительное время, клиенты начинали нервничать. Необходимо было кардинальное решение проблемы.

– В чем заключалось ваше участие?

– Мне доверили курировать этот проект совместно с нашим бизнес-аналитиком Дарьей Ребергер. Мы занимались переговорами с подрядчиком, который выстраивал систему под наши потребности. Совместно со специалистами нашего IT-отдела

мы проходили тестовые испытания, запуск. С нашей стороны были определенные пожелания, касающиеся структуры. Я сам в Тольятти работаю менеджером, знаком с тонкостями, поэтому многое в программных настройках написано с моих слов. Подрядчик предлагал свои моменты, которые подмечал в процессе настройки, и говорил, что неплохо бы их тоже учесть. Совместными усилиями мы пришли к системе в том виде, в котором она существует сейчас. Наряду с продажами, я являюсь оператором системы и анализирую ошибки.

– Как выстраивалась работа с подрядчиком?

– У нас было полное взаимопонимание. Мы работали с фирмой «Первый Бит» из Нижнего Новгорода. Их специалист приезжал к нам в Тольятти. Вначале смотрел процессы, которые у нас проходят, с какими трудностями мы сталкиваемся и на каких этапах. Все было зафиксировано вместе с нашими пожеланиями, а затем прописано в программу. Нам были выданы рекомендации и началась настройка системы. Все настройки и тесты проходили при непосредственном участии сотрудников нашего IT-отдела. В нерабочей базе мы прогоняли все процессы, смотрели,

как работает сама система WMS, как происходит обмен данными между нашими базами. По окончании тестов представитель фирмы снова к нам приезжал, и мы работали уже непосредственно в рыночные дни, смотрели, какие ошибки возникают (а это неизбежно при запуске). Он также присутствовал и в момент полного перехода на систему.

– Как система WMS с рынка интегрируется с системой в Балаково?

– На данный момент деятельность компании в части продаж обеспечивают три больших программных продукта. Это «1С-торговля», в ней работают менеджеры по продажам, специалисты по снабжению. И есть две системы, которые работают параллельно: WMS-управление балаковским складом и WMS-управление тольяттинским складом. Сервер у нас один, и все данные, которые производятся в этих системах отправляются на сервер, где происходит их обмен. Когда менеджер оформляет заказ на определенную деталь, информация отправляется на сервер. Оттуда передается в систему WMS и на терминале сбора данных мы видим, какие детали нам надо отобрать или наоборот разместить на складе. Удобно.

– Система в Тольятти отличается от балаковской?

– Платформа одна и та же, но настройки прописаны по-другому, под наши нужды. Система работает, но еще будут доработки, сейчас заключаем дополнительное соглашение с подрядчиком. У нас есть дополнительные пожелания, будем дорабатывать, чтобы было еще удобнее и быстрее.

– Какие трудности испытывали при внедрении?

– Как и все новое, система WMS-управления складами в Тольятти сначала вызывала непонимание. Да и сейчас периодически возникают вопросы у персонала складов. Тут нужно иметь четкое представление, что вся работа с терминалом сбора данных за движением товара зависит от точного соблюдения алгоритма и выполнения инструкций.

– Какие выгоды ожидаются для компании?

– Система WMS подразумевает точный учет. Ни в коем случае не приблизительный, а именно точный. И здесь ошибки, если и могут быть, то в количественном значении, т.е. когда кладовщик посчитал неправильно. Ошибка в пересорте вообще должна быть исключена. В целом, от момента приемки товара и до его отгрузки, если все алгоритмы соблюдаются, то ошибки исключены. То есть человеческий фактор сведется к минимуму, мы к этому будем еще идти – где-то подучивать персонал, где-то дорабатывать настройки. Но ясно одно – процессы складской логистики становятся более прозрачными, понятными и простыми.

– А для клиентов?

– Выгода клиента заключается, во-первых, в точности сбора заказа. Клиент не должен, разбирая дома товар, видеть, что ему положили не то, что нужно. Второе – значительно уменьшается время на сборку. Уверен, в ближайшее время клиенты оценят удобство работы с WMS-системой.



Дарья Ребергер

ЦЕЛЬ – ДВИЖЕНИЕ ТОЛЬКО ВПЕРЕД

Спидвей - культовый вид спорта для города Балаково и не только. Как компания, имеющая непосредственное отношение к авто- и мототранспорту, мы не могли остаться в стороне. В этом году бренд A-SPORT является спонсором балаковского гонщика СК «Турбина» Максима Сироткина, выступающего в юниорской лиге.

– Как давно ты занимаешься спидвеем, как пришел к этому?

– Впервые я посетил соревнования по гонкам на мотоциклах, когда мне было двенадцать. Тогда ездил мой старший брат Иван, мы за него болели. Высокая скорость, драйв – все это меня захватило. Я уговорил родителей, чтобы тоже попробовать себя в этом виде спорта. Они отнеслись с пониманием, даже несмотря на то, что спидвей считается травмоопасным. В результате, занимаюсь гонками уже пять лет. Очень нравится. Сейчас выступаю за СК «Турбина», тренируюсь у главного тренера клуба Валерия Гордеева.

– Что можешь рассказать о своих успехах, достижениях?

– В моей карьере все идет поэтапно. В юношеском возрасте стал чемпионом России в классе мотоциклов с объемом двигателя 80 куб. см. В следующем сезоне повторил этот результат. На общероссийских соревнованиях начал ездить на мотоцикле объемом 500 куб. см. В 2021 году в личных соревнованиях я выступал только в классе 250 куб. см, и мне удалось стать чемпионом страны. В тот же год проходил Мемориал Евгения Леошкина, в котором мне удалось выиграть все заезды.

– В начале этого гоночного сезона ты ставил себе цели, удалось ли их осуществить?

– В командных гонках, лично для себя, я смог повысить свою результативность. Говоря про личные, к сожалению, не получилось дотянуть до желаемого результата, но я был к нему близок. В каких-то моментах помешали внутренние переживания, но я старался с ними



справиться. Стоит отметить, что спидвей – это непредсказуемый вид спорта. Поставленные цели на гонку могут измениться в любой заезд. Но из опыта, который я получил в этом сезоне, я выявил свои ошибки, и буду их исправлять.

– Планируешь ли совершенствовать свои спортивные навыки к следующим соревнованиям?

– Безусловно, ведь любой спорт, а тем более спидвей, требует постоянной прокачки своих навыков, техники, а также физической подготовки.

с эмоциями и сосредоточиться на гонке.

– Какие планы поставил на будущее и что сейчас планируешь делать?

– Для меня сезон ещё не закончился, сейчас настраиваюсь на заключительную гонку во Владивостоке 7 октября. В ней, к сожалению, не примет участие Александр Кайбушев, который получил серьезную травму, поэтому часть его заездов поеду я. Саше от себя хочу пожелать скорейшего выздоровления и возвращаться в строй.

– Мы знаем, что ты окончил 11 класс, куда решил поступать и почему выбрал данное направление?

– Школьная жизнь позади, ЕГЭ сдан, и я поступил в Самарский Государственный социально-педагогический университет по направлению «Физическая культура и спорт». Это направление я выбрал потому, что в дальнейшем моя жизнь, несомненно, будет связана со спортом и я намерен помочь подрастающему поколению.

– Чем любишь заниматься помимо спидвея?

– В свободное время посещаю бассейн и тренажерный зал при университете, играю в настольный теннис.

– Что хотел бы пожелать таким же молодым спортсменам?

– Не останавливаться на достигнутом и двигаться дальше, несмотря на проблемы, которые могут возникать на вашем пути.

А мы желаем Максиму удачи во всех его начинаниях!



Автодетали A-SPORT – это премиальная линейка компании «ПАНТУС».

Собственное российское производство деталей из силикона, резины и полиуретана позволяет осуществлять полный контроль качества продукции на всех этапах производства.

A-SPORT – это долговечность и износостойкость, высокое качество сырья и устойчивость к реагентам.

СЛЫШАТЬ СВОЕ СЕРДЦЕ



Знакомьтесь – Любовь Викторовна Гаврилова, опытный врач, стаж ее работы по кардиологическому профилю составляет 25 лет.

– Любовь Викторовна, если кратко, каким был ваш путь в профессии?

– В 1997 г. я окончила Ижевскую медицинскую академию, потом ординатуру. Свою профессиональную деятельность в качестве врача-кардиолога начала в стационаре кардиологического отделения Городской клинической больницы. Имела дело с одной из сложных сердечно-сосудистых проблем – острой коронарной патологией. В стационаре я получила много практических знаний, наставником у меня была очень хороший и известный в городе кардиолог Татьяна Александровна Воронина, она меня многому научила. С 2001 г. по июль 2023 года работала в качестве врача-кардиолога в Балаковской районной поликлинике. Имею первую квалификационную категорию. Сейчас свои профессиональные знания реализую в «Гиппократ плюс».

– Зачастую люди обращаются к врачу, когда проблемы с сердцем имеют уже выраженный характер, между тем чем раньше диагностировано заболевание, тем меньше ущерб здоровью. Какие симптомы служат первыми звоночками для консультации у кардиолога?

– По данным ВОЗ, сердечно-сосудистые заболевания являются одной из основных причин смертности. Поэтому поводом для обращения к специалисту-кардиологу являются боли в области сердца, за грудиной, чувство нехватки воздуха, которые развиваются на фоне физической нагрузки, также боль и чувство нехватки воздуха, которые могут развиваться в покое. Следующий повод – это нарушение сердечного ритма: ощущения замирания, «кувыркания» в работе сердца, неритмичное сердцебиение – когда на фоне общего благополучия внезапно возникает частое сердцебиение или снижение пульса. Нужно следить за артериальным давлением, если оно у вас 140/90 и выше – это повод для обращения к врачу.



Причиной сердечно-сосудистых заболеваний, связанных с недостаточным кровообращением, могут стать и низкие цифры артериального давления – ниже 90/60. В числе симптомов, которые требуют дополнительного обследования, также частые обмороки, внезапные головокружения, «синюшность» губ и ногтей, отеки нижних конечностей. Риск развития сердечно-сосудистых заболеваний повышает высокий уровень холестерина – на это тоже необходимо обращать внимание и проводить коррекцию. Также к кардиологу пациента может направить участковый терапевт, если его что-то насторожило.

– Что включает в себя осмотр врачом-кардиологом?

– Во-первых, это сбор жалоб пациента (составление анамнеза), измерение артериального давления, частоты сердечных сокращений. Врачом выслушиваются тоны

сердца, выслушиваются легкие, проверяется наличие отеков. Если пациент имеет на руках заключения врачей и результаты обследований, которые он делал ранее, это изучается и учитывается при назначении лечения. Если пациенту необходимы дополнительные методы обследования для постановки диагноза, их рекомендуется пройти. С результатами обследования он может также прийти на повторную консультацию. Все обследования, которые положены по стандартам, можно сделать в «Гиппократе плюс», что удобно.

– Каких правил надо придерживаться, чтобы сердце как можно дольше оставалось здоровым?

– Существуют универсальные рекомендации, которые способствуют снижению риска возникновения болезней сердечно-сосудистой системы. Это контроль своего веса, регулярные и посильные занятия спортом, достаточный сон, отказ от вредных привычек, которые способствуют повышению артериального давления – употребления алкоголя и курения. Важно научиться справляться со стрессом, потому что очень много у нас в жизни возникает ситуаций, которые могут послужить толчком для усугубления течения заболеваний сердца. Также пациентам с сердечно-сосудистыми заболеваниями необходимо соблюдать диету с ограничением потребления соленой пищи, уменьшением потребления жидкости – 1,5 литра в сутки, обогатить свое меню овощами и фруктами – 300-400 г в сутки, ограничить потребление животных жиров, «быстрых» углеводов, которые способствуют повышению массы тела. И если заболевание уже диагностировано, необходимо придерживаться прописанного врачом лечения.

– Совсем недавно, 29 сентября, отмечался Всемирный день сердца. Что для вас, как кардиолога, значит эта дата?

– Основной целью этого дня является привлечение внимания общества к вопросам сохранения здоровья и профилактики сердечно-сосудистых заболеваний. Это еще один повод напомнить, что для раннего выявления заболеваний нужно систематически обследоваться. В этом году Всемирный день сердца проходил под девизом «Сердце для жизни». Поэтому для меня важно, чтобы каждый человек знал, что сердце – это главный орган в его теле, от которого напрямую зависит его жизнь.

*Ну кто сказал, что жизнь нельзя услышать?
А ты послушай сердце и поймешь,
Пока ты дышишь – ты всего лишь дышишь,
А если слышишь сердце – ты живешь!
Берегите свое сердце.*

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

ЧТОБЫ ТЕЛО И ДУША БЫЛИ В ГАРМОНИИ



Мы искренне рады, когда удается получить обратную связь от наших клиентов. Наш собеседник – бизнесмен, спортсмен и очень увлеченный человек Александр Марабаев.

– Александр, вы занимаетесь в нашем клубе уже много лет и все это время мы с интересом следим за вашими проектами. Что сейчас у вас в приоритете?

– IT-компания, которая создана мной и в работе которой я принимаю самое непосредственное участие, специализируется на создании мобильных приложений. Нами разработано приложение Tetradka, мы его сейчас продвигаем. Приложение предназначено для онлайн записи и учета клиентов. Это очень удобно, позволяет администраторам, мастерам и клиентам эффективно распоряжаться своим временем.

– К спортклубу ваше приложение имеет какое-либо отношение?

– Приложение ориентировано на субъекты малого бизнеса. То есть это может быть и спортклуб, и парикмахерская, и бьюти-салон, и мини-гостиница. Везде, где необходимо вести запись клиентов, поможет наша Tetradka.

– Лично у вас, как у айтишника, программиста какое отношение к спорту?

– С детства я приверженец здорового образа жизни. Очень долго, более десяти лет, занимался дзюдо. Думаю, что это мне потом помогло в профессии, потому что дзюдо такой вид спорта, где в первую очередь надо тренировать свой ум. С удовольствием играл в

любительский футбол. Теперь занимаюсь фитнесом. Три года назад появилось новое увлечение – сноуборд. Очень нравится, там – чистый адреналин.

– Почему для регулярных тренировок вы выбрали фитнес?

– Для меня это способ отвлечься от своей айтишной работы, отключить мозги от компьютера. Сам процесс фитнес-тренировок в какой-то мере можно даже сравнить с процессом программирования – и там и там задаются определенные алгоритмы, обязательное выполнение которых приводит к нужному результату. Фитнес помогает быть здоровым и подтянутым. Кроме того, фитнес, по сравнению с другими видами спорта, например игровыми, наименее травмоопасен. Может, в нем не хватает эмоций, но я их добираю, катаясь на сноуборде.

– Часто приходите в спортзал?

– По возможности стараюсь 2-3 раза в неделю. Когда много работы, как сейчас, не всегда получается вырываться чаще. Тренируюсь максимум час, мне хватает.

– Что вас привлекает в Fitness Life?

– Здесь одни плюсы. Инвентарь и тренажеры с зале – самые лучшие в городе. Раздевалки удобные, душевая классная, сауна есть. Естественно везде идеальная чистота. Мне нравится, что в



клубе работает очень хороший и профессиональный коллектив. Нравится, как встречают клиентов на ресепшене. Для меня комфортные условия и радушная атмосфера имеют значение. Кто-то может скажет, что заниматься можно везде. Однако, думаю, намного лучше когда есть такие специально оборудованные помещения для спорта. И самый главный привлекательный момент, на мой взгляд, заключается в том, что Fitness Life объединяет людей, то есть выполняет определенную социальную функцию. Здесь можно не только потренироваться, но и найти друзей, пообщаться с интересными людьми. А дорожке дружеских и человеческих отношений в жизни ничего нет.

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

БЕСКОМПРОМИСНОЕ КАЧЕСТВО

В настоящее время все больше автодеталей отечественного производства завоевывает приоритетные позиции на рынке.

Представляем запчасти для отечественных и зарубежных автомобилей торговой марки SLON.

Эта компания является лидером по производству высоковольтных проводов на рынке России, обеспечивает своей продукцией более 300 моделей двигателей.

Компания располагает собственными производственными площадками в городах Тольятти и Артемовский (Свердловская область), оснащенными необходимым оборудованием и передовыми безотходными технологиями. Здесь наработан успешный опыт внедрения новых изделий,

начиная от разработки и до организации серийных поставок.

В течение 20 лет детали компании «СЛОН-АВТО» поставляются на российские автозаводы, что свидетельствует об их востребованности и качестве.



На вторичном рынке продукция «СЛОН-АВТО» представлена торговой маркой SLON – продуктом премиального класса, с бескомпромиссным качеством и ресурсно-техническими характеристиками.

АССОРТИМЕНТ ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ:

- высоковольтные провода для отечественных и зарубежных автомобилей;
- катушки зажигания для отечественных и зарубежных автомобилей;
- шкивы, демпферы крутильных колебаний, шестерня коленчатого вала, тормозные барабаны.

ПРЕИМУЩЕСТВА:



✓ детали торговой марки SLON – это неизменно высочайшее качество, на 100% соответствующее оригинальной конструкции и требованиям автопроизводителей;

✓ система менеджмента качества сертифицирована по международным стандартам ISO 9001:2008 и ISO/TS 16949:2009, а также соответствует стандарту ASES, что подтверждено альянсом Renault-Nissan;

✓ вся продукция SLON продается в защищенной от вскрытия фирменной упаковке, а сама протекция от поддельной и контрафактной продукции осуществляется передовой интерактивной системой бренд-контроля DAT в режиме реального времени.

Покупайте автодетали SLON на сайте pantus.ru или обращайтесь к нашим менеджерам.

ЛУЧШИЕ СОТРУДНИКИ КОМПАНИИ «ПАНТУС»

по итогам работы в июле 2023 года



Андрей Овсянников,
склад
«Кооператив»

Евгений Королев,
склад
«Электрика»

Екатерина Полулях,
склад «Завод»

Олег Шигорин,
склад
«Альтернатива»

Алексей Щукин,
склад «КамАЗ»

Константин Прохоров,
склад «ГАЗ»

Александр Абросимов,
склад «Запчасти»



Владимир Кошелев,
склад «Дальний»

Наиль Губайдулин,
приемка

Данила Дорошкевич,
склад «Автомасла»

Галина Климанова,
оператор мощного
оборудования

Анна Гурова,
бухгалтер

Кирилл Кафидов,
сотрудник службы
безопасности

Дарья Давыдова,
менеджер
по рекламе



Дмитрий Колинский,
менеджер
по продажам

Екатерина Коткова,
менеджер
интернет-продаж

Никита Ильяшенко,
менеджер
по продажам

Михаил Барков,
менеджер
по продажам

Никита Башмаков,
менеджер
по продажам

Юлия Белова,
менеджер
интернет-продаж

Александр Кясов-Дронк,
склад ОЗОН



Николай Уткин,
торговый
представитель

Алексей Пантус,
коммерческий
директор

Анна Ерастова,
управляющая
сетью магазинов

Дмитрий Казанцев,
менеджер
по продажам

Марина Решетник,
специалист
по снабжению

БЛАГОДАРИМ ЗА ХОРОШУЮ РАБОТУ!

ТОП - ПОЗИЦИЙ ПО БРЕНДАМ

ASPORT

Насос водяной для а/м ВАЗ
2101-07,2121,2123
Артикул: 10135771ASP



Опора шаровая для а/м Loga
(с круговой проточкой)
Артикул: 10205484ASP



Штанга подвески АЛЮМИНИЕВЫЙ
КРОНШТЕЙН 2112-1001300
Артикул: 10036563ASP



Ремень приводной поликлин.для
а/м ВАЗ 2110-2112, 2170 2 Приора
с ГУР 2110-1041020
Артикул: 10043445ASP



Стойки стабилизатора 2108
Артикул: 10036822ASP



AZARD GROUP

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОСТАВЩИК
АВТОАКСЕССУАРОВ

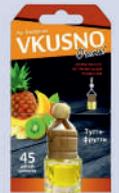
Лампа автомобильная галогенная
Goodyear H4 12V 6055W P43t
Артикул: Gy014120



Щетка стеклоочистителя
гибридная HYBRID 16"41cm
всесезонная
Артикул: Gy000516



Ароматизатор подвесной флакон
«Vkusno» Тутти-Фрутти
Артикул: AR1VB008



Адаптер автомобильный CARLINE
2xUSB (1A и 2.1A) в прикуриватель
1224В
Артикул: CH-2UB



Гидравлический подкатной домкрат
GY-PD-01K 1,8Т 320 мм
Артикул: Gy000902



BIG FILTER

Original & Genuine Parts

Фильтр салонный для а/м GAZelle
Next 2013-; GAZon Next 2014
Артикул: GB-9972



Фильтр масляный для а/м ВАЗ
2101-09, 2110, 21213, 1111
Артикул: GB-102M



Фильтр топливный (с колбой) для
а/м КАМАЗ 4,5,6-series, GAZon Next
Артикул: GB-6118



Фильтр воздушный для а/м (с
предочистителем) LADA Largus 21-,
Vesta, XRAY 19
Артикул: GB-95090



Фильтр салонный для а/м LADA Vesta,
XRAY; RENAULT Arkana,Duster II,Logan
Артикул: GB-9978



Mozer

Антифриз красный MOZER G12
+ PREMIUM 5кг
Артикул: 4606451



Масло MOZER ATF Dexron III 4л
Артикул: 4607748



Смазка синяя MOZER grease ep-2
blue180 400гр картуш
Артикул: 4631958



Масло трансмиссионное MOZER
Transmission SAE 75w-90 API GL-4
(полусинтетика) 4л
Артикул: 4636359



Масло моторное MOZER
10w-40 SG/CD 4л
Артикул: 4633754

