

ГЛАВНОЕ В ДЕТАЛЯХ

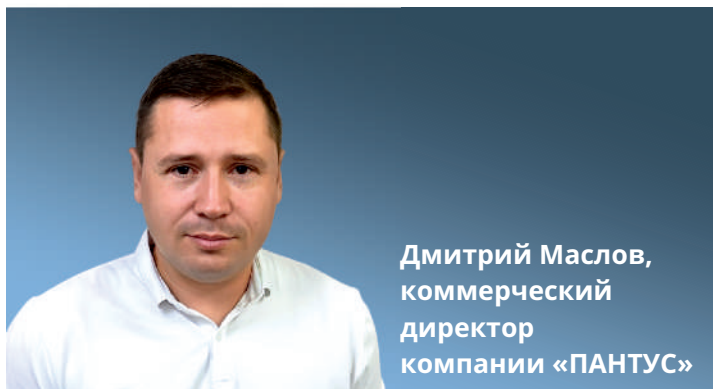
№ 1

Pantus



**Дмитрий МАСЛОВ,
коммерческий директор
компании «ПАНТУС»**

ОТНОСИТЬСЯ К БИЗНЕСУ КАК К СВОЕМУ



– Дмитрий, в нашей компании вы человек новый, давайте познакомимся поближе – где вы учились, работали?

– Я человек семейный, жена и трое ребятшек. Имею три высших образования: государственное и муниципальное управление, антикризисное управление предприятием и, как ни странно, тренер-педагог. У меня очень длинный послужной список, постараюсь рассказать лаконично. Восемь лет я отработал в сфере общественного питания, в процессе работы освоил много профессий, могу приготовить практически любое блюдо, профессионально сделать коктейль и сварить кофе, кстати искусству бариста учился у бронзового призера чемпионата России в этой области. В общем, дорос до уровня директора ресторана. После чего резко поменял род деятельности и перешёл работать в компанию FMCG, на тот момент это была компания «Фрито лей мануфактуринг».

– На каких должностях вы там работали?

– Я начал работать в качестве супервайзера выделенной команды. Позднее компания интегрировалась в ООО «ПепсиКо холдингс», где я и работал последние 13 лет, сначала специалистом по развитию территории, затем специалистом по координированию территории и менеджером по территориальным продажам. В последней должности отработал 11 лет. В 2020 стал лучшим менеджером страны, в 2018, 2019 и 2021 годах был в тройке лучших по стране. За это время было много предложений на повышение, но обязательное условие – переезд на другое место. К сожалению, по семейным обстоятельствам я не мог себе этого позво-

лечь, что, в принципе, и стало одной из причин моего перехода в компанию «ПАНТУС».

– Что для вас значил этот шаг?

– Новая сфера деятельности, новый вызов, в первую очередь, для себя. Также не могу не отметить отличный менеджерский состав компании «ПАНТУС» и тех профессионалов, которые здесь трудятся. И, конечно, подход и манера управления высшего руководства просто впечатляют. В совокупности, эти положительные моменты и стали главными в решении работать на благо компании «ПАНТУС».

– Чему вы научились, работая в международной компании?

– На самом деле учит не компания, а люди, которые в ней работают. Первое, что я запомнил, когда впервые стал менеджером и потом возвел это в статус своего кредо: относится к бизнесу как к своему. Это было задолго до «ПепсиКо», и я безмерно благодарен своему руководителю, который привил мне это понятие. В «ПепсиКо» у меня так же был отличный коуч, с ним я научился главному правилу продаж: «Есть обстоятельства, на которые мы не можем повлиять, например: погода, курс валюты, политика в глобальном смысле этого слова. Но есть вещи, на которые влияем мы: взять трубку и позвонить клиенту, доехать до него, провести переговоры, совершить сделку. Если каждый будет честно заниматься своим делом, без отговорок и оправданий влиять на то, на что он может повлиять, то результат будет, несмотря на все внешние факторы».

– И все-таки, какой ранее вами полученный опыт, будет на пользу и нашей компании?

– Главное правило можно сформулировать очень просто: самое важное в функционировании компании – это отлаженные бизнес-процессы, оптимальная модель управления и степень влияния каждого человека на бизнес. Да, очень важно, когда есть высококлассный менеджер или продавец, и, если их еще и несколько в команде, это позволит достигать сверхрезультата 110–120 и более процентов выполнения плана. Но 100% результат обеспечивает только правильно работающий бизнес-процесс.

Также считаю важным понимание каждым сотрудником компании, что он здесь работает только потому, что кто-то продаёт. И если он не относится к отделу



продаж, то его основная функция – быть службой поддержки продаж, и совершенно неважно в каком отделе ты работаешь: бухгалтерия, отдел кадров, ИТ, логистика. Каждое действие, каждое решение должно быть направлено на увеличение продаж, сервиса, скорости работы, качественных показателей.

– Какие у вас планы по развитию бизнес-процесса?

– Ближайшее планы и мои задачи в компании – это построение команд и модели оптимального управления. Помимо команд общего прайса сейчас станут появляться выделенные команды продаж, фокусные торговые представители и все это нужно будет собрать в единую структуру. В оптовом отделе продаж в начале 2024 года необходимо разработать и внедрить современную систему автоматизации, которая будет проста и удобна в работе, позволит лучше распоряжаться ресурсами и даст возможность управлять результатом. Главное, чтобы данная система стала инструментом наших менеджеров, а не усложнила им рутинные процессы. Для этого на всех стадиях разработки и внедрения будем активно вовлекать менеджеров. Также планируется внедрить опрос «360 градусов», что позволит руководителям выявить области для развития и составить индивидуальный план обучения. Для всех руководителей подразделений будет целесообразно уже в марте перейти к годовому планированию своих бизнес-

целей, KPI-показателей, развития своей команды и саморазвития. Также планируется внедрить практику общения one-to-one в каждом отделе. Как видите, планов много, все уже расписано на год вперед, а это на самом деле только малая часть.

БЛИЦ

1. Ваши любимые книги?

– Айн Рэнд «Атлант расправил плечи», нравятся романы Джорджа Оруэлла, Бэна Элтона, люблю читать бизнес-книги.

2. Охарактеризуйте себя в двух словах.

– Коммуникабельный, амбициозный.

3. Чем вы любите заниматься в свободное время?

– Провожу время с семьёй, друзьями. Также развиваем детский футбол в нашем городе, у супруги детская футбольная школа, помогаю решать организационные вопросы, занимаюсь проведением детских турниров.

4. Чему бы вы хотели научиться в будущем?

– Хочу освоить горные лыжи.

Наши партнеры

НОМЕР ОДИН СРЕДИ ФИЛЬТРОВ

В компании «ПАНТУС» продолжается конкурс, наградой в котором является поездка к нашим партнерам – производителям автокомпонентов.

В декабре, благодаря участию в конкурсе, четырнадцать наших сотрудников посетили предприятие Big Filter в Санкт-Петербурге.

Big Filter – это ведущая российская компания, специализирующаяся на выпуске автомобильных фильтров. Свою продукцию Big Filter поставляет на все отечественные автозаводы, а также для ряда зарубежных автобрендов. В прошлом году компания начала серийные поставки в федеральную сеть дилерских центров, осуществляющих гарантийный ремонт автомобилей HONDA.

Политика Big Filter ориентирована на ценности и запросы, в первую очередь, граждан нашей страны. Здесь стремятся к тому, чтобы в России производились качественные фильтры, доступные по цене.

В первый день визита наши сотрудники побывали непосредственно на предприятии. Познакомились со всей цепочкой производства фильтров и даже поучаствовали в изготовлении воздушного фильтра GB 502M для автомобилей марки ГАЗ: «Валдай», «Садко», «Земляк», ГАЗон Next.

Собственными глазами увидели, насколько современным оборудованием оснащены цеха и как на деле работает

система качества – от приемки сырья до проверки готовых фильтров на герметичность. Кстати, все фильтры, в сборке которых участвовали наши сотрудники, были сняты с линии для повторной проверки и избежания брака.

От практики перешли к обучению. Специалисты Big Filter очень интересно рассказали о преимуществах своей продукции перед аналогами на рынке, подробно представили новинки. Так, компания освоила выпуск фильтров для салона автомобиля по новой технологии. Эти фильтры имеют маркировку PRO и обладают повышенным содержанием угля, что обеспечивает более эффективную фильтрацию. Повышенная плотность нетканого материала также способствует улучшению качества очистки воздуха, а инновационная антибактериальная пропитка защищает от размножения бактерий и микроорганизмов.

В режиме дискуссии обсудили, как лучше выстраивать работу с вопросами, которые поступают от клиентов при покупке того или иного вида продукции. Думаем, что этот обмен мнениями был интересен обеим сторонам – и продавцам, и самим производителям.

Первый день пребывания в Big Filter завершился ужином, который организовала принимающая сторона. Программа второго дня включала в себя автобусную экскурсию по основным достопримечательностям Санкт-Петербурга с посещением Исаакиевского собора и его знаменитой колоннады.

Мы благодарим компанию Big Filter за радушный прием, полученные знания и за возможность посмотреть все на практике! Такие поездки и неформальное общение укрепляют сотрудничество и помогают нам работать еще лучше.



Главные качества для нашей работы – честность, физподготовка и хорошие рекомендации: интервью с Павлом Ларцевым, руководителем службы безопасности

**Павел Ларцев,
руководитель службы
безопасности
компании «ПАНТУС»**



– Павел Викторович, расскажите, как вы стали руководителем службы безопасности в компании «ПАНТУС»?

– Всё началось в 2012 году. Я пришёл в компанию «ПАНТУС» на должность руководителя службы безопасности. На тот момент в организации работало около 70 человек. Постепенно компания стала разрастаться. В связи с этим, мы начали набирать новых работников СБ, рос и персонал компании.

– А у вас был опыт работы в службе безопасности до этого?

– Да, был. Ранее я служил в милиции десять с половиной лет, затем работал на БРТ в службе безопасности. Занимался выявлением контрафакта под брендом БРТ по всей России.

– У вас есть опыт работы в милиции, значит, вы учились в юридическом учебном заведении?

– Нет, я учился в военном училище в Екатеринбурге.

– Перейдем к вашей текущей должности. Что, в основном, входит в ваши должностные обязанности?

– Главным образом, это обеспечение сохранности материальных ценностей, а также осуществление контроля за персоналом компании, выявление случаев хищения.

– Какие качества должны присутствовать у сотрудников службы безопасности?

– Прежде всего, честность, физическая подготовка и хорошие рекомендации. Мы всегда проводим стажировку, во время которой оцениваем профессиональное поведение новых сотрудников и их отношение к работе.

– А насколько сложно физически и психологически работать в вашей сфере?

– Физически нет, но психологически это может быть сложным. Важно быть объективным и все успевать в сроки. Здесь, в Балаково, находится главный склад компании, откуда осуществляется доставка продукции по всей России. На нас лежит также ответственность и за правильность отправки. Мы контролируем все этапы.

– Есть ли специальные меры контроля при погрузке?

– Да, за погрузкой товаров также следят наши ответственные сотрудники. Тут система уже отлажена. В специальном документе указывается направление доставки, клиенты и количество мест для каждого клиента. Места для клиента подписываются и маркируются, и, если возникают разногласия, мы их решаем, используя видеонаблюдение.

– Расскажите, как организована охрана на вашей территории?

– У нас на территории действует система охраны с использование системы видеонаблюдения и сторожевых собак. Собаки «работают» по периметру ночью, они прошли специальное обучение у кинолога.

– А были ли случаи проникновения на территорию?

– Нет, у нас не было таких случаев.

– Перейдем к другой теме: насколько спортивны сотрудники службы безопасности?

– Наши сотрудники ходят в фитнес-зал и активно играют в футбол. Футбол - это игра, которая сближает команду, для нас это имеет значение.

– Поделитесь своими личными и профессиональными планами.

– В профессии я всегда нацелен на улучшение. В сфере безопасности всегда есть, что учить и совершенствовать, особенно сейчас, с развитием технологий, возможностей компьютерных программ.

– А какие профессиональные моменты вас особенно интересуют в настоящее время?

– В современном мире, конечно, информационные технологии играют важную роль. Это неотъемлемая часть современного подхода к работе.

БЛИЦ

1. Ваши любимые книги.

– В свободное время я предпочитаю историческую литературу. Что касается профессионального чтения, то изучаю темы по управлению персоналом.

2. Охарактеризуйте себя в двух словах.

– Уверенный в себе, целеустремленный и человечный.

3. Чем вы любите заниматься в свободное время?

– В свободное время я предпочитаю находиться с семьей.

ТОП - ПОЗИЦИЙ ПО БРЕНДАМ



Масло моторное WEZZER
10w-40 SG/CD (п/син.) 1л
Артикул: 4609131



Антифриз красный
ЕВРАЗИЯ G12 1кг
Артикул: 4632498



Антифриз красный
Камчатка G12 1кг
Артикул: 4631910



Тосол Евразия 40С 5кг
Артикул: 4632917



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



Лампа автомобильная галогенная
Goodyear H1 12V 55W P14,5s
Артикул: Gy011120



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



Щетка стеклоочистителя
бескаркасная Azard «ZEBRA»
(20"510мм) к-т 1 шт.
Артикул: SCHET170



Щетка стеклоочистителя
бескаркасная PREMIUM
24"60 см всесезонная,
8 переходников
Артикул: Gy000444



Щетка стеклоочистителя
бескаркасная LUCKY WAY
(20"510мм) к-т 1 шт.
Артикул: SCHET159



Амортизатор для а/м ГАЗ-3302,3221
передний/задний, 2217 задний
(газовый)
Артикул: S463



Амортизатор для а/м ГАЗ-3302,3221
передний/задний, 2217 задний
(масляный)
Артикул: S461



Крестовина обслуживаемая 88x30
для а/м ГАЗ-24, 2217, УАЗ-469,
315195 Хантер, 3161 Патриот
Артикул: S526



Свечи зажигания для а/м ГАЗ-3102,
3302, Соболь с дв.ЗМЗ-402
Артикул: S1



Свечи зажигания инж., 8V для а/м
ВАЗ-2104-07, 2108-15, 2110-12, Калина,
4x4, ГАЗ-3302 Бизнес с дв.УМЗ-4216
Артикул: S14



Цилиндр переднего тормоза для
а/м ВАЗ 2101-2107 внешний левый
Артикул: 10216937ASP



Цилиндр переднего тормоза для
а/м ВАЗ 2101-2107 внешний правый
Артикул: 10216936ASP



Цилиндр переднего тормоза для
а/м ВАЗ 2101-2107 внутренний левый
Артикул: 10216940ASP



Цилиндр переднего тормоза для
а/м ВАЗ 2101-2107 внутренний правый
Артикул: 10216939ASP



Цилиндр переднего тормоза для
а/м ВАЗ 2108 левый
Артикул: 10216926ASP



Наши партнеры

ЭКСКУРСИЯ НА «РЕЗИНОТЕХНИКУ»: ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ ПРЕПРИЯТИЯМИ

Представители компании «ПАНТУС» побывали на экскурсии на одной из ведущих компаний в регионе – АО «Резинотехника», которая отметила свой 35-летний юбилей. Это предприятие вносит весомый вклад в развитие отечественного автомобилестроения. Своими впечатлениями о производстве поделилась специалист по закупкам Диляра ШАКИРОВА:

– Я на такой экскурсии не впервые. Мы были здесь в прошлом году, поэтому, как говорится, есть с чем сравнить. «Резинотехника» активно развивается: закупается новое оборудование, появляются новые позиции в ассортименте. Очень импонирует то, что компания регулярно приглашает нас на экскурсии, делится своими успехами, демонстрируя высокие стандарты качества.

– Что удивило на этот раз?

– То, что в наше сложное время предприятие сохранило свой коллектив. Мы встретились с теми же людьми, с которыми встречались и ранее. Они были так же милы и приветливы, улыбались. Особенно хотелось бы отметить технического директора «Резинотехники» Никиту Евгеньевича Иванова. С ним вообще очень комфортно работать. Он пунктуален, доброжелателен, отвечает на все наши звонки и вопросы. А с менеджером Ксенией Сигал мы, можно сказать, породнились. И это, поверьте, дорогого стоит! Взаимопонимание и поддержка очень помогают в работе.

– Диляра, каковы ваши личные впечатления о предприятии?

– Замечательные! Насколько я знаю, АО «Резинотехника» производит более 280 наименований продукции, соответствующей международному стандарту качества, которая поставляется на конвейеры ведущих автопроизводителей страны, таких как КамАЗ, «Урал», АвтоВАЗ и многие другие. И, конечно, в этом большая заслуга руководителя предприятия, почетного гражданина города Балаково Виктора Викторовича Копыльцова. Ему удалось сохранить на предприятии собственную лабораторию, где изделия тестируются на износостойкость и долговечность. Здесь же разрабатывают новые смеси, адгезивные составы и клеи для резины – составы рецептур позволяют значительно улучшить качественные характеристики запчастей. Об этом недавно был даже сюжет на телеканале «Россия 1».

– А какую продукцию вы у них закупаете?

– Предприятие специализируется на сальниках. Их-то мы и закупаете. Хочу подчеркнуть, что это очень качественная продукция: возвратов нет, все на высшем уровне!

– Что нового вы узнали о производстве?

– «Резинотехника» подошла к своему юбилею с инновационными разработками. Такими, например, как кассетные



манжеты. Раньше они вообще в России не производились. А с 2015 года их производство было налажено у нас в Балаково, на «Резинотехнике». И продолжается по сей день в рамках адаптации для грузовых автомобилей.

– А в чем их преимущество перед обычными сальниками?

– Кассетные манжеты обладают повышенной стойкостью к пыли и грязи, повышению атмосферного давления и механическим повреждениям. Все это позволяет использовать их в условиях бездорожья, увеличивая срок эксплуатации автомобилей. Кроме того, на заводе в этом году освоили выпуск запчастей для иномарок – они заменили продукцию компании «Фройденберг» – европейского поставщика, который ушел из России в связи с введенными санкциями.

– Как на «Резинотехнике» оборудованы рабочие места?

– На предприятии внедрена система менеджмента качества. Это чувствуется во всем. Взять, к примеру, расположение рабочих цехов. Они не разбросаны по разным местам, а упорядочены, что обеспечивает согласованность действий работников. К тому же, на каждом участке есть образцы изготавливаемой продукции. Эта система необходима для того, чтобы постоянно совершенствовать деятельность предприятия, повышать конкурентоспособность и прибыльность. Кстати, особое внимание здесь уделяется соблюдению техники безопасности.

– И в заключение, Диляра, что бы вы хотели пожелать коллективу «Резинотехники»?

– Ну, конечно же, дальнейшего процветания и развития!



Досуг

ОТ КУКЛЫ ДО РОМАНТИЧЕСКОГО СЮЖЕТА

Делимся с вами итогами нашего очередного квиза. В битве эрудитов участвовало пять команд. С результатом в 47 баллов победила команда «Флеш роаяль»! Достижения других игроков: «Дикие снежинки» – 44 балла, «Дракон и чики» – 42 балла, «Батя в здании» – 42 балла, «Скорлупа» – 35 баллов. Продолжаем!

ВОПРОСЫ ДЛЯ КВИЗА:

1. В XIX веке в набор инструментов английских врачей, помимо привычных нам инструментов, входила и детская кукла. Для каких целей она служила?

2. На границе Испании и Португалии открылся первый в мире аттракцион необычных путешествий. В определенное время участники стартуют, пересекают 72-метровую веревку, натянутую над рекой Гвадиан. В чем особенность конечного пункта путешествия?

3. Для чего применяется правило «Иногда, всегда, никогда»?

4. В конце 1960-х художница Ким Гроув подкладывала своему жениху оригинальные любовные записки в

виде забавных рисунков с романтическим сюжетом на салфетках. Напишите название того, что стал продюсировать в 1970 году ее жених.

5. Отсутствие чего вынуждало английских состоятельных театралов 1-ой половины XVIII века держать «театральных лакеев»?

6. В 1975 году владельцы пляжей на атлантическом побережье США, огорченные отсутствием посетителей, подали в суд, требуя возмещения ущерба. На Стивена Спилберга.

7. Что Марк Твен считал самым опасным местом на Земле, так как именно там умирает наибольшее количество людей?

8. В некоторых античных театрах был особый ряд для одноруких воинов. Перед ними сажали рабов. Каких и зачем?

ОТВЕТЫ:

1. На ней женщины показывали, где именно у них болит.

2. Участники оказываются в другом часовом поясе (на час раньше).

3. При ношении мужского пиджака: верхнюю пуговицу пиджака застегивают иногда, среднюю – всегда, нижнюю – никогда.

4. Love is...

5. Нумерации мест.

6. За фильм «Челюсти».

7. Постель.

8. Лысых. Ударяя по лысынам которых, воины могли аплодировать.

МИРОМ ПРАВЯТ ЛИЧНОСТИ

Дэниел Смит.

50 СТРАТЕГИЙ, КОТОРЫЕ ИЗМЕНИЛИ ИСТОРИЮ

Кому-то может показаться, что это еще один сборник рецептов стопроцентной победы. Но если вы хотите стать успешным и ищите пути достижения – прочтите, наверняка найдете для себя полезные подсказки.

Во все времена люди стремились стать богатыми и знаменитыми, а все новое – это хорошо забытое старое. В доступном изложении автор книги проводит анализ пятидесяти стратегий, сформировавших тот мир, который мы знаем сейчас.

Книга охватывает полный спектр человеческой истории, используя примеры из различных областей: от античных войн до историй успеха Facebook, Amazon и Microsoft. В каждом случае автор рассматривает характер и амбиции конкретных личностей, как это им помогло в жизни.

Вы узнаете, как использовать сильные и слабые стороны оппонентов. Познакомитесь с навыками мышления известных военачальников, политиков и бизнесменов, которые можно применять как в бизнесе, так и в повседневной жизни.



Тони Крам.

ВИШЕНКА НА ВАШЕМ ТОРТЕ.

СЕРВИС, КОТОРЫЙ ПОНРАВИТСЯ ВАШИМ КЛИЕНТАМ

Эта книга – увлекательное и актуальное руководство по первоклассному обслуживанию клиентов. Она содержит практические рекомендации, которые помогут вам создать положительный опыт для каждого клиента, независимо от масштаба и вида вашего бизнеса.

Вы узнаете, как произвести первое впечатление, управлять желаниями клиента, строить довери-

тельные отношения, давать клиентам почувствовать их значимость, поддерживать интерес к вашему товару или услуге через инновации, избегать ошибок и делать так, чтобы клиенты хотели возвращаться к вам снова и снова.

Все эти советы основаны на принципах сервиса и ориентации на человека, что сейчас особенно важно для привлечения и удержания клиентов.

Фил Найт.

ПРОДАВЕЦ ОБУВИ.

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ NIKE, РАССКАЗАННАЯ ЕЕ ОСНОВАТЕЛЕМ

Эта книга – мотивирующая история успеха легендарной компании Nike и ее основателя.

По окончании бизнес-школы Фил Найт занял у отца 50 долларов и основал компанию, которая покупала недорогие японские кроссовки и продавала их в США. В 1963 году он торговал ими из открытого багажника автомобиля.

Сегодня годовой объем продаж достигает 30 миллиардов долларов. Nike – мгновенно узнаваемый бренд в любом уголке мира. А вот его создатель остается загадочной фигурой.

Один из главных моментов, который выделяет автор книги – это необходимость диверсификации рисков, чтобы оставаться на плаву в любые времена. В своей книге он подробно описывает сокрушительные неудачи и ошибки, с которыми столкнулся при создании своего детища, козни конкурентов и банкиров, а также блестящие триумфы.

Кроме того, Фил Найт делится опытом создания сплоченной команды, которая смогла создать бренд мирового уровня. Он подчеркивает важность творчества и вдохновения, а также умения доверять



своим сотрудникам и давать им свободу действий.

УЗИ ПРИ ОПУЩЕНИИ ОРГАНОВ МАЛОГО ТАЗА: ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО?



Ультразвуковое исследование очень важно в современной медицине. Сегодня об УЗИ при опущении органов малого таза – мы беседуем с **Анжелой Юрьевной Михайленко**, врачом лечебно-диагностического центра «Гиппократ плюс», экспертом в области ультразвукового исследования.

– Анжела Юрьевна, для чего необходимо УЗИ при опущении органов малого таза?

– Важный аспект женского здоровья – опущение и выпадение тазовых органов: мочевого пузыря, матки и прямой кишки. Около 70% женщин в менопаузе страдают этим недугом. Факторы, влияющие на возникновение данной проблемы – это роды, снижение уровня половых гормонов в период менопаузы, тяжелые физические нагрузки. Самое частое проявление – нарушение мочеиспускания. Симптомы могут быть разные: некоторые жалуются на задержку мочеиспускания, другие говорят, что «не успеваю добежать до туалета...», третьи – «несколько раз выхожу из транспорта, пока еду на работу...». Такие состояния значительно снижают качество жизни пациенток. В нашем центре выполняется УЗИ при опущении органов малого таза и недержании мочи.

– В чем преимущество УЗИ для пациентов с опущением органов малого таза?

– При скрининговом исследовании при отсутствии жалоб пациенток опущение выявляется в 17% случаев. А как мы знаем, чем раньше выявляется болезнь, тем проще ее лечить. При осмотре женщин у гинеколога доктор не видит, какие изменения произошли с мочевым пузырем и прямой киш-

кой, есть ли повреждение других структур таза. А это необходимо для выбора метода лечения, объема операции.

При обращении женщин с вышеперечисленными жалобами к урологу, часто не берутся во внимание произошедшие изменения в половых органах и прямой кишке.

Преимущество УЗИ перед МРТ состоит в возможности проведения пробы с нагрузкой, осмотра в любые сроки перед и после операции, ну и немаловажно, что УЗИ в разы дешевле МРТ.

– Какие особенности подготовки к УЗИ при опущении органов малого таза?

– Специальной подготовки для проведения исследования не требуется. Достаточно незначительное наполнение мочевого пузыря.

– Какие результаты может предоставить УЗИ для пациентов с опущением органов малого таза?

– После проведения УЗИ пациентка получает заключение, в котором указаны все выявленные изменения мышц тазового дна, мочевого пузыря, матки, прямой кишки, степень опущения, наличие или отсутствие повреждений тазовой фасции и ректовагинальной перегородки. Эта информация поможет лечащему врачу выбрать адекватную тактику лечения или операции, что позволит в дальнейшем избежать рецидива заболевания.

– Какие методы лечения могут быть предложены пациентам с опущением органов малого таза после УЗИ?

– Основным методом лечения опущения тазовых органов при наличии жалоб на недержание мочи является операция. Объем и метод операции уже зависит от выявленных на УЗИ изменений и их степени выраженности. Если опущение выявлено при скрининговом осмотре органов малого таза или мочевого пузыря, а жалоб еще нет, возможно повышение тонуса мышц тазового дна при помощи специальных упражнений.

– Анжела Юрьевна, скажите, какие советы вы могли бы дать пациентам для поддержания здоровья органов малого таза?

– Прежде всего, хочу подчеркнуть, что необходимо ежегодно даже при отсутствии жалоб проводить УЗИ тазовых органов и посещать врача-гинеколога, особенно женщинам в период снижения уровня половых гормонов.

Также очень хочется, чтобы наши женщины всегда оставались женщинами и берегли себя от излишних физических нагрузок, ведь женское здоровье очень хрупкое. И не нужно замалчивать проблему, нужно ее решать. А мы постараемся в этом помочь.

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,

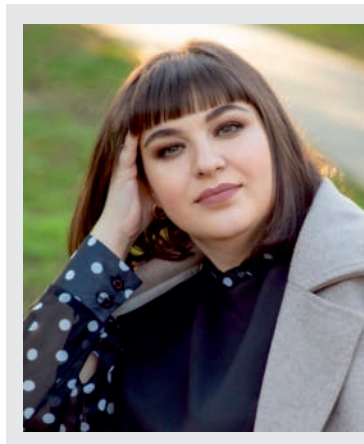
8 927 107-30-03,

8 987 803-000-3



Компания «ПАНТУС» помогает своим сотрудникам и их детям оставаться здоровыми и красивыми – дарит скидку 50% на медицинское обслуживание

ДЕТИ ВСЕГДА ЖДУТ ЧУДА



Наталья Белоусова – координатор общественного движения «Гражданский дозор», известна в нашем городе участием в волонтерских и благотворительных проектах, в числе которых помощь воспитанникам детских домов.

– Когда вы начали заниматься благотворительностью?

– Моя благотворительная деятельность началась раньше, чем был создан «Гражданский дозор». Наверное, сыграли роль личные мотивы. Моя мама выпускница балаковского детского дома, поэтому я много слышала о том, как там живут дети. Мама, кстати, никогда не говорит плохо о детском доме, очень хорошо отзываясь о тех годах, о воспитателях, о том, как был налажен быт.

– Почему вы начали ездить в детские дома?

– Мне трудно объяснить, что послужило причиной, может склад характера такой. Мое первое знакомство с ребятами из детдома состоялось в 2016 году. Я индивидуальный предприниматель, моя деятельность связана с фотоуслугами и ребята приезжали ко мне фотографироваться, и до сих пор приезжают. Мы начали общаться, они пригласили на праздник и для меня это была большая честь. Потом я начала посещать и другие мероприятия: и новогодние елки, и выпускные. А когда идешь в гости, не идти же с пустыми руками. Всегда хотелось порадовать, мы покупали сладости на всех.

– Со временем деятельность стала шире?

– В какой-то момент все это приобрело другие масштабы, и я подумала, что можно привлечь и других людей. Сначала это были просто мои близкие люди и друзья, потом стали присоединяться и другие желающие оказывать помощь. Всех спонсоров, которые у нас есть, считаю своими друзьями.

– Как ваши близкие относятся к вашему занятию благотворительностью?

– Мой муж – один из основателей общественного движения «Гражданский дозор», то есть его деятельность гораздо шире, чем моя, и он меня прекрасно понимает. У нас много общих точек соприкосновения, вместе мы участвуем в волонтерских проектах. Наша семья даже награждена медалью за участие в общероссийской акции взаимопомощи «Мы вместе». Кстати, девиз «Гражданского дозора»: #нам_не_все_равно!

– В какие детские дома вы ездите?

– Балаковский детский дом и дом в селе Белогорное Вольского района.

– Как вы узнали про село Белогорное?

– Один из волонтеров «Гражданского дозора» проводил там для детей спортивные мероприятия, и мы познакомились. Потом мы приглашали детей в Балаково, организовывали для них несколько мероприятий: поход в кафе, в зоопарк, выступление фокусника.

– Ваши поездки в детские дома вызваны тем, что дети испытывают нехватку каких-то материальных благ?

– Вы знаете, в этом плане в детских домах достаточно благополучно. Везде хорошие ремонты в зданиях, оборудованы комнаты общего пребывания, имеются телевизоры, мягкая мебель. У девочек, например, есть даже свой кабинет красоты, маникюрный стол. Спонсоры поучаствовали, закупили необходимое, дали мастер-класс по прическам, маникюру. У мальчиков есть свой тренажерный зал.

Есть практически все, но нет родителей. А детям все равно хочется домашнего уюта, тепла. У каждого ребенка своя история: кто-то сирота, кого-то изъяли из неблагополучной семьи, кого-то привезли из другого региона. Но как все дети, воспитанники детского дома ждут чуда, ждут гостей, подарков, поэтому встречают нас всегда с большой радостью.

– Как вы подходите к организации поездок?

– Стараюсь всегда исходить из собственных ресурсов – что я могу сделать и на сколько хватит моих сил. Это не только финансовая сторона, а еще и моральная, поездки всегда очень эмоционально затратны.

Как правило, проводится масштабная закупка или сбор подарков, примерно человек на 30-40. Всегда пишу себе чек-лист, потом начинаю думать, кого пригласить на спонсорство.

С огромной благодарностью хочу сказать, что компания «ПАНТУС» нам ни разу не отказала, причем это помощь не одноразовая. На выделенные средства мы приобретаем лакомства, игрушки и всякие полезные вещи для детей и подростков. На Новый год – обязательно. Вот и в минувшем декабре мы обращались к руководству компании и были услышаны. Огромное спасибо!

– А как судьба свела вас с компанией «ПАНТУС»?

– Некоторое время назад я работала в компании, правда временно. И я так рада, что когда-то попала сюда, потому что компания «ПАНТУС» подарила мне много друзей. Очень хорошие люди здесь работают, они учат мыслить другими категориями. Рядом с такими людьми хочется жить, делать добрые дела и двигаться вперед. Хочу пожелать компании «ПАНТУС» благополучия, процветания, надежных партнеров и побольше тепла на жизненном пути. Ваша помощь – это неоценимый вклад в развитие благотворительности.

A SPORT



VK A-SPORT



TG A-SPORT

СПОРТИВНЫЙ НАСТРОЙ ВАШЕГО АВТОМОБИЛЯ

Продолжаем знакомство с деталями A-Sport в новой яркой упаковке.
Все подробности уточняйте у своих менеджеров!

Тормозные колодки A-SPORT



Металлический каркас колодки изготовлен из стали толщиной 5 мм.

Оригинальная рецептура фрикционного материала. Для повышения склеивания и закрепления каркаса с фрикционным материалом прокладка термостеплом проводится под температурой 90 градусов.

Процесс прессования идет на протяжении 13-ти часов при 210 градусах.

Процесс термостабилизации – на протяжении 12-ти часов. Преимущество технологии изготовления – фрикционный материал не крошится, а клей прочно фиксирует тормозную накладку к металлу.

Покрывающий колодку состав Panzer защищает от коррозии на срок до 5 лет.

Состав фрикционного материала не содержит толуол и свинец и препятствует возникновению скрипа при отпуске тормозов.

Благодаря фрикционному материалу вы получаете ресурс до 40 000 км без какой-либо деформации тормозного диска с сохранением эффективности торможения.

Тормозные цилиндры A-SPORT

В ассортименте A-Sport появились тормозные цилиндры для дисковых и барабанных тормозных систем на автомобиле ВАЗ.

Все цилиндры суппорта изготовлены из первичного алюминия методом литья.

Тормозные цилиндры A-Sport изготавливаются на сертифицированной производственной площадке.

Использование отборного сырья и строгий контроль качества на производстве гарантирует безопасность эксплуатации.

Однако, тормозной цилиндр прослужит долго только при использовании тормозной жидкости высокого качества и ее своевременной замене, примерно раз в 2 года.

Гарантийный срок составляет 6 месяцев или 20 000 км.



ДВИЖ И ДРАЙВ: **интервью с Русланом Вязовским,** **пилотом зимнего дрифта**



В Балаково стартовал ежегодный чемпионат по зимнему дрифту в личном и командном зачёте: «A-Sport Drift Cup» и «Drift Battle Balakovo». Один из спонсоров – магазин автозапчастей ProAvto вместе с брендом A-Sport.

От ProAvto на соревнованиях выступает пилот-гонщик Руслан Вязовский, мастерство которого растёт с каждым годом – по итогам второго этапа чемпионата он занял третье место! Мы побеседовали с ним о его увлечении.

– Что такое дрифт?

– Это вид автомобильного спорта, которому характерна особая техника прохождения поворота – управляемый занос, т.е. при срыве задней оси колес. Его еще называют ездой «на грани». Дрифт зародился в Японии в 1980-х годах, постепенно завоевывал популярность в России. Первые большие официальные соревнования в нашей стране прошли в 2010 году. Зимний дрифт стал популярным с 2015 года.

– В нашем городе когда стали дрифтовать?

– В Балаково первые соревнования прошли в 2012–13 годах. Тоже постепенно росло число сторонников, приходило понимание. Сначала были гонки на переднем приводе, потом на заднем. Увлечение экстремальной ездой переросло в дрифт. Теперь соревнования проходят регулярно уже в течение нескольких лет.

– На каких автомобилях ездят пилоты-гонщики?

– В основном на «Жигулях», они являются самыми быстрыми.

– Какие команды в Балаково выступают?

– Во-первых, наши местные команды, в числе которых «19 бокс», «Han Servis» (я за нее езжу), «Balakovo KoR4 Team». Также приезжают саратовские команды.

– Как вы пришли в дрифт?

– Подростком я увлекался мотоциклами, думаю, что это сыграло свою роль. Повзрослев, перешел на машины.

– Что вас привлекает в этом спорте?

– Движуха, эмоции на пределе. Мне интересно все, что связано с автомобилями, их строением. В дрифте особое внимание уделяется автомобильным подвескам, это важный элемент,

который помогает бороться на треке. Вообще приходится много всего изучать по теме. Мы в команде придумываем свои неординарные ходы, нарабатываем опыт, но свои секреты не разглашаем.

– Ваша профессия связана с увлечением дрифтом?

– Конечно. Моя профессия напрямую связана с автомобилем, я менеджер по продажам в магазине автозапчастей ProAvto. По крайней мере, в «Жигулях» знаю все до мелочей.

– Сколько лет вы дрифтуете?

– В соревнованиях участвую третий год, а так до этого пять лет ездил как любитель. Мое увлечение дрифтом началось еще до того, как получил права.

– Расскажите об автомобиле, на котором выступаете.

– Летом компания ProAvto приобрела мне для выступлений ВАЗ 2106 на двигателе 2112. По официальным замерам, сделанным на стенде в Ульяновске, у машины мощность 170 лошадиных сил на двигателе и 163 – на колесе. Машина максимально подготовлена к соревнованиям по подвеске, двигателю, салону. Возможно, получилась одна из самых быстрых машин в Саратовской области. Компания полностью финансирует как мое техническое оснащение, так и выезды на этапы соревнований.

– Насколько мощность двигателя влияет на результат?

– На данный момент в России стали подготавливать двигатели к зимнему дрифту. Сейчас, если выезжать на обычной стандартной машине, то вряд ли кого-то можно догнать. Поэтому, даже на наших соревнованиях, пусть они не такие уж крупные, двигатели с мощностью меньше 120 лошадиных сил только у новичков.

– Чем запомнились вам два прошедших этапа Drift Battle Balakovo?

– При квалификации в топ-32 я сразу же попал в пару с пилотом из своей команды. Мы друг друга подготавливали, но, по решению судьи, он проиграл, а я прошел дальше. По итогу я попал на всех опытных пилотов, которые ездят и в летний дрифт, который намного сложнее. В топ-16 я выиграл у балаковского пилота и дальше, до заезда за 3 место, соревновался со всеми саратовскими. В заездах за 1–2 место я проиграл саратовскому пилоту, который занимается дрифтом уже десять лет. Далее, за 3 место, мы ехали с балаковским пилотом и в результате я выиграл.

– Со стороны дрифт кажется очень рискованным видом спорта, вам не страшно?

– Как такового страха нет, к высоким скоростям я привык. Волнение присутствует перед тренировками, перед парными заездами. Особенно перед квалификацией, потому что от того, как ты ее пройдешь, зависит сетка заездов и к каким соперникам попадешь.

– Кто вас поддерживает?

– Основную поддержку я получаю от моей девушки.

– Спасибо вам за интервью, мы за вас тоже болеем, поздравляем от всей души с первой серьезной победой и желаем новых удачных заездов. Чемпионат продолжается!

ЛУЧШИЕ СОТРУДНИКИ КОМПАНИИ «ПАНТУС»



Андрей Андреев,
склад «Автомасла»



Елизавета Борисенко,
отдел ИТ



Виталий Веснин,
торговый представитель



Владимир Кошелев,
склад «Дальний»



Наталья Датская,
склад «ГАЗ»



Елена Смирнова,
склад «Кооператив»



Надежда Ефремова,
склад «Альтернатива»



Елизавета Игашева,
магазины



Инна Кириллова,
магазины



Галина Климанова,
автомойка



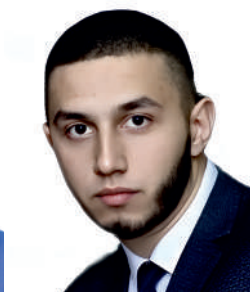
Виталий Климов,
погрузка



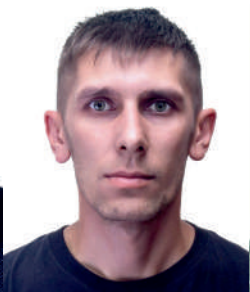
Комилжон Козаков,
магазины



Евгений Королев,
склад «Электрика»



Альберт Кувалов,
отдел продаж в Ульяновске



Петр Кульев,
приемка



Павел Ларцев,
руководитель службы безопасности



Алексей Пантус,
руководитель отдела



Алексей Панчук,
склад «Запчасти»



Марина Решетник,
отдел снабжения



Сахиб Ханларзаде,
B2C в Саратове



Марина Сачкова,
склад «КамАЗ»



Людмила Торопова,
склад «Завод»

БЛАГОДАРИМ ЗА ХОРОШУЮ РАБОТУ!



TG PANTUS

A SPORT

A SPORT

совокупность
альтернативных
конструкторских
решений
в производстве
автомобильных

