

ГЛАВНОЕ

№ 4 (45) 2022 г.

A PANTUS
autoparts group

в деталях



Ирина Линик,
офис-менеджер компании «ПАНТУС»

ПОВЫШЕННАЯ ПРОЧНОСТЬ И ДОЛГОВЕЧНОСТЬ

Наша компания стала дилером продукции «ВолгаАвтоПром». Под этим брендом выпускаются резинометаллические запчасти для автомобилей – элементы двигателя, трансмиссии, ходовой части, рулевого управления.



Волга АвтоПром

Производственный комплекс «ВолгаАвтоПром» расположен в Самаре и был создан на базе одного из заводов оборонной промышленности.

Для изготовления автокомпонентов применяются высококачественные материалы, что в совокупности с передовой технологией термообработки позволяет получать изделия из стали и чугуна повышенной прочности и износостойкости. Все стальные компоненты изготавливаются методом горячей штамповки. Механическая обработка ведется на высокоточном современном оборудовании, оснащённом системами числового программного управления.

Благодаря своему высокому качеству и надёжности автомобильные компоненты бренда «ВолгаАвтоПром» завоевали отличную репутацию у клиентов.

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОДУКЦИИ:

1. Соответствует как российским, так и международным стандартам.
2. «ВолгаАвтоПром» – поставщик запчастей на конвейер отечественного автопрома, что подтверждает высокое качество продукции.
3. Выполнение полного производственного цикла позволяет контролировать качество на всех этапах производства.

4. Выгодное ценообразование за счёт понижения себестоимости, благодаря полному обслуживанию собственного производства, начиная от заготовок до упаковки продукции.

5. Высокотехнологичное современное оборудование, оснащённое системами ЧПУ.

ГЕОГРАФИЯ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ «ВОЛГААВТОПРОМ»:

- Саратовская область: Маркс, Энгельс, Сенная, Саратов, Татищево, Аткарск.
- Московское направление: Кирсанов, Рассказово, Москва, Тверь, Рязань.

● Оренбургская область: Шарлык, Бузулук, Бугуруслан, Оренбург, Сибай, Орск.

● Республика Татарстан, Чувашская республика и Ульяновская область: Казань, Набережные Челны, Чебоксары, Канаш, Ульяновск.

ПОКУПАТЬ У ДИЛЕРА – УДОБНО

Мы экономим ваше время и силы – у нас в наличии широкий ассортимент. Мы гарантируем поставку только оригинальных запчастей, наши менеджеры помогут сделать точный выбор. В компании «ПАНТУС» гибкая ценовая политика.



Мы предлагаем следующие позиции «ВолгаАвтоПром»:
шрусы, ступицы, рычаги, промежуточные валы, оси заднего колеса, насосы масляные, насосы водяные, муфты, крестовины, колодки, клапаны впускные и многое другое.

СТАРАЮСЬ КАЧЕСТВЕННО ВЫПОЛНЯТЬ СВОЮ РАБОТУ

Легко ли быть универсалом в своей профессии? Об этом мы поговорили с Ириной ЛИНИК, офис-менеджером компании «ПАНТУС».

– Расскажите, почему вы выбрали именно эту профессию?

– Думаю, что у меня все сложилось действительно по зову души. Кому-то работа с бумагами кажется нудной, а мне всегда нравилась. И по складу характера мне нравится общаться с людьми и быть им полезной. Наверное, поэтому и решила стать офис-менеджером. Я работаю в сфере делопроизводства с 18 лет. Все время старалась совершенствоваться. Окончила Балаковский филиал РАНХиГС, факультет «Менеджмент организации». Это дало возможность смотреть на то, чем я занимаюсь, под новым углом. Помогает выстраивать работу по современным стандартам. Однажды я все-таки попробовала найти себя в другой профессии, прошла курсы по финансам и бухучету. Проработала год бухгалтером, но поняла, что это не мое, и вернулась обратно. Ведь получать удовольствие от работы много значит в жизни человека.

– Что входит в круг ваших обязанностей?

– У меня обширная сфера деятельности, которая состоит из многих деталей, на первый взгляд не видных. Моя основная обязанность – это документооборот компании. Веду контроль, реестры и регистрацию документов. Для меня важно, чтобы все было «разложено по полочкам».

Большую часть составляет работа с договорами компании, она заключается в согласовании различных моментов как с поставщиками, так и с покупателями товара. Все договора компании проходят через меня. Также я отвечаю на входящие звонки нашей горячей линии и частично занимаюсь жизнеобеспечением деятельности офиса.

– Если говорить о договорной работе, то на какой стадии вы подключаетесь?

– У нас регламентированный проект договора, составленный юристами. С каждым из клиентов договор индивидуальный. Я занимаюсь тем, что заполняю реквизиты или проверяю, насколько правильно они указаны, отправляю договоры клиентам на согласование. Если возникают спорные вопросы, то оформляется протокол разногласий, который тоже надо согласовать. Соответственно, много коммуницирую с клиентами компании и менеджерами.

– Интересно, какого плана звонки поступают на горячую линию?

– Главным образом спрашивают о наличии того или иного вида автодеталей, об

условиях поставки. Исходя из тематики звонка, я перенаправляю абонента в те подразделения компании, где могут дать грамотную консультацию или оказать помощь в закупках. Наши менеджеры всегда готовы развернуто разъяснить интересующий клиента вопрос. Поэтому моя задача – соединить с нужным специалистом. У нас у всех в компании одна общая цель, и я всегда стараюсь решить вопрос в пользу клиента.

Немаловажный момент – все звонки у нас регистрируются в специальной программе. И, если звонок поступил в нерабочее время или был пропущен, то потом я обязательно перезваниваю и уточняю, какой вопрос интересует звонившего. Так что у нас нет коммуникаций без ответа, клиент всегда получает обратную связь. Ежемесячно для руководства компании готовится отчет о звонках на горячую линию.

– Как у вас получается работать в режиме многозадачности?

– У меня есть такая черта – умею быстро переключаться на новые задачи и возвращаться обратно к работе, которую делала ранее. Всегда стараюсь выстроить такой алгоритм действий, чтобы никого не задерживать.

– Откуда вы черпаете дополнительные знания, которые необходимы в вашей профессии?

– Большую роль для меня играет самообразование. Сейчас много нужной информации можно почерпнуть из специальной литературы и интернета. Раньше у меня были опытные наставники, которые мне помогали. Сейчас я уже сама немало знаю о своей сфере деятельности.

– Какие качества, на ваш взгляд, необходимы офис-менеджеру?

– Коммуникабельность и ответственность. Коммуникабельность – поскольку имеешь дело с большим количеством людей, часто незнакомых. Ведь по тому, как я общаюсь, создается впечатление о нашей компании. Ответственность – потому, что работаешь с документами. Люблю доводить начатое дело до конца. Когда вижу договор согласованным и подписанным, то испытываю радость, что выполнила свою работу.

– Какие ваши сильные стороны?

– Опыт работы, который мне помогает добиваться нужного результата. Я берусь за работу с легкостью, у меня нет страха перед поставленной задачей.



– Чем для вас привлекательна работа в компании «ПАНТУС»?

– Плюсов много. Во-первых, удобный для меня график, хороший коллектив. Во-вторых, социальная программа по поддержке сотрудников: хорошие скидки в ЛДЦ «Гиппократ плюс», бесплатный тренажерный зал «Фитнес Лайф». И самое главное – мне очень нравится, чем я здесь занимаюсь.

– А вы ощущаете себя хозяйкой офиса?

– Это очень громко сказано. На самом деле, в моей сфере деятельности ничего сверхъестественного не происходит, просто стараюсь ежедневно качественно выполнять свою работу. Ко мне люди обращаются с разными вопросами, и, помогая им решить их задачи, я приношу пользу нашей компании.

– Какие задачи вы ставите перед собой на будущее?

– Планирую развиваться дальше. Мы не стоим на месте, взять хотя бы составление договоров – появляются новшества. Я готова принимать нововведения, обучаться, чтобы оставаться в этой сфере, расти и строить карьеру.

БЛИЦ

1. Ваши любимые книги?

Увлекаюсь психологией. С удовольствием читаю и анализирую публикации по этой теме не только в книгах, но и в интернете.

2. Чем вы любите заниматься в свободное время?

Я очень люблю свою семью, поэтому все свое свободное время люблю проводить со своими близкими людьми и с друзьями. Сейчас начинаются совместные дачные хлопоты, мне это тоже нравится.

3. Как можете охарактеризовать себя в двух словах?

Уверенная в своих действиях, активная.

4. Чему бы вы хотели научиться в будущем?

Легкому подходу к решению сложных проблем.

НЕСКУЧНО И ПОЗНАВАТЕЛЬНО

Ура, скоро лето, а значит – долгожданные школьные каникулы! Компания «ПАНТУС» помогает детям своих сотрудников провести их весело и интересно.

По традиции, компания полностью оплачивает пребывание детей и подростков в летнем городском лагере English'Ok. Это один из гарантированных социальных бонусов сотрудникам.

В течение учебного года дети сотрудников занимаются там английским языком, а летом – посещают городской лагерь. Все расходы за получение дополнительного образования берет на себя наша компания.

Летний английский лагерь – это, прежде всего, отдых от набивших оскомину школьных занятий, море общения и новые друзья. Каждый день здесь не похож на предыдущий. В прошлом году, например, юные посетители лагеря судовольствием участвовали в различных мастер-классах – мастерили, пекли, рисовали, соревновались в интеллектуальных битвах, играли на свежем воздухе, ходили на экскурсии по историческим и



культурным местам. И все это – при ежедневных занятиях языком в увлекательной форме. Дети – в восторге, родители – довольны.

В нынешнем году любителей английского тоже ждет насыщенная программа и множество сюрпризов. В летнем лагере English'Ok пройдет семь смен. У каждой из них – свое направление:

«Летняя школа»

(6 – 17 июня, возраст 4–6 лет)

Смена для самых маленьких. Каждый день ребят ждут

«уроки»: спорт, творчество, английский, танцы, наука. Дети попробуют себя в разных видах спорта, познакомятся с танцевальными стилями, вырастят свой цветок.

«Английский + квест»

(6 – 17 июня, 20 июня – 1 июля, возраст 7–11 лет)

Отлично подойдет для активных и любознательных девчонок и мальчишек! Мастер-классы, крафты и многое другое. Шанс проявить себя в спорте и творчестве.

«Английский + школа роста»

(20 июня – 1 июля, возраст 7–11 лет)

Активная прокачка английского языка. Идеально подходит для тех детей, которые хотят продвинуть свой английский на существенно новый уровень.

«DRAMA»

(20 июня – 1 июля, 4 – 15 июля, возраст 7–12 лет)

За 10 дней ребята с приглашенным преподавателем актерского мастерства подготовят мини спектакль и покажут его родителям на импровизированной сцене в костюмах и с подготовленными декорациями.

«Английский + Шоу клуб»

(4 – 15 июля, возраст 13–17 лет)

Ежедневный разбор серий из американского сериала, обсуждения, дискуссии. Программа закручена по модели популярных развлечений в формате квест-комнат, держит внимание, совершенно нет возможности заскучать.

Как видим, лето обещает стать активным и познавательным. Уверены, многие наши коллеги воспользуются возможностью отправить своих детей при поддержке компании «ПАНТУС» в английский языковой лагерь.



БУДУЩЕЕ – ЗА ОНЛАЙН ТОРГОВЛЕЙ

Руководитель направления розничных интернет-продаж Екатерина ДЕРЕВЕНСКИХ приняла участие в конференции «Маркетплейсы 2022», которая проходила в Москве 25–26 апреля. Своими впечатлениями она делится с читателями газеты.

– Как вы попали на конференцию?

– Поездка была организована руководством компании «ПАНТУС» с целью оптимизации внутренних процессов. Мы ведем розничную торговлю запчастями на сайте магазинов «ПроАвто», а также на маркетплейсах «Яндекс», «Вайлдберриз» и «Озон». Программа конференции четко вписывается в сферу интересов нашего отдела.

– Как была выстроена работа?

– Конференция проходила в течение двух дней и состояла из обучающих мероприятий теоретического и практического характера. Все это было в ОЭЗ «Технополис Москва». В первый день в трех залах одновременно выступали спикеры – представители известных маркетплейсов. Например, рассказывали об инструментах продвижения: как продвинуть свой кабинет, карточку товара и, соответственно, больше зарабатывать. Делились интересными фишками по каждому маркетплейсу, а также опытом, как они вышли на большие объемы продаж. Я переходила из зала в зал в зависимости от интересующей меня темы, стараясь впитать как можно больше информации. Было много участников и тематических направлений. Со всеми можно было пообщаться, узнать, как выстроена их работа, какие существуют идеи по продвижению бизнеса.

На второй день обучение проводилось по группам. Участники были разбиты на группы по восемь человек, мы делились друг с другом своим опытом. Мы проходили задания на аналитику и логику. Было интересно, ведь у каждого своя специфика и каждый продвигает свой товар. В группах также выступали спикеры, но уже рассказывали о более конкретных вещах и нюансах в работе с маркетплейсами.

– Что вас больше всего интересовало?

– Продвижение, аналитика и минимизация рисков. Когда мы работали в группах, меня интересовал практический вопрос по автоматизации процессов. Потому что интернет-розница у нас в компании сейчас хорошо развивается и в ручном режиме невозможно отслеживать все кабинеты.

– В процессе общения вы не сравнивали, как компания «ПАНТУС» выглядит на фоне других в плане продаж на маркетплейсах?

– У нас довольно неплохая картина. В ходе общения с гостями конференции стало ясно, что средний оборот составляет от 300–500 тыс. рублей. Конечно, есть те, у кого оборот составил 10 и более млн., но как правило, это были спикеры.

– Какой новый опыт вы почерпнули для себя на конференции?

– Во-первых, для дальнейшего успешного продвижения интернет-розницы нам нужно осваивать работу по модели FBO. Суть в том, что всё исполнение заказа переходит на сторону маркетплейса. Товар хранится на их складе и продажа осуществляется оттуда. Во-вторых, важно достичь автоматизации процессов. Как раз сейчас мы договариваемся с подрядчиками, чтобы синхронизировать нашу программу 1С с личными кабинетами на маркетплейсах. В-третьих, сведения о том, как развивать продажи на «Wildberries». В целом, было получено большое количество практических знаний на основе кейсов спикеров.

– На ваш взгляд, какие перспективы продаж запчастей на маркетплейсах?



– Электронная торговля набрала свои обороты в период пандемии, когда люди были вынуждены переходить на интернет-площадки. И по прогнозам аналитиков сегмент интернет-продаж будет расти, хоть и полностью не сможет вытеснить офлайн. Тренд последних лет – фиджитал, объединение онлайн и офлайн пространств. Например, в Европе в физических магазинах MAC установлены программы, которые могут смоделировать, как будет выглядеть макияж продуктами бренда. Сейчас человек, просто сидя на кухне с чашкой кофе, может выбрать нужные ему детали для автомобиля. И ему не нужно тратить время, бегать по магазинам, искать – он просто придет в пункт выдачи и заберет заказ.

– Можно сказать, что цель поездки была достигнута?

– Конечно. Мы всего год назад начали заниматься торговлей на маркетплейсах. Все, что сделано, постигалось исключительно опытным путем, поэтому было интересно узнать, как эти процессы могут действовать оптимально, как они выстроены у других. Полезно встречаться с людьми, достигшими успеха в твоей сфере деятельности. Я получила ценный опыт, который мы с моими коллегами попытаемся внедрить.

БЫТЬ ЧЕСТНЫМ И ОТКРЫТЫМ



Эта книга о том, как сильная история может стать движущей силой успешного бизнеса. Это книга о том, как имея веру в себя и коллектив людей, разделяющих эту веру, пройти путь с нуля и стать весомой единицей. Эта книга о том, что отдавать также ценно, как и приобретать. Звучит парадоксально с точки зрения бизнеса, однако, люди хотят быть причастными к чему-то выдающемуся, что меняет мир к лучшему. Ведь, если вы честны, то лояльность потребителей будет с вами навсегда. Нельзя не обратиться к поразительной истории создания компании TOMS.

Блейк Майкоски поехал путешествовать по Аргентине, где его посетила идея. Местные жители носят удобные парусиновые тапки, удивительно, что до сих пор в Америке никто не начал их производство. А еще он понял, что многие дети лишены возможности иметь хотя бы одну пару обуви,

Блейк Майкоски. ОСТАВЬ СВОЙ СЛЕД. КАК ПОСТРОИТЬ КОМПАНИЮ, КОТОРАЯ МЕНЯЕТ МИР К ЛУЧШЕМУ

Доверие – краеугольный камень

что мешает им ходить в школу. Это настолько впечатлило Блейка, что он загорелся идеей «пара за пару». То есть с каждой проданной пары дарить пару обуви для ребенка из Аргентины. Путь его, как водится в любой драматичной истории, был далеко не простым, но об этом вы сами прочтете.

Идея, конечно, сумасшедшая, учитывая полное отсутствие профессиональных связей, производственных помещений, финансов, необходимых, чтобы снять офис, запустить рекламу и даже нанять сотрудников. Как ему это удалось?

1. Эпиграф – не просто слова, а отражение подхода компании TOMS к своим сотрудникам. Начало было положено, когда Блейк набрал несколько стажеров. Не имея возможности платить им зарплату, он дал им шанс учиться и расти вместе с компанией. Они ютились в квартирке, спали на полу и использовали спальню как склад для товара. А сейчас те люди, в которых он поверил, руководят филиалами по всей Америке.

2. Как сделать популярным продукт, не имея больших средств на рекламу? История бренда – мощный ресурс, она должна откликаться в людях, чтобы они хотели делиться ей с другими. Сарафанное радио – экономия трафика. Идея облетит

большое количество людей, без вливания средств в телевизионную и радиорекламу. Так и случилось: узнав о благотворительной инициативе TOMS, крупные бренды захотели быть причастными. Vogue, Time, People, Elle стали писать о них. Знаменитости Скарлетт Йоханссон, Кира Найтли и Тоби Магуайр выбрали TOMS. И продажи пошли.

3. Изобретательность важнее ресурсов. Деньги необязательно сделают ваш бизнес успешным, а бренд любимым многими. В книге есть реальные истории стартапов, которые переросли в крупные компании с представительствами по всему миру. У них есть одна общая черта – нестандартный подход. Например, на аренду офиса не было денег и Блейк договорился с кафе в центре города о том, что он будет указывать их адрес в качестве своего, а они пересылали его корреспонденцию и отвечали на звонки.

На первый взгляд, история TOMS кажется наивной, но в эпоху поколения Z ценности и в бизнесе будут формировать повестку дня. Быть честным, открытым, менять мир к лучшему = занимать высокое место в рейтинге доверия. Репутация бренда формируется благодаря характеру бренда, его уникальной миссии и открытому следованию своей философии.

ПРИГЛАШАЕМ В АВТОСЕРВИС PROAVTO

Спешим сообщить, что при магазине запчастей PROavto по адресу: Саратовское шоссе, 26/1, открыта станция технического обслуживания автомобилей отечественного и импортного производства.

Обращаем внимание на удобное место расположения СТО – центральная часть города, главная автомагистраль, хорошие подъездные пути.

График работы: с 8.00 до 20.00 ежедневно, без перерывов.

На СТО работает команда высококвалифицированных специалистов, которые оказывают широкий спектр услуг по доступным ценам:

- ✓ Техническое обслуживание,
- ✓ Ремонт двигателя и трансмиссии (КПП),
- ✓ Ремонт ходовой части: рулевой механизм, тормозная система, передняя и задняя подвеска,
- ✓ Ремонт топливной системы и системы охлаждения,
- ✓ Ремонт глушителя,
- ✓ Электротехнические работы,
- ✓ Арматурные работы и др.



Покупайте запчасти и автохимию в магазине PROavto и пользуйтесь услугами нашего автосервиса!

● КАДРЫ

ЛУЧШИЕ ИНВЕСТИЦИИ – В ЗНАНИЯ

В целях улучшения профессиональных компетенций в компании «ПАНТУС» регулярно ведется подготовка персонала по различным учебным программам.

В этом месяце прокачать профессиональные навыки смогут два ключевых отдела нашей компании.

Отдел закупок в полном составе уже приступил к занятиям. Проводят их в дистанционном формате преподаватели центра эффективного обучения «ЭмМенеджмент». Курс состоит из следующих тем: управление запасами и закупками, формирование и анализ запасов и закупок, управление портфелем поставщиков, договор поставки как инструмент снижения рисков.

Также наши коллеги узнают, как оптимизировать процесс закупок

товара, увеличить прибыль за счет лучших предложений поставок, рассчитать оптимальное количество товарного запаса.

В ближайшее время за виртуальные парты сядут и менеджеры. Онлайн-курс по технике продаж для них проведут преподаватели Международной школы профессий. Обучающие блоки включают в себя актуальные техники продаж, экологичные продажи, стратегии увеличения среднего чека, продажи в интернете.

В ходе занятий менеджеры прослушают лекции о том, как работать с

разными типами клиентов, избегать типичных ошибок при общении с клиентами и применять эффективные методы продаж. Познакомятся с полезной информацией, как ставить выполнимые задачи и добиваться положительных результатов.

Немаловажная деталь – в команду преподавателей входят практикующие специалисты, бизнес-тренеры, эксперты, которые будут помогать на каждом этапе от теории до практических заданий. После окончания курсов обучающиеся получают персональные сертификаты.

Компания «ПАНТУС» берет на себя все расходы по обучению персонала, поскольку видит в новых знаниях мощный стимул для своего развития и личного развития каждого из сотрудников.

С ЗАБОТОЙ О ДЕТЯХ



Гостя нашей медицинской страницы, уверены, знакома многим родителям. Врач-невролог Мария Викторовна ТРОЩИЛОВА имеет большой опыт работы в Балаковской детской поликлинике. А теперь еще ведет прием маленьких пациентов в ЛДЦ «Гиппократ плюс». С Марией Викторовной мы поговорили о том, когда надо обращаться к детскому неврологу.

– Зачем нужен детский врач-невролог?

– Нервная система, как известно, контролирует все процессы, происходящие в организме. Отвечает за слух, зрение, мышление, память и многое другое. И если в ней происходит какой-то сбой, то это отражается на функциях организма. Дети рождаются с незрелой нервной системой, ее формирование идет затем в течение нескольких лет. Сначала мы наблюдаем, как новорожденный учится держать голову, переворачиваться на бок. Потом появляются другие навыки. Созревание нервной системы идет постепенно и каждый новый навык ребенок обретает к определенному возрасту. Детский невролог наблюдает за развитием нервной системы ребенка, главная задача – вовремя распознать неврологическое заболевание (если такое имеется) и дать рекомендации по лечению и профилактике.

– Когда первый раз с ребенком надо показаться неврологу?

– Есть график обязательного посещения невролога для профилактических осмотров. Первый раз мы с новорожденным встречаемся, когда ему исполнится месяц. По прошествии первого года после рождения приемы невролога проводятся каждые три месяца. Врач оценивает самочувствие ребенка, его рефлексы, тонус мышц, зрение, слух, смотрит, какие появляются навыки. Например, в три месяца он должен «гулить», в шесть – держать игрушки, пытаться сидеть. Следующий профилактический осмотр – в три года. В целом, от рождения и до восемнадцати лет детский врач-невролог регулярно проводит осмотры.

– На какие особенности, связанные с возрастом ребенка, вы обращаете внимание?

– У каждого ребенка все индивидуально, и обнаружить те или иные симптомы может только врач. Но есть некоторые общие правила. Дети постепенно взрослеют, и к трем годам, например, могут появиться необоснованные страхи, беспокойные сны, нервные тики в виде частых морганий, заикание. В возрасте от 4 до 6 лет у де-

тей могут наблюдаться проблемы с речью, когда они неправильно произносят звуки, пропускают слоги. Сейчас очень хорошо, что во многих детских садах появились группы, где дети занимаются с логопедом, и можно рекомендовать такие занятия. И, конечно же, перед школой проводится обязательный профосмотр, когда врач смотрит, сможет ли ребенок справиться с большими нагрузками.

– Что должно насторожить родителей и стать причиной для внепланового обращения к врачу-неврологу?

– Если говорить о маленьких, то когда ребенок беспокойно спит, необоснованно часто вздрагивает, капризничает, когда он гиперактивный, возбудимый, когда его трудно чем-либо заинтересовать, сконцентрировать внимание.

В более старшем возрасте у ребенка могут проявляться головные боли, судорожные подергивания. Это может быть связано с большими нагрузками в школе или с увлечением гаджетами. Детская нервная система еще развивается, и бывает, что где тонко там и рвется. Когда ребенок переигрывает на компьютере или смартфоне, то результатом могут стать частые моргания, нервные тики, неусидчивость на занятиях, проблемы с концентрацией внимания. Именно в детском и подростковом возрасте, когда нервная система еще неустойчива к внешним воздействиям, ребенок должен иметь дело с гаджетами как можно реже.

Также обязателен осмотр невропатолога при травмах головы, позвоночника, сотрясениях, ушибах.

– А какой совет вы можете дать родителям совсем взрослых детей накануне выпускных экзаменов?

– Желательно настроить ребенка соответствующим образом и самим настроиться, что экзамен экзаменом, но жизнь продолжается, независимо от результата.

– Можно ли предотвратить заболевания неврологического характера?



– Есть очень тяжелые неврологические заболевания, которые не предотвратишь. Например, ДЦП. Но можно реабилитационными мероприятиями облегчить состояние ребенка и подготовить его к дальнейшей жизни в обществе, помочь родителям, объяснить, как жить с таким заболеванием. Регулярные визиты к неврологу и выполнение рекомендаций могут помочь в той или иной степени.

И потом, всегда надо помнить, что каждый из нас кузнец своего счастья. Естественно, перед беременностью и во время ее надо бережно относиться к своему здоровью, понимать, что несешь ответственность не только за себя, но и за малыша. От эмоций родителей очень многое зависит.

– Почему вы решили вести лечебную практику в ЛДЦ «Гиппократ плюс»?

– Большой плюс в том, что здесь нет ограничения по времени приема. Спокойно можно побеседовать о протекании беременности и родов, заболеваниях близких родственников, преобладающем настроении и поведении ребенка. И пациенты раскрываются более полно, спрашивают то, что их тревожит в глубине души. Если что-то настораживает в ходе беседы, то можно выявить патологию. Часто родители приходят на прием со скрытым вопросом – посмотрите, есть ли отклонения в развитии ребенка.

Второй большой плюс – здесь хороший кабинет функциональной диагностики, где работает прекрасный врач. На современном медицинском оборудовании можно проводить обследования, помогающие выявить характер заболевания. При желании можно пройти и рекомендованные врачом процедуры: массаж, электрофорез, электросон, магнитотерапию, амплипульс.

На мой взгляд, ребенка важно периодически показывать неврологу, говорить о том, что волнует в поведении или самочувствии детей. Не бойтесь походок ко врачу, мы стараемся, чтобы нашим маленьким пациентам было комфортно.

ЛДЦ «Гиппократ плюс»

г. Балаково,
ул. 30 лет Победы, 35а

понедельник – пятница: 8.00 – 20.00
суббота – воскресенье: 8.00 – 14.00

позвонить: 8 8453 230-262, 8 927 107-30-03,
8 987 803-000-3



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

ПЕРВЫЕ ШАГИ К ИДЕАЛЬНОМУ ТЕЛУ

Хотя погода радует не каждый день, все равно за окном весна – период цветения и обновления. До сезона купальников остается совсем немного. Рассматривая себя в зеркало, многие сейчас задаются вопросом, как привести себя в форму к лету? Мы спросили совета у тренера-инструктора клуба «Fitness Life» Елены ВОРОБЬЕВОЙ.

ДЫШИТЕ ПОЛНОЙ ГРУДЬЮ

Больше бывайте на свежем воздухе. Жиросжигательные процессы в организме происходят только при достаточном наличии кислорода. Активность может быть разной, какая вам больше нравится – простая ходьба, бег, труд на даче или занятия в парке. Хороши утренние прогулки, ранние-ранние, от них большая польза, в организме сразу активизируется обмен веществ. Благо, в нашем городе обустроено много пешеходных дорожек для прогулок. Вместо того, чтобы листать социальные сети, проведите это время в движении на улице, достаточно 30-40 минут.

В прошлом году мы практиковали тренировки в парке 7 микрорайона, людям очень нравилось. У нас образовалась целая группа единомышленников, которые предпочитают выполнять физические упражнения на свежем воздухе. В планах – возобновление тренировок, как установится погода. Следите за нашими объявлениями.

МЕНЯЕМ ПИРОГ НА МОРКОВКУ

Не секрет, что если человек хочет похудеть и постройнеть, он должен придерживаться определенного плана питания. Сейчас самое время разгрузить себя после сытных майских выходных. Поменьше сладкого, мясного и мучного, больше овощей. Но помните, что быстро ничего не бывает. Если надо сбросить 5 кг, то оптимальный срок 5 месяцев. Быстрее вредно и для организма в целом, и для кожи, особенно для женщин постарше, у кого кожа уже не имеет большого количества коллагена, чтобы быстро восстановиться после похудения.

Не надо делать из еды культа. Мы часто заменяем ей плохое настроение, усталость, вместо того, чтобы выйти на прогулку. Количество пищи, принимаемой за один прием, должно уместиться в вашей ладони. Тогда вы можете позволить себе



есть все: и кусочек торта, и шашлыка. По размеру желудок не превышает кулак. Подумайте, надо растягивать вам его или нет.

ЗАНЯТИЯ С ПРОФЕССИОНАЛАМИ

Ощутимый результат дают регулярные тренировки. Это известно всем, однако некоторых почему-то пугает. Чтобы занятия были в радость, я рекомендую попробовать разные виды физической активности, чтобы была возможность выбора – в соответствии с вашим желанием, темпераментом и настроением. Одним, к примеру, нравится заниматься под зажигательную музыку в быстром темпе, выплеснуть весь свой негатив и зарядиться новой энергией. К таким активным тренировкам относится степ-аэробика, силовая аэробика. В их ходе сжигается немало калорий.

Другие любят более спокойный темп. Тут можно посоветовать пилатес или йогу. Такие тренировки способствуют восстановлению нервной системы. Люди становятся

более уравновешенными, сбалансированными, уходит стресс появляется ощущение внутреннего стержня. Занятия пилатесом и йогой погружают человека в себя. Но это не значит, что тренировки легкие, не всем они, кстати, оказываются по плечу.

ОБЩАЙТЕСЬ С ЕДИНОМЫШЛЕННИКАМИ

Часто спрашивают, где лучше заниматься – в клубе или дома, самостоятельно. Отвечаю – везде, лишь бы человек двигался. В клубе есть свои преимущества. Тренер-инструктор, исходя из ваших целей и физических возможностей, подберет нужный вам вид тренировок – кому-то активные, кому-то мягкие. Задача тренера фитнес клуба – дать человеку здоровье, дать движение каждому суставу, укрепить корсет мышц. В клубе мы вас настроим, будем отслеживать ваши результаты и дадим советы по грамотному питанию.

Но не во всем, что касается обретения хорошей формы, тренер может помочь, поскольку мы видимся с клиентами клуба лишь несколько раз в неделю. А вот продолжит ли человек следовать советам в другое время – зависит только от его желания. Поэтому так важно общаться с единомышленниками. А в клубе все на одной волне. У всех одно желание – быть здоровыми, красивыми, энергичными. Дружба, завязавшаяся в клубе, продолжается и вне его стен. Те, кто занимается рядом с вами, с радостью поделятся своими практиками, поддержат, зарядят позитивом.

ТАНЦЫ НА ЗАВТРАК, ТАНЦЫ НА ОБЕД

Часто я советую своим клиентам танцевать дома под хорошую музыку. В этот момент в работу включаются все мышцы, прорабатываются все суставы. Достаточно подвигаться 5-10 минут в ритме танца, и уже кровь бежит быстрее, глаза горят, тело теряет скованность, появляется ловкость в движениях, пластичность. А для женщин танец вообще естественная стихия. Развивается женственность, грациозность, жалко, что порой мы забываем об этом. Так что танцуйте, гуляйте на свежем воздухе, выходите на тренировки – и будете здоровы и счастливы!

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



ИГРАЙТЕ ВМЕСТЕ С НАМИ!

12 мая мы снова состязались в логике и эрудиции. В кафе LUCKY PUB прошел корпоративный квиз. За звание самых умных и находчивых боролись четыре команды, объединившие наших коллег: «13», «Фантазеры», «Калинка-малинка», «ГазМяс». С результатом в 44 балла победила команда «13». Поздравляем! Игры квиз в компании «ПАНТУС» проходят в течение нескольких лет и уже стали традицией. Вливайтесь в игру, тренируйтесь вместе с нами.



ВОПРОСЫ КВИЗА

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

2. Этот литературный герой, покинув своих родственников, вел жизнь бродячего менестреля. В его произведениях главной была тема самовосхваления. Кто это?

3. После одной выставки ее устроители спросили Бернарда Шоу, какое впечатление произвели на него экспонаты. Шоу ответил: «К сожалению, не вижу никакого прогресса по сравнению со временами моей юности — современные модели ничуть не быстрее». Что экспонировалось на этой выставке?

4. Именно это, после своей смерти, завещал своему театру в качестве

реквизита актер Дел Клоуз, большой любитель Шекспира. Что именно?

5. Очки RayBan остаются самыми популярными в мире. На одной рекламе два молодых человека улыбаются солнцу. Назовите характерное отличие этих фотомоделей от других людей.

6. В Японии, известной своими строгими нравами, существует неписаное правило — девушка не может два дня подряд появляться на работе в одном и том же наряде. Почему?

7. По мнению Вольтера, женщина умеет хранить только одну тайну. Какую?

8. Какое название, по мнению О. Уайльда, каждый из нас дает своим ошибкам?

ОТВЕТЫ:

1. типод хин у оннэми эдл 'илявэаэкоп
яништнэж иэн аф
2. жоболок
3. ячась
4. череп
5. Кляки, оно - вампирья
6. Чтобы не подумали,
'илявэаэкоп эн ено оть
7. ясвой возраст
8. опыт

МАСЛО ЧЕМПИОНОВ



«ПАНТУС» реализует продукцию компании Vitex – российского производителя моторных масел, антифризов и автохимии.

30 лет бренд Vitex занимает достойное место на отечественном рынке авто-товаров. Пройден путь от небольшой организации до группы компаний с международным именем.

Производство находится в городе Дзержинске Нижегородской области. Деятельность компании началась с выпуска тосола. Сейчас линейка продуктов Vitex включает более 1200 позиций автомобильных масел, охлаждающих жидкостей и автохимии, а сама компания входит в восьмёрку производителей, удерживающих 67% рынка охлаждающих жидкостей России.

Продукцию Vitex отличают разумная цена при высоком качестве, соответствующем российским и международным стандартам. Постоянный контроль качества проводит лаборатория предприятия, оснащенная необходимым оборудованием. Каждая партия продукта проходит строгую проверку на соответствие заявленным показателям.

Компания сотрудничает с крупными концернами Германии и Нидерландов, что дает возможность использовать самые передовые технологии и ультра-современные присадки. Не

случайно моторное масло Vitex Ultimate 5W-40 получило допуск от Volkswagen.

Масла и антифризы Vitex пользуются стабильным спросом у автомобилистов. Наряду с нашей страной продукция бренда представлена в странах Ближнего Востока, Кореи, Сингапуре, Болгарии, Азербайджане, Армении, Грузии и многих других. Совершенство продукта, создание новых позиций ассортимента и ориентированность на запросы автопроизводителей позволяет компании сохранять признание среди постоянных клиентов и завоевывать доверие новых.

Продукция Vitex дает свободу и комфорт движения. Компания гордится, что в числе тех, кто выбирает бренд, немало известных людей, любящих автомобили и скорость. Это Олег Тактаров, первый российский чемпион UFC, Анатолий Щетков, многократный победитель гонок GT3, пилоты команды по дрифту VITEX DRIFT TEAM Георгий Дёмин и Сергей Егоренков, Александр Нестеров, двукратный чемпион Мира по боевому самбо.

Vitex – залог вашего успеха на дорогах!



Преимущества масла Vitex:

- Обеспечивает надежную защиту двигателя от износа и коррозии,
- Сохраняет прочность смазывающей пленки даже при очень высоких рабочих температурах,
- Гарантирует бесперебойный холодный запуск в зимний период эксплуатации,
- Снижает расход топлива на 3%,
- Обладает превосходными диспергирующими и моющими свойствами,
- Устойчиво к окислению.



Преимущества антифриза Vitex:



1. В состав входят присадки Ultra SAFE 2+, которые еще больше увеличивают защитные свойства и имеют улучшенные антикоррозионные стабилизаторы. Это позволяет эксплуатировать ваш автомобиль до 250 000 км пробега без замены охлаждающей жидкости в системе,
2. Vitex-антифризы имеют допуски мировых производителей автомобилей: Mercedes, MAN, VW,
3. Новая формула присадки допускает возможность смешивания с другими видами антифризов на основе моноэтиленгликоля без ухудшения эксплуатационных свойств жидкости.



ВЫБОР ЧЕМПИОНОВ



Масла



Охлаждающие
жидкости



Тормозные
жидкости



Пластичные
смазки



Автохимия



8 (800) 555 87 21

www.pantus.ru