

ГЛАВНОЕ

№ 5 (46) 2022 г.

PANTUS
autoparts group

в деталях



Коллектив отдела снабжения компании «ПАНТУС»

ОТДЕЛ СНАБЖЕНИЯ ОТМЕЧАЕТ СВОЙ ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ!

Ровно год назад мы писали о выведении отдела снабжения компании «ПАНТУС» в отдельное подразделение. Сегодня мы побеседовали с сотрудниками отдела о том, каких результатов удалось достичь за это время. О первых шагах и о трудностях роста. Получился очень интересный и информативный рассказ, написанный коллективно.

– Немного истории. Почему было принято решение о выведении отдела снабжения в отдельное подразделение?

Елена Тихонова, руководитель отдела снабжения:

– С момента основания компании «ПАНТУС» был создан единый отдел, который выполнял функцию и закупок и продаж. В ходе стремительного развития компании произошел рост объемов, расширение ассортимента, увеличение количества клиентов, внедрение системы WMS управления, а также строительство новых складских помещений. Вследствие увеличения обязанностей возникла необходимость в реорганизации внутренних процессов. Было принято решение сформировать два независимых подразделения: отдел снабжения и отдел продаж.

– Что помогло наладить работу должным образом?

– Перед нами возникли сложности, естественные при полной перестройке рабочего процесса, например, каким образом стоит разделить между специалистами номенклатуру. Изначально равное количество менеджеров делили кураторство над одним контрагентом по принципу принадлежности к виду автозапчастей, например на грузовые и легковые. Со дня создания нового отдела была выбрана совершенно новая тактика в работе с поставщиками. Теперь каждым поставщиком занимается отдельный специалист отдела снабжения.

Преимущества очевидны: оптимизация взаимодействия, стало быстрее и проще с нами работать за счет отсутствия путаницы при общении с несколькими снабженцами.

Также безусловным преимуществом стал переезд снабжения в непосредственную близость к складским помещениям. Для нас важно располагать не только теоретической информацией о продукции, которую мы заказываем, но и иметь возможность взять образцы для сравнения.

На мой взгляд, у нас сформировалась отличная команда. Мы все яркие личности, но взаимовыручка и уважение друг к другу – главные принципы, благодаря которым возможно полное взаимопонимание и индивидуальный рост каждого сотрудника.

– В чем были преимущества работы в связке с отделом продаж?

Екатерина Маркова, специалист по закупкам:

– Ранее каждый из нас вел свою группу товаров, и мы привыкли получать обратную связь от клиентов. Мы четко знали, какие у них потребности и трудности, а, следовательно, могли формировать план закупок, исходя из запросов самих клиентов. Теперь непосредственного общения с клиентами стало гораздо меньше, фокус сместился на поставщиков продукции.

Используя новую тактику в работе, мы начали выстраивать бизнес-процессы. Мы стали опираться на потребности уже собственного отдела, стали больше взаимодействовать со складами, с транспортным цехом с логистами, с маркетингом и т.д. Оперативное взаимодействие отдела снабжения с другими отделами напрямую влияет на эффективность компании.

– Трудно ли обеспечивать нужды такой компании, как «ПАНТУС»?

Кристина Шемякова, специалист по закупкам:

– У нас достаточно крупная компания, необходимо своевременно обрабатывать и обеспечивать закупку продукции. Мы оказались подготовленными к изменениям, которые случились на рынке в этом году. Главным образом потому, что мы непрерывно находимся в процессе обучения: читаем профильную литературу, а недавно мы прошли онлайн-обучение по теме: «Управление закупками и запасами». Кризисные ситуации зачастую выводят специалиста на новый уровень, заставляют адаптироваться, нетривиально мыслить и позволяют раскрыть свой потенциал.

После формирования нашего отдела как отдельной единицы, произошло рас-

ширение ассортимента, были заключены прямые контракты с новыми поставщиками. За год работы отдела снабжения было введено более 28 новых брендов. А количество новых SKU составило 21218. Каждый из моих коллег участвует в освоении новой номенклатуры. К тому же сейчас происходит активное расширение позиций для иномарок.

– Какой тактики вы придерживаетесь в ведении переговоров с поставщиками для достижения успешного результата?

Евгений Белинченко, специалист по закупкам:

– Переговоры – важная часть работы специалиста по закупкам, от них зависит 80 % успеха. Мы общаемся с различными поставщиками, начиная от заводов-гигантов и заканчивая локальными индивидуальными предпринимателями. Придерживаться какого-то одного правила при общении с поставщиками не всегда целесообразно. На мой взгляд, главное быть гибким и тонко чувствовать, когда лучше пойти на уступки, а когда стоит проявить твердость.

Деловые переговоры сильно отличаются от обычного общения. При неформальном общении можно расслабиться, а при переговорах необходимо быть собранным и не терять контроль над ситуацией. Если дашь слабину – на тебя окажут давление, будешь слишком твердым – вероятен отказ.

Методов ведения переговоров достаточно много. Мы проходили обучающий курс, где было затронуто немало психологических приемов, которые могут помочь в достижении положительного результата. Например, тактики: «победить победителя», «проигрыш-поражение» и т.д. Все эти приемы, исходя из ситуации и поставленной задачи, используются при переговорах с поставщиками. Они стремятся продать, а мы, естественно, купить товар по более выгодной цене.

Все эти приемы, так или иначе, помогают получить наилучшие условия работы.



– Какие возникали сложные рабочие ситуации и как их удалось решить?

Дмитрий Гужанов, специалист по закупкам:

– Самым сложным было найти альтернативных поставщиков, чтобы закрыть потребность в импортных деталях, когда зарубежные бренды ушли из России. Одним из этапов решения этой задачи стала командировка на завод «Ярославль-Резинотехника» (ЯРТ), который специализируется на производстве автомобильных ремней. В результате договорились, что ЯРТ будет производить на своих мощностях продукцию для нас, в частности, детали для нашего бренда. Раньше мы закупали их на иностранных площадках, теперь частично у отечественных производителей.

В целом, поиск альтернативных поставщиков – это главный тренд нашей работы в текущем году. Мощности российских заводов сейчас сильно загружены, поскольку существует высокий спрос на автокомпоненты и РТИ, многие предприятия начали активно развиваться: закупается оборудование, запускаются новые производственные линии.

– Как контролируется качество закупаемого продукта?

Диляра Шакирова, специалист по закупкам:

– Крупные предприятия имеют сертификаты качества, подтверждающие контроль процесса производства продукции. При производствах располагаются свои физико-механические лаборатории и отдел технического контроля.

С мелкими компаниями работа строится иначе. В основном качество их товара

менее высокое, поскольку у них нет таких производственных мощностей, как у крупных заводов. Кроме того, есть ряд продукции, которая не подлежит сертификации. Эти компании как раз и стараются занимать подобные ниши. Безусловно, мы выбираем тех партнеров, которые соблюдают технические условия на производстве. При заключении договоров с фирмами, не имеющими сертификата качества, мы ориентируемся на отзывы потребителей и мнения специалистов.

Хочу отметить, что в последнее время ситуация кардинально меняется. Многие компании, которые начинали работать как малые производства, сейчас набирают силу и превращаются в мини-заводы, открывают собственные лаборатории и ОТК. И, таким образом, показывают неплохие качественные характеристики.

– Как развивали отношения с ключевыми поставщиками?

Марина Решетник, специалист по закупкам:

– За время существования компании у нас выработался определенный стандарт развития отношений с поставщиками. Обычно это подразумевает регулярные командировки, встречи и телефонные переговоры. В нашей работе большое значение имеют также и личные дружеские контакты, подход к каждому партнеру должен быть уникальным, учитывающим индивидуальные человеческие особенности. Например, для нас приятная традиция поздравлять наших партнеров с важными для них датами и делить с ними радостные моменты.

Недавно мы ездили в командировку в Екатеринбург, на завод «Уралэластотехни-

ка». Там была организована встреча дилеров, одной из задач которой являлось более тесное знакомство между производителем продукции и закупщиками. Ведь личное общение с партнерами помогает быстрее добиться взаимопонимания, наладить контакт, а также сформировать более доверительные отношения.

– Какие профессиональные планы вы строите на будущее?

Анна Мирзоева, специалист по закупкам:

– За последний год мы стали ближе в профессиональном и личном отношении. И нам действительно комфортно работать вместе. Главное в нашей работе – это понять и обеспечить потребности клиента. Порой найти и заказать у поставщиков какие-то специфические детали.

В моих личных планах, как это не банально – продолжать обучение и развитие, совершенствоваться. В среде с высокой конкуренцией нужно быть максимально адаптивным, потреблять и усваивать большое количество новой информации.

В том, что касается общего развития отдела снабжения, у нас в разработке находится новый проект по импортозамещению. Директор компании Пантус Игорь Алексеевич в июне посетил выставку MIMS Automechanika Istanbul 2022 и привез большое количество целевых контактов. Все они сейчас обрабатываются, в скором времени портфель активных поставщиков заметно увеличится.

Тихонова Елена:

– По итогу беседы могу с уверенностью повторить слова сказанные год назад – КОМАНДА-МОЛОДАЯ, ЖЕЛАНИЕ И СТРЕМЛЕНИЕ РАБОТАТЬ – БОЛЬШОЕ.

E-commerce В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ

Профессиональное развитие и следование основным трендам отрасли – важные составляющие для роста продаж на маркетплейсах. 8–9 июня представители нашей компании приняли участие в крупнейшей выставке технологий для интернет-торговли и retail ECOM Expo-2022.

Компанию «ПАНТУС» на выставке ECOM Expo-2022 представляли несколько сотрудников: руководитель отдела маркетинга, менеджер по рекламе и менеджер по продажам на маркетплейсах. Участникам мероприятия продемонстрировали маркетинговые инновации, IT-инструменты, логистические сервисы и рассказали о способах расширения бизнеса и повышения выручки.

В этом году выставка ECOM Expo проходила уже в одиннадцатый раз и расположилась на новой площадке размером 15 тыс. квадратных метров, в двух павильонах московского «Экспоцентра». Более 280 компаний-экспонентов познакомили участников выставки с новыми предложениями и возможностями в таких сферах, как приём платежей, транспорт и логистика, IT-решения, продажи и обслуживание клиентов и др.

Девушки посетили две ключевые для их профиля работы площадки: маркетинг, развитие бизнеса и маркетплейсы.

– Многие спикеры выступали с маркетинговыми кейсами, которые транслировали их собственный опыт, ошибки и пути выхода из кризиса. Вообще конференция была интересна тем, что она проводилась в экономически сложное время. Выступления были построены на современной тематике: как отразилась политическая ситуация на рынке, как адаптироваться и сохранить прибыльность бизнеса, а са-

мый интересный пул был посвящен новым возможностям. Например, как увидеть перспективы роста, найти свою нишу и набрать новые обороты малому и среднему бизнесу. Главный посыл мероприятия – бизнесу важно найти свой уникальный инструментарий для продвижения. Дело уже давно не стоит за огромными бюджетами, появилось большое количество бесплатных инструментов для интернет-торговли. Например, OZON – отличная площадка с кучей возможностей для продвижения: расширенная аналитика, оптимизация карточки в выдаче, реклама с помощью баннеров и видеобаннеров, моменты



(что-то вроде всем привычных Reels) и др. Сейчас можно построить эффективную рекламную кампанию исключительно с помощью маркетинговой поддержки OZON, – поделилась руководитель отдела маркетинга Наталья Семенюк.

Представители компаний также рассказали о том, как они

работают с такой площадкой, как Яндекс-реклама, какие «фишки» используют при настройке рекламных объявлений.

Спикеры, выступавшие на мероприятии отмечали, что к 2022 году фокус в интернет-торговле сместился с количества на качество. Поэтому сейчас, как никогда, важно поддерживать эффективность каждого элемента бизнес-процессов. А для этого нужно искать и внедрять современные технологии, перезапускать и оптимизировать то, что устарело.

Посетителям выставки предоставили возможность лично увидеть, какие инновации появились в онлайн-торговле за последнее время, протестировать и оценить удобство работы сервисов, получить бесплатные консультации по использованию возможностей, оптимизации и перезапуска того, что нуждается в обновлении. Некоторые свои технологии компании впервые продемонстрировали именно на ECOM Expo.

С каждым годом число посетителей выставки ECOM Expo растёт. В этот раз, по предварительной оценке организаторов, гостями мероприятия стали более 10 тысяч человек.



НЕЖЕНСКАЯ ПРОФЕССИЯ? ОТНЮДЬ

В обществе распространены стереотипы о том, что есть сугубо мужские или женские сферы деятельности. Такие люди, как наша героиня, вдребезги разбивают подобные клише. Элла МАНЫШЕВА уже много лет работает в компании «ПАНТУС» водителем автопогрузчика.

Страсть к вождению у неё появилась ещё в детстве. Интерес к технике и движению привёл к такому нетипичному для девочек спорту, как мотокросс и картинг, где она успешно доказала, что женщины могут не менее успешно реализоваться. Ещё в юности Элла определила для себя, что получает удовольствие от вождения и решила заниматься тем, что её воодушевляет. Она много лет проработала водителем погрузчика и штабелера на заводе «Балаковорезинотехника». А несколько лет назад совершенно случайно попала в команду компании благодаря своей дочери, которая нашла объявление о вакансии. И на сегодняшний день Элла Манышева работает в нашей компании уже шесть лет и о своём выборе не жалеет.

– Работу водителя погрузчика лёгкой назвать нельзя, но, тем не менее, я её люблю, – говорит она. – У нас отличный коллектив, найти напарников и сработаться непросто, но сейчас нужный баланс достигнут. Для меня важно просто иметь возможность попросить о помощи и знать, что тебе не откажут.



Много ли в Балаково женщин-водителей погрузчика? Оказывается немало. На многих предприятиях на погрузчиках работают представительницы прекрасного пола. На складе, где работает Элла Манышева, коллектив всё-таки преимущественно мужской.

– С мужчинами проще, – считает наша героиня. – Они всегда готовы подставить плечо, далеки от склок и сплетен, доброжелательны. В нашем коллективе есть и мужчины и женщины, в основном мы дружны и тепло относимся друг другу.

Недавно компания «ПАНТУС» приобрела новый погрузчик. Работать на нём доверили опытному водителю – Элле. Таким образом, руководство компании выразило благодарность верному и опытному

сотруднику. По словам Эллы Манышевой, работать на новой технике – одно удовольствие.

– Новая техника всегда помогает оптимизировать работу. Если честно, не ожидала получить такое поощрение. Приятно, что меня ценят, – поделилась с нами женщина-водитель.

Несмотря на страсть к авто- и мототехнике и любви к скорости, с годами увлечения и пристрастия у людей меняются. Не стала исключением и Элла.

– Сейчас моё главное увлечение в жизни – семья, – подвела она итог нашей беседе. – У меня есть две лапочки-дочки и любимый внук Максим, которому сейчас уже полтора года. Семья – главное в жизни человека, я убеждена в этом.

ПЕРВЫЙ ШАГ САМЫЙ ВАЖНЫЙ



Разные люди посещают станцию техобслуживания компании «ПАНТУС». В этом месяце к нам заехала известная спортсменка Ирина АЛЕКСЕЕВА – чемпионка России и мира по самбо, призер Чемпионата России по дзюдо, двукратная чемпионка Европы и мира по рукопашному бою, чемпионка Азии, четырёхкратная чемпионка России, боец ММА.

лось. Сложный период был, 90-е годы. В какой-то момент я решила уехать в Балаково и сразу же записалась на дзюдо, это стало моим первым шагом в большой спорт.

– Какую главную цель ты определила для себя в спорте?

– Стать лучше и сильнее, чем я есть.

– В обычной жизни самым невероятным событием для меня стало появление своего собственного имущества. До этого жила по съемным квартирам, комнатам. И вот заработала сама на свою собственную квартиру. В спортивной жизни самое невероятное событие – это подписание меня в американскую лигу Bellator MMA.

– Как вы познакомились с управляющим Московским филиалом нашей компании Алексеем Пантусом?

– Алексей тренировался у нас в «Олимпике» в младших группах. Потом он вырос, и мы вместе участвовали в соревнованиях, тренировались. Соответственно начали общаться. Он ушел из большого спорта, я еще продолжаю выступать. Теперь спортивный характер помогает Алексею добиваться новых успехов. Вообще здорово, что вашей компании так много внимания уделяется спорту, и многие сотрудники занимаются им серьезно.

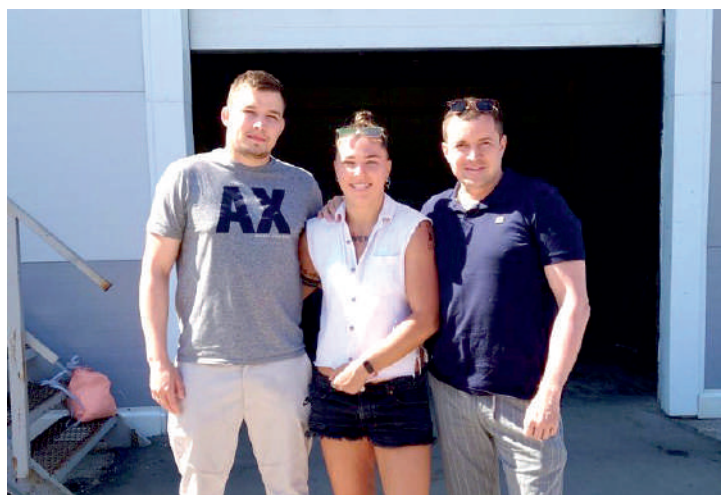
Вот такой получился легкий и интересный разговор. От всей души желаем Ирине Алексеевой новых побед и удачных выступлений.

С нашим городом Ирину Алексееву многое связывает. Здесь она училась, начала тренироваться дзюдо – в ДЮСШ-2 и спортшколе «Олимпик». Летом чемпионка любит отдохнуть на своей малой родине.

Специалисты нашего СТО выполнили полную диагностику автомобиля Ирины, а также сделали замену фильтров, свечей и других автокомпонентов. Пока проводились работы, мы немного поговорили со знаменитой гостьей.

– Кем бы ты стала, если бы не посвятила свою жизнь спорту?

– Наверное, я бы просто окончила школу и пошла в военное дело, либо устроилась на обычную работу.



– Что было для тебя главным толчком к занятиям спортом?

– В спорт я пришла, когда мне уже было 14 лет. Хотя заниматься мне хотелось и раньше. Я жила тогда в Казахстане у бабушки, а там совсем другие заботы: огород полить, дров наколоть, печку истопить. На спорт времени не остава-

– Как отдыхаешь и проводишь свободное время?

– Я люблю спать, гулять с друзьями, кататься на скейте, играть на гитаре. И самое мое любимое занятие – это рыбалка.

– Назови самое невероятное событие в твоей обычной и спортивной жизни.



УРАЛЭЛАСТОТЕХНИКА

ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЁД!

СОТРУДНИЧЕСТВО, ПРОВЕРЕННОЕ ВРЕМЕНЕМ

Наши коллеги из отдела закупок посетили акционерное общество «Уралэластотехника». Главной целью визита было поздравить руководство и коллектив компании с 80-летием завода и выразить благодарность за плодотворное сотрудничество. Со своей стороны наши партнеры провели конференцию для дилеров, где презентовали новинки продукции, которые уже доступны для покупки.

НЕМНОГО ИСТОРИИ

Днем рождения АО «Уралэластотехника» (прежнее название «Свердловский завод эбонитовых изделий») считается апрель 1942 г., когда эвакуированный из Москвы завод выдал первую продукцию для нужд военной промышленности. В мирные годы завод перешел на выпуск продукции для автомобильной и строительной отраслей экономики.

СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ

«Уралэластотехника» – крупный российский производитель резинотехнических изделий, специализирующийся на выпуске уплотнителей для автомобиль-

ной и строительной отраслей. Предприятие оснащено итальянскими и германскими линиями экструзии и непрерывной вулканизации, а также современными стыковочными и инъекционными прессами, что позволяет изготавливать продукцию высокого качества.

ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС

На промплощадке «Уралэластотехника» выполняется весь технологический цикл изготовления РТИ, начиная от разработки будущей детали и до постановки изделия на производство. Для этого здесь находится специализированное конструкторское бюро, аккредито-

ванная лаборатория и участок по изготовлению оснастки.

КАЧЕСТВО

Система менеджмента качества на АО «Уралэластотехника» сертифицирована в соответствии с международным стандартом ИСО-9001. В 2011 году был получен сертификат на соответствие требованиям международного стандарта ИСО/ТУ 16949, касающегося поставок автокомпонентов. В течение последних десяти лет «Уралэластотехника» постоянно завоевывает почетное звание «Лучший поставщик «АвтоВАЗа».

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

АО «Уралэластотехника» поставляет продукцию более чем на 1500 предприятий России и СНГ. Львиная доля поставок приходится на автомобильные и автобусные заводы. Среди крупнейших потребителей продукции бренда – АО «АвтоВАЗ», ООО «Ниссан Мэнуфэкчуринг Рус», ООО «ПСМА рус», «Группа ГАЗ». Большой популярностью уплотнители «Уралэластотехники» пользуются на вторичном рынке автодеталей: владельцы автомобилей и сотрудники станций техобслуживания ценят их за качество, долговечность и доступность.



НОВИНКИ «УРАЛЭЛАСТОТЕХНИКИ», КОТОРЫЕ ПОЯВИЛИСЬ В ПРОДАЖЕ КОМПАНИИ «ПАНТУС»:

- Дверной уплотнитель в бухте 14 метров (РКИ-87-05).
- Дверной уплотнитель в бухте 13,7 метра (РКИ-90).
- Дверной уплотнитель в бухте 14,2 метра (РКИ-94).
- Дверной уплотнитель в бухте 14,8 метра (РКИ-89).
- Универсальный уплотнитель в бухте 7 метров (РКИ-98).

СДАТЬ АНАЛИЗЫ БЕЗ ПРОБЛЕМ

Процедурный кабинет ЛДЦ «Гиппократ плюс» играет важную роль в процессе оказания лечебно-диагностической помощи клиентам центра. О том, какие услуги здесь можно получить, мы побеседовали со старшей медицинской сестрой Анжелой АЛТЫНБАЕВОЙ.

– Процедурный кабинет нашего мед-центра имеет широкий спектр действия, – рассказывает **Анжела Рустямова**. – Мы делаем все виды инъекций, производим забор крови и биологического материала для исследований. Процедуры выполняются опытными и высококвалифицированными медсестрами. Кабинет оснащен по всем правилам необходимым медицинским инструментом, инвентарем, дезинфицирующими средствами, одноразовым расходным материалом и т.д. Человек, приходя к нам, получает услугу высокого качества и в соответствии с медстандартами.

– Какие виды лабораторных анализов вы делаете?

– Список очень большой, включая анализы, которые назначают узкопрофильные специалисты, отмечу самые основные. Мы производим забор крови для разного рода исследований. Самые часто назначаемые – общий анализ крови простой и расширенный и биохимический (глюкоза, холестерин, общий белок, билирубин, АСТ, АЛТ, креатинин, мочевины). Обычно в биохимический анализ входит восемь основных показателей, но по рекомендации врача можно добавить дополнительные, например, липидный обмен при холестерине. В последнее время идет много назначений от эндокринологов по гормонам. Также берем кровь для уточнения содержания в организме кальция, натрия, калия, хлора, железа. По назначению врача берем анализ крови на различные онкомаркеры как для мужчин, так и для женщин. Все эти исследования необходимы для установления правильного диагноза пациенту и определения методов лечения.

– У вас в центре есть собственная лаборатория?

– В течение многих лет мы сотрудничаем с клинико-диагностической лабораторией (KDL), которая на высоком уровне выполняет полный спектр медицинских исследований. Это известная федеральная сеть. Взятые пробы направляются в Саратов, результаты оп-



ределяются очень быстро, за 2–3 дня. Общий анализ крови и биохимия у нас готовы уже в день обращения. Многим пациентам это удобно, поскольку у нас срок лабораторных исследований гораздо меньше, чем в поликлинике. К примеру, в поликлинике подготовка анализа крови на гормоны занимает четырнадцать дней, у нас же так долго ждать не надо.

– К сдаче крови надо готовиться?

– Чаще всего да. Большая часть анализов крови берется натощак, такие как общий, биохимический некоторые виды гормонов. При обращении в регистратуру, наши администраторы обязательно объясняют, как именно надо подготовиться к сдаче того или иного анализа. Забор крови у нас производится в будние дни с 8.00 до 11.00. У детей кровь берем из пальчика с 9.00 до 11.00 (кроме вторника и воскресенья). В выходные дни забор крови с 8.00 до 10.00 утра. В воскресенье действует акция – на все виды анализов скидка 10 процентов.



– Боятся ли дети сдавать кровь?

– Мы стараемся, чтобы процедура прошла по максимуму безболезненно. Страх у маленьких пациентов снимаем игровыми моментами. После забора крови ребенку вручается грамота или диплом за храбрость, а также презент – конфеты и воздушный шарик.

– Какие еще исследования, помимо гематологических, можно пройти в процедурном кабинете?

– Мы производим забор биоматериалов по всем направлениям. Среди часто востребованных – общий анализ мочи и анализ по Нечипоренко. Также в сотрудничестве с бактериологической лабораторией делаются анализы посева из носоглотки на выявление стафилококка, грибка, определения чувствительности к антибиотикам.

– За результатами надо приходить лично?

– При сдаче анализов у пациента уточняется – как ему удобнее получить результат. Сам результат, после того как он будет готов, в любое время можно взять в регистратуре. Если нет возможности забрать лично, мы уточняем, куда результат можно направить: вайбер, ватсап, электронная почта.

– После того, как обследование пройдено и лечение прописано, процедурный кабинет опять спешит на помощь?

– Да. По направлению врача у нас выполняются все виды лекарственных инъекций: внутривенные, внутримышечные, подкожные. Также делаем внутривенные инфузии – капельное или струйное введение лекарств. Для пациентов, приходящих на капельницы, у нас в центре имеется специально оборудованная палата. У нас никаких очередей, каждый пациент получает услугу в то время, на которое записан.

– А если человек не может прийти, а лечиться надо?

– Если у пациента нет возможности посетить наш центр, наши медицинские сестры могут посетить пациента на дому. Если необходимо сделать какую-либо инъекцию, то у пациента на руках должно быть направление от врача, назначившего эту инъекцию, обязательно с личной печатью врача. Также мы выезжаем на дом для забора крови, как у взрослых, так и у детей. Мы стараемся подстроиться под то время, какое удобно пациенту.

– Существуют ли социальные скидки?

– Да, для онкобольных детей анализы и физиопроцедуры у нас бесплатные. Бесплатные анализы для инвалидов детства. Для онкобольных взрослых анализы и процедуры выполняются со скидкой 50 процентов.

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

РАСПРАВИТЬ ПЛЕЧИ, ВЫПРЯМИТЬ СПИНУ

Можно ли заниматься спортом при проблемах опорно-двигательного аппарата? Об этом – наш разговор со старшим инструктором зала групповых программ клуба «Fitness Life» Натальей ПОТАПКИНОЙ.

– Одно из направлений моей тренерской работы – индивидуальные занятия с детьми и взрослыми, имеющими заболевания опорно-двигательного аппарата (ОДА). Как правило, у взрослых это хондрозы, остеохондрозы, грыжи и протрузии позвоночника. У меня имеется несколько потоков выпускников, которые, пройдя курс тренировок, живут теперь комфортно, не испытывая боли при физических нагрузках. Также работаю с детьми, начиная от 4 и до 16 лет: помогаю исправлять позвоночник, осанку, походку (вальгусную и варусную деформацию стоп, плоскостопие).

– Почему же человек начинает жить без боли?

– В ходе занятий при выполнении специальных упражнений укрепляются близлежащие к позвоночнику мышцы. Улучшается его гибкость, снимается напряжение, убирается блок с нервных окончаний.

– Чаще при проблемах с позвоночником или голеностопом люди спешат к врачу, а не к тренеру.

– Так и должно быть, когда что-то начинает болеть, первым делом надо идти к врачу. Однако следует понимать, что ни один врач не поможет вам, если вы сами не приложите усилия. Медицина поможет снять болевой симптом на определенный промежуток времени. Но надо искать причину проблемы, и с ней работать. Порой причина кроется в детстве: упал, ударился, получил растяжение или надрыв связок. А потом, во взрослом возрасте, вдруг может скрутить плечи, парализовать позвоночник. Почему? Нарушен баланс опорно-двигательного аппарата. Поэтому, сначала следует выяснить, что у вас с позвоночником. Возможно, просто смещение позвонков, которое провоцирует зажим нерва, а возможно грыжа или протрузия. И придя в тренажерный зал ситуацию можно усугубить. Другой важный момент – желательно найти такого тренера, который возьмется работать с вашим позвоночником, поскольку очень многое чего нельзя делать.

– Какая подготовка должна быть у тренера?

– Опорно-двигательный аппарат требует особого подхода. Все, что касается позвоночника, – ювелирная работа. Существуют обучающие программы по оценке и реабилитации ОДА. У меня есть подтверждающий сер-



тификат. Кроме того, у меня большой опыт в сфере фитнеса, 24 года. Как специалист, я постоянно анализирую, как то или иное упражнение может повлиять на конкретного человека, как можно модифицировать упражнение, чтобы оно принесло пользу. Все упражнения пропускаю через себя, предлагая несколько вариантов.

– Что ведет к нарушению работы опорно-двигательного аппарата?

– Травмы, вредные привычки, сидячая работа. Сейчас у многих наблюдается сколиотическая осанка, потому что люди весь сидят согнувшись перед компьютером. Бич нашего времени – «печатная» шея, т.е. голова сильно вытянута вперед. Особенно у подростков заметно, они постоянно зависают в гаджетах. Через пять-десять лет это проявится сутулостью, искривлениями позвоночника.

Часто человек говорит себе: я сам буду контролировать свою осанку. Однако пока у него нет прочного мышечного корсета, он этого сделать не сможет. Ведь не будешь же постоянно в течение суток думать о том, что надо расправить плечи. Тогда на помощь приходят тренировки. Все знают о пользе спорта, но порой игнорируют. А должна быть система.

– Вы сказали, что есть специальные упражнения для голеностопных суставов.

– Да, состояние наших стоп имеет большое значение для всего организма. В детском и подростковом возрасте, когда костный скелет еще формируется, многое можно исправить. Например, если не начать прорабатывать плоско-вальгусную стопу, будут искривлены ноги, позвоночник, появится болевой синдром вследствие большой нагрузки на мышцы. В процессе занятий подбираются индивидуальные упражнения, которые заставляют стопу «думать», т.е. начинают работать все мышцы. У взрослого человека нельзя из вальгусной стопы сделать нормальную стопу, но можно из нефункциональной сделать функциональную. То есть замедлить ее деформацию. Неправильное формирование стопы в раннем возрасте со временем по цепочке может привести к проблемам с коленным и тазобедренным суставами, с поясничным отделом позвоночника, могут шишки начать расти на стопах. Когда стопа хорошо двигается во всех направлениях, всех этих болячек можно избежать в более взрослом возрасте.

– Когда надо начинать?

– Чем раньше, тем лучше. Хорошо если будет специалист, который посмотрит вашу спину и стопы, потому что все взаимосвязано, и даст рекомендации.

Самое простое упражнение, которое можно делать в домашних условиях – берете скалку и начинаете ее катать стопами. Это упражнение подходит и детям, и взрослым. Тем, у кого сидячая работа, обязательно надо разминать плечевой пояс, делая круговые движения плечами вперед и назад. Очень хорошие упражнения на вытяжение, беретесь за дверной проем или за спинку стула и растягиваете грудную мышцу. Когда зажата грудная мышца, она стягивает на себя плечи, происходит сутулость.

На самом деле, чтобы исправить спину и стопы, одних упражнений мало. Надо менять образ жизни.

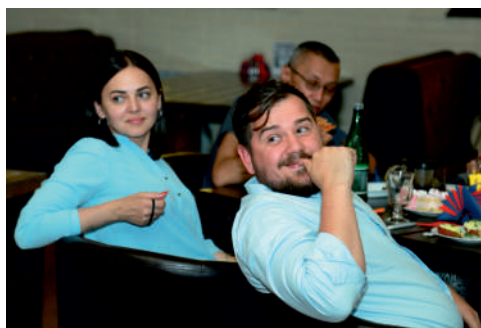
– Чтобы избежать проблем с опорно-двигательным аппаратом, каких общих правил надо придерживаться?

– Самое главное – на состояние нашего позвоночника разрушительно влияет стресс. Поэтому никаких затяжных стрессов для организма, не запускайте себя. Далее – правильное питание, соблюдение питьевого режима. Выбирайте правильную обувь, ту, в которой стопа по максимуму приближена к естественному состоянию. Никаких задранных мысов, высоких каблуков, обязательно должна быть зафиксирована пятка. Больше ходить босиком, по траве, по камешкам. Благо летом это делать нетрудно.

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



СЕЗОН ЛЕТНИХ ИГР ОТКРЫТ



30 июня у нас состоялся очередной квиз. Игра получилась динамичной и веселой. Продолжаем интеллектуальные тренировки.

ВОПРОСЫ ДЛЯ КВИЗА:

1. В голландском языке слово «klok» обозначает часы, и еще один предмет, который помогал ориентироваться во времени до появления механических часов.

2. В 1952 году атлет из Люксембурга выиграл единственное за всю историю

своей страны золото. Но, стоя на пьедестале, он плакал не от счастья, а от обиды за свою страну. Почему?

3. Из какого произведения, изданного в 1945 году, эта цитата: «Все животные равны. Но некоторые животные равны более, чем другие?»

4. У индейцев из немногочисленного североамериканского племени квакиутл есть традиция: беря деньги в долг, они оставляют в залог... что?

5. В каком стакане больше воды?



6. Какой автомобильный гигант начинал свою деятельность с производства швейных машин?

7. В Россию эти заведения были завезены из Англии в 13 веке, и,

прежде чем при дворе употребляли их продукцию, ее пробовали придворные.

8. Известному советскому архитектору было дано задание: за три дня спроектировать сооружение в виде усеченной пирамиды для проведения важной церемонии. Он справился с задачей, было построено временное сооружение в виде усеченной пирамиды со ступенями. Впоследствии оно было заменено на постоянную каменную конструкцию. Что это за сооружение?

ОТВЕТЫ:

1. ложка
2. анимал изобразил индусов о вселенной о поведении анималов
3. писатель Джордж Оруэлл «Скотный двор»
4. индусы о вселенной о поведении индусов
5. В-3-м
6. Toyota
7. Аптеки
8. Мавзолей

АВТОКОСМЕТИКА И АВТОХИМИЯ



Компания «ПАНТУС» предлагает широкий ассортимент продукции по уходу за автомобилем от российского бренда LAVR.

Основой для автохимии LAVR послужили научные разработки для профилактики двигателей внутреннего сгорания, эксплуатируемых в полярных условиях.

При непосредственном участии специалистов бренда был создан первый российский препарат для промывки систем впрыска двигателя. Новинка, которая воздействовала на загрязнения эффективнее и безопаснее импортных аналогов, но при этом стоила дешевле, быстро удостоилась высокой оценки.

Бестселлером бренда LAVR стала линейка уникальных препаратов по раскоксовыванию

двигателей, которые подарили вторую жизнь миллионам автомобильных моторов.

Продукция бренда востребована как в России, так и за рубежом. Сегодня ассортимент LAVR насчитывает более 250 позиций: от автошампуней и очистителей стекол до запатентованных присадок в топливо, защищающих двигатель от износа и обеспечивающих его бесперебойную работу в любое время года.

Высококачественная автохимия бренда отлично подходит не только для личного использования, но и для обслуживания клиентов автосервисов и автомоек. LAVR выбирают официальные дилеры Mercedes, Audi, Volkswagen, KIA, Nissan, Renault, Lada и др.

Преимущества использования препаратов LAVR:

- ✓ Самостоятельное продление ресурса автомобиля,
- ✓ Технологичные составы благодаря использованию сырья европейского качества,
- ✓ Эффективность препаратов в любом климате – от субтропиков до Арктики,
- ✓ Доступная по сравнению с мировыми брендами цена.

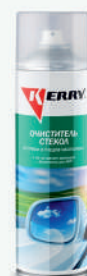


Новинки LAVR:

- Жидкий ключ, 400 мл,
- Чернитель резины BiBiCare с триггером, 500 мл,
- Очиститель салона пенный, 650 мл,
- Очиститель дроссельной заслонки, 400 мл,
- Герметик радиатора BiBiCare, 280 мл,
- 10 минутная промывка двигателя HighTraffic LAVR, 320 мл,
- Пенный очиститель следов насекомых антимуха LAVR, 650 мл,
- Преобразователь ржавчины с цинком LAVR, 480 мл,
- Пенный очиститель обивки LAVR, 650 мл,
- Очиститель тормозных дисков LAVR, 400 мл,
- Промывка дизельных систем впрыска ML102 с раскоксовывающим действием LAVR,
- Промывка систем впрыска бензиновых двигателей ML101 EURO LAVR, 1000 мл,
- Очиститель инжекторов присадка в бензин (на 40-60 л) с насадкой LAVR, 310 мл,
- Набор: раскоксовывание двигателя ML-202 + промывка двигателя (для двигателей до 2-х литров 185 мл/3),
- Защита клемм и контактов LAVR, 210 мл,
- Очиститель воздушных фильтров LAVR MOTO, 1000 мл.
- Очиститель мотоцикла LAVR MOTO, 500 мл.



АВТОХИМИЯ



АВТОКОСМЕТИКА



8 (800) 555 87 21

www.pantus.ru