

Вести от Протека



6

**ИГРЫ В ШПИОНОВ,
ИЛИ ЗАЧЕМ НУЖНА
КОНКУРЕНТНАЯ
РАЗВЕДКА**



РЕКЛАМА

ФармаЦвет®.

Лечебных трав много, имя одно



**Пластыри медицинские
ПЕРЦОВЫЕ LUXPLAST**

РЕКЛАМА

**Держим руку
на пульсе**

Правила выкладки
импульсных товаров

44

Аптечный дизайн

Креативные идеи для удобства
покупателей

68

Траумель С

**Натуральный препарат
с доказанным
противовоспалительным
действием**

- Комплексный препарат **Траумель С** содержит 12 растительных и 2 минеральных компонента, купирующих воспалительный процесс и болевой синдром, нормализующих кровообращение в месте поражения или травмы, устраняющих отек и восстанавливающих активность затронутых суставных и мышечных структур¹.
- Препарат обладает доказанным противовоспалительным действием², основанным на регуляции факторов воспаления и сравнимым с действием классических НПВП³⁻⁵ (диклофенака, селективных ингибиторов ЦОГ-2), при этом отличается лучшим профилем безопасности^{3,4}, что особенно важно для мультиморбидных и пожилых пациентов.
- Четыре формы выпуска препарата **Траумель С** (таблетки, капли для внутреннего применения, мазь и раствор для внутримышечного и околосуставного введения) позволяют варьировать схемы терапии в зависимости от состояния пациентов.
- Препарат показан для терапии воспалительных заболеваний различных органов и тканей, особенно опорно-двигательного аппарата, и посттравматических состояний.

1. Cesnulevicius K. The bioregulatory approach to work-related musculoskeletal disorders: using the multicomponent ultra low-dose medication Traumeel to target the multiple pathophysiological processes of the disease. Altern Ther Health Med 2011;17(2) Suppl: S8-S17.
2. Heine H, Andra F. Zum antiinflammatorischen Wirkmechanismus eines Antihomotoxikum compositum. [The anti-inflammatory action mechanism of an antihomotoxic composita remedy]. Arztezeitschrift fur Naturheilverfahren 2002; 43: 96-104.
3. Gonzalez de Vega C, Speed C, Wolfarth B et al. Traumeel vs. diclofenac for reducing pain and improving ankle mobility after acute ankle sprain: A multicenter, randomized, blinded, controlled and non-inferiority trial. Int J Clin Pract 2013; 67(10): 979-89.
4. Birnesser H, Oberbaum M, Klein P et al. The homeopathic preparation Traumeel S compared with NSAIDs for symptomatic treatment of epicondylitis. J Musculoskeletal Research 2004; 8(2-3): 119-28.
5. Orizola AJ, Vargas F. The efficacy of Traumeel versus diclofenac and placebo ointment in tendinous pain in elite athletes: a randomized controlled trial. Med Sci Sports Med Exerc 2007; 39 (5 Suppl): S79, Abstract 858.

Регистрационное удостоверение П №011686/02

Реклама

-Heel

www.traumeel.com

Содержание

28

БИЗНЕС

4 | **Новости**

6 | **Вектор**

Игры в шпионов, или Зачем нужна конкурентная разведка

10 | **Азбука аптеки**

Обанкротить нельзя спасти

14 | **Ценообразование**

Цены на ЖНВЛП: без права на ошибку?

18 | **Зарубежный опыт**

Чем лечиться в Индии?

24 | **Онлайн**

Аптека в смартфоне

Юридическая защита

28 | Поиск сотрудников по букве закона

32 | О должности заведующей, протоколах и стационаре

ЗА ПЕРВЫМ СТОЛОМ

38 | **Ассортимент**

Профилактика простуды и гриппа

40 | **Инструкция**

Язык мой – друг мой

44 | **Особые указания**

Держим руку на пульсе

68

48 | **Ассортимент**

Боль взяла под локоток

ВНЕ РАБОТЫ

Красота и здоровье

50 | На шпильках: чем опасны высокие каблуки

54 | Незваные гости: как бороться со вшами

50

56 | **Ассортимент**

Отпуск без проблем

60 | **Психология**

В ожидании катастрофы

64 | **Дети**

В школу – с радостью!

68 | **P.S.**

Аптечный дизайн: креативные идеи для удобства покупателей

64



Учредитель: ЗАО «Фирма «ЦВ «ПРОТЕК»
Адрес: 127282, г. Москва,
ул. Чермянская, д. 2

Газета «Вести от Протека»
№4 (135), август 2016
Выходит 6 раз в год
Электронная версия газеты на сайте
www.protek.ru

Специализированное издание для работников фармацевтических фирм, аптек и лечебных учреждений.
Газета зарегистрирована в Государственном комитете РФ по печати. Свидетельство №019203 от 12.08.1999 г.

Руководитель проекта и главный редактор:
Светлана Мишустина | тел.: +7 (495) 737-35-00,
доб. 34-28, syu_mishustina@protek.ru

Реклама:
Ольга Королева | тел.: +7 (495) 737-35-00, доб. 37-92,
os_koroleva@protek.ru

Перепечатка материалов, опубликованных в газете, допускается только с разрешения учредителя. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях. Рекламируемые товары и услуги подлежат обязательной сертификации.

Рекламные возможности ЦВ «ПРОТЕК»

Продвижение вашего продукта на фармацевтическом рынке
Тел.: +7 (495) 737-35-00, доб. 37-92



Издатель: ГК «ЛЮДИPEOPLE»
129085, г. Москва, Звездный бульвар, д. 21, стр. 1,
офис 18 | тел.: +7 (495) 988-18-06

Генеральный директор: Владимир Змеюченко
Ответственный редактор: Вилорика Иванова
Редактор: Светлана Грачева | Арт-директор: Максим Гелик |
Старший дизайнер: Александра Марочкова
Медицинский редактор: Юлия Кулигина
Дизайнеры: Юлия Ильина, Мария Мещерина, Александра Кукушкина,
Наталья Тихонкова
Цветокорректор: Александр Киселев | Билд-редактор: Ксения Петракова | Директор по производству: Олег Мерочкин
Отпечатано в ОАО «Альянс «Югполиграфиздат», ВПК «Офсет»,
тел./факс: +7 (8442) 26-60-10, 97-49-40
Тираж: 25 000 экз.

18+
Распространяется бесплатно.

НОВЫЕ ПРАВИЛА ИЗГОТОВЛЕНИЯ И ОТПУСКА ЛЕКАРСТВ

С 1 июля 2016 года на территории РФ начали действовать новые правила изготовления и отпуска лекарств, разработанные Минздравом. Нормы документа распространяются непосредственно на фармацевтов аптек, организаций и индивидуальных предпринимателей, имеющих лицензию на фармацевтическую деятельность.

Правила определяют особенности изготовления различных лекарственных форм: порошков, гомеопатических тритураций, гранул, концентрированных

растворов, капель, сиропов, суспензий, эмульсий, мазей, лекарственных форм с антибиотиками. Регламентирована и погрешность при измельчении веществ для изготовления лекарств. В приказе также есть таблица, где прописаны требования к стерилизации и хранению препаратов. Таким образом, требования к производству препаратов должны приблизить аптеки к стандартам передовой производственной практики (GMP), на которую уже перешли крупные российские производители лекарств.

ОЧЕРЕДНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНЕ

Президент РФ Владимир Путин подписал пакет поправок в ч. 4 ст. 61 Федерального закона 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств». Из статьи исключена фраза «а также реализация и отпуск лекарственных препаратов организациями оптовой торговли и розничной торговли лекар-

ственными препаратами по ценам, уровень которых с учетом предельной оптовой надбавки и предельной розничной надбавки превышает размер фактической отпускной цены». Необходимость поправок связана с неоднозначным толкованием термина «фактическая отпускная цена».

РОССИЙСКИХ ЛЕКАРСТВ СТАЛО БОЛЬШЕ

Доля российских лекарств на отечественном фармацевтическом рынке за последние полтора года выросла с 24 до 28,5%, при этом объем импорта сократился на 8,5%, заявил министр промышленности и торговли Денис Мантуров на заседании правительственной комиссии по импортозамещению в фармацевтической и медицинской промышленности. По программе «Семь нозо-

логий» за этот период российские предприятия нарастили объем поставок с 31 до 37,5%. В сегменте жизненно важных препаратов (ЖНВЛП), по словам министра, доля отечественных препаратов к концу 2016 года должна достигнуть 76%. Сегодня этот показатель уже составляет 70%, отметил на заседании правительственной комиссии премьер-министр России Дмитрий Медведев.

СПИСОК РАЗРЕШЕННЫХ ОБЕЗБОЛИВАЮЩИХ ПРЕПАРАТОВ РАСШИРЯЕТ

Правительство России утвердило план мероприятий, позволяющих расширить список разрешенных наркотических и психотропных лекарственных препаратов, используемых для снижения боли. Эти лекарства будут включены в перечень жизненно важных (ЖНВЛП). Согласно утвержденному плану мероприятий, потребность россиян в обезболивании планируется полностью удовлетворить к 2018 году. «Реализация «дорожной

карты» будет способствовать повышению доступности и качества обезболивающей терапии, внедрению в клиническую практику современных подходов к терапии болевого синдрома, расширению номенклатуры наркотических и психотропных лекарственных препаратов, используемых при болевом синдроме, упрощению процедуры их назначения, развитию паллиативной медицинской помощи», – говорится в документе.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ УЖЕСТОЧАЕТСЯ

21 июня Госдума приняла в первом чтении правительственный законопроект «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в части совершенствования административной ответственности в сфере здравоохранения», которым, в частности, предлагается увеличить штраф за нарушение правил торговли лекарствами, в том числе за отпуск рецептурных препаратов без рецепта. По замыслу авторов проекта, за нарушения при установлении предельных розничных надбавок к фактическим отпускным ценам, установленным фармпроизводителями,

на должностных лиц может быть наложен административный штраф в размере от 100 до 150 тыс. руб. Юрических лиц ждет штраф от 250 до 500 тыс. руб. или административное приостановление деятельности на срок до девяноста суток. За нарушение правил оптовой торговли лекарственными средствами и порядка розничной торговли препаратами граждане должны заплатить от 5 до 10 тыс. руб.; должностные лица – от 20 до 30 тыс. руб. Юристы за подобное нарушение ждут штраф от 100 до 150 тыс. руб. или административное приостановление деятельности на срок до девяноста суток.

»
ПРО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ
Значительные объемы импорта пока сохраняются по 526 наименованиям, но в ближайшие два года более половины из них будут замещены отечественными фармпроизводителями.

ДЕНИС МАНТУРОВ, министр промышленности и торговли

»
ПРО СОЦИАЛЬНЫЕ АПТЕКИ
В Москве сохраняется порядка 83–85 бюджетных аптек, которые принадлежат городу. Они подешевле и имеют социальную направленность. Мы сохраняем их бюджетными именно для того, чтобы не зависеть от коммерческого интереса частника.

ЛЕОНИД ПЕЧАТНИКОВ, заместитель мэра Москвы по вопросам социального развития

НИЧТО НЕ МЕШАЕТ ПОЗНАВАТЬ МИР...

Бетадин®

Добрый йод*, который не жжет!

*Повидон-йод

КРАТКАЯ ИНСТРУКЦИЯ ПО МЕДИЦИНСКОМУ ПРИМЕНЕНИЮ ПРЕПАРАТА БЕТАДИН® (ПОВИДОН-ЙОД)
ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ФОРМЫ: раствор для местного и наружного применения 10%, мазь для наружного применения 10%. **ПОКАЗАНИЯ.** Раствор: Лечение и профилактика раневых инфекций в хирургии, травматологии, комбустиологии, стоматологии; лечение бактериальных, грибковых и вирусных инфекций кожи, профилактика суперинфекции в дерматологической практике; обработка пролежней, трофических язв, диабетической стопы; дезинфекция кожи и слизистых пациентов при подготовке к оперативным вмешательствам, инвазивным исследованиям (пункции, биопсии, инъекции и т.д.); дезинфекция полости рта при стоматологических операциях. Мазь: Бактериальные и грибковые инфекции кожи, ожоги, трофические язвы, пролежни, инфекционные дерматиты, ссадины, раны. **ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ.** Повышенная чувствительность к йоду и другим составляющим препарата; нарушение функции щитовидной железы (гипертиреоз); аденома щитовидной железы; герпетический дерматит Деринга; однократное применение радиоактивного йода; недоношенность и новорожденные дети. С осторожностью: беременность и период кормления грудью, хроническая почечная недостаточность. Применение Бетадина не рекомендуется с 3-го месяца беременности и во время лактации. При необходимости в этих случаях лечение возможно под индивидуальным медицинским контролем. **ПОБОЧНЫЕ ДЕЙСТВИЯ.** При частом применении на большой площади раневой поверхности и слизистых оболочках может возникнуть системная абсорбция йода, что может отразиться на тестах функциональной активности щитовидной железы. Реакции повышенной чувствительности к препарату, возможно, проявление аллергической реакции (гиперемия, жжение, зуд, отек, боль), что требует отмены препарата. **ОСОБЫЕ УКАЗАНИЯ.** В месте применения образуется окрашенная пленка, сохраняющаяся до высвобождения всего количества активного йода, ее исчезновение означает прекращение действия препарата. Окраска на коже и тканях легко смывается водой. Не использовать при укусах насекомых, домашних и диких животных. Избегать попадания препарата (мази) в глаза.
 РН: П N015282/02; П N015282/03. Дополнительная информация: ЗАО «Фармацевтический завод ЭГИС». Представительство в России: 121108, г. Москва, ул. Ивана Франко, д. 8. Тел: (495) 363-39-66. Факс: (495) 789-66-31. E-mail: moscow@egis.ru, www.egis.ru.

Узнай больше на сайте
www.betadine.ru

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ИНСТРУКЦИЕЙ ИЛИ ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ СПЕЦИАЛИСТА

Игры в шпионов, или Зачем нужна конкурентная разведка

Иван
Панчин

Несмотря на кризис, в последние годы число аптек в России продолжает расти. Умение координировать свои действия в рамках жесткой конкурентной среды становится одним из факторов жизнеспособности. Компас, который позволяет ориентироваться в окружающей обстановке, – разведка. Конкурентную разведку не стоит путать с промышленным шпионажем – она всегда в рамках закона.

ИСТОРИЯ ВОПРОСА

Конкурентная разведка – это исследование, позволяющее определить реальные и потенциальные факторы, которые влияют или способны повлиять на возможности фирмы успешно конкурировать на рынке. Объектом этой работы оказывается как собственно конкретный сектор рынка, так и вся деловая среда.

Конкурентная разведка появилась достаточно давно, однако полноценным самостоятельным маркетинговым инструментом она стала в середине 1990-х годов на Западе. В отличие от маркетинга это не разовое исследование, а постоянный процесс. Результаты разведки служат основой для стратегических решений.

В экономически развитых странах она имеет, как правило,

официальный правовой статус. Так, в США в начале 2000-х годов была открыта штаб-квартира международного Общества профессионалов конкурентной разведки (SCIP).

В России также действует аналогичная организация – Сообщество практиков конкурентной разведки. Оно объединяет специалистов бизнес-, а также корпоративной и деловой разведки, поддерживает одноименный форум, где обсуждают методы и инструменты работы.

ПРЕДМЕТ ИЗУЧЕНИЯ

Предметом исследования могут быть не только конкуренты аптеки, но и ее партнеры, а также клиенты – те, кто так или иначе влияет на ее деятельность.

Спектр задач, успешно решаемых с помощью конкурентной разведки, весьма широк:

- изучение рынков, товаров;
- маркетинговые задачи (нестандартные исследования, составление баз данных и многое другое);
- управление репутацией компании и ее ключевых персон;
- кадровые вопросы (хедхантинг, изучение кандидатов);

- изучение и внедрение передового опыта;
- изучение конкурентов;
- решение вопросов экономической безопасности (проверка действующих сотрудников компании на предмет различных злоупотреблений, проверка контрагентов, партнеров);
- изучение потенциальных инвесторов и инвестиционных проектов;
- работа с тендерами.

Разведка по партнерам – изучение информации об их опыте работы, клиентах, отзывах и т.д. – позволяет уберечься от ненадежных поставщиков. Новая компания на выгодных условиях пообещала привезти заказ и пропала. День, два, неделя... В современных конкурентных условиях для аптеки это непозволительная роскошь! Если клиент не может купить лекарство здесь и сейчас, он уходит в соседнюю аптеку. А если подобная ситуация повторяется постоянно, он просто перестает к вам приходить.

Самый популярный вид разведки – собственно разведка по конкурентам. И тут важно понимать, чего вы ждете от нее.

ДОВЕРЯЙ, НО ПРОВЕРЯЙ

Конкурентная разведка предполагает системный анализ информации из разных источников. Самые очевидные и доступные: годовые отчеты компаний, публикации в газетах и журналах, Интернет, радио и телепередачи. Определенный объем данных можно получить на конференциях и семинарах, при личном общении.

«Мы используем открытые источники – те, доступ к которым не регламентируется особым образом в российском законодательстве. На наш взгляд, в аптечной отрасли информация не более закрыта, чем в других отраслях. Главное – уметь с ней работать», – отметил директор Агентства конкурентной разведки «Информант» Борис Воронцов.

По его словам, открытые источники разделяются на

опубликованные и неопубликованные.

Опубликованные – это основа для решения задач конкурентной разведки, ее первый этап, так называемые кабинетные методы исследований. К ним можно отнести СМИ.

Под неопубликованными открытыми источниками подразумевают сотрудников интересующих компаний, журналистов, отраслевых экспертов, представителей органов власти и других. Путем законного взаимодействия с ними осуществляется второй этап решения поставленной задачи, его называют «полевым». В последнем случае всегда следует делать поправку на источник информации – умышленную дезинформацию никто не отменял.

ИНТЕРНЕТ В ПОМОЩЬ

Основу современных систем конкурентной разведки составляют средства интернет-мониторинга, например SiteSputnik, Avalanche Online. Они собирают подборки новостей из СМИ, отзывов из социальных сетей. Зачем это аптеке? Эти ресурсы помогут отслеживать новые услуги конкурентов, их выход в новые регионы или планы по освоению нового сегмента рынка, чтобы понимать, чем они занимаются, в какую сторону развиваются, стоит ли подхватывать этот тренд или, наоборот,

надо двинуться в еще не освоенном другими направлении. Словом, информация о конкурентах нужна для принятия оперативных и стратегических решений.

По информации на сайте аптеки можно сделать выводы об ее ассортименте, узнать, отпускает ли она льготные лекарства и лицензирована ли для оборота наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров. Социальные сети, корпоративные сайты компаний в Интернете, базы данных компаний, государственные базы данных и реестры и т.п. также относятся к опубликованным открытым источникам информации.

Интернет – это целое море информации, нужно лишь на-

на открытых источниках (опубликованных и неопубликованных) можно полноценно решать задачи конкурентной разведки, в том числе и изучение конкурентов. С одной оговоркой: если задачу решает действительно специалист конкурентной разведки. Например, публикации в СМИ в ряде случаев – кладезь полезной информации для профессионала:

- о планах компании;
- о текущем положении ее дел;
- о ее ведущих специалистах;
- о потенциальном источнике информации в организации;
- о маркетинговых, финансовых и иных подходах, используемых в компании.

Применение методов конкурентной разведки помогает успешно решать проблемные моменты в работе компании.

Выбор оружия зависит от целей – например, программа SpyOnWeb позволит найти сайты аптек, у которых один и тот же владелец, а NeoWatcher позволяет отслеживать изменения на сайте конкурента.

«Стоит также обратиться к источникам, информацию из которых можно получить бесплатно либо за весьма умеренную плату: ФНС России, ГМЦ Росстата, агентства «Финмаркет», РБК, публичная библиотека и т.д. Полученные данные могут многое сказать о компании, о рынке. Так, анализ годовых отчетов основных конкурентов позволит рассчитать объем продаж каждого из них, а значит, рыночную долю (если речь идет о крупных игроках рынка)», – советует аналитик-маркетолог Юлия Егорова.

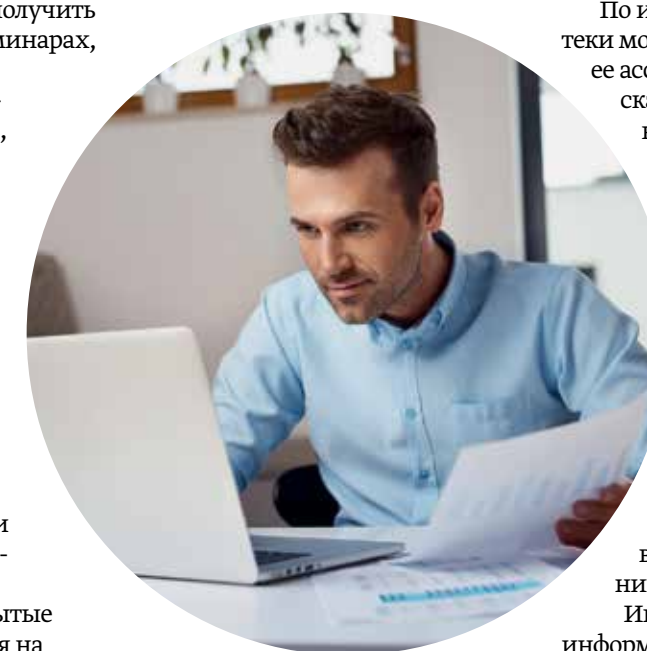
Сервисы вроде СПАРК-Интерфакс, Seldon.Basis и др. помогут получить информацию



БОРИС ВОРОНЦОВ,
директор Агентства конкурентной разведки «Информант»:

Современная конкурентная разведка располагает значительным спектром инструментов для сбора и анализа информации, как достаточно универсальных, так и предназначенных для решения конкретных задач.

Зачастую в работе над конкретной задачей кабинетный и полевой метод неоднократно чередуются. Могут утверждать, что основываясь





о компаниях и предпринимателях. Опция «индекс платежной дисциплины» покажет, как компания оплачивает свои счета, что позволит сделать вывод о ее финансовом состоянии и финансовой дисциплине. Рано или поздно эта информация «выстрелит».

Узнать приблизительную стоимость аптеки конкурента можно на сайтах по продаже бизнеса. Обычно применяют формулу: покупная стоимость аптеки минус справедливая рыночная цена ее чистых активов (стоимость всех ее активов и обязательств по бухгалтерскому балансу).

СХЕМА РАБОТЫ

Прежде всего нужно составить список конкурентов из 10–15 позиций по следующим параметрам:

- количество точек;
 - местоположение;
 - наличие в собственности или аренда помещения (эту информацию содержат специальные сервисы).
- Можно отслеживать вакансии конкурента: их появление чаще среднего (стоит ориентироваться по собственной компании) свидетельствует о том, что:
- у конкурента текучка кадров, наличие управленческие пробелы;
 - время переманить у него хороших сотрудников, он их явно не заслуживает.

Куда более интересную и полезную информацию можно получить другими способами, которые, что важно, всегда остаются в рамках закона. Например, практикуется ложный найм – компания открывает вакансию на одну из руководящих должностей с хорошей

зарплатой и приглашает на собеседование представителей конкурентов. Умело направляя ход собеседования, профессионал через достижения соискателя в прежней компании может заодно и выяснить состояние ее дел. Зачастую претендента приглашают на работу и в течение испытательного срока выведывают конфиденциальную информацию о предыдущем месте работы, а затем под благовидным предлогом – «не прошел испытательный срок» – увольняют.

РАЗВЕДКА БОЕМ

Некоторые компании обращаются за конкурентной разведкой к специалистам, другие задействуют в работе собственный маркетинговый отдел. Так, провести исследование с помощью метода «Тайный покупатель» можно самостоятельно. Начать следует с мониторинга проходимости торговых точек в разное время – в предполагаемые часы пик (обед, вечером после работы), в часы наименьшей активности (утро, после обеда), в выходные. Такие наблюдения могут показать, насколько перспективен район для открытия новых аптек.

Еще один интересный метод – приобрести условный гематоген в самом начале рабочего дня аптеки, затем – в конце,

желательно самым последним. Это позволит сравнить фискальные номера чеков и сделать вывод о проходимости аптеки (если она не круглосуточная, в противном случае придется ориентироваться на модель кассового аппарата и, следовательно, длительность его сессии). Чтобы получить примерный средний оборот аптеки конкурента, нужно средний чек (узнать его позволит анализ суммы в нескольких чеках) умножить на число посетителей.

Разведка «боем» с помощью метода «Тайный покупатель» позволяет оценить стиль работы соперников с клиентами, уровень обслуживания, имидж аптеки.

УЧИТЬСЯ У ЛУЧШИХ

Главная цель разведки – бенчмаркинг, то есть сравнение себя с другими, чтобы повысить свои показатели. Так, стоит изучить размещение рекламы конкурентов в медийном пространстве. «Благодаря изучению рекламы конкурирующих аптек вы сможете сгенерировать свою кампанию, которая будет выгодно от-

личаться, поскольку анализ всего объема информации позволит сформировать целостное видение потребностей целевой аудитории и тенденций рекламного фармацевтического рынка», – уверена Юлия Егорова.

Оценивать конкурентов лучше всего по определенным параметрам: каналы, где они предпочитают заявлять о себе, даты и время публикаций или выходов в эфир, количество публикаций (выходов в эфир), продолжительность роликов или объем текста, затраченные средства (по данным прайс-листа СМИ). На деле изучение чужой рекламной кампании даст понимание, как соперник себя позиционирует, а значит, как строить свою собственную рекламную кампанию, чтобы отстроиться от бренда-конкурента.

Помимо разведки обязательно нужно постоянно быть в курсе государственных инициатив, касающихся отрасли. Это поможет прогнозировать, что может ожидать бизнес, если будет принят тот или иной закон. Например, важно понимать тенденции государственного регулирования цен на ЖВНЛП. Аптека, заранее изучившая все аспекты планируемого нововведения, своевременно корректирует свой ассортимент, увеличивая, к примеру, долю товаров, наценки на которые государством не регулируются. Делать это спустя полгода после вступления нормативного акта в силу поздно, поскольку доход точки к тому времени уже снизится.

Грамотный анализ данных, полученных в результате конкурентной разведки, позволит:

- сформировать ядро ассортимента из наиболее привлекательных для целевой аудитории товарных позиций;
- выбрать оптимальную логистическую схему;
- оценить долгосрочные стратегии конкурентов: от товарно-ценовой политики до методик работы с персоналом.

То есть позволит улучшить показатели своей работы и повысить доход предприятия.

Конкурентная разведка – это не игры в шпионов. Это реально работающий инструмент развития бизнеса. ♦

Стоит изучать не только конкурентов, но и партнеров по бизнесу, и инициативы государства в фармотрасли



Силденафил-СЗ

Лекарственное средство для лечения нарушений эрекции



ВОССТАНАВЛИВАЕТ ЭРЕКЦИЮ и ПОВЫШАЕТ КАЧЕСТВО ОРГАЗМА

Для МАКСИМАЛЬНОЙ уверенности в себе!

Команда «Северной Звезды» рекомендует



Новинка! 20 таблеток

Действует только на естественные механизмы возникновения эрекции. Не влияет на гормоны

Северная ЗВЕЗДА
www.ns03.ru

20 лет
рядом с вами

ГАРАНТИЯ
КАЧЕСТВА
GMP

Обанкротить нельзя спасти

Наталья
Шпынова

Слово «банкротство» звучит как приговор для предпринимателя, владельца аптеки. Но иногда только эта процедура становится единственным выходом из цепочки бесконечных долгов и обязательств. Что такое банкротство? Можно ли его избежать? Как выйти из неприятной ситуации с наименьшими потерями?



СТОИТ ЛИ БОЯТЬСЯ БАНКРОТСТВА?

На сегодняшний день главным документом, регламентирующим процедуру банкротства, является Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ (в ред. от 29.12.2012, с изменениями от 30.12.2012) «О несостоятельности (банкротстве)» (далее – Федеральный закон о банкротстве). Как следует из ст. 2 данного

закона, под несостоятельностью (банкротством) понимается «признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей».

Сейчас в одночасье банкротами становятся крайне

редко. Хотя неудачная сделка способна подтолкнуть к краю финансовой пропасти даже крупную аптечную сеть, как правило, долги накапливаются годами, постепенно обрстая пенями и штрафами.

В неустойчивом экономическом положении аптека может находиться несколько лет и быть на волоске от краха. Однако если действовать последовательно и разумно, «волосок» не оборвется.

ПОДСТАВИТЬ СОЛОМКИ

Избежать банкротства помогут объективный анализ и понимание состояния дел в аптеке (сети). Оценка финансового состояния – достаточно сложная задача.

Пунктом 2 ст. 3 Федерального закона о банкротстве установлены новые признаки банкротства организаций и индивидуальных предпринимателей: юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования

В неустойчивом положении аптека может быть несколько лет, в одночасье банкротами становятся крайне редко

кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны быть исполнены. Другими словами, самый очевидный и явный признак банкротства – затруднения при расчетах с кредиторами.

Кроме того, насторожить должны:

- значительные суммы безнадежной дебиторской задолженности;
- нехватка оборотных средств (особенно денежных).

Единственный шанс спасти аптеку при наличии одного или нескольких признаков приближающейся финансовой катастрофы – погашение долгов. Однако, пожалуй, только оказавшиеся в затруднительном положении владельцы аптек знают, как непросто осуществить эту «простую меру».



АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Финансовый тупик заставляет владельцев аптек вводить антикризисное управление. Первый шаг – оценка иму-

щества компании. Необходимо провести инвентаризацию основных активов, незавершенного строительства, склада, кредиторской и дебиторской задолженности. При этом выделить избыточные и непрофильные активы. Избыточными считаются активы, которые компания не использует и не планирует использовать по прямому назначению. Это могут быть лишние склады готовой продукции, транспорт, пустующие нежилые помещения и т.д.

Непрофильными признаются активы компании, которые не задействованы в основном бизнесе. К ним, как правило, относят объекты жилищно-коммунальной сферы, учебные специализированные учреждения.

Непрофильные или избыточные активы можно быстро и без ощутимых потерь продать, направив выручку на погашение кредиторской задолженности.

Другим важным источником финансов может стать взыскание дебиторской задолженности. Если у аптеки есть должники, то в интересах руководства сделать все возможное для скорейшего возврата средств. Как правило, активизируется процесс благодаря

судебной повестке. Большинство из тех, кто не мог найти возможность погасить долг, чудесным образом находят ее ради досудебного урегулирования вопроса.

Другая важная мера финансового оздоровления – оптимизация аптечного ассортимента и изменение сбытовой политики.

Иногда, чтобы спасти компанию, рационально ввести антикризисное управление в виде стороннего менеджера. Сегодня на рынке работает несколько компаний, предлагающих спасти бизнес, находящийся на грани разорения. Подобные услуги стоят недешево. Но нужно взвесить, что для вас важнее – сохранение, пусть и значительной, денежной суммы или спасение собственного бизнеса. Как правило, предварительный анализ ситуации в аптеке не стоит космических сумм. По результатам аналитики выносят вердикт, можно ли избежать банкротства (обязательно поинтересуйтесь гарантиями), и составляют смету на свои услуги.

СОБСТВЕННО БАНКРОТСТВО

Если банкротство все-таки нависло над аптекой дамо-





ловым мечом, руководству предстоит сделать все возможное, чтобы пройти через него с наименьшими потерями. «Сама процедура предполагает возможность заключения мирового соглашения между должником (аптекой) и ее кредиторами. Документ предусматривает приостановку банкротства с вынесением ряда условий, выполнение которых выведет аптеку из этого состояния, – комментирует Владимир Резник, кандидат юридических наук. – Однако, как правило, если процедура уже начата, то обе стороны настроены на

ее логическое завершение в виде банкротства и ликвидации компании». После ликвидации организации взыскать долги с ее дебиторов будет чрезвычайно сложно. Юристам предстоит сделать все возможное, чтобы эти суммы были получены во время процедуры, а в самом судебном процессе были учтены все долги, которые не удалось вернуть ранее. Если финансовый анализ выявил за аптекой кредиторскую задолженность в размере большем, чем ее



бюджетом, когда у кредиторов нет решений суда или других государственных органов, вступивших в силу. При упрощенной процедуре требования кредиторов удовлетворяются в порядке очередности. Однако если при банкротстве у аптеки не хватает имущества для погашения задолженности, то по его завершении требования кредиторов считаются окончательно погашенными. Таким образом, владелец аптеки освобождается от дальнейших финансовых обязательств».

активы, есть смысл воспользоваться упрощенной процедурой банкротства. Иначе даже продажа активов компании не избавит ее владельцев от финансовых обязательств. «Процедура упрощенного банкротства может быть инициирована только организацией-должником, – отмечает Владимир Резник. – Используется она исключительно в случаях, когда необходимо ликвидировать компанию вместе с задолженностями перед кредиторами, работниками или

Непрофильные активы можно без ощутимых потерь продать, направив выручку на погашение кредиторской задолженности

ЛИНЕКС® ФОРТЕ

1 КАПСУЛА – ЭТО УДОБНО*



ЛИНЕКС® Форте. Порядок внутри — и Вы в порядке!

*прием от 1 капсулы в день.

ТОРГОВОЕ НАИМЕНОВАНИЕ: Линекс® Форте. 1 капсула содержит не менее 2×10^9 КОЕ живых лиофилизированных молочнокислых бактерий *Lactobacillus acidophilus* (LA-5) и *Bifidobacterium animalis subsp. lactis* (BB-12). ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ: Лечение и профилактика дисбактериозов. СПОСОБ ПРИМЕНЕНИЯ И ДОЗЫ: Во время или после еды, запивая небольшим количеством жидкости. Взрослые и подростки старше 12 лет: по 1 капсуле 1-3 раза в день. Дети от 2 до 12 лет: по 1 капсуле 1-2 раза в день. Новорожденные и дети до 2 лет: по 1 капсуле 1 раз в день. Диарею у детей младше 6 лет необходимо лечить под наблюдением врача. Длительность лечения зависит от причины развития дисбактериоза и индивидуальных особенностей организма. ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ: Гиперчувствительность к компонентам препарата; наследственная непереносимость фруктозы, дефицит сахаразы, изомальтазы или глюкозо-галактозная мальабсорбция. ПОБОЧНЫЕ ДЕЙСТВИЯ: Возможно возникновение реакций гиперчувствительности. ОСОБЫЕ УКАЗАНИЯ: Не следует запивать горячими напитками и принимать одновременно с алкоголем. Применение при беременности и в период лактации возможно только после консультации с врачом. ТОРГОВОЕ НАИМЕНОВАНИЕ: Линекс®. 1 капсула содержит не менее $1,2 \times 10^7$ КОЕ живых лиофилизированных молочнокислых бактерий *Lactobacillus acidophilus*, *Bifidobacterium infantis*, *Enterococcus faecium*. ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ: Лечение и профилактика дисбактериозов. СПОСОБ ПРИМЕНЕНИЯ И ДОЗЫ: Внутрь, после еды, запивая небольшим количеством жидкости. Новорожденные и дети до 2 лет: по 1 капсуле 3 раза в день; дети от 2 до 12 лет: по 1-2 капсулы 3 раза в день; взрослые и подростки старше 12 лет: по 2 капсулы 3 раза в день. Длительность лечения зависит от причины развития дисбактериоза и индивидуальных особенностей организма. ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ: Гиперчувствительность к компонентам препарата или молочным продуктам. ПОБОЧНЫЕ ДЕЙСТВИЯ: Возможно возникновение реакций гиперчувствительности. ОСОБЫЕ УКАЗАНИЯ: Не следует запивать горячими напитками и принимать одновременно с алкоголем. Применение при беременности и в период лактации считается безопасным. Материал предназначен для медицинских (фармацевтических) работников. RU1607507958.

ЗАО «Сандоз», 125315 Москва, Ленинградский проспект, д. 72, корп. 3, тел.: +7 (495) 660 7509; www.sandoz.ru

SANDOZ A Novartis Division

ПЕРЕД НАЗНАЧЕНИЕМ ПРЕПАРАТА, ПОЖАЛУЙСТА, ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ИНСТРУКЦИЕЙ



На рассмотрении в Госдуме находится проект закона, который предлагает информировать потребителя о предельной отпускной цене на лекарства

отпускную цену на ЖНВЛП, суммируя фактическую цену закупки без НДС и оптовую или розничную надбавку не выше установленной в субъекте РФ, на территорию которого был поставлен товар. Оптовая и розничная надбавки рассчитываются от фактической отпускной цены производителя без учета НДС. НДС суммируется с общей стоимостью товара.

Оптовый поставщик или аптека, использующие упрощенную схему налогообложения или уплачивающие ЕНВД (то есть не являющиеся плательщиками НДС), могут формировать отпускную цену на ЖНВЛП, суммируя фактическую цену приобретения товара с НДС и оптовую или розничную надбавку.

Если аптека платит НДС, розничная надбавка исчисляется от фактической отпускной цены производителя без учета НДС (налог в данном случае начисляется на общую стоимость товара). Розничная цена рассчитывается по формуле:

розничная цена ЛП = (цена поставки без НДС + розничная надбавка) × 1,1, где 1,1 – коэффициент для расчета суммы НДС по ставке в размере 10%.

Если аптека не является плательщиком НДС, при формировании розничной цены розничная надбавка применяется к фактической отпускной цене производителя с учетом НДС: розничная цена ЛП = цена поставки с НДС + розничная надбавка, исчисленная от цены производителя с НДС.

НАРУШАЕТЕ?

По законодательству аптека, некорректно заполнившая протокол согласования цен, но верно сформировавшая розничную цену, может быть оштрафована на 100 тыс. руб. Без протокола розничная точка вообще не имеет права принимать лекарства у дистрибьютора. За данное нарушение законодательства предусмотрена та же мера наказания, что и за незаполненный или некорректно заполненный про-

токол. Большинство поставщиков сегодня знают все правила и предъявляют этот документ без напоминания аптек. У последних обычно не возникает сложностей с его заполнением.

Проблемы могут начаться, если местные органы Росздравнадзора обнаружат несоответствие отпускных цен на продукты из списка ЖНВЛП и цен, указанных в протоколе. Аптеке грозит штраф от 50 тыс. руб. Данная норма закреплена в правовых актах субъектов РФ в части установления предельных размеров торговых надбавок к ценам на лекарственные препараты.

МОЖНО ЛИ СНИЖАТЬ ЦЕНУ?

«Как показывает практика, у аптек часто возникает вопрос: что делать, если цену надо снизить до уровня ниже закупочной? – рассказывает Светлана Валова, бизнес-аналитик. – Например, необходимо ли заполнять протокол согласования цен, когда истекает срок годности препарата

и как формировать розничную цену на препарат? Ответы на подобные вопросы даны в Письме Росздравнадзора от 28.01.2010 №01И-52/10, ФСТ РФ от 29.01.2010 №СН-466/7. В частности, в нем сказано: «Реализация препаратов по ценам ниже уровня их приобретения у производителей не является нарушением установленного порядка ценообразования, если фактическая цена приобретения не превышает зарегистрированную предельную отпускную цену производителя лекарственного препарата. В частности, допускается реализация лекарственных препаратов организациями оптовой торговли по цене ниже фактической отпускной цены производителя, вызванная:

- сезонными и иными колебаниями потребительского спроса на лекарственные средства;
- приближением даты истечения сроков годности лекарств, маркированной политики;
- реализацией новых лекарственных средств в целях ознакомления с ними потребителей;
- другими причинами, оказывающими влияние на рынок лекарственных средств».

ГРЯДУЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Сейчас на рассмотрении в Госдуме находится проект закона, который предлагает в доступном для потребителя месте размещать информацию о предельной отпускной цене на лекарства. Его появление законодатели объясняют «многочисленными нарушениями аптек» и недобросовестных поставщиков.

Также парламентарии предлагают указывать предельную наценку на упаковке лекарственных средств из списка ЖНВЛП. Однако пока инициатива находится на стадии обсуждения, и есть много «но». Депутаты Госдумы пока не знают, на чьи плечи возложить печать новых упаковок с ценами, что делать со старыми партиями препаратов, срок годности которых истекает только через несколько лет, и какие санкции применять к тем, кто не успеет вовремя перейти на ассортимент с обновленными упаковками. Возможно, их идея так и не будет одобрена. ♦



DRY CONTROL

ANTIPERSPIRANT

Антиперспиранты при повышенной потливости длительного действия



НОВИНКА 2016 НА ВОДНОЙ ОСНОВЕ

✓ БЕЗ СПИРТА ✓ РОЛИКОВАЯ ФОРМА

Одного нанесения хватает на срок от 5-ти до 7-ми дней.

* DRYCONTROL H2O 30% при тяжелой степени потливости
** DRYCONTROL H2O 20% при средней степени потливости



На правах рекламы.

Рекламная кампания апрель — август 2016 год:

- В журналах «7 Дней», «Антенна/Телесемь», «Красота и Здоровье».
- Реклама в wi-fi в Московском метрополитене.
- Промо-акции в фитнес-клубах в городах России.
- Продвижение в Интернете.
- POS-материалы.

Телефон горячей линии: 8-800-250-56-88 (Звонок бесплатный)
www.drycontrol.ru

НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВОМ. ПЕРЕД ПРИМЕНЕНИЕМ НЕОБХОДИМО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ИНСТРУКЦИЕЙ.



У пота нет шансов!



Чем лечиться в Индии?

Валентина Петрова

Индия занимает одно из первых мест в мире по объему производства фармацевтической продукции: из этой страны дженерики поставляют в США, Африку, Россию. Но чем и как лечатся люди в самой Индии? Как устроены ее аптеки?

УПРЯМЫЕ ЦИФРЫ

По прогнозам, представленным в аналитическом докладе ASSOCHAM и TechSci Research, к 2020 году объем фармацевтического сектора экономики Индии возрастет до 55 млрд долл.

Страна действительно производит много лекарств, однако ситуация со здравоохранением здесь не очень хороша, так что Индия находится под пристальным наблюдением ВОЗ. Из 1,2 млрд человек населения здесь менее 15% имеют какую-либо медицинскую страховку. Бесплатной медицины нет.

Естественно, индийцы, минуя этап «назначение лекарства врачом», отправляются сразу в аптеку, чтобы посоветоваться

там с первостольником. Так поступают примерно 70–80% пациентов. По крайней мере, с проблемами, которые они могут более или менее точно сформулировать: кашель, сыпь на коже и проч.

Поэтому, как бы мы ни жаловались на состояние российской медицины, индийцам приходится еще хуже. Население в Индии в девять раз больше, чем в России, а затраты государства на здравоохранение в 2,5 раза ниже: 1,4% ВВП в Индии против 3,7% ВВП в РФ (2015 год, данные Всемирного банка). В 2013 году власти Индии всерьез взялись за редактирование Национального перечня важнейших лекарственных средств (NLEM)



В 2015 году в Индии около 800 тыс. аптек устроили забастовку, выступив против интернет-торговли лекарственными препаратами. Участники акции потребовали немедленно закрыть все нелегальные онлайн-аптеки. В Организации дистрибьюторов и ретейлеров Индии (All

India Organisation of Chemists and Druggists) заявили: такой вид продажи лекарств плохо контролируется регуляторными органами и подрывает аптечный бизнес в целом, многие препараты, прием которых нуждается в серьезном контроле, можно свободно купить в онлайн-аптеках.

Пластыри медицинские ПЕРЦОВЫЕ



Перфорированная тканевая основа
Кожа дышит

Специальная формула клеевого покрытия
Надежная фиксация пластыря

Инновационные технологии производства из Южной Кореи
Высокие стандарты качества

ОСНОВНОЕ АКТИВНОЕ ВЕЩЕСТВО СТРУЧКОВОГО ПЕРЦА Capsicum
Эффект достигается незамедлительно



Производитель:
SINSIN Pharmaceutical Co., Ltd., Korea.
СИНСИН Фармасьютикал Ко., Лтд.
Импортер в России: ООО «БОЛЕАР».

Применяется в качестве обезболивающего и местного раздражающего средства при: артрите, радикулите, суставных и мышечных болях, растяжениях, миозите, невралгии, люмбаго, простудных заболеваниях.



и расширили его с 74 (!) до 348 позиций. Впрочем, даже их средне-статистический житель не всегда может купить: 70% населения живут на 2 долл. в день.

ПОРЯДОК ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

С фармацевтами в Индии тоже не все так просто. Они получают высшее образование – докторат или бакалавриат – или последипломное образование со степенью «мастер фармацевтики», сдают профессиональные экзамены, затем проходят регистрацию в Фармацевтическом совете страны. Далее специалисты готовы устраиваться на работу – в розницу или в госпиталь, на промышленное фармацевтическое предприятие или начинать собственное дело. Но при прочих равных зарплаты женщины-аптекаря будут заведомо ниже, чем у мужчины. Впрочем, подобная дискриминация наблюдается не только в аптечном бизнесе. Что касается платы за труд, то она зависит не только от образования, гендерной принадлежности и занимаемой должности, но и от города, в котором расположена аптека.

К фармацевтам предъявляются очень высокие требования. Специалист должен обязательно проверить соответствие личности покупателя сведениям в его документах при продаже рецептурных лекарств, проверить сам рецепт (дозы, длительность лечения, имя, адрес, возраст и пол

пациента), потом устно информировать клиента о правилах приема препарата. Кроме того, фармацевт зачастую консультирует по вопросам здоровья и гигиены: правильного питания и приготовления пищи, режима жизни во время беременности, профилактики и иммунизации различных заболеваний и т.д.

Сегодня в Индии зарегистрировано более 1 млн фармацевтов, 55% из них трудятся в розничных сетях. Однако многие аптеки страны (практически 50%) работают без дипломированных специалистов (особенно в отдаленных регионах страны) – в штат фиктивно зачисляют обычных продавцов, чтобы получить разрешение на открытие аптеки. Платят им, разумеется, меньше. Возможно, еще и по этой причине аптеки здесь называют не иначе как «медицинский магазин».

Первостольник в Индии должен носить фартук или халат, но не всегда белый. Обязательна только его чистота, цвет может варьироваться. Государственный стандарт также оговаривает внешнее оформление аптек: зеленый крест на дверях, надпись «Аптека» на английском и местном диалекте, место в торговом зале, где клиент мог бы приватно обсудить с аптекарем свои проблемы и подобрать лекарство.

ОСОБЕННОСТИ АПТЕКИ

Аптеки в Индии делятся на государственные, частные,

Аптеки Индии

ОБЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ ДЕЛ

более 850 тыс. аптек в стране:



ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЧАСТНЫЕ АЮРВЕДИЧЕСКИЕ

не менее 200 м² должна быть площадь производственной аптеки

ФАРМАЦЕВТ И ПОКУПАТЕЛЬ

более 1 млн

фармацевтов зарегистрировано

55% из них трудятся в розничных сетях

40 дипломированных фармацевтов в среднем приходится на каждые 100 тыс. населения

70-80% покупателей аптек не обращаются к врачу



ЦЕНЫ

1733%

составляет ценовая разница на дженерик и оригинальный препарат для лечения рака молочной железы²



СЕТИ

Apollo Pharmacy – частная аптечная сеть, представленная по всей стране
2200 аптек открыты 24 часа в сутки
4 тыс. ассортимент
400 продуктов под собственной маркой

АПТЕКА И ИНТЕРНЕТ

10 млрд долл. объем рынка интернет-торговли лекарственными препаратами

на 40–50% снизился оборот обычных аптек из-за распространения интернет-торговли

Emami Frank Ross Ltd – крупнейшая частная аптечная сеть в Восточной Индии
1906 – год основания
123 аптеки в больницах, учебных учреждениях и т.д.

² По данным FirstWorld Pharma (ценовая разница между препаратами на основе летрозол-ла производства швейцарской и местной компаний).

Экзодерил®

ЭКСПЕРТНАЯ ПОМОЩЬ В БОРЬБЕ С ГРИБКОМ

Мощное комплексное решение для борьбы с грибком кожи и ногтя

Грибковые поражения кожи стоп часто сочетаются с грибком ногтей, поэтому рекомендуется использовать комплексный подход в лечении¹

Грибок ногтя



Грибок кожи



Раствор Экзодерил®

Капля глубоко проникает по ногтевым каналам к очагу поражения и убивает грибок²



Крем Экзодерил®

Действие на 3-х уровнях: антимикотическое, антибактериальное, противовоспалительное

Экзодерил® раствор – высокий клинический эффект топической терапии онихомикоза у пациентов с сопутствующей патологией³



Экзодерил® крем – более выраженный микологический эффект при одинаковой противовоспалительной и антибактериальной активности⁴



Развития резистентности после повторной экспозиции исследуемых штаммов к нафтифину (Экзодерил®) отмечено не было, и фунгицидная активность нафтифина в отношении основного возбудителя микоза ногтей и кожи T.Rubrum составила 100%⁵.

340 – Сандоз, 125315, Москва, Ленинградский проспект, д. 72, корп. 3.
Тел.: +7 (495) 660-75-09 • www.sandoz.ru

SANDOZ
a Novartis company

RU1512414733, Рег. номера: П N011273/02, П N011273/01

Материал предназначен для медицинских (фармацевтических) работников

Краткая инструкция по медицинскому применению препарата Экзодерил®. Торговое наименование: Экзодерил®. Международное непатентованное наименование: нафтифин. Лекарственная форма: раствор для наружного применения (РНП); крем для наружного применения (КНП). Показания к применению: грибковые инфекции кожи и кожных складок (tinea corporis, tinea inguinalis), т.ч. межпальцевые микозы (tinea palmarum, tinea pedum); кандидозы кожи; отрубевидный лишай; дерматомикозы (с сопутствующим зудом или без него). Только для РНП: Экзодерил® эффективен при лечении микозов, поражающих области кожи с гиперкератозом, а также в зонах роста волос. Противопоказания: гиперчувствительность к нафтифину; беременность и период лактации. Только для РНП: гиперчувствительность к пропиленгликолю, противопоказано нанесение препарата на раневую поверхность. Только для КНП: гиперчувствительность к бензиловому спирту или другим компонентам препарата. С осторожностью: детский возраст (опыт клинического применения ограничен). Способ применения и дозы: наружно. При поражении кожи Экзодерил® наносит 1 раз в день на пораженную поверхность кожи и соседние с ней участки (приблизительно 1 см здорового участка кожи по краям зоны поражения) после их тщательной очистки и высушивания. Длительность терапии при дерматомикозах – 2 недели (при онихомикозах – до 8 недель), при кандидозах – 4 недели. При поражении ногтей Экзодерил® наносит 2 раза в день на пораженный ноготь. Перед первым применением препарата максимально удалите пораженную часть ногтя ножницами или пилкой для ногтей. Длительность терапии при онихомикозах – до 6 месяцев. Для предотвращения рецидива лечение следует продолжать в течение минимум 2 недель после исчезновения клинических симптомов. Побочные эффекты: в отдельных случаях могут наблюдаться местные реакции: сухость кожи, гиперемия кожи и жжение. Побочные эффекты носят обратимый характер и не требуют отмены лечения. Особые указания: препарат Экзодерил® не предназначен для применения в офтальмологии. Не следует допускать попадания препарата в глаза.

Раствор для лечения онихомикоза, крем – микоза кожи.

⁶ Благодаря качественным характеристикам лекарственных средств.

Лькова С.Г. с соавт. РМЖ Дерматология Аллергология 2015;9: 486–91.

¹ Степанова Ж.В. Грибковые заболевания стоп. Лечащий врач 2003;9: 44–50.

² Сергеев А.Ю. с соавт. Новые концепции патогенеза, диагностики и терапии онихомикозов. Иммунология, аллергология, инфектология гия. 2007, 3, с. 9–16.

³ Бурова С.А. Опыт лечения онихомикозов кистей и стоп местными антимикотиками. Consilium Medicum. Дерматология 2015;1: 12–5.

⁴ Котрехова Л.П. Нафтифина гидрохлорид в терапии микоза стоп, осложненного бактериальной инфекцией и протекающего с выраженной воспалительной реакцией. Вестник дерматологии и венерологии 2015;3:153–160.

⁵ Verma A. et al. Natifine demonstrates potent fungicidal activity against the most common dermatophyte species with no evidence of resistance // J. Am. Acad. Dermatol. 2012, 4, AB119.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПЕРЕД НАЗНАЧЕНИЕМ ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ПОЛНОЙ ИНСТРУКЦИЕЙ ПО ПРИМЕНЕНИЮ.

аюрведические. В первых более строгие правила для персонала (требование диплома) и отпуска лекарств (без рецепта могут и не продать препарат), у части населения и туристов к ним больше доверия. Но по ассортименту и набору услуг такие аптеки мало отличаются от частных.

Apollo Pharmacy – крупнейший частный игрок на аптечном рынке Индии: в сеть входит более 2200 аптек по всей стране, которые работают круглосуточно. В любое время с вопросом можно обратиться в отдел обслуживания клиентов. В ассортимент аптек Apollo Pharmacy входит более 4 тыс. продуктов, в том числе витамины, товары по уходу за детьми, здоровое питание, уход за полостью рта, уход за кожей, средства личной гигиены.

Есть у аптеки и собственный бренд – Apollo Brand Products. На данный момент его представляют около 400 продуктов, в том числе парафармацевтика.

Еще один из ключевых игроков рынка – Emami Frank Ross Ltd, старейшая сеть в Восточной Индии. Ее первая аптека была открыта в 1906 году англичанином по имени Фрэнк Росс. Более ничего об этом человеке не известно, а вот его детище со временем обзавелось собственными патентованными лекарствами – микстурами от кашля, средствами от зубной боли – и фабрикой по производству «полуфабрикатов» для аптечного дела. В 1993 году сеть была куплена FMGG-компанией Emami Group. Сейчас в нее входят 123 аптеки в штатах Западная Бенгалия, Карнатака, Гуджарат и Бхубанешвар. В основном они распо-



лагаются в больницах, учебных заведениях и т.д.

В аптеках, кроме лекарств, продаются товары для детей, парафармацевтика, а также, как ни странно, товары для животных. Кроме того, можно приобрести духи, косметику, бижутерию, даже сувениры. Как и полагается, здесь проходит масса акций для потребителей, развиваются программы лояльности (скидочные карты), активно продвигаются специальные предложения (лекции по профилактике опасных заболеваний, предохранение от нежелательной беременности, курсы для желающих бросить курить или бывших наркоманов и т.д.). А еще практически у каждой аптеки есть приложение для смартфонов, которое позволяет заказывать лекарства онлайн.

Цена на все лекарственные препараты указана на коробке (maximum rental price – максимальная допустимая цена), поэтому такого разброса цен, как в российских аптеках, там не встретить. Зато существует просто катастрофическая разница в цене на оригинальный препарат, произве-

денный западной компанией, и дженерик, произведенный на одной из местных фабрик.

Несмотря на законодательный запрет продажи ряда лекарств без рецепта, на практике это правило соблюдается слабо. Возможно, проверяющие органы недостаточно усердствуют. В любом случае практически все лекарства, в том числе сильнодействующие и наркотические, в Индии можно приобрести без рецепта.

ПО ЗАВЕТАМ ПРЕДКОВ Особняком в индийском аптекарском деле стоит аюрведа – традиционная система народной медицины, которую относят к альтернативной. В стране действует Центральный совет по исследованию древнеиндийской медицины, два правительственных исследовательских центра, работающих в области аюрведы, более 150 научных объединений и центров, специальная программа обучения на врача в вузах, а также университет для подготовки специалистов и исследователей в этой области.

Производство аюрведических лекарств в Индии тоже находится под контролем правительства – их выпускают всего несколько фармацевтических предприятий. Регулируют это на-

правление Департамент индийских систем медицины и гомеопатии Министерства здоровья и системного благополучия правительства Индии и Центральный совет индийской медицины. Словом, внимания к древним методам лечения здесь едва ли не больше, чем к современным, как со стороны пациентов, так и со стороны регулирующих органов.

Поэтому одновременно с обычными в стране действуют аюрведические аптеки. В них можно найти те же средства, которые использовались для лечения тысячи лет назад, но в новых формах выпуска (например, капсулы в желатиновой пленке). В ассортименте по большому счету то, что называют БАД, парафармацевтика, косметика для ухода за кожей и даже косметика декоративная. В принципе, аюрведические средства можно купить и в обычном магазине, и даже в супермаркете.

Говорят, впервые приехать в Индию – все равно что прилететь на Луну. Индийские аптеки, пусть и с крестом на вывеске, покажутся российскому первостольнику непривычными и неудобными. Однако работа там на самом деле та же: к человеку за первым делом клиент обращается, чтобы облегчить страдания, и он надеется на его знания. ♦

ЯРКИЕ НОЧИ ЯСНЫЕ ДНИ

- ❖ НАДЕЖНАЯ КОНТРАЦЕПЦИЯ^{1,2}
- ❖ ТЕРАПИЯ ТЯЖЕЛОЙ ФОРМЫ ПРЕДМЕННОСТРУАЛЬНОГО СИНДРОМА^{1,3}
- ❖ ЛЕЧЕНИЕ АКНЕ СРЕДНЕЙ СТЕПЕНИ ТЯЖЕСТИ^{1,4}
- ❖ СТАБИЛЬНОСТЬ ГОРМОНАЛЬНОГО ФОНА (РЕЖИМ 24 + 4)^{1,5}

КРАТКАЯ ИНСТРУКЦИЯ ПО МЕДИЦИНСКОМУ ПРИМЕНЕНИЮ ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА ЛЕЯ®. Регистрационный номер: ЛП-003298. Международное непатентованное название: дроспиренон + этинилэстрадиол. Фармакотерапевтическая группа: контрацептивное средство комбинированное (эстроген + гестаген). Код АТХ G03AA12. Показания к применению: контрацепция; контрацепция и лечение угревой сыпи средней степени тяжести (acne vulgaris); контрацепция и лечение тяжелой формы предменструального синдрома (ПМС). Противопоказания: тромбозы (венозные и артериальные) и тромбоэмболии в настоящее время или в анамнезе, цереброваскулярные нарушения (в т. ч. в анамнезе), состояния, предшествующие тромбозу в настоящее время или в анамнезе. Наследственная или приобретенная предрасположенность к развитию венозных или артериальных тромбозов, такая как резистентность к активированному протеину С, дефицит антитромбина III, дефицит протеина S, гиперомоцистемия и антифосфолипидные антитела (антигепарин, волчаночный антикоагулянт). Мигрень с очаговыми неврологическими симптомами в настоящее время или в анамнезе. Множественные или выраженные факторы риска венозного или артериального тромбоза; заболевания сосудов головного мозга или коронарных артерий; неконтролируемая артериальная гипертензия; тяжелая дислипидемия, сахарный диабет с сосудистыми осложнениями, серьезные хирургические вмешательства с длительной иммобилизацией; курение в возрасте старше 35 лет; ожирение с индексом массы тела (ИМТ) более 30 кг/м²; обширная травма. Печеночная недостаточность, тяжелые заболевания печени (до нормализации показателей функции печени). Опухоли печени, в т. ч. в анамнезе. Тяжелая почечная недостаточность, острая почечная недостаточность. Надпочечниковая недостаточность. Панкреатит, в т. ч. в анамнезе, если связан с наличием тяжелой триглицеридемии. Выявленные гормонозависимые злокачественные заболевания или подозрение на них. Кровотечение из влагалища неуточненной этиологии. Беременность или подозрение на нее и период грудного вскармливания. Повышенная чувствительность к любому из компонентов препарата Лея®. Непереносимость лактозы, дефицит лактазы, глюкозо-галактозная мальабсорбция (в состав входит лактоза моногидрат). Способ применения и дозировка: внутрь, ежедневно, в течение 28 дней по 1 таблетке без перерывов, приблизительно в одно и то же время. Прием таблеток из новой упаковки начинается на следующий день после приема последней таблетки из предыдущей упаковки. Взаимодействие с другими лекарственными средствами: взаимодействие пероральных контрацептивов с другими лекарственными средствами может привести к «прорывным» кровотечениям и/или снижению контрацептивной надежности. Женщины, принимающие эти препараты, должны временно использовать барьерные методы контрацепции дополнительно к приему препарата Лея® или выбрать другой метод контрацепции. Применение препаратов, индуцирующих микросомальные ферменты печени (например, фенитоин, барбитураты, примидон, карбамазепин, рифампицин; также есть предположения в отношении окскарбазепина, топирамата, фелбамата, гризеофульвина и препаратов, содержащих зверобой продырявленный). ВИЧ-протеазы (например, ритонавир) и неуклеозидные ингибиторы обратной транскриптазы (например, неврирапин) и их комбинации. Во время приема препаратов, влияющих на микросомальные ферменты, и в течение 28 дней после их отмены следует дополнительно использовать барьерный метод контрацепции. Во время приема антибиотиков (таких как ампициллин и тетрациклин) и в течение 7 дней после их отмены следует дополнительно использовать барьерный метод контрацепции. Если в течение этих 7 дней использования барьерного метода контрацепции заканчиваются активные (розовые) таблетки, то следует пропустить прием таблеток плацебо (белых) из текущей упаковки и начать прием таблеток из следующей упаковки препарата Лея®. КОК могут влиять на метаболизм других препаратов, что приводит к повышению (например, циклоспорин) или снижению (например, ламотригин) их концентрации в плазме и тканях. У женщин, принимающих препараты, которые могут увеличивать концентрацию калия в плазме крови, рекомендуется определять концентрацию калия в плазме крови во время первого цикла приема препарата Лея®. Особые указания: перед началом или возобновлением применения препарата Лея® необходимо ознакомиться с анамнезом жизни, семейным анамнезом заболеваний, провести тщательное медицинское и гинекологическое обследование, исключить беременность. Обследование необходимо регулярно повторять. Следует предупредить женщину, что КОК не предохраняют от ВИЧ-инфекции (СПИД) и других заболеваний, передающихся половым путем! Побочные явления (указаны только частые и серьезные, см. полную инструкцию по применению): часто: эмоциональная лабильность, головная боль, тошнота, боль в молочных железах, нагрубание молочных желез, метроррагия, отсутствие менструальноподобного кровотечения, увеличение массы тела. Нечасто: тромбоэмболия легочной артерии, венозная боль в венах. Редко: бронхиальная астма, артериальная и венозная тромбоэмболия. Данные постмаркетингового применения: сообщалось о следующих тяжелых побочных реакциях с неизвестной частотой у женщин, принимающих КОК: венозные тромбоэмболические осложнения, артериальные тромбоэмболические осложнения, повышение артериального давления, новообразования печени. Частота диагностики рака молочной железы среди женщин, принимающих КОК, незначительно увеличена, хотя причинно-следственная связь с употреблением КОК не установлена. Передозировка: лечение симптоматическое. Форма выпуска: таблетки, покрытые пленочной оболочкой, 3 мг + 0,02 мг. По 24 активных таблетки вместе с 4 таблетками плацебо в блистере из ПВХ/ПВДХ/Алю. По 1, 2, 3 или 6 блистеров вместе с кармашком для ношения блистера и инструкцией по применению в картонной упаковке. Перед назначением ознакомьтесь с полной инструкцией по применению.

1. Инструкция по медицинскому применению лекарственного препарата Лея® от 10.11.2015. 2. Hemdál L. et al. Contraception. 2009 Jul; 80(1): 18-24. 3. Yorkers K.A. et al. Obstet Gynecol. 2005 Sep; 106(3): 492-501. 4. Koltun W. et al. Contraception 77 (2008) 249-256. 5. Bressiani B.V. et al. Minerva Ginecol. 2010 Jun; 62(3): 261-6.

Представительство АО «Санofi-авентис групп» (Франция), Россия, 125009, г. Москва, ул. Тверская, д. 22. Тел.: (495) 721-14-00, факс: (495) 721-14-11

Реклама

SARU GETDRZ 16.03.0286

ЛП-003298

ZENTIVA
КОМПАНИЯ ГРУППЫ САНОФИ

Аптека в смартфоне

Иван
Панчин

Как по-настоящему близко подобраться к покупателю? Через его смартфон, который он всегда носит с собой. В поиске новых возможностей аптеки обращаются к мобильным приложениям – они облегчают поиск лекарственного препарата и, значит, приводят клиента в аптеку.



ЧЕМ ХОРОШО МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ?

Прежде всего стоит заметить, что мобильное приложение ни в коем случае не равно ни сайту в Интернете, ни тем более его мобильной версии. Некоторые сайты аптек и аптечных сервисов предоставляют пользователям мобильную версию, которая адаптирована под смартфон, но только адаптирована – то есть минимизирует неудобства просмотра с небольшого экрана.

Мобильное же приложение «заточено» именно на возможности телефона, и у него есть ряд преимуществ перед мобильной версией. Во-первых, функция

отправки push-уведомлений – телефон покупателя сообщит об акциях на определенные препараты или о каких-либо мероприятиях. Во-вторых, приложением удобнее пользоваться: оно разрабатывается с учетом размера экрана телефона (удобные для пальцев пользователя кнопки и т.д.). Самое главное, при работе с этим продуктом учитывается логика конкретной платформы: если операционная система смартфона подразумевает, что рабочий экран можно сместить, проведя пальцем от края экрана, то точно так же будет переключаться и мобильное приложение.

В-третьих, мобильное приложение может задействовать дополнительные опции смартфона – например, при включенной функции GPS оно покажет пользователю не просто аптеки, а ближайшие точки. «Мобильное приложение может само инициировать контакт с покупателем, тем самым увеличивая возвраты в аптеку, – рассказывает Сергей Бобков, руководитель проекта «АптекаРС». – В отличие от SMS или электронной почты отключить уведомления надоедливого мобильного приложения значительно проще. Поэтому пользователи лояльно относятся к акциям, которые получают на мобильном устройстве, если количество уведомлений не переходит разумные пределы. Мобильное приложение может решать задачи расширения ассортимента и географии продаж, сбыта неликвидного товара и обратной связи с покупателем».

В ПОИСКАХ ЛУЧШЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В аптечной сфере представлены мобильные приложения двух видов: сервисы-агрегаторы предложений аптек и бренди-

рованный продукт, то есть приложение-путь-проводитель по одной аптеке (сети аптек).

«Разница между мобильным приложением аптечной справочной и приложением сети аптек та же, что и между их сайтами, – говорит Сергей Бобков. – Если справочная помогает выбрать аптеку или аптечную сеть, то мобильное приложение сети аптек в первую очередь направлено на взаимодействие со своими лояльными покупателями и их удержание». Сервис-агрегатор собирает на своем сайте предложения множества аптек, а на основе сайта разрабатывается приложение (обладающее всеми перечисленными выше плюсами), которое устанавливается непосредственно в смартфон.

Как действует агрегатор? Чаще всего пользователь прихо-

Мобильное приложение может инициировать контакт с покупателем, тем самым увеличивая возвраты в аптеку



УРСОДЕЗ®

УРСОДЕЗОКСИХОЛЕВАЯ КИСЛОТА

Идеально для людей с избыточной массой тела



2 капсулы 250 мг

1 капсула 500 мг

СТАНДАРТ ЛЕЧЕНИЯ ПЕЧЕНИ И ЖКТ

Удобно в применении:

- Теперь однократный прием* ~~2 капсулы 250 мг~~ 1 капсула 500 мг
- Для людей с избыточной массой тела* ~~4 капсулы 250 мг~~ 2 капсулы 500 мг
- Улучшает переносимость терапии статинами

Северная
ЗВЕЗДА
www.ns03.ru

20 лет
рядом с вами

ГАРАНТИЯ
КАЧЕСТВА
GMP

По статистике, 34% пользователей мобильных приложений при поиске информации совершили покупку



дит в него в поиске конкретного средства. Он вбивает название необходимого лекарства, агрегатор демонстрирует, в каких аптеках оно есть и сколько стоит, позволяя выбрать самое выгодное предложение или ближайшую аптеку. Зачастую этот сервис предполагает возможность забронировать препарат в аптеке, чтобы потом забрать его. Также он может содержать дополнительную информацию: способ применения средства, показания/противопоказания, основное действующее вещество, способ применения и т.д.

Говоря об агрегаторах и их приложениях, прежде всего стоит упомянуть «ЗдравСити», в базе которого содержится более 13 тыс. наименований различных лекарств. К сервису подключены аптеки 55 регионов. Приложение «ЗдравСити» адаптировано для платформ iOS и Android. При первом же входе оно определяет ближайшие к пользователю аптеки, а заодно показывает товары дня. Здесь можно оформить заказ на лекарства и выбрать аптеку, в которой удобно их забрать (правда, требуется регистрация). Сервис предоставляет исчерпывающую информацию о товаре, а также интересную опцию подбора аналогов лекарственного средства по желанию пользователя.

БРЕНД ЕСТЬ БРЕНД

Особняком на рынке мобильных приложений стоят брендовые приложения, которые принадлежат конкретной аптеке. «Если на устройстве пользователя уже установлено приложение ваших аптек, то с большой вероятностью он вернется именно к вам, – уверен Сергей Бобков. – Покупателю не надо вспоминать сайты аптек или искать их в поисковой системе, он просто нажимает кнопку и переходит к заказу лекарств. Это повышает узнаваемость логотипа и названия аптек, увеличивает продажи. При правильной организации можно увеличить скорость обслуживания очереди таких покупателей в 3–4 раза. Это особенно актуально для дискаунтеров».

Первой на этот рынок вышла аптечная сеть «Самсон-Фарма» – в 2013 году она выпустила мобильное приложение, которое позволяет заказать лекарство в любой из более 50 аптек сети. Приложение оформлено в фирменных цветах компании – бирюзовый с белым. Оно позволяет найти нужное лекарство, определить ближайшую аптеку, забронировать товар онлайн и по-

лучить без очереди: для этого в аптеках сети появились кассы интернет-бронирования. Сервис позволяет узнать о наличии препарата в определенной аптеке, выбрать ближайшую точку, где есть необходимый продукт, или отдать предпочтение самому выгодному предложению. Самое, пожалуй, приятное, что в поиск встроена подсказка, позволяющая тратить минимум времени на ввод названия. Можно посмотреть каталог по разделам. На его странице также отображаются популярные товары и товары, на которые действует акция. Можно просмотреть и все акции. Также приложение поддерживает дисконтную программу сети. Словом, это грамотно разработанное с учетом как удобства пользователя, так и интересов аптеки приложение.

Брендовые мобильные приложения есть также у аптек «Диасфарм», «Аптека от склада», «Медбилайн», «Планета здоровья», «Фармакопейка» и некоторых других.

КТО В ПЛЮС

Пожалуй, мобильные приложения – вариант для аптечных сетей. Аудитория единичной точки в обычном районе сформирована исключительно по территориальному признаку. Человек, которому удобно зайти в аптеку на углу своего дома, вряд ли предварительно залезет в смартфон, чтобы проверить, есть ли там нужное лекарство. Проще зайти и спросить.

Стоит отметить, что в сервисе по поиску ближайших точек продаж заинтересованы две категории аптек:

- **дисконтеры** – в том случае, если клиент заинтересован в самой низкой цене;
- **аптеки «на бойком месте»** – когда покупатели часто оказываются неподалеку и им удобнее всего зайти именно туда.

Выигрывают и аптеки с самым широким ассортиментом: клиенту, которому потребовалась сравнительно редко встречающаяся в ассортименте аптек позиция, приходится побегать. Мобильное приложение-агрегатор для него спасение.

Как правило, разработчики подобных предложений предлагают аптеке примерно один и тот же набор инструментов. Прежде всего это поиск лекарственных средств по ассортименту сети. Опция «Аптеки на карте» помогает изучить географию аптечной сети и найти ближайшую торговую точку. Здесь же можно узнать информацию о режиме работы, адрес и телефон.

Предоставляет приложение и возможность заказа лекарства: можно заранее забронировать, а то и сразу оплатить заказ с помощью банковской карты или электронных платежей, чтобы в аптеке просто его забрать. Кстати, в этом случае часто предлагают покупателю возможность гарантированно получить товар без очереди. Кроме того, приложение может оповещать пользователя о скидках в аптеке, специальных предложениях и мероприятиях, о подробностях дисконтной программы. Опция «Личный кабинет» сохраняет историю заказов.

Интересная возможность, которую предоставляют мобильные приложения, – продвижение конкретных препаратов. После запуска на первой странице появляются акционные товары или препараты дня. Там же могут отображаться популярные средства. Словом, эта опция – почти то же самое, что «в офлайне» прикассовая зона: покупатель может не удержаться и купить незапланированный товар, который попался на глаза. Как правило, разработчик кастомизирует приложение под конкретную аптеку. Кстати, и приложение сайта-агрегатора, и собственное приложение аптеки чаще всего бесплатны для потребителя.

ЗНАТЬ КЛИЕНТА В ЛИЦО

Конечно, далеко не все клиенты пользуются мобильными приложениями. Для многих (напри-

мер, пенсионеров) телефон так и остается только средством общения. Аудитория мобильных приложений – владельцы смартфонов. Согласно статистике, треть из них – горожане возраста 25–36 лет. 77% – трудоспособные люди: они много работают, как правило, обладают хорошим доходом, много перемещаются по городу. Та же статистика гласит, что 34% пользователей мобильных приложений при поиске информации совершили покупку, а из всей массы пользователей 39% покупали товары/услуги с помощью смартфонов (май 2013, Ipsos MediaCT).

Словом, это на данный момент совершенно определенный и активно развивающийся сегмент рынка, в котором надо вовремя успеть занять место. Как раз сейчас есть шанс оседлать эту волну. ♦

СЕРГЕЙ БОБКОВ, руководитель проекта «Аптекарь»

Основное преимущество мобильных приложений заключается в привлечении платежеспособной аудитории. Средний чек покупки, сделанной с мобильного устройства, в 2–2,5 раза выше обычного. Во-первых, сам смартфон является маркером платежеспособности. Во-вторых, есть покупатели, которые готовы переплатить за скорость обслуживания и экономию времени на поиске лекарств. Разработка мобильного приложения – непростая задача. Пользователь избалован удобными и красивыми приложениями.

Нельзя сделать посредственный продукт, им не будут пользоваться.

Стоимость разработки приложения интернет-аптеки под платформы iOS и Android в студиях начинается от 1,5–2 млн руб., сроки – 5–6 месяцев. Если необходима возможность поиска по карте с функцией бронирования, напоминаний о приеме лекарств или любые другие возможности, то стоимость можно умножать в разы, сроки тоже. Можно, конечно, найти и дешевле, но в этом случае велика вероятность непредсказуемого результата. Прогнозировать окупаемость собственного брендового приложения – непросто. Пользователь приложения может на

основе объемов продаж и маржи. Стоит отметить, что озвученные выше цифры – это стоимость разработки первой версии приложения. Обязательно нужно учитывать расходы на поддержку и доработку приложений. Если сегодня разработать продукт и не развивать, то послезавтра, скорее всего, потребуется если не разрабатывать его с нуля, то перерабатывать значительную его часть. Есть еще одна особенность, которую нельзя упускать из внимания: вся обязанность и расходы по привлечению покупателей в приложения лежат на заказчике.

SaliZink

Новая формула салициловых лосьонов, усиленная цинком, серой и витамином А

Реклама



Лосьон для чувствительной кожи
Мягкое очищение и забота с экстрактом алоэ и экстрактом овса. Лосьон не содержит спирта.
Код заказа: 222868
100 мл



Спиртовой лосьон SOS
Предназначен для быстрой помощи в борьбе с прыщами. Действие лосьона усилено маслом чайного дерева и коллоидным серебром.
Код заказа: 222885
100 мл



Лосьон для жирной и комбинированной кожи
Глубокая детоксикация за счет экстракта лопуха и экстракта календулы. Лосьон не содержит спирта.
Код заказа: 222867
100 мл

Серия средств для ухода за кожей, склонной к появлению прыщей



Поиск сотрудников по букве закона

Хорошие специалисты сегодня на вес золота, и найти квалифицированного провизора или фармацевта – задача непростая. Поэтому заведующие аптеками нередко рассматривают кандидатуры соискателей с медицинским и фармацевтическим образованием, полученным в странах ближнего зарубежья. Насколько законен прием таких специалистов на работу?

Наталья Шпынова

С ОБРАЗОВАНИЕМ И БЕЗ

«В нашу аптеку обратилась соискатель на должность фармацевта. По образованию она медсестра, однако в ходе собеседования предоставила диплом о прохождении профессиональной переподготовки по специальности «фармацевт розничной торговли лекарственными средствами».

Аттестационная комиссия вуза удостоверила право соискателя на профессиональную деятельность в фармации. К диплому выдано приложение, из которого следует, что курс обучения составил 1400 часов, в том числе 500 часов практической стажировки в аптеке. Можем ли мы принимать таких специалистов на должность фармацевта? Если

да, то на какой документ делать ссылку?» Примерно так звучит один из самых частых вопросов к юристу. Ответить на него не так просто, как кажется.

Если руководствоваться буквой закона, то не все сотрудники аптеки обязаны иметь фармацевтическое образование. Например, оно не требуется работникам склада, уборщикам. То же самое касается консультантов в зале – при условии, что их профессиональная деятельность никак не связана с отпусканием и хранением лекарств. Однако эта должность предполагает наличие определенных знаний о применении тех или иных препаратов или косметики, поэтому среднее медицинское образование точно не повредит.

Если сотрудник осуществляет фармацевтическую деятельность, связанную с отпусканием, изготовлением и хранением лекарственных средств, то фармацевтическое образование он иметь обязан. Данное требование касается и руководящих работников аптеки.

НА ВСЕХ УРОВНЯХ

В примере, приведенном в самом начале статьи, соиска-



THIS CITY NEVER SLEEPS, ИЛИ СИНДРОМ МЕНЕДЖЕРА

Термин «синдром менеджера» возник в 1984 году в среде американских психиатров для обозначения невротического расстройства, возникающего на фоне непрерывного длительного эмоционального и интеллектуального перенапряжения. Молодые, ориентированные на достижение успеха и зарабатывание денег мужчины и женщины полностью погружались в работу, игнорируя необходимость восстановления сил, общение с друзьями и близкими, отказываясь от хобби и увлечений, забывая про отпуск и выходные. Когда же чувство

усталости брало верх и они давали себе отдых, отпуск не приносил желаемого облегчения или же эффект был крайне непродолжительным: отдохнуть и отоспаться уже не получалось. Наряду с банальной усталостью появлялись еще ряд других симптомов: апатия, пессимизм, депрессии, снижение концентрации внимания и работоспособности, перепады настроения и злоупотребление алкоголем, отсутствие сил на минимальную физическую нагрузку, усталость и, как это ни парадоксально, бессонница.

Сон, который, казалось бы, так нужен измотанному работнику, и тот подводил. По счастью, синдром менеджера излечим, но предстоит большая работа. Для начала надо снова научиться отдыхать и полноценно спать. При выборе метода терапии бессонницы врачи советуют ориентироваться на ее продолжительность. Если бессонница острая, то есть продолжается менее 3 месяцев, то можно на непродолжительное время прибегнуть к помощи снотворного. Если же бессонница хроническая, то на первое место выходит комплексная

терапия: работа с психологом, правильная расстановка приоритетов, полноценное общение с близкими, отказ от вредных привычек, увеличение физической активности, соблюдение гигиены сна. Это длительный процесс, и, чтобы не усложнять его отсутствием ночного отдыха, на первых порах врачи также рекомендуют прием снотворных средств. И в первом, и во втором случае важно, чтобы выбранное снотворное не просто ускоряло засыпание, но и обеспечивало продолжительный качественный сон без пробуждений среди ночи. И тогда точно все получится!

На правах рекламы

Валокордин® - Доксиламин

капли для приёма внутрь 25 мг/мл

СНОТВОРНОЕ СРЕДСТВО



для симптоматического лечения периодических нарушений сна (затруднения засыпания и ночные пробуждения) у взрослых

- ✓ сокращает время засыпания
- ✓ увеличивает длительность и качество сна
- ✓ жидкая форма
- ✓ индивидуальное дозирование

Реклама

тель претендует на должность фармацевта, то есть фармацевтическое образование для него обязательно. Медицинский работник должен предоставить документ, подтверждающий прохождение переподготовки по фармацевтическому профилю. Соответствующая норма закреплена Федеральным законом №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» (в ред. от 29.12.2015). В п. 2 ч. 1 ст. 100 закона указано, что право на осуществление фармацевтической деятельности в РФ имеют лица, получившие фармацевтическое образование в России в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами, утверждаемыми в порядке, который определен законодательством страны.

Органы местной исполнительной власти дополнительно определяют статус вузов, выпускники которых могут быть допущены к фармацевтической деятельности. Так, Департамент здравоохранения города Москвы обязывает такие учреждения, помимо государственной аккредитации федерального уровня, получать лицензии Городской службы лицензирования и аттестации образовательных учреждений педагогических кадров на реализацию программы по специальности «фармация». Соответственно, будущий работник первого стола в столице обязан предоставить диплом аккредитованного и получившего лицензию вуза.

КАДРЫ СОЮЗНЫХ ГОСУДАРСТВ

Фармацевты из Белоруссии и Украины – частые претенденты на вакансии в аптеках России. Однако далеко не каждый из них может по закону получить заветную должность.

Часть 3 ст. 97 Договора о Евразийском экономическом союзе определяет процедуры, которые такие кандидаты должны пройти, чтобы их образование было признано на территории другой страны, входящей в ЕАЭС.



Работодатели вправе запросить нотариальный перевод документов об образовании, а также направлять запросы в образовательные организации, выдавшие документы.

Как следует из российского закона 323-ФЗ, перед трудоустройством в аптеку РФ перво-степенник должен предоставить перевод документов о фармацевтическом образовании и пройти экзамен, который принимает аттестационная комиссия. Схема этой процедуры закреплена в «Инструкции о порядке проведения специальных экзаменов для лиц, получивших медицинскую и фармацевтическую подготовку в иностранных государствах и претендующих на право заниматься медицинской

Фармацевты из Белоруссии и Украины – частые претенденты на вакансии в аптеках России

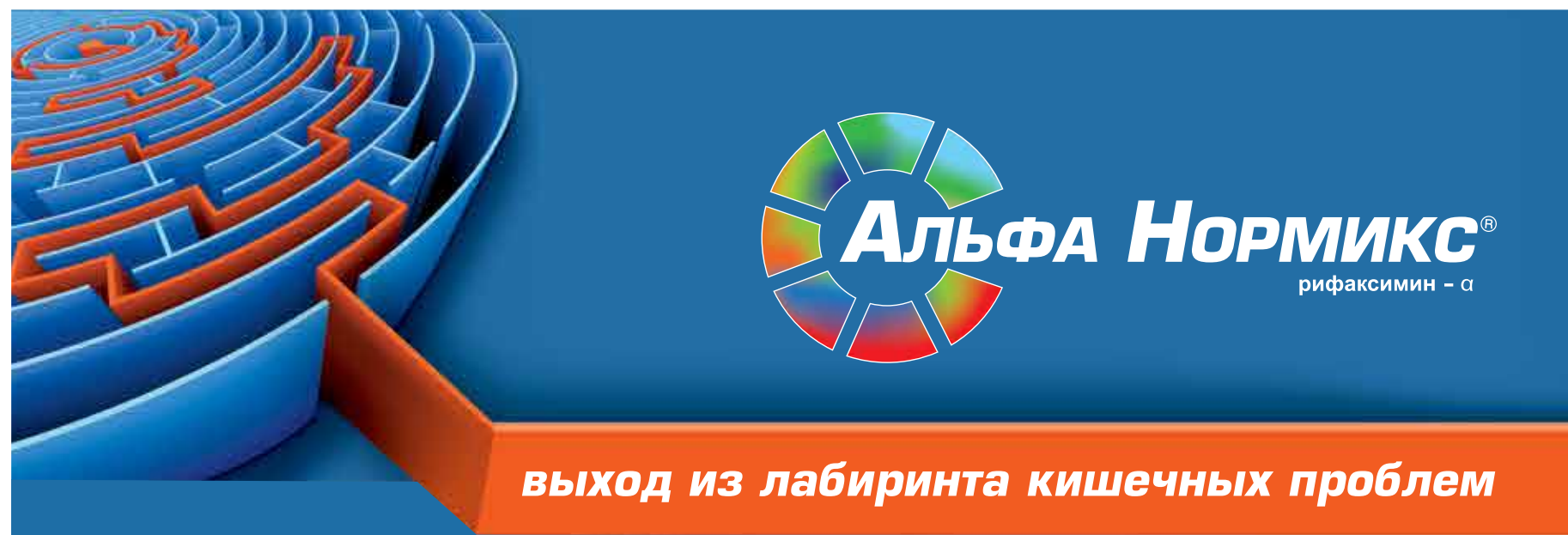
и фармацевтической деятельностью в Российской Федерации» (утв. приказом Минздрава РФ от 26.07.2000 №284 в ред. от 29.03.2006).

Таким образом, граждане союзных с Россией государств уравниваются в правах с гражданами государств дальнего зарубежья. «Согласно п. 1 ст. 23 Федерального закона «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» соответствующие органы государственной власти должны дать согласие на наличие законной силы этих документов на территории России, – комментирует юрист Владимир Резник. – Если эквивалентности документов иностранных государств об образовании и об ученых званиях и выдача свидетельства о признании или эквивалентности документов не установлены соответствующим межправительственным или межведомственным

органом (с участием Министерства образования и науки РФ), решение о признании и об установлении эквивалентности принимает Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки. Туда и должен обратиться соискатель на вакантную должность».

ВАШИ ДОКУМЕНТЫ!

Среди документов, которые обязан предоставить кандидат на должность провизора, не имеющий российского гражданства, должны быть разрешение на временное проживание и вид на жительство. Наличие прописки или регистрации по месту жительства на территории нашей страны сегодня не обязательно. Соискатель, которому заваптекой поставил условие предъявить местную прописку, вправе обратиться в трудовую инспекцию. Администрация аптеки в первую очередь изучает профессиональные качества потенциального сотрудника и соответствие пакета его документов букве российского законодательства. ♦



- Антибиотик с минимальным всасыванием [$<1\%$]¹
- Широкий антибактериальный спектр^{1,2}
- Уменьшает проявления диареи, вздутия, боли в животе, связанные с синдромом избыточного бактериального роста³
- Снижает выраженность симптомов и предотвращает рецидивы у больных с дивертикулезом^{4,5}
- Уменьшает продолжительность заболевания у больных с ОКИ и диареей путешественника^{6,7}



1. Scarpignato C et al. *Chemotherapy*, 2005; 51 (Suppl 1): 33 (по данным исследования *in vitro*).
2. Zaniolo O et al *Farmeconomia e percorsi terapeutici* 2005; 6(1):5-20 (по данным исследования *in vitro*).
3. P. Meyrat et. al, *Aliment Pharmacol Ther* 2012; 36:1084-1093.
4. Colecchia A et al *World J Gastroenterol* 2007;13:264-269.
5. Bianchi M et al. *Aliment Pharmacol Ther*. 2011;33:902-910.
6. Macias Parra M et al. *Rev Enf Inf Ped* 2002;16:23-28.
7. Steffen R et al. *Am J Gastroenterol* 2003;98:1073-1078.

ОКИ - острые кишечные инфекции

[illegible]

Реклама

ALFA WASSERMANN

ООО «Альфа Вассерманн»
115114, г. Москва, Дербеневская наб., 11 А,
сектор 2, офис 74. Тел./факс: (495) 913-68-39

О должности заведующей, протоколах и стационаре

Юридическая служба
ААУ «СоюзФарма» отвечает
на вопросы аптек.



ВОПРОС:

Сколько времени в архиве аптеки должен храниться Протокол согласования цен на ЖНВЛП?

ОТВЕТ:

Ни положения Постановления Правительства РФ от 29.10.2010 №865 «О государственном регулировании цен на лекарственные препараты, вклю-

ченные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов», ни Постановление Правительства РФ от 03.02.2016 №58, которое вносит изменения в Постановление Правительства РФ №865, не содержат требований по обязательному хранению протокола согласования цен на ЖНВЛП.

Иными действующими нормами данный вопрос также не регламентирован. Однако, на наш взгляд, следует обратить внимание, что согласно ч. 1 ст. 4.5 КоАП РФ нарушители в сфере государственного регулирования цен (тарифов) могут быть привлечены к ответственности в течение одного года со дня совершения административ-

ного правонарушения. Таким образом, протокол согласования цен на ЖНВЛП следует хранить в аптечной организации не менее одного года с момента реализации последнего лекарственного препарата, цена которого была зафиксирована в данном протоколе.

ВОПРОС:

Возможен ли отпуск из аптек лекарственных средств, в инструкции к которым указано «для стационаров»?

ОТВЕТ:

Федеральным законом от 12.04.2010 №61-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «Об обращении лекарственных средств» не предусмотрена такая группа

лекарственных средств, как лекарственные средства «для стационаров».

До 1 июля 2013 года применялась норма п. 1.2 «Инструкции о порядке выписывания лекарственных средств и оформление рецептов и требований накладных», утвержденной Приказом Минздравсоцразвития РФ от 12.02.2007 №110 (ред. от 26.02.2013), согласно которой запрещено выписывание рецептов на лекарственные препараты, используемые только в медицинских организациях: эфир наркотный, хлорэтил, фентанил (кроме трансдермальной лекарственной формы), сомбревин, калипсол, фторотан, кетамин и др. Однако Приказом Минздрава от 26.02.2013 №94н применение данной нормы было отменено.

На сегодняшний день существует запрет для медицинских работников выписывать рецепты на лекарственные препараты,

которые в соответствии с инструкцией по медицинскому применению используются только в медицинских организациях. Данная норма закреплена в п. 6.1. Порядка назначения и выписывания лекарственных препаратов, утвержденного Приказом Минздрава РФ от 20.12.2012 №1175н.

Росздравнадзор в своем Письме от 28.07.2004 №1290/04 «Об упаковке лекарственных средств» разъяснял, что лекарственные средства в групповой упаковке, предназначенной для стационаров, подлежат реализации только в лечебно-профилактических учреждениях. При этом не допускается разделение групповых упаковок с целью их реализации в розничной сети. Полагаем, что лекарственные препараты, используемые только в медицинских организациях (стационарах), имеющие на групповой упаковке или

в каком-либо сопроводительном документе надпись «для стационаров», не следует реализовывать в розничной продаже населению.

Действующие нормы законодательства не закрепляют обязанности поставщиков лекарственных препаратов уведомлять аптечные орга-

низации о том, что тот или иной препарат применяется только в медицинских организациях. При заказе следует уточнять информацию о препарате, иначе вероятно привлечение к ответственности за нарушение правил реализации лекарственных средств.

ВОПРОС:

Обязательна ли в аптеке должность «заведующий»?

ОТВЕТ:

Постановлением Правительства РФ от 22.12.2011 №1081 (ред. от 15.04.2013) «О лицензировании фармацевтической деятельности» одним из лицензионных требований является наличие у соискателя лицензии работников, заключивших с ним трудовые договоры, деятельность которых непосредственно связана с розничной торговлей лекарственными препаратами, их отпускком, хранением и изготовлением, имеющих для осуществления фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств для медицинского применения высшее или среднее фармацевтическое образование, сертификат специалиста.

Этим же постановлением предусмотрена необходимость наличия у руководителя организации, деятельность которого непосредственно связана с розничной торговлей лекарственными препаратами, их отпускком, хранением, перевозкой и изготовлением, высшего фармацевтического образования и стажа работы по специальности не менее 3 лет либо среднего фармацевтического образования и стажа работы по специальности не менее 5 лет, сертификата специалиста.

Приказ Минздрава от 08.10.2015 №707н предусматривает возможность существования в аптечной организации должности заведующего аптечной организацией.

Следует заметить, что ни один нормативный акт не обязывает иметь в аптечной организации определенные должности, в том числе и заведующего аптечной организацией. В случае если у аптечной организации нет необходимости в данной должности, то ее может и не быть в аптеке. ♦



НОВОЕ ИМЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ТРАВ И СБОРОВ АО «КРАСНОГОРСКЛЕКСРЕДСТВА»



ФармаЦвет® сохраняет все самое лучшее, созданное заводом АО «Красногорсклексредства» с 1938 года. Традиционно качественные травы и сборы с новым именем и в новой упаковке.



143444, Россия, Московская область, г. Красногорск, мкр. Опалиха, ул. Мира, 25 • www.krls.ru • krls@krls.ru • Реклама

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

НОВОЕ ИМЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ТРАВ И СБОРОВ АО «КРАСНОГОРСКЛЕКСРЕДСТВА»

ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ТРАВЫ И СБОРЫ, ПРОИЗВЕДЕННЫЕ НА ЗАВОДЕ
АО «КРАСНОГОРСКЛЕКСРЕДСТВА», ПОЛУЧИЛИ СОБСТВЕННОЕ ИМЯ

Заинтересованные стороны, и зачем им это нужно:

	ПОКУПАТЕЛЮ	проще отличить ФармаЦвет® от других производителей, легче произнести и запомнить название продукта.
	ФАРМАЦЕВТУ	удобнее находить нужную форму и консультировать покупателя по его запросу.
	ПРОИЗВОДИТЕЛЮ	наличие имени дает дополнительную защиту от подделок. Маркетинговая поддержка работает на конкретный бренд ФармаЦвет®, а не на весь широкий рынок трав и сборов, что не менее важно для аптек и для покупателей.

ДИЗАЙН УПАКОВКИ СТАЛ БОЛЕЕ СОВРЕМЕННЫМ И УДОБНЫМ

Что изменилось и как это отразится на ежедневной работе:

Дизайн пачек становится более современным, но остается узнаваемым. При этом сам продукт (состав, качество, граммаж и другие продуктовые параметры) не меняется. Смена упаковок будет происходить постепенно. Некоторое время в аптеках можно будет встретить сразу два варианта одного и того же продукта: привычные и новые упаковки, под маркой ФармаЦвет®.

СОХРАНЯЕТСЯ

- **Визуальная преемственность** изображений трав помогает их легко узнавать на полках аптек
- **Прежние названия** лекарственных трав и сборов дают возможность покупать и предлагать покупателям продукты по привычным наименованиям
- **Штрих-коды на пачках** остаются неизменными и не потребуют обновления в базах данных



МЕНЯЕТСЯ

- ◀ **Появляется новое имя ФармаЦвет®** – теперь продукт можно узнать не только по знаку завода-производителя в виде трилистника
- ◀ **Усиливается цветовая дифференциация:** зеленые пачки – монотравы, желтые пачки – сборы
- ◀ **Пиктограммы формы выпуска** делают продукт удобным для поиска и использования: фиолетовый ярлычок обозначает «фильтр-пакеты», красный ярлычок – «насыпная пачка»



Реклама

Специальное предложение от Протека

выгодно купить, легко продать

ЖНВЛП

ОТС

ВИТАМИН С

Витамин С (лекарственное средство) показан для лечения и профилактики гиповитаминоза С. Витамин С рекомендуют для возмещения недостатка витамина С при простуде и повышенной температуре; для повышения иммунитета и реабилитации организма после болезни, при стрессовых ситуациях, курильщикам.

ЖНВЛП

Рх

БАКТИСУБИЛ

Капсулы №20, 35 мг для лечения острой и хронической диареи различного генеза (включая инфекционную), кишечного дисбактериоза (особенно после лечения антибиотиками широкого спектра действия), энтерита, энтероколита; профилактики и лечения нарушений функции кишечника, вызванных химио- или радиотерапией.

ЖНВЛП

ОТС

РИОФЛОРА

Инновационный пробиотик, предназначенный для противодействия негативному влиянию антибиотиков на микрофлору кишечника, способствует быстрому восстановлению нарушенного баланса. Прием РиоФлоры с первого дня лечения антибиотиком может предотвратить его отрицательное влияние на кишечную микрофлору.

ЖНВЛП

ОТС

ПРОКТОСЕДИЛ М КАПСУЛА ПРОКТОСЕДИЛ МАЗЬ

Препараты для лечения геморроя и анальных трещин в комбинациях. Противовозудные, местноанестезирующие, противовоспалительные средства. Блокируют болевые рецепторы (цинхокаин), ингибируют образование ПГ и др. медиаторов воспаления (гидрокортизон), активны в отношении ряда грамположительных и грамотрицательных микроорганизмов (фрамицетин).

ЖНВЛП

Рх

ДОНА

Препарат показан при артрозах различных локализаций. Оказывает стимулирующее воздействие на восстановление хрящевой ткани, также обладает противовоспалительным, обезболивающим, хондротекторным, анаболическим, антикатаболическим действиями. Формы выпуска: ампулы, саше, таблетки.

ЖНВЛП

ОТС

ГОМЕОСТРЕС

Гомеостресс способствует облегчению симптомов стресса у детей с 3 лет и взрослых. Физиологично и направленно действует на ключевые проявления стресса днем и ночью благодаря комплексному действию природных компонентов. Уменьшает симптомы стресса днем, нормализует сон – в 2 раза меньше ночных пробуждений.

ЖНВЛП

ОТС

ВИТАМИН Е ЗЕНТИВА

Оказывает антиоксидантное действие, участвует в биосинтезе гема и белков, пролиферации клеток, тканевом дыхании, других важнейших процессах тканевого метаболизма, предупреждает гемолиз эритроцитов, снижает повышенную проницаемость и ломкость капилляров.

ЖНВЛП

ОТС

МЕМОПЛАНТ

Улучшает кровообращение и энергоснабжение головного мозга. Способствует повышению стрессоустойчивости и умственной работоспособности. Улучшает память, повышает концентрацию внимания и интеллектуальные возможности.

ЖНВЛП ЖНВЛП Не ЖНВЛП ОТС/Рх Разрешен для приема детям

Готовь сани летом: профилактика простуды и гриппа

Елена
Мышонкова

Бытует мнение, что подхватить простуду или грипп можно только осенью или зимой. Однако беспристрастная статистика гласит: в течение года показатель заболеваемости ОРВИ не опускается до нуля, он плавно меняется от минимума к максимуму и обратно. В то же время риск простуды возрастает в холодную погоду и межсезонье, когда колебание температур может пошатнуть иммунитет. Как подготовиться к возможной угрозе?



ПРЕВЕНТИВНЫЕ МЕРЫ

Как известно, лучше принять меры профилактики заболевания, чем потом лечить его. Задуматься о подготовке к сезону простуд желательно еще в теплое время года, позволив организму накопить силы, чтобы отразить атаки вирусов. Существует

несколько простых правил, которые рекомендуется соблюдать.

Во-первых, надо обратить внимание на свой рацион – есть больше свежих овощей и фруктов. В них много полезных витаминов и минералов, без которых невозможна нормальная жизнедеятельность организма. С при-

ближением холодов медики рекомендуют употреблять более калорийную пищу, богатую животными жирами. Это необходимо для усиления обмена веществ и активной выработки энергии в организме.

Во-вторых, как известно, «если хочешь быть здоров – закаляйся». Непродолжи-

тельный контрастный душ по утрам не только придаст заряд бодрости, но и укрепит организм. Если водные процедуры по каким-то причинам не подходят, можно пересмотреть условия в квартире. Желательно, чтобы температура в жилом помещении не поднималась выше 20 °С, особенно ночью. Лучше воспользоваться лишним одеялом, чем включать обогреватель на полную мощность. Сон в прохладном помещении улучшает обмен веществ. Ученые утверждают, что высокая температура воздуха блокирует выброс в организме гормона роста и мелатонина, которые замедляют процесс старения.

В-третьих, с приближением сезона простуд в список ежедневных гигиенических процедур должны войти полоскание горла и промывание носовых ходов прохладной водой или раствором морской соли. Так вы поднимете местный иммунитет и укрепите защиту от инфекций.

ЭФФЕКТИВНАЯ ПОМОЩЬ

К сожалению, не все ответственно подходит к своему здоровью, поэтому число чихающих и кашляющих людей в магазинах, общественном транспорте и в офисах в период подъема заболеваемости остается весьма большим. Характерные симптомы ОРВИ проявляются в течение 1-2 дней после заражения. Чувство разбитости, слабость, раздражитель-

ность, головная боль, ломота в мышцах – повод для начала лечения. Поскольку респираторно-вирусная инфекция проявляется целым букетом симптомов (повышенная температура, насморк, боль в горле, кашель), оптимальным выбором для борьбы с ней станет комбинирован-



Использование комбинированных препаратов облегчает процесс лечения простуды

ный препарат. Благодаря сочетанию различных терапевтических эффектов активных компонентов он не только снимает симптомы простуды и гриппа, но и сводит к минимуму риск осложнений. Использование комбинированных препаратов заметно облегчает про-

цесс лечения – нет необходимости принимать несколько разных лекарств. К тому же оно заметно сказывается на стоимости терапии, что сегодня для многих пациентов является определяющим фактором при выборе средства.

Заботьтесь о себе и будьте здоровы! ♦

«Антигриппин-АНВИ» – новая встреча с легендой



Первая рецептура «Антигриппина» появилась в 70-х годах прошлого века. Тогда препарат представлял собой кисловатый с горчинкой порошок, завернутый в хрусткую бумагу, и изготавливался только в производственных отделах аптек. «Антигриппин» сразу зарекомендовал себя как эффективное средство от симптомов ОРВИ и гриппа, оберегающее пациента от грозных осложнений. Однако наладить промышленный выпуск быстро ставшего дефицитным лекарства не получилось: из-за химического взаимодействия некоторых компонентов в составе порошка он мог храниться не более 3 месяцев. Ученые НИИ гриппа РАМН и специалисты ЗАО НПО «Антивирал» вернулись к старым аптечным прописям и возродили тот самый «Антигриппин», который теперь стал доступен каждому больному. И называ-ется «герой нашего времени» «Антигриппин-АНВИ». В современной формуле препарата активные компоненты разделены на две капсулы, которые следует принимать одновременно. Это позволило продлить срок хранения «Антигриппина-АНВИ» до 2 лет и наладить его массовое

производство. Капсула зеленого цвета «А» содержит ацетилсалициловую кислоту – 0,25 г, аскорбиновую кислоту – 0,3 г, рутин – 0,02 г. В состав капсулы белого цвета «Б» входит метамизол – 0,25 г, дифенгидрамин (димедрол) – 0,02 г, кальция глюконат – 0,1 г. Великолепно подобранная формула препарата «Антигриппин-АНВИ» позволяет направленно воздействовать на все ключевые моменты патологического процесса. Ацетилсалициловая кислота в рецептуре препарата обеспечивает противовоспалительное, жаропонижающее и обезболивающее действие. Метамизол натрия, усиливая ее эффект, быстро снимает боль, воспаление и лихорадку. Аскорбиновая кислота (витамин С) обладает выраженными антиоксидантными свойствами, повышает сопротивляемость организма инфекциям и препятствует образованию свободных радикалов. Ангиопротектор рутин уменьшает проницаемость капилляров, отечность и воспаление, укрепляет сосудистую стенку. Кальция глюконат также снижает ломкость сосудов, регулирует обмен кальция и фосфора, а также оказывает антиаллергическое действие. И, наконец, дифенгидрамин, антигистаминное средство, обладающее противовоспалительным эффектом, устраняет гиперемию, заложенность носа и отек слизистых. «Антигриппин-АНВИ» по сей день является незаменимым помощником в борьбе с ОРВИ и гриппом.

Язык мой – друг мой

Виталий
Карюков

Во все времена люди внимательно слушали тех, кто обладал ораторским искусством и даром убеждения. Человек подсознательно реагирует на манеру выступающего выражать свои мысли, тембр и интонацию его голоса, невербальные сигналы: мимику, жесты, выражение лица и многое другое. Тем не менее главное, конечно же, смысл сказанного. Не зря первая строчка Евангелия от Иоанна начинается с фразы «В начале было слово...».

Вам ничего
не нужно?

Вас интересует
что-то
конкретное?

ВОПРОСЫ-ПОМОЩНИКИ

Перефразируя известное выражение, можно сказать, что «как клиента встретишь, так и продажи пойдут». Приветствие – едва ли не самое важное в работе первостольника. Казалось бы, есть множество фраз. Однако известно, что многие из привычных для нас слов могут легко отпугнуть посетителя.

«Первостольнику лучше не задавать потенциальному покупателю вопрос «Чем вам помочь?». На «помощь» люди реагируют не очень хорошо, – рассказывает тренер по продажам с 15-летним стажем работы Альфия Галинурова. – Правильнее спросить: «Вас интересует что-то конкретное?» На это клиент, как правило, откликается более охотно и говорит, за чем именно при-

шел, или рассказывает о своей проблеме и спрашивает у первостольника совета. Люди обычно заходят в аптеку не просто так, а за чем-то определенным. Таким образом, конкретная цель (завязать разговор) будет достигнута. Тренер рекомендует рассматривать каждого зашедшего в аптеку как потенциального покупателя, даже если он просто забежал переждать ливень. Если с таким гостем грамотно поработать, он может прийти за покупками еще, и не раз.

Некоторые продавцы начинают общение с клиентом с вопроса: «Вам ничего не нужно?» И, как правило, слышат: «Ничего не нужно». Каков вопрос, таков и ответ. Лучше произнесите: «О каком лекарстве вы хотели бы узнать подробнее?» Это открытый вопрос, который предполагает развернутый ответ и поможет «разговорить» клиента.

Ни в коем случае нельзя начинать диалог с фраз типа «Что вы будете покупать?» или «Какое лекарство вы выбрали?». Во-первых, слово «покупать» –

это уже одна из форм давления на клиента: он еще ничего не решил, а вы уже записали его в покупателя. У людей очень большой «заряд на деньги», и слово «купите» может вызвать негативную реакцию. Лучше сказать: «Вы можете приобрести этот товар у нас в аптеке».

«Бывает ситуация, когда посетитель явно хочет что-то попросить, например средство от «неудобной» болезни, но стесняется, – продолжает Альфия Галинурова. – Тогда вопрос можно перефразировать, например, так: «Вам что-то показать?» или «Вы подбираете лекарство для себя?». Так или иначе, подобные вопросы-помощники помогут установить контакт с покупателем и начать с ним работу».

ЗАПРЕТ НА НЕГАТИВ

Первостольнику необходимо исключить из своего лексикона слово «нет». Например, произнеся фразу «У нас сейчас нет этого лекарства», он автоматически снижает объем продаж. Рекомендуется говорить: «Сейчас в наличии есть аналог этого лекарства, давайте я вам его покажу».

Еще один способ настроить против себя клиента – указать на его ошибку. Фраза «Вы меня не так поняли» попадает под запрет: люди не любят чувствовать себя неправыми, и тем более не любят, когда им на это указывают. Лучше сказать: «Я, должно быть, неправильно выразилась»,



ДИМЕКСИД ГЕЛЬ

Гель для наружного применения 25%, 30 г.

Показания

- Для снятия болевого синдрома при комплексной терапии ревматоидного артрита, болезни Бехтерева, деформирующего остеоартроза, артропатии, радикулита, невралгии тройничного нерва;
- для лечения ушибов, повреждения связок, травматических инфильтратов;
- при терапии узловатой эритемы.

Преимущества:

- Готовая к применению форма, концентрация 25%;
- Не требуется компрессов и аппликаций;
- Не имеет резкого запаха, быстро впитывается, не оставляя на коже следов;
- Совместим с гепарином, антибактериальными ЛС, НПВП и др.

ВАЛЕМИДИН®

Комбинированный состав:

- Валериана
- Пустырник
- Боярышник
- Мята
- Димедрол*

Преимущества:

- Скорая помощь при остром стрессе, нервном эмоциональном возбуждении и тревожности;
- Не ухудшает память и мышление;
- Не содержит фенотербитал;
- Не вызывает зависимости и привыкания.

*Малая доза димедрола повышает эффективность и взаимодействие лекарственных настоек



НИТРОСПРИНТ

Нитроглицерин

Показания

- купирование приступов стенокардии;
- профилактика приступов стенокардии перед физической нагрузкой.

Преимущества

- Действие начинается быстро, в течение 1 минуты;
- эффективнее и дешевле (1 доза) подъязычной таблетки нитроглицерина*;
- прозрачный флакон, пациент и врач видят остаток препарата;
- 300 доз, 4 года срок хранения.

*В сравнении с сублингвальными таблетками нитроглицерина ООО «Фармамед».

ИЗАКАРДИН

Изосорбида динитрат

Показания

- купирование и профилактика приступов стенокардии, в т.ч. перед физической нагрузкой;
- острый инфаркт миокарда, в т.ч. осложненный острой левожелудочковой недостаточностью.

Преимущества

- Высокая скорость купирования приступа и длительный терапевтический эффект до 2 часов;
- предотвращение следующих за болевым приступом ряда безболевыми эпизодами ишемии миокарда;
- мягкое гипотензивное действие; низкая вероятность развития ложной толерантности и тахифилаксии.

Россия, Санкт-Петербург,
5-й Верхний пер., 19
(812) 647 02 46,
farmamedspb.ru
фармамед.рф

Фармамед.РФ



что позволит разрядить обстановку и построить разговор дальше.

Излишне напоминать и о вреде нетерпения, которое может проявить первостольник в отношении посетителя, рассматривающего лекарственные препараты. Прекрасный пример можно увидеть в фильме «Берегись автомобиля». Андрей Миронов в роли продавца Семицветова на реплику клиента «Да так – просто смотрю» возмутился: «Вы в зоопарке, что ли? Идите туда и смотрите». Такое хамское поведение, конечно, редкость, но умение держать себя в руках пригодится каждому фармацевту.

Также первостольнику важно помнить: нельзя начинать разговор с рекламы собственной аптеки. Покупателя больше интересуют личные проблемы со здоровьем, а не то, в каком замечательном учреждении он оказался. «Необходимо понять, что человека беспокоит и что у него болит», – поясняет Альфия Галинурова. – Надо очень внимательно его выслушать, проявляя реальную заботу, и выяснить симптоматику. Кроме того, есть ноу-хау – прием, позволяющий быть настойчивым, но не навязчивым продавцом. Через ключевые слова и вопросы можно понять, находится ли человек с вами в общении и нужно ли ему это. Порекомендовав лекарство, можно спросить: «Что вы думаете об этом?», «Что скажете?» или «Как вам это?». Эта группа вопросов помогает постоянно поддерживать двусторонний

контакт с клиентом и интересоваться его мнением».

Еще одно слово, которое категорически нельзя произносить в процессе продажи, – «проблема». Оно негативно окрашено и работает своеобразным «стоп-сигналом» для клиента. Не нужно говорить: «Я понимаю вашу проблему». Лучше замените слово «проблема» словом «ситуация»: «Я хорошо понимаю вашу ситуацию».

Желательно также не употреблять фразы «Не бойтесь», «Не волнуйтесь». Человек уже пришел к вам с проблемой, и у него волнений достаточно. Лучше сказать: «Вы можете быть спокойны, это лекарство обязательно поможет».

В черном списке хорошего фармацевта и словосочетание «вы должны». Покупатель вам ничего не должен. У него всегда есть выбор. В том числе – приобрести лекарство у вас или в другой аптеке.

ИЗБАВЛЯЕМСЯ ОТ ПАЗИТОВ

Чтобы не потерять доверие и авторитет в глазах посетителя, не используйте в речи уменьшительные слова: микстурка, таблеточки. Вы можете прибегнуть к ним только в одном случае – если клиент с вами говорит так же. Это будет сигналом, что вы его слышите.

«Я не рекомендую использовать в своей речи частицу «но»: «Это дорогое лекарство, но очень качественное». «Но» противопоставляет слова, произнесенные продавцом до

и после частицы, – объясняет бизнес-тренер. – Лучше заменить ее союзом «и»: «Это дорогое лекарство и в то же время очень качественное. Вы останетесь довольны!» Кроме того, часто в речи продавцов я слышу: «Как бы», «Типа», «Ну...». Нужно исключить эти слова из своего лексикона. Речь первостольника, использующего слова-паразиты, выглядит непрофессионально. Сразу снижается доверие к нему. Попробуйте вставлять «вредные» слова в свою речь через слово. Уверю вас, через несколько минут вы начнете их слышать, потом начнете заменять другими, а далее возьмете под контроль».

НЕ СПОРЬ И НЕ НАВЯЗЫВАЙ

Есть фразы, благодаря которым общение может выглядеть как навязывание. Люди этого не любят. Например, фразу «Я предлагаю вам это лекарство» лучше заменить фразой «Вы можете выбрать вот это лекарство». Тем самым вы даете клиенту выбор, у него не будет ощущения, что ему что-то пытаются навязать.

Некоторые продавцы считают себя более сведущими в вопросах лечения и любят делиться «экспертным мнением»: «Я считаю...». Покупателям, считающимся на совет продав-

ца, это может помочь. Однако встречаются и такие, кто может воспринять такой диалог как навязывание. Более деликатно будет звучать фраза: «Я полагаю, это лекарство решит сразу несколько ваших вопросов».

«Есть железное правило: не спорь с покупателем и не навязывай ему своего мнения, а, наоборот, интересуйся его мнением», – советует Альфия Галинурова. – Например: «Видимо, я вас неправильно поняла. Могла бы я еще раз кое-что у вас уточнить?»

После презентации товара, когда провизор понял, что клиент хочет приобрести лекарство, необходимо активное завершение продажи. Для этого очень хорошо подойдет альтернативный вариант. Его еще называют «выбор без выбора». Вы задаете клиенту вопрос: «Вы возьмете аналгин или комплекс витаминов тоже?» Таким образом, появляется возможность завершить сделку очень быстро и ненавязчиво, позволив первостольнику увеличить чек.

«Фраза, которую я слышу иногда от продавцов: «Я надеюсь, вы к нам еще придете», звучит неуверенно, – говорит Альфия Галинурова. – Лучше сказать: «Я уверена (я знаю), вы к нам еще зайдете». Это звучит более убедительно и позитивно. Люди, как правило, реагируют на эти слова намного лучше».



ОТПУСКНАЯ АПТЕЧКА, ИЛИ OMNIA MEA MECUM PORTO

Собираясь в отпуск, хочется думать о путеводителе, фотокамере, загаре, солнцезащитных очках и пляжных принадлежностях, но уж никак не о болезнях и лекарствах. Но тем не менее не помешала бы аптечка – почти у каждого есть набор привычных лекарств, которые не всегда можно купить за границей, да и не всегда есть время бегать, искать аптеку, объясняться с фармацевтом.

Собираясь в отпуск многие начинают искать список «лекарств в дорогу»: привычные средства от простуды, насморка, боли, пластыри, йод, средства от изжоги и тяжести в животе, у самых

информированных – средства от молочницы и цистита.

Но редко в каком списке можно встретить обычное средство, которое может понадобиться с большей вероятностью, чем обезболивающее или жаропонижающее.

Именно запор чаще других напастей поджидает путешественников. Стресс от перелета, сбой режима питания, новое окружение, иной климат, непривычная еда и другая вода – все это может стать причиной запора. Пока организм и обмен веществ не приспособились к новым условиям, нет смысла терпеть дискомфорт – организ-

му можно помочь и два-три раза принять слабительное средство.

А дальше уже можно продолжать поддерживать свое пищеварение в норме: сбалансированно питаться, употреблять в пищу достаточное количество балластных веществ (овощи, фрукты, хлеб из муки грубого помола или с отрубями), пить больше воды (без газа), травяные чаи, больше двигаться (отказаться от лифта, больше гулять). Тем более что на отдыхе это не проблема!

Важно: перед приемом слабительного следует про-

читать инструкцию или посоветоваться с врачом или фармацевтом;

- уточнить, можно ли принимать выбранный препарат при диабете;
- начинать прием можно с малой дозировки – возможно, большая доза и не понадобится;
- следует обратиться к врачу, если, несмотря на прием слабительных, кишечник не опорожняется, запор сменяется поносом, при запоре появляются боли в животе, тошнота, рвота, температура или если в содержимом стула обнаруживается кровь.

На правах рекламы

РЕГУЛАКС® Пикосульфат

СЛАБИТЕЛЬНОЕ СРЕДСТВО

ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ ДЕЛИКАТНОЙ ПРОБЛЕМЫ!

- надежное действие (через 10-12 часов после приема)
- точность дозирования капель
- можно принимать при диабете
- можно давать детям (старше 4 лет)
- продается без рецепта

Krewel

Meuselbach

www.regulax.ru



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПЕРЕД ПРИМЕНЕНИЕМ ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ИНСТРУКЦИЕЙ!

Держим руку на пульсе

Ольга Чижова

Правильное размещение товаров импульсного спроса – идеальная возможность увеличить оборот. Важно вызвать у потребителя «импульс» – желание протянуть руку и взять этот товар. Особенно хорошо он продается в прикассовой зоне. Ведь ее не минует никто. Но и в других частях торгового зала продукция импульсного спроса, размещенная на отдельной стойке рядом с основными товарами, привлекает внимание.



КУПИ МЕНЯ!

Желание приобрести то, что вроде не очень нужно, но может пригодиться, возникает на уровне подсознания. При каких условиях оно рождается?

1. Специально организованные мероприятия, промоакции в точках продаж.
2. Обилие товаров, возможность выбора.
3. Внешние потребительские свойства упаковки: вид, цвет, форма.
4. Внешние потребительские свойства товара: вид, запах и цвет.
5. Скидки и предложения.

Психологи выяснили, что часто на импульсную покупку влияет цвет. Сильнее всего клиента гипнотизирует желтый и красный (на мужчин также хорошо действует синий). Особенно сильный психологический эффект, побуждающий к импульсной покупке, возникает в больших магазинах самообслуживания – обилие товаров оказывает гипнотизирующее воздействие на покупателя,

а расслабляющая медленная музыка, уютная атмосфера побуждают его больше времени посвятить выбору.

ТОВАРЫ ИМПУЛЬСНОГО СПРОСА

Самая горячая точка в аптеке, где может совершаться до 30–40% покупок, – прикассовая зона. В первую очередь необходимо позаботиться о комфорте покупателей, удобно спланировать расчетно-кассовый узел, разместить около кассы оборудование для мелкоразмерных импульсных товаров, продумать расположение рекламы и специальные акции, определить, какие именно товары здесь будут размещаться.

Специалисты рекомендуют выставлять в прикассовой зоне наиболее популярные лекарственные препараты (от кашля и боли в горле, от диареи, обезболивающие и т.д.), лечебную

минеральную воду, парафармацию, сезонные товары. Лидеры продаж – батончики мюсли для здорового питания на перекус, леденцы от кашля, жевательная резинка, гематоген, витамины и подобные товары.

В прикассовой зоне располагают специальные предложения фармamarca, акционный товар и оплаченные промокоды от поставщиков. Можно представить продукт известного бренда, в яркой упаковке и т.д., но важно помнить: такие товары должны быть небольшого размера и доступны по цене, поскольку на них клиент потратит деньги, оставшиеся от основной покупки. К тому же, подойдя к кассе, посетитель имеет возможность спокойно обдумать, не нужно ли ему что-нибудь еще. Необходимо, чтобы товар, который может заинтересовать клиента в данный момент, оказался в поле его зрения на расстоянии вытянутой руки.

Основное правило размещения в прикассовой зоне: на представленном ассортименте аптека должна зарабатывать! Поэтому стоит сделать «сборную солянку», как рекомендует эксперт Алексей Славич-Приступа, из продуктов разных категорий.

ПРАВИЛА РАЗМЕЩЕНИЯ
Импульсные товары должны дублироваться в основной выклад-



ХРОНИЧЕСКИЙ ПАНКРЕАТИТ ПОСЛЕОПЕРАЦИОННОЕ ОБЕЗБОЛИВАНИЕ

ЭПИЛЕПСИЯ ФИБРОМИАЛГИЯ

ПРЕГАБАЛИН-С3

ФАНТОМНЫЕ БОЛИ

ТРЕВОГА СУДОРОГИ

ПОСТГЕРПЕТИЧЕСКАЯ НЕВРАЛГИЯ
ТРАВМЫ СПИННОГО МОЗГА ОНКОЛОГИЯ

БОЛЬ ДЕПРЕССИЯ



- Эффект достигается в первые три дня терапии
- Снижение боли на **50 %**
- Дозозависимый клинический ответ
- Благоприятный профиль переносимости и безопасности
- Отсутствие гепатотоксического действия
- Отсутствие лекарственных взаимодействий

Реклама

Северная
ЗВЕЗДА
www.ns03.ru

20 лет
рядом с вами

ГАРАНТИЯ
КАЧЕСТВА
GMP



ке на видном месте в торговом зале. Обычно клиенты приобретают их, только непосредственно нагнувшись глазами. Будет неправильно, если эти продукты клиент увидит, когда будет расплачиваться.

В зоне касс не следует размещать много артикулов (товарных позиций). Они должны повторяться в витрине, на прикассовой стойке и в корзинах у разных касс. Товары импульсного спроса необходимо снабдить яркими четкими ценниками – для привлечения внимания.

Можно сгруппировать их по какому-либо принципу: «Отдых без забот» (сезонные товары, которые берут с собой в поездку), «Сбрось ненужный багаж» (средства для похудения), «Формула мужской силы», «Хит сезона», «Лидер продаж», «Два покупай – один бесплатно» или «Цена недели!» и т.д. Замечено, что покупатели чутко реагируют на низкую цену возле кассы.

Продукты, которые приносят наибольшую прибыль, стоит разместить на уровне глаз или немного ниже, чтобы они первыми попали в поле зрения покупателя.

Подсчитано, что объем продаж товара, перемещенного с нижней полки на верхнюю, увеличивается на 30%. Перемещение с уровня глаз на уровень ног может сократить его прода-

жи до 75%. Товары для взрослых (презервативы, салфетки для интимной гигиены) лучше положить выше, чтобы ребенок не мог схватить яркую упаковку. Гематоген, леденцы, батончики, напротив, следует разместить ниже: если ребенок дотянется до недорогого товара, мама легко оплатит покупку.

Какой ассортимент не стоит представлять в прикассовой зоне? Товары, требующие консультаций и размышлений. Увидев их, покупатель задумается и затормозит или даже создаст очередь, раздражая других посетителей аптеки.

НА ВИТРИНЕ

Независимо от размера аптеки ее витрины около кассы необходимо снабдить точечной подсветкой, которая поможет покупателю увидеть и рассмотреть товар.



АЛЕКСЕЙ СЛАВИЧ-ПРИСТУПА,
бизнес-тренер, консультант

Товары импульсного спроса лучше располагать в зонах с максимальной вероятностью, что их обнаружат даже посетители, которые пришли за конкретной покупкой и не планируют рассматривать витрины:

- вблизи касс;
- «по траектории» расположения очереди – в большинстве случаев клиенты предпочитают «выстраиваться» вдоль одной из витринных плоскостей;
- в аптеках самообслуживания – в зонах открытой выкладки, непосредственно

прилегающих к траектории движения от входа к прилавку.

У каждой кассы в одном из самых популярных среди посетителей мест целесообразно зарезервировать небольшую зону для «сборной солянки», включающей позиции, наиболее подверженные импульсному спросу. Поскольку такие «сборные солянки» очень разнообразны по нозологическому составу (обычно по 1–2 позиции желудочно-кишечных, болеутоляющих, противовоспалительных и др.), они должны быть небольшими, порядка 10–15 позиций, иначе покупатели будут теряться в слишком «пестром» наборе товаров и игнорировать их. Возможен рубрикатор: «Самые популярные товары» и т.п.

Выбор и размещение товаров импульсного спроса необходимо корректировать в зависимости от зимнего/летнего сезона дважды в год (в «курортных» аптеках – в зависимости от высокого/низкого сезона). К сожалению, не менее трети аптек сезонность игнорируют.

треть товар. Стоит учитывать, что боковое освещение визуально увеличит размер выложенных на витрине упаковок, ниже сосредоточит внимание на их горизонтальных гранях.

Важно, чтобы упаковка была расположена «лицом к покупателю» – тогда он легко прочтает надписи. Ведь часть посетителей предпочитает рассмотреть витрину и самостоятельно выбрать нужный препарат.

Продукты должны быть аккуратно разделены в зависимости от особенностей их применения. Товар, расположенный возле надписи на полке («От боли в горле» или «Обезболивающие»), активнее продается. К тому же чем большую площадь он занимает, тем привлекает больше внимания. Так, если поставить два варианта упаковки одного и того же препарата, то продажи вырастут на 15%, три упаковки – на 30%, четыре – на 60%, поэтому

стоит иметь не менее 3–5 упаковок одного и того же товара.

Красота и композиция тоже не пустые понятия. Нужно, чтобы на витрину было приятно смотреть. Можно разместить товары в определенной последовательности, например, в виде латинских букв C, S или Z, с использованием декоративных элементов, чтобы глаз покупателя плавно скользил от одного предмета к другому или, наоборот, выхватывал самую яркую упаковку на витрине.

Главное – не допускать пробелов в выкладке. Особенно это важно для крупных аптек с самообслуживанием, чтобы у покупателя не создалось впечатления, будто весь ассортимент уже раскупили.

Поставьте себя на место покупателя, постарайтесь, чтобы ему было комфортно, включите фантазию... И все получится! ♦

Colgate® Total¹²

PRO • ЗДОРОВЬЕ ДЕСЕН

Эффективное решение проблемы воспаления десен для пациентов с гингивитом и пародонтитом

ОПОЛАСКИВАТЕЛЬ ДЛЯ ПОЛОСТИ РТА COLGATE® PERIOGARD

Содержит 0,2% хлоргексидина, рекомендован для курсового применения

ОПОЛАСКИВАТЕЛЬ ДЛЯ ПОЛОСТИ РТА COLGATE® TOTAL PRO-ЗАЩИТА™

Содержит формулу с цетилпиридиний хлоридом, усиленную лактатом цинка, рекомендован для ежедневного длительного применения

ЗУБНАЯ ЩЕТКА COLGATE® ШЕЛКОВЫЕ НИТИ

Эффективное удаление зубного налета вдоль линии десны благодаря специальным утонченным щетинкам



ЗУБНАЯ ПАСТА COLGATE® TOTAL PRO-ЗДОРОВЬЕ ДЕСЕН

С технологией Триклозан/Сополимер, рекомендована для длительного антибактериального эффекта и прямого противовоспалительного действия на десны

МЕЖЗУБНЫЕ ЕРШИКИ COLGATE® TOTAL

Для очищения межзубных промежутков, ортодонтических и ортопедических конструкций

ЗУБНАЯ ЛЕНТА COLGATE® TOTAL

Для удаления зубного налета из межзубных промежутков и вдоль линии десен



Одобрено
Стоматологической
Ассоциацией
России

Рекомендуйте комплекс средств Colgate® Total Pro-Здоровье Десен для сохранения здоровья десен ваших пациентов

Colgate®

ВАШ ПАРТНЕР В ЗДОРОВЬЕ ПОЛОСТИ РТА

Боль взяла ПОД ЛОКОТОК



Елена
Мышонкова

Лето – пора активного отдыха. Кто-то интенсивно занимается различными видами спорта, кто-то предпочитает силовые нагрузки на дачных грядках. Но и тем и другим угрожает одна беда – эпикондилит, боли в области локтя. Почему они возникают и как с ними бороться?



ЛОКОТЬ ТЕННИСИСТА

Врачи не устают повторять: движение – это жизнь. Поэтому занятия спортом и регулярные физические нагрузки необходимы в любом возрасте. Однако не стоит забывать, что любые упражнения важно выполнять правильно, а бесконтрольные нагрузки могут скорее навредить, нежели оздоровить.

Весьма распространенной проблемой на сегодняшний день является эпикондилит. Это воспалительное заболевание в области локтя (там, где мышцы прикрепляются к кости предплечья). В зависимости от места воспаления оно бывает внешним и внутренним. Внешний эпикондилит локтевого сустава может развиваться в ходе воспаления сухожилий, которые находятся с внешней стороны локтевого сустава. Он наблюдается чаще всего. Внутренний эпикондилит – это воспаление тех мышц, которые обеспечивают разгибание и сгибание кисти (иными словами, внутренняя часть). Основным симптомом заболевания – боль или чувство жжения в области локтя, а также снижение силы мышц предплечья, разгибание кисти и пальцы.

Эпикондилит еще называют «локоть теннисиста», потому что данная патология наиболее часто развивается у игроков в большой теннис. Из-за неправильно подобранной ракетки и дефектов в технике удара

слева происходит перегрузка сухожилий разгибателей кисти с последующим развитием характерной симптоматики наружного эпикондилита.

Но от данной проблемы не застрахованы и люди, далекие от мира спорта. Перенапряжение мышц в области их прикрепления к надмыщелку плечевой кости может возникнуть в результате любой монотонной работы руками – прополки огорода, распилики дров, ношения тяжестей, домашнего консервирования, покраски стен и т.д. То есть необходимость многократно поднимать что-либо выпрямленной кистью может привести к развитию болевого синдрома. Нетрудно догадаться, что под удар попадает доминирующая рука.

Еще одной причиной воспаления в области прикрепления мышц являются возрастные изменения в мышцах и сухожилиях. Поэтому средний возраст жертв эпикондилита колеблется от 30 до 60 лет – наиболее активное и трудоспособное население. И в большинстве своем – мужчины.

ДАЛЬШЕ – БОЛЬШЕ

Как правило, заболевание развивается постепенно. И далеко не всегда ему предшествует травма, поэтому понять, «когда все началось», бывает крайне трудно. Точный механизм развития эпикондилита до сих пор не известен. Согласно одной из гипотез, в сухожилии,

прикрепляющемся к латеральному надмыщелку, вследствие перенагрузки появляются микронадрывы. Это может сопровождаться небольшой и непостоянной болью в области локтя. К сожалению, на нее мало кто обращает внимание. Из-за продолжающихся нагрузок целостность сухожилия восстановиться не может. Более того, нагрузки могут приводить к образованию новых повреждений. Разрастание соединительной ткани в месте повреждений приводит к ослаблению сухожилия и возникновению боли. В течение нескольких недель или месяцев она постепенно прогрессирует и может стать постоянной. При нагрузке на мышцы неприятные симптомы в руке усиливаются.

НА ЗАМЕТКУ

Что важно знать пациенту с эпикондилитом:

1. При появлении боли в локте необходимо на несколько дней полностью исключить движения/упражнения, которые ее провоцировали. Для снятия неприятных симптомов можно принимать противовоспалительные средства.
2. При повторном появлении боли – прикладывать холод (криотерапия) на область локтевого сустава с наружной стороны на 15-20 минут несколько раз в день. Криотерапию продолжать в течение 3-4 дней.
3. После значительного снижения боли местный холод менять на местное тепло (несколько раз в день), которое окончательно убирает боль.
4. После стойкого исчезновения боли приступать к упражнениям на растяжение. Кистью другой руки медленно сгибать кисть больной руки до появления чувства натяжения и легкой боли в области локтя, задерживаться в этом положении на 10-15 секунд, медленно



Эпикондилит называют «локоть теннисиста», потому что он часто развивается у игроков в большой теннис

покачивая кисть. Повторять по три подхода 10 раз в день.

5. В случае выраженной боли применять кратковременную иммобилизацию – легкий лонгет на косыночной повязке. Используют также ортезы типа «напульсник» (лучше, если его подберет врач). Эластичные повязки вокруг локтевого сустава практически бесполезны.

МЕТОДЫ ЛЕЧЕНИЯ

В 80-85% случаев консервативное лечение эпикондилита приносит положительный результат. Но за помощью врача пациенты с этим заболеванием обращаются обычно тогда, когда боль уже трудно терпеть. Так как

основной причиной боли при эпикондилите является воспалительная реакция, то оправданно применение противовоспалительной терапии. Обычно для этого используют нестероидные противовоспалительные препараты (НПВП) в виде мазей и гелей или в виде инъекций. Они довольно быстро снимают неприятные симптомы. Однако сегодня специалисты сходятся во мнении, что альтернативой НПВП могут стать комплексные натуральные препараты. Проведенные клинические исследования подтверждают, что они не менее эффективны, чем НПВП, и более безопасны^{1,2}. Входящие в их состав растительные и мине-

ральные компоненты купируют воспалительный процесс и болевой синдром, нормализуют кровообращение в месте поражения или травмы, устраняют отек и восстанавливают активность затронутых суставных и мышечных структур³. В тех случаях, когда от консервативного лечения нет приемлемого эффекта в течение 6-12 мес., прибегают к хирургическому вмешательству: мышцы отделяют от области прикрепления к мыщелку плечевой кости, удаляют хронически воспаленные и измененные ткани и обратно прикрепляют мышцы к кости. Но это тот крайний случай, до которого, конечно, не рекомендуется, так как любое хирургическое вмешательство грозит осложнениями (инфекционными, повреждением сосудов и нервов, снижением силы предплечья и т.д.). Для того чтобы не было мучительно больно после занятий спортом, работы дома или на приусадебном участке, важно внимательно прислушиваться к сигналам, которые подает организм, и иметь под рукой средства скорой помощи, которые избавят от боли. ♦

Источники:

1. Birnesser H., Oberbaum M., Klein P., Weiser M. The homeopathic preparation Traumeel S compared with NSAIDs for symptomatic treatment of epicondylitis // J Musculoskeletal Research. – 2004. – 8 (2-3): 119-128.
2. Schneider C., Klein P., Stolt P., Oberbaum M. A homeopathic ointment preparation compared with 1% diclofenac gel for acute symptomatic treatment of tendinopathy // Explore. – 2005. – 1 (6): 446-452.
3. Cesnulevicius K. The bioregulatory approach to work-related musculoskeletal disorders: using the multicomponent ultra low-dose medication Traumeel to target the multiple pathophysiological processes of the disease // Altern Ther Health Med. – 2011. – 17 (2). Suppl: S8-S17.



На шпильках: чем опасны высокие каблуки

Грაციозную походку, горделивую осанку с легкостью помогают обрести туфельки на шпильках. Однако красота требует жертв. За удовольствие пройтись летящим шагом, привлекая восхищенные взгляды, приходится платить. Каждой женщине знакома боль в ногах после долгого дня в любимой, но не слишком удобной обуви. Болезненные ощущения – самое меньшее, к чему могут привести шпильки.

НЕ ПРОСТО НЕУДОБНО

Грაციозность походки на высоких каблуках достигается за счет того, что женщина двигается, словно на носочках. При этом сильно напрягаются икроножные мышцы, укорачивается ахиллово сухожилие, что приводит к отекам и боли в ногах, вплоть до судорог и сильных спазмов. А если у туфли еще и узкий носок, то давление на пальцы усиливается в несколько раз, нарушается кровообращение. Чем это грозит прекрасным дамам? Отеками, тромбофлебитом и даже варикозным расширением вен.

Самое опасное, что неудобная обувь, в частности туфли на высоком каблуке, вызывает перегруз стопы и смену ее естественного положения: вес тела приходится на пальцы. Девушкам, которые носят обувь на высоком каблуке ежедневно более 10 часов, грозит

деформация стопы: отклонение большого пальца и расширение поперечного свода стопы. А это прямой путь к остеоартрозу и поперечному плоскостопию. Могут появляться сильные боли в тазобедренном и коленном суставах. У любителей каблучков выше 7 сантиметров повышается риск развития дегенеративных изменений в межпозвоночных дисках.

Одна из неприятностей, с которой связано ношение обуви на высоких каблуках, – «шишка» на пятке или косточке большого пальца. Она появляется из-за постоянного контакта кожи с поверхностью обуви в неудобном для стопы положении. Если вовремя не устранить этот дефект, может потребоваться операция.

Врачи-ортопеды настаивают: категорически нельзя игнорировать неприятные ощущения в ногах – это может привести



к серьезным последствиям. К примеру, невrome Моргана – доброкачественному утолщению, представляющему собой разрастание фиброзной ткани на стопе в области подошвенного нерва (область основания между третьим и четвертым пальцами

на стопе). Начинается все с боли и онемения пальцев стопы, дискомфорта. А вот закончиться может совсем плачевно: резкая боль станет постоянным спутником, человек не сможет долго ходить, а о беге и других физических упражнениях и вовсе придется

«ФРУКТОВЫЙ БАЛЬЗАМ»

бальзамы с ароматами любимых ягод и фруктов
смягчают кожу губ, защищают от сухости и обветривания

ВЫГОДНАЯ ЦЕНА
при покупке полного шоу-бокса!

Гигиеническая помада для губ «Фруктовый бальзам»
6 вкусов поштучно или в шоу-боксе

Арбуз – 221946	Малина – 221949
Апельсин – 221947	Вишня – 221950
Клубника – 221948	Дыня – 221951
Полный шоу-бокс, №24; 6 вкусов – 222105	

Фруктовые бальзамы. Питание и защита.

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ. ТС № RU Д-РУ.АИ33.В.04094 ОТ 29.09.2015.

забыть. В запущенном случае неврому Моргана придется оперировать.

Еще один аргумент против высоких каблуков – проблемы с репродуктивной функцией. Чтобы сохранять равновесие, женщине приходится прогибаться назад, что приводит к загибу матки и прилипанию яичников к стенкам таза.

ПСЕВДОСПАСЕНИЕ

Раз уж шпильки так опасны, да и неудобны, значит, надо отказаться от каблуков. Так решили многие женщины и с радостью переобулись в ставшие популярными балетки. Однако и тут врачи-ортопеды выступают против.

Главная беда балеток в том, что большинство моделей предусматривает мягкий задник при отсутствии ремешков и шнурков – удерживаются они только на пальцах ног. Чтобы не стать Золушкой и не потерять обувь, приходится напрягать, поджимать пальцы. При этом происходит искривление суставов, возникают костные мозоли. Так что при покупке балеток обязательно нужно выбирать модель с супинатором. Кроме того, стоит отдать предпочтение туфлям с твердым задником – они снизят нагрузку на пальцы.

В черный список врачи занесли и обувь на платформе. Она не позволяет стопе совершать

естественные фазы движения при ходьбе: опуститься на пятку, а потом плавно перекатиться на носок. Из-за этого нарушается кровообращение, что приводит к варикозу, деформации коленного сустава и другим болезням.

КАК ВЫБРАТЬ ТУФЛИ

Золотая середина, как и положено, находится где-то между шпилькой и балетками. По заверениям врачей, ноги останутся здоровыми, если максимальная высота каблука не будет превышать 5 см. При каблукке умеренной высоты нагрузка на стопу распределяется равномерно, снижается риск возникновения осложнений. Необходимо обратить внимание на колодку – она отвечает за то, насколько удобными станут туфли. Каблук должен находиться в центре пятки, что позволит равномерно распределить вес по стопе. В магазин за обновкой лучше отправляться во второй половине дня. К вечеру ноги слегка отекают, и пара, приобретенная утром, может оказаться тесноватой. Если речь идет об обуви на плоской подошве, стоит обратить внимание на ее мягкость и гибкость – она должна гнуться в руках, при этом верх – оставаться недеформированным. Тонкая подошва идеальна только для ходьбы по ровному покрытию, поэтому для улицы она не очень подходит.



ЧЕМ ПОМОЧЬ НОГАМ?

Сохраняет актуальность совет: прилягте, подложив под ноги валик или подушку, чтобы они находились выше головы. Отличным средством станут контрастные или теплые ванночки с различными добавками. Морская соль за 15–20 минут поможет снять усталость и боль. Ромашка, липа и мед избавляют от отеков. Отвар крапивы и мяты улучшает кровообращение и снимает усталость. Если ноги не только отеки, но и болят, поможет отвар полыни, рябины и календулы.

Пару раз в неделю желательно делать маски. К примеру, голубая глина не только снимет напряжение, но и поможет уменьшить потливость ног. Отлично борется с усталостью маска из бананов. Достаточно измельчить несколько плодов, добавить кефир, перемешать до консистенции кашицы и нанести на 20 минут.

СКОРАЯ ПОМОЩЬ

Однако народные средства против отеков и усталости ног не всегда под рукой. На работе ванночки делать точно не получится. В этом случае на помощь придут фармацевтические препараты. Входящие в состав гелей и кремов компоненты прекрасно справляются со своей задачей.

Экстракты каштана, мускатного ореха, донника защитят сосуды от избыточного растяжения, боли, отеков, покраснения. Благодаря экстракту черноплодной рябины стенки капилляров укрепляются, становятся эластичными и лучше переносят кровь. Камфора и ментол стимулируют кровообращение и снимают отеки, а также болезненные ощущения после длительной ходьбы. Мази и гели с гепарином уменьшают воспаление и разжижают кровь, препятствуя образованию тромбов. Эффективны для ног и мази на основе экстракта пиявки – комплекса биологических веществ, который оказывает капилляро-стабилизирующее действие. Они снимают отеки, сосуды становятся более эластичными, замедляется их старение.

Важно помнить: какой бы красивой ни была обувь, она не стоит испорченного здоровья. Удобные туфельки помогут выглядеть очаровательно, не отвлекая надоедливой болью. ♦



ОТ ЕДЫ ДЕСНА БОЛИТ?



ПОЛОСКАНИЕ
При обширных воспалениях

СТОМАТОФИТ®

Снимает больные вопросы

СМАЗЫВАНИЕ
При точечных воспалениях

- ✓ Содержит 7 лекарственных растений
- ✓ Помогает при стоматите и пародонтите
- ✓ Устраняет воспаление десен
- ✓ Уменьшает кровоточивость и боль*

Узнай больше о Стоматофите: www.stomatofit.ru

*Уменьшение боли при применении препарата Стоматофит® связано с купированием воспалительной реакции. По данным отчета открытого сравнительного рандомизированного пострегистрационного исследования эффективности и безопасности препарата "СТОМАТОФИТ А" в комплексном лечении воспалительных заболеваний пародонта и слизистой оболочки полости рта. МГМСУ, 2009 г. Эксклюзивный дистрибьютор: АО «Европлант» 143444, Московская обл., г. Красногорск, мкр. Опалиха, ул. Мира, 25



С АНЕСТЕЗИНОМ

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Незваные гости: как бороться со вшами

Людмила
Харина

Это может случиться с каждым ребенком – в детском саду, школе, пионерском лагере, просто в песочнице... Это не зависит от характера малыша – страдают и тихони, и сорванцы, не зависит от социального положения семьи... Педикулез нечаянно нагрянет и точно не останется незамеченным.



НИКТО НЕ ЗАСТРАХОВАН

Пожалуй, процентов у 70 сегодняшних взрослых в детстве хотя бы раз были вши. Родителей это, как правило,

приводит в ужас, и красивое название «педикулез» не спасает от предрассудков. Вши ассоциируются с беспризорниками, голодом и общей бытовой неустроенностью.

Первый и основной симптом педикулеза – зуд кожи головы. Паразиты питаются кровью, поэтому кусают в голову. Их слюна вызывает раздражение. На коже можно обнаружить следы от их атак, расчесы. Кстати, вши с большим удовольствием заводят-

ся в ухоженных волосах – им проще кусать чистую кожу.

На начальной стадии педикулеза голова чешется не так сильно. Родители замечают заболевание, просто расчесывая ребенку волосы или помогая мыть голову. На волосах примерно в сантиметре от кожи видны небольшие овальные белые образования – гниды, отложенные яйца вшей. Главное отличие от перхоти – их очень сложно удалить с волос.

После Отечественной войны вошло в правило бороться со вшами путем полного сбривания волос – дешево и сердито. Среди других рецептов: намазать голову керосином с мылом, машинным маслом, дегтярным мылом, уксусом и т.д. Из современных народных методов стоит назвать... применение утюжка для волос – при температуре выше 44 °C вши гибнут.

Но сегодня в аптеках доступны более щадящие и эффективные средства от педикулеза.

ВООРУЖЕН ДО КОРНЕЙ ВОЛОС

Прежде всего, обнаружив вшей у ребенка, стоит проверить волосы всех членов семьи и определить, в каком объеме нужны препараты от



Реклама

Обнаружив вшей у ребенка, стоит проверить волосы всех членов семьи, так как лечить нужно всех одновременно

педикулеза, так как лечить нужно всех одновременно. Они выпускаются в виде геля, крема, эмульсии, лосьона, шампуня, раствора, порошка, спрея. Наиболее удобными являются шампунь и спрей. Их легко нанести и просто применить – процедура мало чем будет отличаться от обычного



мытья головы, что особенно важно для детей, которые не отличаются терпением, когда речь заходит о подобных вещах. Часть педикулезных средств разрешена для применения детям с рождения, другие следует использовать с осторожностью.

Некоторые препараты содержат вещества, которые просто отравляют вшей и гнид – пиретрин, малатион, фенотрин, сумитин. Мелким паразитам придется плохо, но есть риск пострадать и человеку: все-таки это яды, пусть и в малой дозе. Побочными эффектами могут стать головокружение, раздражение кожи, жжение. К тому же в последние годы наблюдается рост резистентности вшей к химическим препаратам. Так что для полной уверенности в эффективности лечения и для безопасности аллергиков и детей лучшим выходом станут скорее средства на основе растительного анисового масла или жидких силиконов. Анисовое масло полностью парализует кровососущих насекомых и таким образом убивает их. Причем подобные средства действуют не только на взрослых вшей, но и на гниды, личинки. И важно помнить о второй части плана – мытье, дезинфекция, чистка. Необходимо выстирать постельное белье, очистить специальными препаратами покрывала и ковры, обработать одежду, словом, продезинфицировать все так, чтобы если где-то и сидел паразит, планирующий повторный захват, то он непременно погиб.

Вши – проблема неприятная, но совершенно точно не смертельная. Сегодня с помощью современных средств справиться с ней гораздо проще. ♦



Отпуск без проблем

Людмила
Харина

Лето, беззаботное отпускное настроение, путешествия, жара. Но нередко эти радости омрачаются проблемами с сердечно-сосудистой системой, и, как результат, отдых может быть омрачен головокружением или укачиванием. Как защитить себя от подобных неприятностей?



РИСКОВАННЫЙ КОКТЕЙЛЬ

Жара плохо действует на людей, особенно на тех, кто не привык к высоким температурам. Поэтому логично, что житель средней полосы России в тропиках будет чувствовать себя куда хуже, чем абориген из Средиземноморья.

При повышении температуры окружающего воздуха активизируется система терморегуляции организма. Человек сильно потеет, и, как следствие, нарушается водно-солевой баланс. Вместе с жидкостью, призванной охлаж-

дать тело, организм теряет соли натрия, калия, а они не всегда вовремя восполняются. Из-за резкого обезвоживания ухудшается питание мышечных клеток и работоспособность организма, происходит сгущение крови, возрастает нагрузка на сердечно-сосудистую систему. При жаре кровеносные сосуды расширяются, давление падает. Сердцу приходится работать в усиленном режиме, чтобы сохранить нормальный кровоток. При этом увеличивается риск образования тромбов и, соответственно, инфаркта, инсульта, легочной эмболии.

А если все это случается во время поездок и путешествий, когда организм испытывает дискомфорт, получается рискованный коктейль причин, который значительно ухудшает самочувствие.

КРУЖИТСЯ И КРУЖИТСЯ...

Напряженная работа сердечно-сосудистой системы в жару приводит к различным недомоганиям. Один из распространенных симптомов – головокружение. Страдают им не только пожилые люди, у которых оно является симптомом различных за-

болеваний. В течение жизни головокружение возникает у 30% населения. При этом исследования утверждают, что женщины страдают им чаще, чем мужчины.

Головокружение – это распространенный симптом вращательного движения, связанный с нарушением равновесия и определения местоположения по отношению к окружающим предметам. При этом у человека возникает ощущение движения предметов или собственного тела, ему не удается сохранить равновесие, и он падает.

Специалисты различают истинное головокружение, связанное с нарушениями в вестибулярной системе, и диффузные формы головокружений, которые являются одним из симптомов заболеваний. Для описания таких состояний часто используется термин «неспецифические головокружения». Например, сердечно-сосудистые заболевания могут характеризоваться предобморочными состояниями, которые зачастую описываются больными как головокружение.

На сегодняшний день известно около 80 заболеваний, сопровождающихся головокружениями. Среди людей, жалующихся на головокружение, лишь у 19,8% было выявлено вестибулярное головокружение. У остальных 80,2% головокружение было лишь одним из сопутствующих основному заболеванию симптомов. Итак, если у вас имеются хронические забо-

левания сердечно-сосудистой системы, почек, органов дыхания, лишний вес, вредные привычки (курение, злоупотребление алкоголем) и вы ведете сидячий образ жизни, то следует быть особенно осторожными в жару. Также необходимо беречь детей, которые из-за недоразвития механизмов терморегуляции подвержены тепловому удару. Начеку следует быть и пожилым людям – в жару возможно развитие гипертонического криза и даже внезапной смерти. Кстати, согласно исследованиям, мужчины реагируют на жару хуже и у них выше вероятность развития сердечно-сосудистых заболеваний.

НА МОРЕ КАЧКА

Головокружение нередко является симптомом укачивания. Практически каждый родитель знает, как нелегко бывает в долгой дороге с ребенком: его тошнит, он плохо себя чувствует, болит или кружится голова. Да что там ребенок! Многие взрослые с трудом переносят поездки на автомобиле, а о путешествии на лодке и вовсе не думают.



Причина укачивания может заключаться в слабом вестибулярном аппарате. Тело человека ориентируется в пространстве при помощи внутреннего уха. Как только положение меняется, оно отправляет сигналы в мозг, который, основываясь на этой информации, управляет равновесием тела. Хаотичные движения, тряска, постоянная смена скоростей приводят к сбоям в работе этого природного аппарата.

Чаще всего укачивает в машине, автобусе, на лодке. Плохо может стать даже при игре на планшете, например, от беспрерывно бегущих по кругу шариков может возникнуть головокружение. Среди других факторов, предрасполагающих к укачиванию, стоит выделить:

- духоту в транспорте;
- употребление спиртного накануне поездки;
- употребление тяжелой и жирной пищи перед длительной дорогой;
- выбор места (особенно в автобусе) – на задних сиденьях тряска многократно усиливается.

Особенно плохо реагируют на тряску дети и по-



жилые люди. Дети слишком подвижны, им трудно усидеть длительное время на одном месте, вестибулярный аппарат у них еще плохо развит, поэтому с 2 до 12 лет они очень плохо переносят поездки.

ПРАВИЛА БЕЗОПАСНОСТИ

Избежать неприятных последствий летнего зноя помогут простые правила.

Врачи рекомендуют во избежание обезвоживания организма пить много жидкости, порядка 2 литров. Лучше всего, если это будет минеральная вода, которая обеспечит нормальный водно-солевой баланс. Организм запасает

воду в тканях, поэтому лучше всего пить воду утром и вечером.

В жару стоит употреблять водосодержащие овощи и фрукты: помидоры, огурцы, арбузы. Переключиться на холодные первые блюда – свекольник, окрошку. Не переедать и избегать тяжелых продуктов – мяса, грибов, кондитерских изделий.

Не выходить на улицу в самую жару, примерно с 11.00 до 16.00, а иногда даже до 17.00, когда солнце наиболее агрессивно.

Следует носить свободную светлую одежду из натуральных тканей (хлопок, лен). Они гигроскопичны, меньше нагреваются, хорошо испаряют влагу и не раздражают кожу. Обязательно носить головной убор.

Справиться с жарой поможет прохладный душ, обливания, обливание предплечий. А у кого есть такая возможность – ванны с разными травами-антисептиками (календулой, чистотелом, ромашкой и т.д.). Но не следует прыгать в холодную воду (в море или реке) – резкий перепад температур может привести к спазму



сосудов. В жару вообще важно не делать резких движений и двигаться помедленнее – как на даче, так и на отдыхе. Физические упражнения не полезны.

ПОМОЩЬ ОРГАНИЗМУ

Все рекомендации для преодоления жары годятся и для борьбы с укачиванием. В транспорте следует выбирать места по направлению движения, впереди, не следует читать, рассматривать мелкие, быстро убегающие назад предметы, лучше всего смотреть вперед, сосредоточиться на неподвижной линии горизонта.

Неприятные симптомы при укачивании можно устранить следующими способами:

- *съесть кусочек лимона или апельсина;*
- *закрывать глаза и попытаться «подстроиться» под движение транспорта и ритм тряски (действует не на всех);*
- *выпить несколько глотков имбирного чая;*
- *подышать медленно и глубоко, по возможности открыть окно или люк в крыше;*



• *заснуть – это самое лучшее средство от укачивания.*

Как один из вариантов – можно принимать натуральные гомеопатические препараты, направленные на купирование симптомов укачивания и головокружения. В состав таких средств входят природные компоненты.

Например, плоды **anamirta cocculus** (анамирта коккулюс) содержат пикротоксин, который состоит из смеси двух компонентов: пикротоксина и его

гидратированного продукта пикротина. Пикротоксин – высокоокисленный сесквитерпеноид, применяется как сильный стимулятор центральной нервной системы. Назначается для лечения болезни движения, тошноты, вызванной нарушениями функций вестибулярного аппарата, различных формах головокружения.

Conium maculatum (болиголов пятнистый) – растение содержит конин, алкалоид, коницеин, конгидрин, метилкониин, жирные масла, в состав которых входят глицериды петрозелиновой и петрозелидиновой кислот, псевдоконгидрин. В цветах находится кварцитин, кемпферол, алкалоид. Семена также содержат эфирное масло, кофейную кислоту. В листьях содержится конин, метилкониин и кофейная кислота. Кониум макулатум успокаивает человека, снимает спазм внутренних органов, устраняет судороги, оптимизирует деятельность внутренних органов, усиливает сопротивляемость организма, повышает иммунитет.

Ambra grisea (амбра гризеа) – китовый воск, содержит продукты окисления тритерпенового спирта амбреина, который по составу близок к холестерину, а также хлорид натрия, фосфат кальция, алкалоиды и бензойную кислоту. Амбра гризеа помогает при бессоннице, возникшей на фоне умственного перенапряжения и волнения, при расстройствах памяти, в том числе и в пожилом возрасте, при головокружениях, парестезиях и судорогах.

Petroleum rectificatum (нефть) – петролеум ректификатум в гомеопатических разведениях проявляет эффективность при лечении головокружений, нарушений функций вестибулярного аппарата, воспалениях пищеварительного тракта, стимулирует организм на восстановление гомеостаза, способствует регуляции адаптационных механизмов.

Гомеопатические препараты воздействуют на микроциркуляцию, которая обеспечивает его эффективность при невестибулярном головокружении и ассоциированных с ним симптомах. И тогда лето будет в удовольствие! ♦

Вертигохель®



- Препарат Вертигохель показан для терапии головокружений различного генеза и является самым популярным препаратом в Германии при данном показании¹
- Оказывает психотонизирующее, сосудорасширяющее и олигодинамическое действие
- Компоненты препарата оказывают комплексное действие на вестибулярный аппарат, систему капиллярного кровотока и ЦНС
- По своему действию Вертигохель не уступает бетажистину, дименгидринату и экстракту гинкго билоба²
- Применяется в терапии вертебробазилярной недостаточности

1. Данные IMS, Германия, 2015

2. Schneider B, Klein P, Weiser M. Treatment of vertigo with a homeopathic complex remedy compared with usual treatments: a metaanalysis of clinical trials. *Arzneim-Forsch/Drug Res* 2005; 55 (1): 23-29



Регистрационное удостоверение П №012400/02 от 01.10.2010

Реклама

ARNEBIA
www.arnebia.ru

-Heel
www.heel.com

В ожидании катастрофы

Валентина
Петрова

Бывает, родной человек не отвечает на телефонный звонок, и в голову сразу приходят мысли, что с ним произошло что-то ужасное, или во время конфликта с клиентом возникает мгновенное осознание: сейчас он устроит скандал, напишет жалобу, я окажусь виноватым, начальник меня уволит, я не найду другую работу. В общем, сам себя накручиваешь, и часто – на пустом месте. Попробуем разобраться, откуда берутся подобные панические настроения и как с ними бороться.



ИНСТРУКЦИЯ ПО ВЫЖИВАНИЮ

Тревога – естественная эмоция. Ей интересовался еще английский натуралист и путешественник Чарльз Дарвин. В книге «Выражение эмоций у человека и животных» (1872 г.) он отметил, что тревога – как у людей, так и у животных – представляет собой универсальную, инстинктивную, необходимую для выживания реакцию на угрозу жизни, здоровью или социальному статусу.

Основоположник психоанализа Зигмунд Фрейд, в свою очередь, считал, что преодоление трудных ситуаций, о которых сигнализирует тревога, ведет к личностному росту.

Современные ученые придерживаются той же самой мысли – тревога обеспечивает эволюционное преимущество: индивид распознал опасность – избежал ее – выжил.

Согласно исследованиям, примерно в 35% случаев



склонность тревожиться передана нам от предков (University of Wisconsin-Madison, 2015). Есть приобретенная тревога, «выученный страх», пришедший с опытом. Например, боязнь лизнуть железный предмет на морозе у большинства людей из детства, так же как, если ребенка кусает собака, он начинает бояться собак. Однако существует еще тревожность сама по себе. Как раз она пугающе сжимает в кольцо целым рядом мыслей: «Случилось не очень приятное событие – последствия будут еще хуже –

все ужасно! Моя жизнь летит под откос!» И все потому, что человек поспорил с соседкой.

УМНЫЙ ОРГАНИЗМ

Психические процессы могут иметь органические причины. Тревожность, беспокойство в этом смысле не стали исключением. Так, тревожность повышается при эндокринологических проблемах: гормональном сбое, вызванном климаксом, повышении уровня кортизола (которое могут спровоцировать не только стресс, но и недосыпа-



ние), переизбытке эстрогена, гиперфункции щитовидной железы. Словом, мысли, которые сводят с ума, навязчивые и растущие, могут оказаться просто симптомом заболевания. Организм сообщает, что у него проблемы, в числе которых могут быть шизофрения, алкоголизм и проч.

Отдельно хотелось бы отметить психические расстройства, с которыми может быть связано постоянное беспокойство, генерализованное тревожное расстройство и другие неврозы. В этом случае требуется помощь психотерапевта.

Однако помимо вышеуказанных нередки случаи, когда тревожность – следствие обычного пессимизма. Человека, для которого до середины наполненный водой стакан всегда наполовину пуст и который любит все держать под контролем, выбивают из колеи даже мысли о возможных последствиях некой ситуации и непонятные обстоятельства – то, что контролю не поддается. Вспомним пример с близким, который не отвечает на звонок. Для такого человека мучительнее всего в этой ситуации собственное бессилие.

НЕПРИМИРНАЯ БОРЬБА С СОБОЙ

Для тех, кто не может справиться с тревогой и накручивает себя по поводу и без, существуют простые упражнения. Например – «Жизнь закончена». Подробно представьте себе самый худший исход ситуации. Вы совершили ошибку на работе. Начальник недоволен. Он громко кричит. Что еще

.....

Примерно в 35% случаев склонность тревожиться передана нам по наследству от предков



Если здесь и сейчас ничего изменить нельзя, то нужно воспринимать ситуацию как полезный опыт

может произойти? Объявит выговор. Или штраф наложит. Это максимум. Вряд ли вас поставят к стене и расстреляют. А штраф и выговор вполне можно пережить, это не грозная неизвестность или смерть.

И еще один вопрос, на который стоит ответить человеку, уже представившему ужасный исход ситуации: «Что я могу изменить прямо сейчас? Как повлиять на ситуацию?» Вдруг окажется, что все-таки можно что-то сделать. Например, извиниться перед клиентом, на которого сорвался. Если есть такая

возможность, используйте ее. Как говорят психологи, лучше сделать и потом жалеть, чем не сделать и корить себя за бездействие. Если все же выяснится, что ваши страдания ничего не меняют, то с таким же успехом можно пойти погулять или посмотреть кино. Вы отвлечетесь от пустых мыслей!

В жизни возможны разные ситуации. Если здесь и сейчас ничего изменить нельзя, то лучше воспринимать ситуацию как полезный опыт, который позволит избежать подобной ошибки в будущем. ♦



ГАЛИНА КОЧЕРГИНА,
психолог, системный
семейный консультант

Неизменные спутники неопределенности – беспокойство, тревога, страх, стресс, нетерпение, иногда и бессонница, закливание на одних и тех же идеях, мысленное застревание в неразрешившихся спорах.

Иногда такое состояние добавляет человеку красок в жизнь, наполняет энергией для достижений, а иногда выжигает последние силы и может довести до серьезной беды.

Как самостоятельно отличить норму от патологии:

- дать себе время на то, чтобы прожить нахлынувшие эмоции;
- после того как наступит относительное затишье, прислушаться к своему состоянию;
- определить, чего, по вашему мнению, в нем больше – плохого или хорошего;
- измерить собственную устойчивость в конкретной ситуации: как быстро вы восстанавливаете душевное равновесие после всплеска эмоций;
- посчитать, сколько процентов времени вы посвящаете перечисленным выше переживаниям и насколько позволяете себе жить обычной жизнью, чему-то радоваться, чем-то увлекаться.

Если не можете обна- ружить в своей жизни ни

устойчивости, ни возможности сосредоточиться на чем-то, кроме переживаний, или, хуже того, не справляетесь с этим простеньким тестом, возможно, вам нужна помощь специалиста.

Если наряду с переживаниями вы успеваете уловить мелкие радости в повседневной жизни, встретиться с друзьями, заняться любимым делом, шансы выйти из неприятной ситуации без потерь весьма велики.

Взрослый здоровый человек способен справиться со своей тревожностью. Сделать это с наилучшим результатом помогут простые правила:

- не ваша тревожность управляет вами, а вы управляете ей;
- всегда есть выбор – раскачивать «качели» своего беспокойства или уравнивать их;
- вы имеете право жить полноценно и даже чему-то радоваться в самые сложные моменты жизни;
- вы человек, а не робот, ваши состояния не включаются и выключаются с помощью волшебной кнопки, давайте себе время на то, чтобы справиться и восстановить равновесие;
- у вас есть право верить в себя и в то, что «когда закрывается одна дверь, открываются новые двери».

Любая самая сложная, неопределенная ситуация длится относительно недолго. Будьте готовы к худшему исходу и заранее находите в нем позитивные стороны. Это позволит принимать любой вариант как приемлемый, вносить со своей стороны меньшую долю напряжения в конфликт, не поддаваться манипуляциям со стороны противника, быть у руля собственной жизни, на любых непредвиденных «трамплинах».

Товар сертифицирован. На правах рекламы.



«Я прочитала о Bio-Oil в журнале и решила попробовать его. До этого я пробовала 2 других средства, которые были очень дорогие. И мне даже казалось, что от них были некоторые улучшения, пока я не попробовала Bio-Oil и....о Боже! Я его использую и для рук, и для груди, и для шеи, и для всего лица. И цвет моей кожи и она сама на ощупь просто восхитительна! У меня было 2 ярко выраженных шрама на лице, которые теперь я едва замечая, тон моей кожи выровнялся – я даже раньше не замечала, насколько он был неравномерным, пока не стала использовать Bio-Oil. Я даже сказала мужу, что собираюсь искупаться в нем! (Я заказала 5 флаконов, т.к. боюсь, что все о нем узнают, и будет дефицит).»

Робин Роуз

Bio-Oil® (Био-Ойл) – это косметическое масло, специально разработанное для уменьшения видимости рубцов, стрий (растяжек), неровного цвета кожи, обезвоженной и возрастной кожи. В его составе натуральные масла, витамины и революционный по своему действию ингредиент PurCellin Oil™. Для получения более подробной информации о продукте и результатах клинических испытаний ознакомьтесь с информацией на сайте bio-oil.com или позвоните по телефону горячей линии РФ 8 800 333 99 25*.

* Все звонки на телефон горячей линии Bio-Oil на территории РФ бесплатны.

В школу – с радостью!

Скоро дети снова пойдут в школу, и опять психологическая и физическая нагрузка на их организм вырастет в разы. Особенно тяжелыми будут первые месяцы, ведь требуется время, чтобы после долгих каникул снова войти в рабочий ритм и перестроиться. Плюс нельзя забывать, что осень – сезон простуды... В общем, желательно подготовить детский организм к непростому периоду. Как это правильно сделать?

Людмила Харина



МОРЕ, МОРЕ...

Бытует мнение, что лучше всего здоровье детей укрепляется на море. Это не совсем так. Конечно, морские купания полезны, однако, приехав отдыхать на пару недель, да еще перед началом учебного года, вы рискуете пробить значительную брешь в защите организма своего школьника. Ведь большая часть этого времени уйдет на акклиматизацию, когда иммунитет ослабевает. В результате учебный год может начаться

с плохого самочувствия. Специалисты рекомендуют ездить к морю с детьми в начале лета и на длительный срок (не меньше чем на месяц).

РЕЖИМ ДНЯ

Резкую смену каникулярной вольницы трудовыми буднями может не выдержать даже крепкий организм взрослого, что уж говорить о ребенке. Примерно в середине августа нужно позаботиться о восстановлении режима сна, максимально при-

ближенному к рабочему – ведь в школу придется рано вставать.

ПРОФИЛАКТИКА ПРОСТУД

Каждый родитель хочет защитить своего ребенка от кашля, насморка и температуры, связанных с простудой. По сути, простуда – это инфекция, вызванная одним из более 200 различных типов вируса. Организм человека справляется с заболеванием, как правило, за одну неделю – в крови вырабатываются



Защита от инфекций РИНИТОЛ ЭДАС-131

капли назальные гомеопатические используются для лечения и профилактики любых видов насморка, в том числе аллергического и вазомоторного ринита. Входящие в состав лекарственного средства гомеопатические компоненты оказывают местное воздействие на слизистые оболочки носа и снижают выраженность симптомов воспалительного процесса. Капли не противопоказаны для частого применения, так как в отличие от сосудосуживающих назальных средств не вызывают привыкания и зависимости. Кроме того, они успешно используются для лечения увеличенных аденоидных вегетаций, а также для профилактики развития у таких пациентов аденоидита, который практически неизбежен при присоединении интеркуррентных заболеваний.

На правах рекламы



антитела, формируется стойкий иммунитет на конкретный тип вируса.

Дети болеют чаще взрослых, поскольку у них не успев выработаться иммунитет. Укрепление защитных сил организма предполагает целый комплекс мероприятий, направленных на повышение сопротивляемости организма различным заболеваниям, которые требуют от родителей особого, ответственного отношения.

НА СТРАЖЕ ИММУНИТЕТА

Общезвестно, что ежедневный прием витамина С помогает укрепить иммунитет. Лучше всего, если он поступает со свежей зеленью, овощами и фруктами, ведь при тепловой обработке витамин С разрушается.

Также полезны для профилактики простудных заболеваний витамины А и В. Витамин А укрепляет слизистые оболочки, усиливая защитные функции организма. Комплекс витаминов В помогает

сохранить баланс между нервной и эндокринной системами.

Полезные для укрепления защитных сил организма вещества содержатся не только в овощах, фруктах, мясе, но и в травах.

К примеру, в состав **эхинацеи пурпурной** входят полисахариды, флавоноиды, эфирные масла, инулин, бетаин, некоторые смолы и минералы, кальций, марганец, калий, медь, молибден, никель, литий, сера, селен, ванадий, а также гликозид, эхинакозид. Растение оказывает на организм противовирусное, противовоспалительное и антиоксидантное действие, улучшает метаболические процессы и прекрасно стимулирует защитные силы.

Растение **Semecarpus anacardium (анакардиум)** из-

вестно в Тибете под названием Го-жи-ла. Его используют при наличии гнилостных процессов в организме.

Bryonia (бриония) – бриония двудомная, или переступень двудомный, содержит смолу, имеющую сильный слабительный эффект, и кукурбитацины, раздражающие кожу. Сок из свежих корней растения, выкопанных до цветения, употребляют для профилактики бронхита, трахеита, пневмонии, плеврита, а также некоторых сердечных патологий.

Chamomilla recutita (хамомилла), больше известная как ромашка аптечная, содержит до 0,8% целебного эфирного масла, в состав которого входят более 40 компонентов, в частности хамазулен, гликозиды (апигенин и апиин), полисахариды, органические и жирные кислоты, никотиновая кислота, каротин, витамин С,

камеди, слизи, горечи, кумарины, флавоноиды, а также микроэлементы – калий, бор, цинк, медь, селен. Благодаря этим веществам ромашка аптечная оказывает противовоспалительное, противомикробное, обезболивающее, противогипоксическое, противоаллергическое, спазмолитическое, желчегонное действие, нормализует секрецию пищеварительных желез, успокаивает центральную нервную систему.

Эфирное масло и его компоненты обладают дезинфицирующим, потогонным и обезболивающим действием, подавляют брожение в кишечнике.

Arnica montana (арника горная) обладает противовоспалительным, желчегонным и кровоостанавливающим свойством, тонизирует нервную систему, препятствует развитию судорог, расширяет сосуды мозга.

СИЛА ГОМЕОПАТИИ

Безопасно повысить силы организма помогут гомеопатические средства.



ТЮЯ ЭДАС-801 масло гомеопатическое оказывает местное терапевтическое воздействие на слизистые оболочки носа и на лимфатические образования носоглотки. Средство показано для профилактики и лечения ринитов как при гипертрофии, так и при атрофии слизистой оболочки носа. Помогает при любых видах острого

и хронического ринита, включая аллергический и вазомоторный; сокращает интенсивность и длительность местного воспалительного процесса, уменьшает заложенность носа и ощущение сухости слизистых оболочек. Значительно облегчает носовое дыхание за счет снятия отека при аденоидных вегетациях и полипах носа. Препарат применяется с целью профилактики инфицирования организма через носовые ходы.

На правах рекламы



тические средства на основе природных компонентов.

Ferrum phosphoricum (феррум фосфорикум, фосфат железа) – положительно влияет на сосудистую систему, прекращает развитие воспалительных процессов, повышает сопротивляемость организма.

Barium carbonicum (барий карбоникум, нейтраль-

ный углекислый барий) – оказывает медленное и глубокое действие на все ткани организма. Предотвращает склонность к гипертрофии и уплотнению желез (миндалин и др.). Очень сильное средство при ангине, которое следует назначать с самого начала.

Calcium carbonicum Hahnemannii (кальций карбоникум) эффективно справляется с воспалением дыхательных путей, заболеваниями костей и суставов. Особенно эффективен в период активного

в начальном периоде многих инфекционных заболеваний. За счет эхинацеи СЗ, которая является природным антибиотиком и иммуностимулятором, препарат оказывает противовоспалительное и иммуномодулирующее действие, стимулируя продукцию фермента интерлейкина-1, начального звена образования собственного интерферона. Препарат также активизирует дренажную функцию лимфатической системы и способствует тем самым нормализации работы дыхательной системы.

роста подростков и детей.

Argentum nitricum (аргентум нитрикум, азотнокислое серебро) – помогает при заболеваниях гортани, таких как утренняя хрипота, хроническая хрипота у певцов и других расстройствах горла.

СПОКОЙСТВИЕ, ТОЛЬКО СПОКОЙСТВИЕ!

Начало учебного года – это стресс и нагрузки. Часто ребенку бывает сложно перестроиться после каникул, что сказывается на сне. А без полноценного отдыха возникают сложности с усвоением нового материала, учителя жалуются на невнимательность и частые ошибки... Такой беде тоже поможет гомеопатия.

Pulsatilla pratensis (пульсатилла), или прострел луговой, он же сон-трава, содержит анемонин, ранункулин, протоанемонин, эфирное масло, танин, витамин С, органические кислоты, флавоноиды, следы алкалоидов, дубильные вещества (около 4,5%). Семена содержат жирное масло (17,4%). Пульсатилла обладает гипотензивным, седативным, снотворным, спазмолитическим, противомикробным, противогрибковым, анестезирующим свойствами. Сон-трава замедляет сердечный ритм и стимулирует дыхание.

Ambra grisea (амбра гризеа), или китовый воск, представляет собой твердое воскоподобное вещество, которое



Нет повода для беспокойства ПАССАМБРА ЭДАС-306 сироп является натуральным седативным средством, которое показано детям практически любого возраста, включая младенческий и подростковый. Уменьшает общее эмоциональное напряжение и снимает чувство страха, снижает повышенную тревожность и поэтому может быть рекомендовано в период адаптации детей при затрудненном «вхождении» в новый коллектив в детском учреждении, а также во время подготовки к экзаменам. Препарат хорошо зарекомендовал себя в качестве средства для коррекции психологического состояния при синдроме гипервозбуждения и дефицита внимания у детей раннего школьного возраста, при неврозах и неврастении у более старших детей.

На правах рекламы

образуется в пищеварительном тракте кашалотов. Содержит амбреин, который по составу близок к холестерину, хлорид натрия, фосфат кальция, алкалоиды и бензойную кислоту. Амбра действует на уровне центральной и периферической нервной системы, помогает при бессоннице, возникшей на фоне утомительного перенапряжения и волнения, эффективна в купировании коклюшеподобного кашля и при бронхоспастических проявлениях.

Конечно, прежде чем принимать перечисленные препараты, необходимо посоветоваться с врачом и выбрать схему, больше всего подходящую вашему ребенку. И тогда учебный год вы вместе встретите с радостью. ♦

RUJDCP/0005/16 25.07.2016

На правах рекламы

КРАТКАЯ ИНСТРУКЦИЯ ПО МЕДИЦИНСКОМУ ПРИМЕНЕНИЮ ПРЕПАРАТА КАЛГЕЛЬ®
Р/П № ПН015029/01, последнее изменение от 13.05.14 ГРУППИРОВАННОЕ НАИМЕНОВАНИЕ: лидокаина гидрохлорид и цетилипиридиния хлорид ЛЕКАРСТВЕННАЯ ФОРМА: гель стоматологический ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ: Болевая реакция при прорезывании зубов у детей с 5-месячного возраста. ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ: Повышенная чувствительность к лидокаину, другим амидным анестетикам, цетилипиридинию или любому другому компоненту препарата. Почечная или печеночная недостаточность, артериальная гипотензия, сердечная недостаточность, II-III степени, нарушение внутримышечной проводимости, брадикардия, гиповolemия, врожденные пороки сердца, миокардит, кардиомиопатия. СПОСОБ ПРИМЕНЕНИЯ: ИДООЗЫ. Местно. Перед применением Калгеля обязательно проконсультируйтесь с педиатром. Небольшое количество геля (около 7,5 мм) наносят на кончик чистого пальца и осторожно втирают в воспаленный участок десны ребенка. При необходимости гель можно наносить повторно с интервалом не менее 20 минут, но не чаще 6 раз в сутки. ПОБОЧНОЕ ДЕЙСТВИЕ: Возможны

аллергические реакции (крапивница, зуд, анафилактический шок). Возможно нарушение глотания. Незначительное содержание ромашки в травяном ароматизаторе может вызвать аллергические реакции. Повышенная чувствительность к веществам, которые содержатся в ромашке, проявляется в виде затруднения дыхания у предрасположенных к этому лиц. Анафилактические реакции были зарегистрированы при приеме травяного чая, содержащего ромашку. Если во время применения геля появляются признаки аллергии, то препарат следует отменить и обратиться к врачу. ПЕРЕДОЗИРОВКА. Симптомы: рвота, бледность кожных покровов, брадикардия, угнетение дыхательного центра, апноэ. В случае передозировки необходимо отменить Калгель и обратиться к врачу. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ДРУГИМИ ПРЕПАРАТАМИ: Нет данных о взаимодействии Калгеля с другими препаратами. Существуют данные о взаимодействии между лидокаином (при внутривенном введении) и пероральными препаратами прокарбамидом, фенитоином, самостеноном или в комбинации с фенитоином, триадином или карбамазепином, пропаралолем и диуретиками (помимо калийсберегающих) – буметанид, фуросемид и тиазид. ОСОБЫЕ УКАЗАНИЯ: Не следует превышать рекомендованные

дозы, поскольку необходимо учитывать возможность проглатывания препарата при кормлении и во время сна. Использование в пожилом возрасте не показано. ФОРМА ВЫПУСКА. Гель стоматологический 3,3 + 1,0 мг в 1 г. По 10 г в алюминиевую тубу, покрытую изнутри лаком, с навинчивающимся глянцевым колпачком. 1 туба вместе с инструкцией по применению в пакете картонной. УСЛОВИЯ ОТПУСКА. По рецепту. Перед назначением препарата, пожалуйста, ознакомьтесь с полной инструкцией по медицинскому применению препарата. Для получения дополнительной информации и для сообщения о нежелательном явлении на препарат ГСК обращайтесь в ЗАО «Гласско-СинтКейн Трединг» по адресу: 121604, Москва, ул. Крылатская, д.17, стр. 3, либо по тел.: (495) 777-8900, факсу: (495) 777-8901, электронной почте ru.safety@gsk.com.

Информация подготовлена компанией GSK.

КАЛГЕЛЬ® ПРИ ПРОРЕЗЫВАНИИ ЗУБОВ У ДЕТЕЙ С 5 МЕСЯЦЕВ



Прорезывание первых зубов – естественный процесс. На начало процесса прорезывания зубов указывают разные признаки: ребенок берет в рот все подряд и начинает усиленно кусать, грызть предметы припухшими десневыми валиками, возможно появление некоторых привычек, таких как сосание пальца или пустышки, потирание уха на стороне, где прорезывается зуб^{1,2}. Возможно развитие местных симптомов: усиленное слюноотечение, боль вследствие воспаления слизистой оболочки, окружающей зуб, припухание и покраснение десневых валиков, прилив крови к лицу, сыпь вокруг рта². Происходит нарушение общего самочувствия: беспокойство, раздражительность, нарушение сна, расстройства кишечника, нарушение аппетита, изменение объема потребляемой жидкости, повышение температуры тела. При этом такие симптомы, как расстройство кишечника, повышение температуры тела, требуют обязательного обращения к врачу, так как могут быть признаком серьезного заболевания^{1,2}.

Как же помочь ребенку при прорезывании зубов? Существуют как фармакологические, так и нефармакологические методы лечения. В качестве нефармакологических методов лечения могут использоваться охлажденные предметы: прорезыватели, фрукты или овощи, компрессы, а также массаж десен с помощью прорезывателей, возможно использование чистого пальца². В качестве фармакологических методов лечения по назначению врача могут использоваться как препараты местного действия (гели при прорезывании зубов с местными анестетиками, антисептиками, противовоспалительными), так и системные препараты – анальгетики/антипиретики на основе парацетамола и ибупрофена². Препараты, содержащие ацетилсалициловую кислоту, производные салициловой кислоты не должны использоваться у детей до 16 лет вследствие риска развития редкого, но тяжелого осложнения – синдрома Рейе – тяжелого поражения мозга и печени, приводящего к летальным исходам^{3,4}. Существуют также ограничения по использованию местных анестетиков у детей, например бензокаина, вследствие риска развития метгемоглобинемии, и 2%-ного вязкого раствора лидокаина, при передозировке которого возможны серьезные поражения мозга и нарушения со стороны сердечно-сосудистой системы⁵. Вследствие

наличия ограничений по использованию отдельных фармакотерапевтических препаратов у детей эти препараты являются рецептурными, то есть назначение осуществляет только лечащий врач.

Препарат Калгель® применяется с 5 месяцев и содержит только 0,33% лидокаина гидрохлорида, что соответствует требованиям безопасности к препаратам при прорезывании зубов у детей. Помимо местного анестетика, Калгель® содержит цетилипиридиния хлорид – разрешенный к применению антисептик у детей с 5 месяцев для предотвращения развития инфекционного процесса при прорезывании зубов⁶. В отличие от вязкого раствора лидокаина Калгель® представляет собой гидрофильный гель, что позволяет снизить риск передозировки по сравнению с жидкими лекарственными формами⁷. Гидрофильные гели являются оптимальной лекарственной формой, поскольку удерживаются на слизистой оболочке, способствуя локализации действия активных компонентов препарата и пролонгации фармакологического эффекта⁷, легко инкорпорируют многие лекарственные вещества и способствуют их хорошему высвобождению⁷.

При использовании препарата Калгель®, как и при использовании любого фармакологического препарата, возможно развитие нежелательных реакций. Для препарата Калгель® возможны аллергические реакции (крапивница, зуд, анафилактический шок), нарушение глотания. Если во время применения геля появляются признаки аллергии, то препарат следует отменить и обратиться к врачу. Важно соблюдать особые указания по применению этого препарата: не следует превышать рекомендованные дозы, необходимо учитывать возможность проглатывания препарата при кормлении и во время сна, использование в пожилом возрасте не показано⁶.

Важным аспектом эффективности и безопасности проводимой терапии является правильное применение препарата Калгель® согласно инструкции по медицинскому применению⁶: 7,5 мм геля наносят на кончик чистого пальца и осторожно втирают в воспаленный участок десны ребенка. Гель нельзя наносить повторно ранее чем через 20 минут и чаще чем 6 раз в сутки⁶.

Калгель® – облегчение симптомов при прорезывании зубов у детей с 5 месяцев!

Литература:
1. <http://doi.com/10.1111/j.1365-2214.2011.01143.x>, последнее обновление 25.02.2016. 2. G. T. McIntyre, G. M. McIntyre Teething troubles? British Dental Journal 2002; 192: 251–255. 3. <http://www.rnsh.uk/conditions/pregnancy-and-baby/Pages/teething-tips.aspx>, последнее обновление 25.02.16. 4. <https://www.medicines.org.uk/emc/medicine/23327>, последнее обновление 25.02.16. 5. <http://www.fda.gov/Drugs/DrugSafety/ucd402240.htm>, последнее обновление 25.02.16. 6. Инструкция по медицинскому применению препарата Калгель®. 7. Соповская А.В., Самги-ев А.М., Никифорова Е.Б. Актуальные вопросы номенклатуры, состава и технологии стоматологических гелей // Современные проблемы науки и образования. – Выпуск журнала НР (часть 1) за 2015 год. – опубликовано онлайн <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=18828>, последнее обновление 25.02.2016.

КАЛГЕЛЬ®

Аптечный дизайн: креативные идеи для удобства покупателей

Людмила Харина

Среди разнообразных вывесок магазинов в любом городе обращают на себя внимание аптеки. Их легко отличить по утвержденному во всем мире символу – красному или зеленому кресту. Однако в разных странах много совершенно уникальных аптечных учреждений, поражающих своим дизайном.



Аптека Fuji Pharmacy в Токио, Япония

АПТЕКА FUJI PHARMACY В ТОКИО, ЯПОНИЯ

Традиционный японский минимализм и сдержанная восточная эстетика воплощены в интерьере аптеки в столице Страны восходящего солнца. Приоритетом при его разработке было удобство посетителей. Аптека скорее напоминает зал ожидания: здесь много диванов, пуфиков, барных стульев, столов на выбор клиента, хотя площадь не так уж и велика – всего 20 кв. м. В помещении, отделка

которого выполнена в светлых тонах с применением дерева, атмосфера радует умиротворением и покоем, такими ценными в стремительном ритме мегаполиса.

АПТЕКА ВО ВРОЦЛАВЕ, ПОЛЬША

Об уютной домашней атмосфере позаботились польские фармацевты из старинного города Вроцлав. Дизайнеры при разработке интерьера сделали акцент на особой чистоте, располагающей к отдыху, не забыв о функциональности пространства. Так, например, ждать своей очереди очень приятно, сидя на подушках, которые украшают



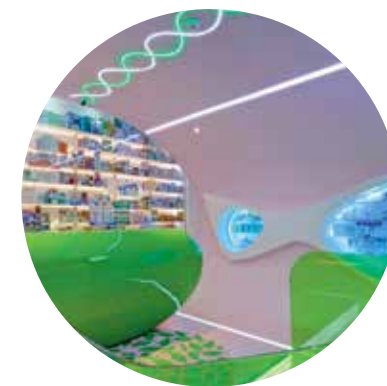
широкие подоконники больших окон. Предусмотрены и удобные столики с домашними светильниками, за которыми посетители могут выпить чашечку полезного чая. Интерьер аптеки в спокойных бело-голубых тонах не только полюбился клиентам, но и был отмечен специальной наградой нацио-

нального фестиваля архитектуры DOFA 2013.

FARMACIA CONCEPT STORE В БУХАРЕСТЕ, РУМЫНИЯ

Особое очарование старины и загадочность средневековых аптек встречают посетителя в великолепном заведении, которое, кажется, перенеслось в наше время из глубины веков. Стены спокойного оливкового тона и аристократичная лепнина в здании сочетаются с полом, напоминающим шахматную доску. Роль ярких элементов декора, создающих особую атмосферу, играют старинные склянки, инструменты средневековых аптекарей, светильники и лампы в виде колб. Создают особый «аптечный» дух и многочисленные элементы из темного дерева, придающие помещению степенность.

При создании интерьера аптеки владельцы особенно настаивали на том, что клиент должен почувствовать себя свободно и спокойно, словно желанный гость у старых друзей. Поэтому, несмотря на старинное оформление, посетитель может самостоятельно изучать представленные на стеллажах препараты, выбирая нужный,



Аптека Oaza Zdravlja Pharmacy в Белграде, Сербия

как в современном супермаркете.

АПТЕКА ZUBIA В БИЛЬБАО, ИСПАНИЯ

В пользу особого сочетания старины и современности сделали выбор и владельцы испанской аптеки в Бильбао. Во многом этого требовало само здание в историческом квартале, в котором расположена аптека.

При создании интерьера команда дизайнеров использовала как современную функциональность, так и элементы, позаимствованные из архитек-

туры этрусков. Особый колорит создают колонны и детали из грубого камня времен раннего классицизма. Дополняет впечатление сохраненный неизменным каменный свод, удачно подсвеченный многочисленными лампами. Современность в этой аптеке присутствует в виде стеклянных стульев возле стола для желающих получить консультацию и мультимедийных элементов в оформлении стеллажей: овалов с изображением назначения препаратов над витринами. Средства для гигиены здесь расположились под рисунком овальной купели. Зубные щетки и бритвенные станки свисают гроздьями с верхней перекладины. В этой аптеке интересно и удобно. Оформление витрин в окнах позволяет рассмотреть торговый зал даже с улицы, в верхней части перечислены

Общая атмосфера любой аптеки должна ассоциироваться с процессом выздоровления и хорошим самочувствием

группы имеющихся в ассортименте препаратов и прочих средств.

АПТЕКА OAZA ZDRAVLJA PHARMACY В БЕЛГРАДЕ, СЕРБИЯ

Пока одни владельцы аптек привлекают посетителей изысканными старинными интерьерами, другие делают выбор в пользу современности, смелых сочетаний формы и цвета, функциональности и мультимедийности. Шагом в фантастические фильмы о будущем человечества становится посещение этой белградской аптеки, ведь ее ин-

терьеры могли бы стать великолепной декорацией к ним. Как отметили дизайнеры, в оформлении они взяли за основу изгибы человеческого тела, а общая атмосфера помещения должна ассоциироваться с процессом выздоровления и хорошим самочувствием. Здесь все необычно. Вместо окошка первостольника – парящий координационный центр в форме капсулы лекарства ярко-зеленого цвета. На потолке световая композиция из неоновых огней, напоминающая ДНК. Рисунок из листьев на полу помогает отвлечься от проблем со здоровьем.



PIKKI®
ЭТО НОВЫЕ ЗДОРОВЫЕ
СНЕКИ ИЗ ОРЕХОВ, ЗЛАКОВ,
ФРУКТОВ И СПЕЦИЙ,
СДЕЛАННЫЕ В РОССИИ.



Наш сайт www.pikkiru
Пишите info@pikkiru

Дружите с нами на Facebook
<https://www.facebook.com/pikkisnack/>
И в Instagram @pikki_snack



АПТЕКА THE PHARMACY OF TOMORROW OT STUDIO DOTT В АНТВЕРПЕНЕ, БЕЛЬГИЯ

Владельцы бельгийского «склада лекарств» также предпочли современный дизайн, соответствующий атмосфере мегаполиса, быстрому ритму современной городской жизни.

Визит в аптеку предполагает не столько отдых и расслабление, сколько скорейшее приобретение необходимого средства. Это обусловлено еще и тем, что расположена она в уникальном и красивом здании центрального железнодорожного вокзала Антверпена. Здесь фармацевтов не найти на привычных местах за стойкой – они помогают клиентам в зале консультаций.

В этой аптеке задействован робот: когда сделан выбор лекарства, фармацевт активирует кассовый прилавок в форме креста, который связан со складом. После этого упаковка подается в особые ящики. Для быстрого обслуживания посетителей в часы пик предусмотрены еще две мобильные точки отпуска.

В интерьере акцент сделан на функциональность и удобство пространства. Главенствуют черный, зеленый и белый цвета, а также четкие линии и строгие геометрические формы.

АПТЕКА PHARMACIES В САВАННЕ, ДЖОРДЖИЯ, США

Простота и близость к природе стали основополагающими при создании аптеки в крупном торговом центре Саванны. Здесь современные материалы и технологии дополнены элегантными деталями интерьера. Это сочетание создает ощущение наполненности помещения светом и покоем, желание хотя бы на несколько



Аптека The Pharmacy of Tomorrow от Studio Dott в Антверпене, Бельгия

минут ощутить умиротворение, отдохнуть от стремительного ритма.

Гостей аптеки-салона встречает большой павильон с высокими потолками, оформленный в светлых природных тонах – белом, зеленом, бежевом. Для отделки использовалось дерево, а светодиодная подсветка превосходно расставляет акценты на нужных деталях. Оформление витрин дополнено высоким панорамным остеклением, которое создает открытую, воздушную атмосферу и дает возможность всем желающим



Аптека PHARMACIES в Саванне, Джорджия, США

любоваться волшебным интерьером бутика.

Одной из несомненных особенностей этого заведения стала уникальная, выполненная на заказ мебель: удобные кресла и пуфики, словно покрытые листвой. Добавляет элегантности и старинный гарнитур – он отлично вписывается в общую атмосферу, создавая винтажную обстановку, которая гармонично сочетается с общим оформлением салона.

АПТЕКА PLACEBO OT KLAB ARCHITECTURE В АФИНАХ, ГРЕЦИЯ

Для этой аптеки дизайнеры нашли оригиналь-



Аптека Placebo от KLab Architecture в Афинах, Греция



ный прием. Он основан на том, что в Греции на упаковке лекарств часто наносят надписи шрифтом Брайля, предназначенные для слепых. Поскольку здание расположено на одной из самых оживленных улиц города, для экономии пространства оно построено в форме цилиндра. Фасад декорирован шрифтом Брайля, который в вечернее время подсвечивается. Оставшееся пространство перед основным помещением заполнено живыми растениями – днем солнечные лучи, проходя сквозь точки шрифта и листву, создают особое – уютное и спокойное рассеянное освещение. В центре аптеки находятся кассы, стеллажи с лекарствами расходятся от них лучами, что делает пространство более функциональным.

Современные и старинные, строгие и элегантные, яркие и сдержанные – по всему миру посетителей ждут сотни оригинальных и необычных аптек, каждая из которых обладает собственным колоритом. Но каким бы ни был интерьер, главная задача фармацевтов – помочь клиенту как можно скорее подобрать эффективный препарат, проконсультировать. И только правильное сочетание функциональности, дизайна пространства и профессионализма сотрудников обеспечит аптеке настоящую популярность. ♦



СУСТАВЫ БОЛЯТ? ПОПРОБУЙ КОБРЫ ЯД!

Когда болят суставы и спина, на помощь приходит мазь «Наятокс» – лекарственное средство на основе яда кобры. Помогает снять боль, способствует расширению сосудов и улучшению трофики тканей.



- ✓ АРТРИТ
- ✓ РАДИКУЛИТ
- ✓ ОСТЕОХОНДРОЗ

МАТЕРИАЛ ДЛЯ МЕДИЦИНСКИХ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ

ЛОШАДИНАЯ СИЛА® - ВЫБОР ЗВЁЗД!

*А ты готова к
летнему сезону?*



*«Диета - это точно не про меня.
Мой секрет идеальной фигуры -
лимфодренажное обертывание с
гелем «Лошадиная Сила».
Одна процедура дома -
и ты в форме!»*

*Ваша Ольга Данка,
модель и телеведущая*

Ольга Данка

**Экспресс -
похудение!**



Лошадиная сила гель для вен
с каштаном и пиявкой 500 мл
код для заказа: 212706



*«Бешеному росту волос
я обязана шампуню
«Лошадиная сила».
Волосы растут
прямо на глазах!»*

Вика Дайнеко

Вика Дайнеко,
популярная певица, актриса,
победительница «Фабрики звёзд-5»



Лошадиная сила шампунь-кондиционер
с коллагеном и ланолином 500 мл
код для заказа: 208332



СОВЕТ ОТ ГЕННАДИЯ МАЛАХОВА:

«Собираясь на дачу, не забудьте
взять с собой бальзам-гель
«ЛОШАДИНАЯ СИЛА», чтобы все
работы были сделаны в срок и
суставы не подвели!

БЕРИТЕ ПРИМЕР С МЕНЯ:
каждый день втирайте
в свои колени Лошадиную силу,
и Вы увидите результат!
Мне очень подошел этот гель!»

Геннадий Малахов



Лошадиная сила гель-бальзам
для тела 500 мл
код для заказа: 207399

WWW.HORSEFORCE.RU

РЕКЛАМНАЯ АКТИВНОСТЬ Т.М. «ЛОШАДИНАЯ СИЛА®»

Реклама в прессе:

ВЕСТНИК ПОБЕДЫ

УТРОНЕ НЕБО

AEROFLOT
Russian Airlines



Сваты

Санта-Барбара



COSMOPOLITAN

ДОМАШНИЙ ДОКТОР



InStyle

Оракул



GRAZIA

ЗОЛОТЫЕ РЕЦЕПТЫ



Садовод и огородник

КАРАВАН

Реклама на tv:

1

ПЛАНЕТА

ПЯТНИЦА!



РОССИЯ 1

ТВ



ДОМАШНИЙ

БОМБ



МУЗЫКА

РЕН

Реклама в Интернете:

Яндекс Google ADME

facebook В контакте

PEOPLETALK