
Дорогие читатели!



Вот и прошел еще один год, и, как всегда, лето начинается с замечательного праздника – Дня медицинского работника! Несмотря на лаконичность названия, это праздник очень большого количества людей, пусть и не связанных напрямую с лечением в традиционном понимании (больница, доктор, медсестра и др.). Это и исследователи, создающие новые препараты, и производители лекарственных средств, и дистрибьюторы, и, конечно же, работники аптек. И вот они-то стоят на переднем крае профилактики и лечения заболеваний. Ну кто, как не провизор и фармацевт, расскажет о лекарствах, кто посоветует аналоги, кто проконсультирует о тех или иных медицинских препаратах?

В преддверии этого знаменательного праздника я вместе с коллективом «ЭМИТИ Интернешнл» искренне желаю вам всех жизненных благ, счастья, радости в личной жизни. В народе говорят: «Лучше быть богатым, но здоровым, чем бедным, но больным». Могу с этим согласиться отчасти: с годами начинаешь понимать, что здоровье дороже богатства, потому что его не купить ни за какие деньги. С другой стороны, богатство и здоровье можно, наверное, считать синонимами. А посему – будьте богаты, а значит – здоровы!

*Удачи вам во всех начинаниях.
С праздником!*

Вячеслав Владимирович Ивановский,
генеральный директор
«ЭМИТИ Интернешнл»

ЭМИТИ – гарантия качества лекарственных средств



ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

ЭМИТИ  AMITY[®]
ИНТЕРНЭШНЛ INTERNATIONAL

Call-Centre (727) 2-448-448, www.amity.kz

ЭМИТИ Pharm

№ 4 (4) 2013



Обложка
Вячеслав Локшин
Фото – Эльман Сулейманов

Собственник и издатель – ТОО «Виксла»

Директор Анастасия Ивановская
Главный редактор Дана Бердыгулова
Корректор-литературный редактор Фарид Нурпеисова
Дизайн, верстка, допечатная подготовка Денис Пахомчик
Фотографии Аскер Азизов, Виталий Мурашкин,
Эльман Сулейманов, Денис Пахомчик, интернет-ресурсы
Иллюстрации Софья Манаенкова

Над номером работали:

Дана Бердыгулова, Анастасия Ивановская, Айгуль Адамбекова,
Наталья Польшанная, Юлия Бурова, Нурсулу Мукаева,
Жанат Смирнова, Максим Гревцев, Ольга Наумова,
Наталья Батракова, Альфия Абдалимова.

Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры
и информации Республики Казахстан.

Свидетельство № 13297-Ж от 22.01.2013 г.

Территория распространения: Республика Казахстан

Периодичность выхода: 12 раз в год

Основная тематическая направленность: фармацевтика и медицина

Адрес редакции: Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Муратбаева, 23.

Тел.: +7 (727) 244-84-68 (вн. 1514).

e-mail: d.berdygulova@amity.kz

Журнал распространяется бесплатно в аптечных
учреждениях, а также путем адресной рассылки.

Тираж: 10 000 экземпляров.

Отпечатано в типографии ТОО «ПК Муравей»
Казахстан, г. Алматы, ул. Толе би, 304

Рукописи не рецензируются и не возвращаются. Полное или
частичное воспроизведение материалов без согласования с
редакцией категорически запрещено. Все права защищены.
Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов.
Редакция не несет ответственности за
содержание рекламных материалов.

По вопросам размещения рекламы обращайтесь по
телефонам: +7 (727) 244-84-68 (вн. 1110), пишите на e-mail:
a.ivanovskaya@amity.kz, reseption@amity.kz

Витапрост® Форте

суппозитории ректальные

Настоящая жизнь для настоящего **МУЖЧИНЫ**

активное вещество – простаты экстракт (субстанция Сампрост) – 0,1г

Показания к применению

- хронический простатит
- доброкачественная гиперплазия предстательной железы
- состояния до и после оперативных вмешательств на предстательной железе.

Способ применения и дозы.

Ректально, по 1 суппозиторию, после самопроизвольного опорожнения кишечника или очистительной клизмы, 1 раз в день. После введения суппозитория, желательно пребывание пациента в постели в течение 30-40 минут.



Продолжительность курса лечения определяет лечащий врач. Минимальная продолжительность курса лечения при доброкачественной гиперплазии предстательной железы – 15 дней, при хроническом простатите – 10 дней.

Условия отпуска из аптек
Без рецепта

Перед применением внимательно ознакомьтесь с инструкцией, имеются противопоказания.

Разрешение № 2127
от 11.09.2009.





Вопрос номера 8
Щитовидная железа: гипертиреоз

Аптечная практика 16
Аптеку проверяют: насколько законна проверка? (продолжение)
Аптечные наркотики: продавать нельзя запретить 20

Маркетинг 22
Организация аптечной торговли: увеличиваем прибыль 26
А + Б = клиентская лояльность

Карьера 28
«Золотые правила» трудоустройства

Мировой опыт 32
В поисках японской аптеки

Хроника ЭМИТИ 34
Поздравляем с Днем медицинского работника!

Тема номера
Не просто прогрессия...

Фото-рандеву 38
Гульмира Мусиралиева
Елена Рыбакова
Наталья Ким
Сауле Ембердиева
Жанна Алиханова

Персона 44
На пути к совершенству
Вячеслав Локшин

Герой номера

Счастье – это не когда много,
а когда достаточно
Евгений Хван

50

Интервью

По порядку обо всем
Иосиф Кобзон

54

Отношения

Работа VS семья: 7 секретов
успешного совмещения

58

Личный клуб

Психологическое выгорание:
как его избежать?

62

Воспитание

Психологическая безопасность ребенка

64

Подиум

ЭМИТИ-Стиль

68

Путешествия

Приятное с полезным

70

Зоомир

Укрощение строптивых

74

Кулинария

Пицца «Мексикана»

76

Астропрогноз

Июнь-2013

78



Щитовидная железа: гипертиреоз

Айгуль Адамбекова, врач-эндокринолог высшей категории
отделения платных медицинских услуг
Центральной клинической больницы Медицинского центра
Управления делами Президента Республики Казахстан,
г.Алматы

Заболевания щитовидной железы (ЩЖ) являются одними из самых распространенных в мире. Так, препараты тиреоидных гормонов входят в число 13 наиболее часто выписываемых лекарственных средств в США. В Великобритании эти же гормоны получает более 1% населения страны. В Казахстане за последние 10-15 лет количество впервые зарегистрированных заболеваний щитовидной железы резко увеличилось. На сегодняшний день, по данным Национального генетического регистра Республики Казахстан, ежегодно в лечебно-профилактических организациях страны регистрируется от 18000 до 30000 человек с заболеваниями эндокринной системы.

Большая распространенность болезней щитовидной железы ставит их в один ряд с такими заболеваниями, как сахарный диабет и болезни сердечно-сосудистой системы. По некоторым данным, распространенность заболеваний щитовидной железы выше, чем известно на сегодняшний день. Это связано с частым бессимптомным или субклиническим течением многих ее болезней.

В организме человека содержится 25 мг йода. Это довольно маленькое количество, но значение этого элемента очень велико. Дело в том, что большая часть йода находится в щитовидной железе, которая играет ведущую роль в организме, регулируя обмен веществ. Поэтому нарушения в их составе (как уменьшение, так и увеличение) ведут к серьезным сбоям всех жизненно важных систем.

Между содержанием йода в организме и уровнем гормонов щитовидной железы существует сложная взаимосвязь. Так, **при дефиците йода** включаются компенсаторные регуляторные механизмы, направленные на поддержание постоянной концентрации гормонов ЩЖ в организме, что в свою очередь может привести к гипертиреозу, развитию зоба и тиреотоксикозу (токсикозу от гормонов ЩЖ).

ЗАБОЛЕВАНИЯ ЩИТОВИДНОЙ ЖЕЛЕЗЫ – ПРИВИЛЕГИЯ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕЧЕСТВА ИЛИ ОНИ ВСТРЕЧАЛИСЬ РАНЕЕ?

Сколько существует человек, столько он болеет заболеваниями щитовидной железы. Знаменитые мыслители, ученые, врачи Древнего Китая, Египта, Индии, Греции и Рима описывали опухоли шеи, знали о последствиях этих болезней и пробовали их

лечить. Известен древний рисунок, на котором изображен больной с громадным зобом, держащий в руках признак слабоумия – погремушку. В Древнем Китае для лечения подобных хворей использовали морские водоросли, золу морских губок, растворенную в вине, щитовидную железу животных.

Интересно, что состояние щитовидной железы волновало не только медиков. Так, Наполеон, выбирая солдат для своей армии, осматривал у претендентов шею, особенно у тех, кто вырос в горной местности, где часто встречаются зобные больные.

Сам йод как элемент был открыт в 1811 году фармацевтом Куртуа, который и назвал его йодом – от греческого слова «фиолетовый». В 1896 году Бауман обнаружил поразительно большое количество йода в ткани щитовидной железы и установил, что этот специфический микроэлемент концентрируется в этом органе.

В двадцатые годы XX века в ходе эксперимента, проведенного в одной из школ Мичигана (США), была доказана связь между дефицитом йода и задержкой умственного развития. Было установлено, что успеваемость детей, получавших небольшую дозу йода, резко улучшалась. В конечном итоге это вызвало кампанию широкомасштабного йодирования населения в США, Швейцарии и других странах, что ликвидировало в них йоддефицитные заболевания.

ЧТО ТАКОЕ ЩИТОВИДНАЯ ЖЕЛЕЗА?

Щитовидная железа имеет форму бабочки и располагается на шее спереди от трахеи и снизу от гортани. Она состоит из двух долей, соединенных перешейком. Нередко у молодых и худых людей ее можно увидеть (рис.1).

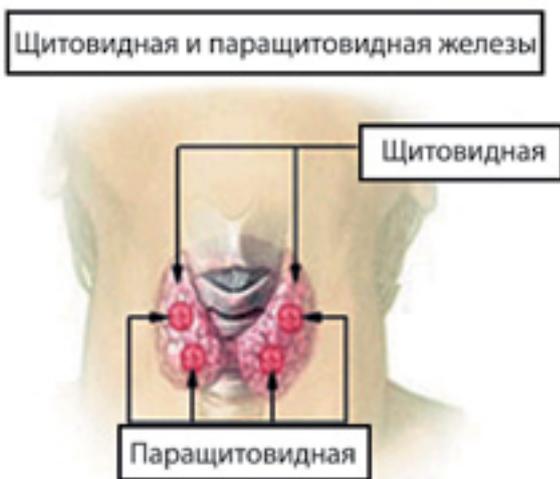


Рис. 1. Расположение щитовидной железы

Прощупывается щитовидная железа у большинства людей, за исключением лиц с развитой шейной мускулатурой и клетчаткой.

Ткань ЩЖ состоит из двух типов клеток, продуцирующих гормоны. Большинство из них составляют клетки, выделяющие в кровь тиреоидные гормоны – гормоны щитовидной железы: **тироксин (Т4)** и **трийодтиронин (Т3)**.

РОЛЬ ГОРМОНОВ ЩИТОВИДНОЙ ЖЕЛЕЗЫ В ОРГАНИЗМЕ ЧЕЛОВЕКА

Щитовидная железа, несмотря на малые размеры и массу, за счет вырабатываемых гормонов влияет на организм по многим направлениям, обеспечивая нормальное функционирование большинства органов и систем. Причем это воздействие четко взаимосвязано с другими эндокринными железами – надпочечниками, половыми железами, гипофизом и др., нервной и иммунной системами, что позволяет организму адекватно реагировать на постоянно изменяющиеся условия внешней и внутренней среды.

Гормоны щитовидной железы регулируют энергетический обмен, обмен белков, жиров и углеводов, кальция во всех клетках организма, в том числе и нервной системе.

Особенно важны они в детском и подростковом возрасте. В первые годы жизни они отвечают за созревание высших структур головного мозга и интеллектуальный потенциал, физическое развитие и линейный рост, запуск и нормальное протекание полового созревания.

Гормоны щитовидной железы необходимы для контроля образования тепла, скорости поглоще-

ния кислорода клетками, участвуют в поддержании нормального функционирования дыхательного центра, иммунитета. Они влияют на состояние и качество работы сердечной и скелетных мышц, состояние жировой ткани, улучшают кроветворение, стимулируют моторику желудочно-кишечного тракта.

Приведенный выше не самый полный перечень влияния гормонов щитовидной железы четко показывает значение нормального функционирования этого органа для всего организма человека. С другой стороны, становится ясно, почему сбой в работе этой маленькой железы может привести к развитию заболеваний многих других органов, лечение которых без приведения в порядок уровня гормонов щитовидной железы будет недостаточно эффективным.

ПРИЧИНЫ ЗАБОЛЕВАНИЙ ЩИТОВИДНОЙ ЖЕЛЕЗЫ

На протяжении многих лет и ученых, и пациентов волнует вопрос: что именно ведет к развитию этих заболеваний – какие-то наследственные, генетические причины или факторы окружающей среды? Играть роль оба этих звена. Ведь давно известно, что к болезням щитовидной железы имеется наследственная предрасположенность. С другой стороны, в развитии этих заболеваний бесспорна роль различных внешних факторов: стресса, инфекций, инсоляций. Наибольшее в этом плане значение имеет дефицит йода в окружающей среде.

В первую очередь это недостаток йода в пище, воде, воздухе. Но в ряде случаев первопричина лежит в избыточном поступлении йода в организм. В последние годы все большее влияние оказывают плохая экология, радиационное воздействие, а также изменения характера питания, в первую очередь, уменьшение употребления белковой пищи, необходимой для выработки гормонов щитовидной железы: мяса, молока. Кроме того, в 10 раз снизилось потребление морской рыбы и морепродуктов, богатых йодом. В то же время в рационе современного среднестатистического гражданина возросло употребление растительных продуктов, многие из которых способствуют росту щитовидной железы.

К продуктам, стимулирующим рост щитовидной железы при употреблении их в большом количестве, можно отнести капусту (особенно цветную), корнеплоды (особенно редис, редьку, морковь, репу), а также шпинат, персики, топинамбур. В ряде случаев при избыточном количестве йода в окружающей среде причиной развития зоба является дефицит других микроэлементов, таких как кобальт, марганец, селен, и эффект от лечения можно получить только при коррекции их поступления в организм.

Одним из провокаторов заболеваний этого органа является избыточное ультрафиолетовое излуче-

ние, в частности злоупотребление загаром. Важную роль играют и очаги хронической инфекции, особенно в полости рта и носоглотке, а также ряд других хронических заболеваний, в частности печени и половых органов.

Большое значение в развитии заболеваний щитовидной железы в последние годы играет широкое применение медикаментозных средств. Так, к нарушениям функции щитовидной железы могут привести антибактериальные препараты, лекарственные средства, применяемые в кардиологии, гинекологии, психиатрии и других областях медицины.

В последнее десятилетие четко доказано отрицательное влияние курения на развитие заболеваний щитовидной железы, ухудшение их течения и результатов лечения из-за прямого повреждающего влияния компонентов табака на клетки щитовидной железы. У курящих лиц намного чаще и в более тяжелой форме встречаются узловые образования, хронические воспаления щитовидной железы и ряд других проблем.

Из всего сказанного видно, что причины, приводящие к заболеваниям щитовидной железы, самые различные, но недочет их может привести к отсутствию должного эффекта лечения.

ЗАБОЛЕВАНИЯ ЩИТОВИДНОЙ ЖЕЛЕЗЫ

Заболевания щитовидной железы очень многообразны, их можно разделить на три группы:

1. С увеличением функции щитовидной железы – тиреотоксикоз, гипертиреоз.
2. С уменьшением функции щитовидной железы – гипотиреоз.
3. С нормальной функцией – тиреоидит, эндемический зоб, спорадический зоб, узловые образования.

Сегодня мы хотим ознакомить читателей с заболеваниями щитовидной железы, сопровождающимися гипертиреозом.

ГИПЕРТИРЕОЗ

Гипертиреоз – состояние, при котором щитовидная железа работает слишком активно и вырабатывает слишком много тиреоидных гормонов (Т₃ и Т₄), поэтому при **гипертиреозе** нередко развивается **тиреотоксикоз**. Эти два состояния настолько взаимосвязаны, что их иногда трактуют как синонимы.

При гипертиреозе, независимо от его причины, все процессы в организме ускоряются. Сердце бьется сильнее и быстрее, иногда развиваются нарушения ритма и человек жалуется на сердцебиение; часто повышается артериальное давление.

Многие больные гипертиреозом даже в прохладной комнате ощущают жар. Кожа становится влажной из-за обильного потоотделения, наблюдается мелкий тремор рук. У многих людей появляются нервозность, утомляемость и слабость, но при этом физическая активность повышена. Несмотря на хороший аппетит, больные худеют; нарушается сон; стул становится частым, бывают поносы.

У пожилых людей с гипертиреозом могут отсутствовать эти характерные симптомы. Такое состояние называют иногда **замаскированным гипертиреозом**. Больные чувствуют слабость, сонливость, становятся заторможенными, у них часто возникает депрессия. При этом сердечные расстройства, особенно нарушения сердечного ритма, у пожилых людей с гипертиреозом встречаются чаще, чем у молодых.

Причины, приводящие к заболеваниям щитовидной железы, самые различные, но недочет их может привести к отсутствию должного эффекта лечения

Гипертиреоз может сопровождаться глазными симптомами: появляется отечность век и отек периорбитальной клетчатки, в результате чего глаза кажутся выпученными (экзофтальм). Характерно также обильное слезотечение, раздражение глаз и патологическая чувствительность к свету. Иногда кажется, что больной смотрит, не мигая. Глазные симптомы исчезают вскоре после того, как нормализуется секреция тиреоидных гормонов. Исключение составляет диффузный токсический зоб (ДТЗ), для которого характерны специфические глазные симптомы. К ним относятся: блеск глаз, расширение глазных щелей, отставание верхнего века от радужки при взгляде вверх или вниз, потеря способности фиксировать взгляд на близком расстоянии, отсутствие наморщивания лба при взгляде вверх, редкое моргание. Эти симптомы возникают в результате нарушения вегетативной иннервации глаза.

Итак, **основные симптомы**: усталость, учащенный пульс, нарушение сердечного ритма, усиленное сердцебиение, повышенное артериальное давление, диарея, похудание, депрессия, дрожание рук (тремор).

ПРИЧИНЫ ГИПЕРТИРЕОЗА

1. Наиболее частой причиной **первичного гипертиреоза** является диффузный токсический зоб (Базедова болезнь) – почти 80% всех случаев гипертиреоза. Причина ДТЗ – **аутоиммунные реакции**, при которых иммунная система организма начинает атаковать собственную щитовидную железу с помощью антител, заставляя ее работать в усиленном режиме, что приводит к избыточной выработке гормонов. Согласно статистическим данным, в Казахстане ДТЗ болеет около 1% женщин. Заболевание встречается у женщин в 10-20 раз чаще, чем

у мужчин. Что касается возраста, то обычно болеют сравнительно молодые женщины – от 20 до 45 лет, но встречаются случаи заболевания и в 5-летнем возрасте и даже у новорожденных.

Нередко аутоиммунный тиреоидит и ДТЗ наблюдаются в одной семье, что может говорить о едином гене или группе генов, ответственных за проявление этих заболеваний. Как правило, у таких пациентов имеются и другие аутоиммунные заболевания (аутоиммунный гепатит, аутоиммунный гломерулонефрит, сахарный диабет 1 типа и т. д.).

2. Иногда токсические узлы щитовидной железы (аденомы), зоны патологического роста ткани не подчиняются действию механизмов, которые в норме управляют щитовидной железой, и в большом количестве вырабатывают тиреоидные гормоны, что также приводит к развитию гипертиреоза (тиреотоксикоза). Может образоваться один или множество узлов; последнее характерно для заболевания, которое называется **многоузловой токсический зоб** (болезнь Пламмера). Это заболевание наиболее часто развивается у лиц пожилого возраста, проживающих в йододефицитных районах. В условиях дефицита йода, для того чтобы поддерживать достаточное количество гормонов, организму приходится постоянно стимулировать щитовидную железу к повышенной работе. В результате железа увеличивается в размерах – равномерно или отдельными участками, и тогда образуются узлы. Клетки узловых образований могут начать вырабатывать гормоны щитовидной железы автономно, то есть сами по себе, как им вздумается, не подчиняясь регулирующим влияниям из центра.

При узловом зобе пациенты, как правило, не предъявляют жалоб. При расположении зоба за грудиной и при узлах больших размеров могут появиться жалобы на нарушения дыхания, глотания, изменение тембра голоса.

3. Первая стадия гипертиреоза, как правило, развивается при **тиреоидите** – воспалительном заболевании щитовидной железы, которое может привести к повреждению щитовидной железы, поэтому вслед за повышенной активностью происходит переходящее (более распространенная ситуация) или необратимое снижение ее активности (**гипотиреоз**).

У подростков и молодых людей оно встречается редко; с возрастом частота его возрастает.

4. **Причины вторичного гипертиреоза:** опухоль гипофиза и снижение чувствительности аденогипофиза к гормонам щитовидной железы.

5. **Причины третичного гипертиреоза:** невротические состояния, сопровождающиеся избыточным образованием тиролиберина, а также состояния, вызывающие длительную активацию норадренергических нейронов гипоталамуса, при которой происходит стимуляция синтеза Т₃ и Т₄.

КЛИНИКА ГИПЕРТИРЕОЗА

- снижение веса, несмотря на хороший аппетит и достаточный прием пищи;
- потливость и непереносимость тепла, нередко – обратимая гипергликемия;
- увеличение щитовидной железы;
- сердечно-сосудистые эффекты: учащенное сердцебиение, аритмия, повышение артериального давления, симптомы хронической сердечной недостаточности;
- симптомы со стороны желудочно-кишечного тракта: повышенный аппетит, запоры или диарея, приступы болей в животе, рвота, в тяжелых случаях – обратимое поражение печени;
- изменения кожи и волос: кожа теплая и влажная, характерны тонкие, шелковистые волосы, возможна ранняя седина;
- воздействие на ЦНС: эмоциональная лабильность, беспокойство и тремор;
- расстройства половой сферы: у женщин – нарушение менструального цикла, у мужчин – снижение потенции, возможна гинекомастия;
- мышечная слабость и утомляемость.

Пациенту с гипертиреозом необходимо помнить, что в запущенных случаях, нелеченном заболевании может развиваться **синдром тиреотоксикоза** – это полиэтиологичный синдром, проявления которого связаны с повышенным количеством Т₃ и Т₄ в крови.



Внешний вид больной с тиреотоксикозом (зоб)

НАИБОЛЕЕ ХАРАКТЕРНЫЕ
ПРИЗНАКИ ТИРЕОТОКСИКОЗА

1. Быстрая потеря массы тела. Больной при повышенном аппетите быстро худеет, потому что гормоны, усиливая обмен веществ, вызывают большие затраты энергии, которые, в свою очередь, не могут восполниться с пищей.

2. Сильное сердцебиение, одышка, нарушение сердечного ритма, боли.

3. Гипервозбудимость, нарушения сна и бессонница, повышенная раздражительность и нервозность, ухудшение памяти, внимания, частая смена настроения, плаксивость.

4. Нарушения менструального цикла, бесплодие у женщин, снижение потенции у мужчин.

5. Различной степени зоб на передней стороне шеи.

6. Глаза выпучены, лицо отекает, пастозное, отекающие веки.

7. Температура тела 37,5 градусов длительное время.

8. Кожа тела сухая, горячая.

Нужно отметить, что все проявления болезни вместе, как правило, не встречаются, обычно на первый план выходят один или несколько симптомов.

Состояние тиреотоксикоза очень опасно для организма, оно более серьезно, чем, скажем, гипотиреоз. При длительном течении тиреотоксикоза возможно поражение сердца (развитие мерцательной аритмии, сердечной недостаточности), заболевания глаз, нарушение работы нервной системы, вплоть до психоза, нарушение работы других эндокринных желез.

К осложнениям тиреотоксикоза относится **тиреотоксический криз** – острое, угрожающее жизни состояние с резким увеличением катехоламинов в крови и ярко выраженной недостаточностью коры надпочечников. Это может быть при тяжелом нелеченном тиреотоксикозе, провоцируемом инфекцией или стрессом.

КЛИНИКА ТИРЕОТОКСИЧЕСКОГО КРИЗА

Высокая температура тела (более 39о С), большая потливость, редчайшая тахикардия, мерцательная аритмия с тахисистолией, сердечная недостаточность, рвота, анорексия, частый жидкий стул, коллапс, обезвоживание. В таком случае больному показана скорая неотложная помощь. В случае неправильного лечения или отсутствия лечения у больного может развиваться инфаркт миокарда, инсульт, острая почечная недостаточность.

ДИАГНОСТИКА ЗАБОЛЕВАНИЙ
ЩИТОВИДНОЙ ЖЕЛЕЗЫ

1. **УЗИ** – наиболее доступный и высокоинформативный метод исследования щитовидной железы. Метод позволяет определить объем щитовидной железы, ее расположение, структуру, обнаружить

узлы, исследовать кровоток, а также обследовать лимфатические узлы шеи, что особенно важно при злокачественном процессе. УЗИ абсолютно безопасно, не требует специальной подготовки, безболезненно. Может проводиться беременным женщинам.

2. **Сканирование (сцинтиграфия) ЩЖ с применением радиоактивного йода или технеция** – метод, основанный на оценке захвата радиоактивного вещества щитовидной железой. Показанием для проведения этого исследования является обнаружение при тиреотоксикозе узловых образований в щитовидной железе. Кроме того, метод широко используется при узловых образованиях щитовидной железы для исключения их автономного функционирования.

3. **Тонкоигольная аспирационная биопсия (ТАБ)** – забор клеток из какой-либо части ЩЖ с помощью тонкой иглы с целью последующего изучения их под микроскопом. Процедура безболезненна и информативна в руках опытного специалиста. Показанием для проведения этого исследования является обнаружение узлового образования в щитовидной железе, которое хорошо пальпируется или превышает по данным УЗИ 1 см в диаметре.

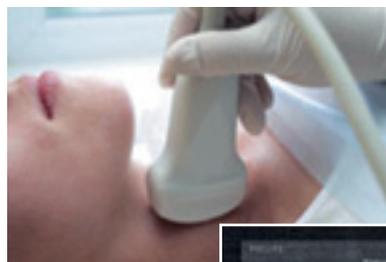


Рис.3. Ультразвуковое исследование щитовидной железы.



4. **Компьютерная или магнитно-резонансная томография** – методы диагностики, обычно проводимые при наличии эндокринной офтальмопатии или при подозрении на заболевание гипофиза.

5. **Лабораторная диагностика:**

- анализ крови на гормоны щитовидной железы (ТТГ, Т₄, Т₃). Это исследование необходимо, чтобы оценить функциональное состояние железы;

- иммунологический анализ крови – определение уровня антител к структурным компонентам клеток щитовидной железы. Повышение уровня тех или иных антител отмечается при аутоиммунном тиреоидите, диффузно-токсическом зобе, послеродовом тиреоидите.

ЛЕЧЕНИЕ

Лечением заболеваний щитовидной железы занимается врач-эндокринолог. Основными методами лечения гипертиреоза являются: терапия лекарственными препаратами, лечение радиоактивным йодом и оперативное лечение. В отдельных случаях показано только динамическое наблюдение за состоянием щитовидной железы.

Лечение гипертиреоза направлено на снижение количества гормонов щитовидной железы и дальнейшее поддержание достигнутого уровня.

Назначение **тиреостатических препаратов**, подавляющих активность ЩЖ, является методом выбора в лечении впервые выявленного диффузного токсического зоба небольших размеров. При лечении тиреостатическими препаратами очень важно правильно и своевременно принимать препарат, а также регулярно проходить обследование.

Тиамазол (международное непатентованное название) является наиболее часто используемым тиреостатическим препаратом. Его действие заключается в подавлении синтеза тироксина в ЩЖ путем торможения захвата йода клетками ЩЖ и других этапов синтеза тиреоидных гормонов.

Показано, что тиамазол также подавляет аутоиммунный процесс в ЩЖ. В начале тиамазол назначается в относительно большой дозе – 30-40 мг в день. После подавления избыточной продукции тиреоидных гормонов доза препарата снижается до поддерживающей (обычно около 10 мг в день). После нормализации уровня тиреоидных гормонов на фоне приема тиамазола, врач, скорее всего, добавит вам небольшую дозу левотироксина. Эта схема является общепринятой и получила название «**блокируй и замещай**»: тиамазол блокирует активность ЩЖ, в то время как левотироксин предупреждает развитие гипотиреоза. Терапия по схеме «блокируй и замещай» при лечении диффузного токсического зоба продолжается не менее 1,5-2 лет. У беременных женщин схема не применяется, в связи с тем что дополнительное назначение тироксина повышает потребность в тиреостатических препаратах, назначение высоких доз которых опасно для плода.

Самым серьезным осложнением лечения тиамазолом, встречающимся у 1 из 1000 человек, является **агранулоцитоз** – резкое уменьшение количества лейкоцитов – клеток крови, являющихся основными силами иммунной системы в борьбе с инфекцией. Признаками этого осложнения могут быть высокая температура тела, першение в горле, обострение хронических инфекций, пневмония. При развитии подобных признаков вы должны немедленно сообщить об этом врачу.

Лечение гипертиреоза направлено на снижение количества гормонов щитовидной железы и дальнейшее поддержание достигнутого уровня

Пропилтиоурацил (ПТУ) является препаратом, также блокирующим образование тироксина в ЩЖ. Он также тормозит образование Т₃ из Т₄ в периферических тканях. Как и тиамазол, ПТУ выпускается в виде таблеток. Обычно ПТУ назначают пациентам с побочными эффектами на фоне лечения тиамазолом, а также беременным.

При лечении ПТУ могут возникнуть аналогичные побочные эффекты: тошнота, головная боль, сыпь, желтуха. В то же время агранулоцитоз на фоне приема ПТУ встречается гораздо реже, чем при лечении тиамазолом.

Бета-адреноблокаторы

Препараты этой группы применяют у больных с тиреотоксикозом для уменьшения частоты сердечного ритма, а также устранения некоторых других симптомов (например, тремора и возбудительности). Их применяют вместе с тиреостатическими препаратами.

К бета-адреноблокаторам относятся такие препараты как **атенолол, пропранолол, бисопролол** и ряд других. Эти препараты являются веществами, противоположными по действию адреналину, и поэтому уменьшают частоту сердечных сокращений,

а также несколько тормозят превращение Т₄ в Т₃ в периферических тканях.

Основным недостатком медикаментозного лечения является высокая частота рецидивов после прекращения приема тиреостатиков. Обычно симптомы заболевания появляются у 50% людей в течение года после завершения полугодового курса терапии. Чаще рецидив наступает у больных с крупным размером зоба и очень высокими уровнями тиреоидных гормонов до лечения. Если вы считаете, что у вас после лечения появились симптомы тиреотоксикоза, обратитесь к врачу для обследования и лечения.

Хирургическое лечение показано больным

- при значительном увеличении щитовидной железы (более 45 мл);
- при рецидиве заболевания после курса тиреостатической терапии;
- при появлении тяжелых побочных эффектов при лечении тиреостатиками;
- при загрудинном зобе;
- при сочетании ДТЗ с неопластическими процессами в щитовидной железе.

На сегодняшний день при ДТЗ чаще всего выполняется субтотальная резекция ЩЖ – удаление 80-90% органа. Крайне важно, чтобы операцию производил специалист, имеющий опыт проведения подобных операций. До хирургического вмешательства для ликвидации тиреотоксикоза назна-

ВОПРОС НОМЕРА

чаются тиреостатики и β-адреноблокаторы. После операции необходимо наблюдение у врача для того, чтобы вовремя выявить возможный рецидив заболевания или развитие гипотиреоза.

Лечение радиоактивным йодом является высокоэффективным и безопасным методом лечения тиреотоксикоза.

Терапия радиоактивным йодом считается лечением первого выбора у пациентов с тиреотоксикозом в возрасте старше 28 лет. Лечение заключается в приеме жидкости или капсулы, содержащей радиоактивный йод. Попадая в организм, йод накапливается клетками ЩЖ, приводит к их гибели и замещению соединительной тканью.

За несколько дней до приема радиоактивного йода тиреостатические препараты отменяют. Обычно симптомы тиреотоксикоза устраняются через несколько недель после лечения. Иногда требуется проведение повторных курсов лечения, при этом врачи часто добиваются полного подавления функции ЩЖ. В связи с этим после лечения радиоактивным йодом у большинства пациентов развивается **гипотиреоз**. Для своевременной диагностики последнего необходимо определение уровня Т4 и ТТГ через каждые 3-4 месяца в течение первого года после лечения. Гипотиреоз рассматривается не как осложнение лечения, а как его исход. На фоне заместительной терапии гипотиреоза препаратами L-T4 пациенту ничего не угрожает и качество его жизни практически не страдает.

Побочные эффекты, связанные с выбросом больших количеств тиреоидных гормонов в кровь, встречаются крайне редко. Лечение радиоактивным йодом противопоказано при беременности и кормлении грудью. Женщинам на протяжении примерно года после терапии радиоактивным йодом необходимо использовать контрацептивы.

Обязательно следует обращать внимание на лечение органов и систем организма больного, которые страдают в результате гипертиреоза – улучшение деятельности и функции отдельных органов и систем (сердечно-сосудистой системы, половой сферы), поддержание баланса и правильного обмена веществ и гормонального статуса при помощи различных лекарственных средств.

ПИТАНИЕ ПРИ ПРЕДРАСПОЛОЖЕННОСТИ К ЗАБОЛЕВАНИЯМ ЩЖ

Как показано в вышеизложенном материале, необходимо сбалансированное питание и обязательная консультация врача перед приемом лекарственных средств. Так, при недостатке йода в организме могут включиться его компенсаторные механизмы,

которые могут привести к повышенной выработке гормонов щитовидной железы, как и чрезмерное бесконтрольное употребление препаратов йода с профилактической целью может спровоцировать гипертиреоз. И напротив, неконтролируемое лекарственное подавление функции ЩЖ может стать причиной развития гипотиреоза.

Пациентам назначается диета с достаточным содержанием белков, жиров, углеводов, витаминов и минеральных солей, но с ограничением стимулирующих сердечно-сосудистую и нервную систему продуктов (крепкий чай, кофе, шоколад, пряности).

КАК СОХРАНИТЬ ЙОД ПРИ ОБРАБОТКЕ ПРОДУКТОВ?

Для сохранения йода в овощах и фруктах при их приготовлении и хранении необходимо держать овощи и фрукты в сухом, темном, прохладном месте (например, в холодильнике), но не слишком продолжительное время. При варке овощи опускать целиком или крупно нарезанными кусками в кипящую воду, причем вода должна лишь немного прикрывать их. Еще лучше готовить овощи на пару в посуде с плотно закрытой крышкой. Не доводить блюдо до сильного кипения, при котором мясо и рыба теряют до 50%, а овощи и фрукты до 30% йода; его содержание в молоке при длительном кипячении уменьшается на 25%.

Классической рекомендацией для восполнения йода в организме является использование йодированной соли. Однако необходимо иметь в виду, что эта форма йодсодержащего продукта относительно нестойка и по истечении шести месяцев она превращается в обычную соль. Немаловажны условия хранения йодированной соли (желательно в темном месте, без доступа влаги, в плотно закрытой упаковке). Насколько реально выдержать эти условия при покупке ее в килограммовых пачках, не стоит комментировать, это понятно и так. При использовании йодированной соли для приготовления блюд потери при тепловой обработке составляют 22-60%, то есть эту соль лучше использовать для заправки готовых блюд.

В перечне **йодсодержащих продуктов** упоминается большинство наиболее часто используемых в питании человека, в то же время отмечается нежелательность использования йода и даже его противопоказание при ряде заболеваний щитовидной железы.

Пациентам назначается диета с достаточным содержанием белков, жиров, углеводов, витаминов и минеральных солей, но с ограничением стимулирующих сердечно-сосудистую и нервную систему продуктов

ПИТАНИЕ ПРИ ГИПЕРТИРЕОЗЕ

Верно ли то, что всем больным с гипертиреозом следует исключить из пищевого рациона овощи и фрукты, богатые йодом? Нет, это не так. С одной стороны, при кулинарной обработке происходит потеря йода. С другой – йод в продуктах содержится в особом виде, связанном с другими веществами. Поэтому усвоение йода из продуктов идет совершенно иначе, нежели из неорганических препаратов типа антиструмина, калия йодида и других аналогичных средств.

Связано это с тем, что в печени содержатся ферменты дейодиназы, которые расщепляют органические соединения йода. Доказано, что избыток йодированных аминокислот, изменяясь в печени, покидает организм естественным путем. Поэтому в отличие от неорганических соединений йода (лекарственных) за счет механизма внутренней регуляции йодного обмена в печени передозировка йода, получаемого, по крайней мере, из белковых продуктов, исключена.

Образование избытка йода в организме за счет йодсодержащих продуктов достаточно проблематично, хотя разумность здесь не помешает. Например, не стоит увлекаться продуктами, богатыми йодом при хроническом аутоиммунном тиреоидите, узловых формах зоба, особенно коллоидно-пролиферативного по данным пункционной биопсии.

Но нельзя утрировать эту проблему. Никто в категоричной форме не запрещает йодсодержащие продукты. У каждого конкретного больного этот вопрос решается индивидуально. В то же время нельзя считать эти продукты заменой йодсодержащих фармакологических препаратов.

К **анти тиреоидным** продуктам относят сою – она стимулирует активность эстрогенов, которые, в свою очередь, ингибируют секрецию гормонов щитовидной железы.

К таким продуктам также причисляют полиненасыщенные жиры – полезные для большинства людей вещества. В то же время они способны подавлять активность щитовидной железы. Полиненасыщенные жиры блокируют не только секрецию

гормонов щитовидной железы, но и их движение в кровотоке, а также использование гормонов в организме.

Анти тиреоидными свойствами обладают некоторые природные вещества, в частности, содержащиеся в капусте, репе.

Считаю важным отметить, что заболевания щитовидной железы, изменяя внешний вид больного, функцию многих органов и систем, зачастую становятся хроническими и требуют длительного и строго контролируемого лечения, постоянной диспансеризации, соблюдения диеты, что нередко усугубляет нарушенный заболеванием психический статус человека, становясь нерешаемой проблемой.

Для многих людей мысль о хроническом и неизлечимом заболевании является серьезным ударом по их собственной самооценке. Постоянное лечение, обследования, прием препаратов – все это может привести к серьезному стрессу и повергнуть человека в депрессию. Нередко у людей возникают мысли об утрате «свободы» действий и зависимости от медицинского персонала.

Часто сопровождающие тиреоидную патологию расстройства репродуктивной и половой сферы, такие как снижение полового влечения, прекращение менструаций, невозможность забеременеть, выкидыш, наводят многих женщин на мысль об утрате «женственности», так как для многих женщин беременность, рождение и воспитание ребенка являются основной целью в жизни. Непреодолимое чувство вины имеется практически у каждой женщины, если по причине имеющегося у нее заболевания происходит рождение больного ребенка, например с врожденным гипотиреозом или зобом.

При заболеваниях ЩЖ довольно часто происходит перемена настроения, эмоционального склада человека. Так, при гипотиреозе характерным является депрессивное состояние, в то время как для больных тиреотоксикозом характерна тревожность в сочетании с некоторой агрессивностью. На психику пациента может влиять и прием некоторых препаратов. Все эти изменения довольно часто приводят к затруднениям при общении с близкими людьми, знакомыми.

В заключение, обращаясь к читателю, имеющему заболевание щитовидной железы, подчеркиваю, что практически любая проблема, стоящая перед человеком, заставляет его бороться с наступившей ситуацией, противостоять ей, толкает к решительным действиям.

При достижении первых положительных результатов – а они обязательно будут при соблюдении всех необходимых условий – повышается самооценка человека, приходит осознание того, **что нормальная жизнь возможна и в новых сложившихся условиях.**



Соя

Аптеку проверяют:

насколько законна проверка?

Продолжение. Начало в № 3



ПОРЯДОК ОТБОРА ОБРАЗЦОВ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ ЭКСПЕРТИЗЫ (АНАЛИЗА, ИСПЫТАНИЯ)

1. Отбор образцов продукции для проведения контроля и надзора, в том числе количество отбираемых образцов, определяется в соответствии с требованиями нормативных правовых актов и нормативных документов Республики Казахстан на продукцию и методы испытаний продукции.

2. Отбор образцов продукции производится должностным лицом органа контроля и надзора в присутствии руководителя или представителя проверяемого субъекта и уполномоченного лица проверяемого субъекта и удостоверяется актом отбора образцов продукции.

Отобранные образцы продукции должны быть

укомплектованы, упакованы и опломбированы (опечатаны).

3. Акт отбора образцов продукции составляется в трех экземплярах. Все экземпляры акта подписываются должностным лицом, отобравшим образцы продукции, и руководителем либо представителем проверяемого субъекта.

Один экземпляр акта отбора вместе с направлением и образцами продукции, отобранными должным образом, направляется в организацию, уполномоченную законодательством Республики Казахстан для проведения экспертизы (анализа, испытания).

Второй экземпляр акта отбора образцов продукции остается у проверяемого субъекта.

Третий экземпляр акта отбора образцов продукции хранится у должностного лица органа контроля и надзора, осуществившего отбор образцов продукции.

4. Условия хранения и транспортировки отобранных образцов продукции не должны изменять параметров, по которым будет проводиться экспертиза (анализ, испытание) этих образцов.

Должностное лицо органа контроля и надзора, отбирающее образцы продукции для экспертизы (анализа, испытания), обеспечивает их сохранность и своевременность доставки к месту осуществления экспертизы (анализа, испытания).

5. Расходы, связанные с отбором образцов продукции, финансируются за счет бюджетных средств.

6. В случае подтверждения результатами экспертизы факта нарушения проверяемым субъектом обязательных требований, установленных законодательством Республики Казахстан в соответствии со статьей 5 настоящего Закона, он обязан возместить расходы по проведению экспертизы в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

7. Проверяемый субъект по своей инициативе может провести экспертизу (анализ, испытание) образца, оставшегося у него, в организации, уполномоченной в соответствии с законодательством Республики Казахстан на проведение экспертизы (анализа, испытания).

Спор о расхождении результатов экспертизы (анализа, испытания), проведенной органом контроля и надзора и проверяемым субъектом, решается в судебном порядке.

Акт отбора образцов продукции

В акте отбора образцов продукции указываются:

- 1) место и дата составления;
- 2) номер и дата решения руководителя органа контроля и надзора, на основании которого осуществляется отбор образцов продукции;
- 3) должности, фамилии, имена и отчества должностных лиц, осуществляющих отбор образцов продукции;
- 4) наименование и место нахождения проверяемого субъекта, у которого производится отбор образцов продукции;
- 5) должность и фамилия, имя, отчество уполномоченного лица проверяемого субъекта;
- 6) перечень и количество отобранных образцов продукции с указанием производителя, даты производства, серии (номера) партии, общей стоимости образцов;
- 7) вид упаковки и номер печати (пломбы).

ОГРАНИЧЕНИЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРОВЕРКИ

При проведении проверки должностные лица органа контроля и надзора не вправе:

1) проверять выполнение требований, установленных законодательством Республики Казахстан в соответствии со статьей 5 настоящего Закона, если такие требования не относятся к компетенции государственного органа, от имени которого действуют эти должностные лица;

2) требовать предоставления документов, информации, образцов продукции, проб обследования объектов окружающей среды и объектов производственной среды, если они не являются объектами проверки или не относятся к предмету проверки;

3) отбирать образцы продукции, пробы обследования объектов окружающей среды и объектов производственной среды для проведения их исследований, испытаний, измерений без оформления протоколов об отборе указанных образцов, проб по установленной форме и (или) в количестве, превышающем нормы, установленные государственными стандартами, правилами отбора образцов, проб и методами их исследований, испытаний, измерений, техническими регламентами или действующими до дня их вступления в силу иными нормативными техническими документами, правилами и методами исследований, испытаний, измерений;

4) разглашать и (или) распространять информацию, полученную в результате проведения проверки и составляющую коммерческую, налоговую или иную охраняемую законом тайну, за исключением случаев, предусмотренных законами Республики Казахстан;

5) превышать установленные сроки проведения проверки;

6) проводить заведомо повторную проверку проверяемого субъекта, в отношении которого ранее проводилась проверка, по одному и тому же вопросу за один и тот же период, за исключением случаев, предусмотренных подпунктами 2), 4), 6), 7) и 8) пункта 7 статьи 16 настоящего Закона;

7) проводить мероприятия, носящие затратный характер, в целях государственного контроля за счет проверяемых субъектов.

ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ ПРОВЕРКИ

1. По результатам проверки должностным лицом органа контроля и надзора составляется акт о результатах проверки в двух экземплярах.

Спор о расхождении результатов экспертизы (анализа, испытания), проведенной органом контроля и надзора и проверяемым субъектом, решается в судебном порядке

АПТЕЧНАЯ ПРАКТИКА

В акте о результатах проверки указываются:

- 1) дата, время и место составления акта;
- 2) наименование органа контроля и надзора;
- 3) дата и номер акта о назначении проверки, на основании которого проведена проверка;
- 4) фамилия, имя, отчество (при его наличии) и должность лица (лиц), проводившего проверку;
- 5) наименование или фамилия, имя, отчество (при его наличии) проверяемого субъекта, должность представителя физического или юридического лица, присутствовавших при проведении проверки;
- 6) дата, место и период проведения проверки;
- 7) сведения о результатах проверки, в том числе о выявленных нарушениях, об их характере;
- 8) сведения об ознакомлении или об отказе в ознакомлении с актом представителя проверяемого субъекта, а также лиц, присутствовавших при проведении проверки, их подписи или отказ от подписи;
- 9) подпись должностного лица (лиц), проводившего проверку.

В случае отсутствия нарушений требований, установленных законодательством Республики Казахстан, при проведении проверки в акте о результатах проверки производится соответствующая запись

К акту о результатах проверки прилагаются при их наличии акты об отборе образцов (проб) продукции, обследовании объектов окружающей среды, протоколы (заключения) проведенных исследований (испытаний) и экспертиз и другие документы или их копии, связанные с результатами проверки.

2. В случае наличия замечаний и (или) возражений по результатам проверки руководитель юридического лица или физическое лицо либо их представители излагают их в письменном виде.

Замечания и (или) возражения прилагаются к акту о результатах проведения проверки, о чем делается соответствующая отметка.

3. Один экземпляр акта о результатах проверки с копиями приложений, за исключением копий документов, имеющих в оригинале у проверяемого субъекта, вручается руководителю юридического лица или физическому лицу либо их представителю для ознакомления и принятия мер по устранению выявленных нарушений и других действий.

4. По выявленным в результате проверки нару-

шениям проверяемый субъект обязан не позднее трех рабочих дней при отсутствии возражений предоставить информацию о мерах, которые будут приняты по устранению выявленных нарушений, с указанием сроков, которые согласовываются с руководителем государственного органа, проводившего проверку.

5. Проверяемые субъекты имеют право вести книгу учета посещений и проверок. Должностные лица органов контроля и надзора обязаны в книге учета посещений и проверок проверяемых субъектов произвести запись о проводимых действиях с указанием фамилий, должностей и данных, изложенных в акте.

6. Изъятие и выемка подлинных бухгалтерских и иных документов запрещаются.

Изъятие и выемка подлинных документов производятся в соответствии с нормами Уголовно-процессуального кодекса Республики Казахстан, а также в случаях, предусмотренных Кодексом Республики Казахстан об административных правонарушениях.

7. В случае отсутствия нарушений требований, установленных законодательством Республики Казахстан в соответствии со статьей 5 настоящего Закона, при проведении проверки в акте о результатах проверки производится соответствующая запись.

8. Завершением срока проверки считается день вручения проверяемому субъекту акта о результатах проверки не позднее срока окончания проверки, указанного в акте о назначении проверки.

МЕРЫ, ПРИНИМАЕМЫЕ ДОЛЖНОСТНЫМИ ЛИЦАМИ ОРГАНОВ КОНТРОЛЯ И НАДЗОРА ПО ФАКТАМ НАРУШЕНИЙ, ВЫЯВЛЕННЫХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРОВЕРКИ

Если в результате проведения проверки будет выявлен факт нарушений проверяемым субъектом требований, установленных законодательством Республики Казахстан в соответствии со статьей 5 настоящего Закона, должностное лицо (лица) органа контроля и надзора в пределах полномочий, предусмотренных законодательством Республики Казахстан, обязано принять предусмотренные законами Республики Казахстан меры по устранению выявленных нарушений, их предупреждению, предотвращению возможного причинения вреда жизни, здоровью людей и окружающей среде, законным интересам физических и юридических лиц, а также меры по привлечению лиц, допустивших нарушения, к ответственности, установленной законами Республики Казахстан.

При принятии мер запретительно-ограничительного характера в отношении проверяемого субъекта орган контроля и надзора в случаях и в порядке, определяемых законами Республики Казахстан, уведомляет прокурора.

ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ КОНТРОЛЯ И НАДЗОРА

1. Должностные лица государственных органов при проведении контроля и надзора за проверяемыми субъектами имеют право:

1) беспрепятственного доступа на территорию и в помещения проверяемого объекта при предъявлении документов, указанных в пункте 2 статьи 19 настоящего Закона;

2) получать документы (сведения) на бумажных и электронных носителях либо их копии для приобщения к акту о результатах проверки, а также доступ к автоматизированным базам данных (информационным системам) в соответствии с задачами и предметом проверки;

3) привлекать специалистов, консультантов и экспертов государственных органов и подведомственных организаций.

2. Должностным лицам органов контроля и надзора, осуществляющим проверку, запрещается предъявлять требования и обращаться с просьбами, не относящимися к предмету проверки.



3. Должностные лица органов контроля и надзора при проведении контроля и надзора обязаны:

1) соблюдать законодательство Республики Казахстан, права и законные интересы проверяемых субъектов;

2) проводить проверки на основании и в строгом соответствии с порядком, установленным настоящим Законом и (или) иными законами Республики Казахстан;

3) не препятствовать установленному режиму работы проверяемых субъектов в период проведения проверки;

4) своевременно и в полной мере исполнять предоставленные в соответствии с законами Республики Казахстан полномочия по предупреждению, выявлению и пресечению нарушений требований, установленных законодательством Республики Казахстан в соответствии со статьей 5 настоящего Закона;

5) не препятствовать проверяемому субъекту присутствовать при проведении проверки, давать разъяснения по вопросам, относящимся к предмету проверки;

6) предоставлять проверяемому субъекту необходимую информацию, относящуюся к предмету проверки при ее проведении;

7) вручить проверяемому субъекту акт о результатах проведенной проверки в день ее окончания либо в порядке и сроки, установленные Законом Республики Казахстан «О государственном регулировании и надзоре финансового рынка и финансовых организаций»;

8) обеспечить сохранность полученных документов и сведений, полученных в результате проведения проверки.

ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ПРОВЕРЯЕМОГО СУБЪЕКТА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ КОНТРОЛЯ И НАДЗОРА

1. Проверяемые субъекты при проведении контроля и надзора вправе:

1) не допускать к проверке должностных лиц органов контроля и надзора, прибывших для проведения проверки на объект, в случаях:

- несоблюдения временных интервалов по отношению к предшествующей проверке при назначении плановой проверки;

- превышения либо истечения указанных в акте о назначении проверки сроков, не соответствующих срокам, установленным настоящим Законом;

- назначения государственным органом заведомо повторной проверки проверяемого субъекта, в отношении которого ранее проводилась проверка.

Закон РК от 15.01.2011 г. «О государственном контроле и надзоре в Республике Казахстан».

Аптечные наркотики: продавать нельзя запретить

В наш обиход уже прочно вошло такое понятие как «аптечная наркомания». Несмотря на то что в аптеках отпускаются средства, призванные укреплять здоровье и бороться с недугами, находят умельцы, которые из обычных препаратов ухитряются изготавливать губительные смеси. Для предотвращения роста числа любителей медицинских наркотиков в стране ужесточают контроль над аптеками. Насколько эти меры будут эффективны, покажет время.

Большинство аптечных наркотиков – лекарства, обладающие сильным обезболивающим или расслабляющим действием. Их применяют в психотерапии как антидепрессант или назначают пациентам с сильными болями, например онкологическим больным. Такие препараты отпускаются строго по рецепту врача и имеются далеко не в каждой аптеке. Так, в Алматы лицензию на реализацию наркотических препаратов имеют только пять из 358 аптек города. Кроме того, рецепты на наркотические препараты подлежат строгой отчетности и хранятся в аптеке в течение трех лет.

Так как доступ к медицинским наркотикам закрыт, а их нелегальный оборот строго контролируется, наркоманы приноровились изготавливать их у себя дома, используя ассортимент обычной аптеки. В ход пошли таблетки, сиропы, порошки, глазные капли. В результате – эйфория, а потом неизлечимая зависимость. Подrostков к злоупотреблению лекарственными средствами подталкивает любопытство и влияние плохой компании. Наркоманы со стажем «пересаживают» на фармацевтические препараты, потому что это более дешево и доступно.

Совсем недавно легкомысленная молодежь Казахстана развлекалась опасным самодельным наркотиком – «крокодилом». Его изготавливали в домашних условиях из кодеинсодержащих препаратов. В состав наркотика, кроме таблеток, входили йод, бензин, серная кислота, фосфор, бытовые растворители и сера со спичечных головок. В результате несложных химических реакций получался дезоморфин – вещество, которое токсичнее героина в 16 раз.

Свое прозвище он получил за характерное воздействие на человека: кожа наркомана становилась похожа на крокодилию, появлялись незаживающие нарывы, гнойные очаги, гангрены. Однако ни боли, ни язвы, ни возможная ампутация ног и рук из-за некроза тканей наркоманов не останавливали. Привы-

кание к наркотику начиналось с первой инъекции. Шанс соскочить с иглы равнялся нулю. Через 2-4 недели мозг наркомана получал повреждения. Через три месяца от «крокодиля» начинал исходить трупный запах: организм гнил. Через год наступала смерть.

Чтобы остановить рост числа таких наркозависимых, Министерство здравоохранения Республики Казахстан с ноября 2011 года запретило свободную продажу 18 наименований зарегистрированных в стране лекарств, в составе которых есть кодеин. Сегодня для получения кодеинсодержащих средств придется обратиться к врачу за рецептом. Кроме того, пациент в аптеке может выбрать лекарства с аналогичным действием, но без содержания кодеина.

После запрета безрецептурного отпуска кодеинсодержащих препаратов наркозависимые пристрастились к лекарствам от простуды: они могут залпом выпить бутылку микстуры или проглотить десяток таблеток, чтобы получить допинг. Вообще, наркоманы довольно быстро узнают, от какого фармтовара можно получить кайф: заглядывают в аннотацию к новому лекарству, тестируют действие препарата на себе, делятся опытом в своем кругу, а также скачивают инструкции в Интернете.

– Например, из перманганата калия (марганцовки) они тоже что-то изготавливают. Поэтому мы были вынуждены ввести ограничение: разрешили отпускать только 3-5 грамм этого вещества. В первую очередь это лекарство. Новорожденных купают в нем, оно незаменимо в быту. Также и соляная кислота. Из нее делают растворы для пациентов с пониженной кислотностью, а наркоманы используют ее в своих целях, – говорит **Зурият Сыбанкулова, президент Ассоциации поддержки и развития фармацевтической деятельности.**

Таким образом, запрет свободной продажи кодеинсодержащих препаратов не решил проблему. Зависимость как была, так и осталась. Только пре-

Рецепты на наркотические препараты подлежат строгой отчетности и хранятся в аптеке в течение трех лет

параты сменились. Но ведь отпускать все лекарства по рецепту невозможно. Установить фейсконтроль в аптеке – тоже, так как фармацевт не может на основании своих подозрений и догадок отказать клиенту аптеки в отпуске безрецептурных средств, иначе он нарушит Закон РК «О защите прав потребителей».

Все случаи, когда фармацевт действует неправомерно, изложены в статье 265 УК РК «Нарушение правил обращения с наркотическими веществами» и в статье 324 КоАП РК «Нарушение правил фармацевтической деятельности». За несоблюдение норм хранения и отпуска наркотических веществ аптекарь грозит штраф, исправительные работы или даже лишение свободы сроком до одного года. Хищение наркотиков и фальсификация рецептов караются строже: в соответствии со статьей 266 УК РК за «незаконную выдачу либо подделку рецептов, дающих право на получение наркотических средств или психотропных веществ» предусматривается максимальное наказание до пяти лет колонии. При этом нужно отметить, что в обязанности провизора разоблачение наркоманов не входит, так же как и продавец винно-водочного магазина не занимается выявлением алкоголиков.

За исполнением законодательства в данной сфере следит Комитет по борьбе с наркобизнесом и контролю за оборотом наркотиков МВД РК. В ходе различных спецопераций сотрудники МВД ежегодно ликвидируют сотни притонов, раскрывают тысячи наркопреступлений, уничтожают тонны наркотиков. На фоне положительной динамики их работы в стране растут масштабы таблетомании. Каждый пятый наркоман из 40 тысяч зарегистрированных в Казахстане является «аптечным». Это притом, что всего 15-20 лет назад лекарственной зависимости в стране практически не существовало. Видя угрозу, нависшую над молодым поколением, наркоборцы грозят аптекам ужесточением контроля над их деятельностью.

Однако слишком жесткие рамки для производителей фармтоваров и владельцев аптек тоже не выход из ситуации. «Драконовские меры» могут отбить всякое желание заниматься фармацевтической деятельностью. В итоге это не только скажется на фармбизнесе, но и усугубит положение пациентов. К примеру, в Казахстане в 2012 году был зафиксирован 1901 онкозаболевший на 100 тысяч населения. Этим людям необходимы сильнодействующие препараты для облегчения боли, вызванной химиотерапией и обострением заболевания. Поэтому перед государством стоит сложная задача: оградить молодежь, находящуюся в группе риска, от пагубной зависимости, не ущемив при этом права других граждан.

Для пропаганды отказа от наркотиков с 1987 года вся мировая общественность отмечает 26 июня Международный день борьбы с наркоманией. В этот день СМИ особенно активно информируют о вреде наркотиков, общественные объединения организуют акции, устраивают показы шокирующих документальных фильмов, публикуют дневники и записки наркоманов. Эффект от этого, безусловно, есть. Однако ни написание школьных сочинений о вреде наркотиков, ни проповеди и нотации учителей не смогут в полной мере оградить молодежь от риска.

Проблема наркомании кроется в самом человеке, решающем встать на путь зависимости. Те, кто ежедневно приходят в аптеку за допингом, уже сделали свой выбор. «Нужно начинать с воспитания в семье, а не с аптек. Ребенка нужно воспитывать с самого рождения. Следить за тем, с кем он общается, какие фильмы смотрит», – говорит Зурият Нуралимовна.

Мнение президента Ассоциации поддержки и развития фармацевтической деятельности разделяет большинство общественных организаций

За несоблюдение норм хранения и отпуска наркотических веществ аптекарь грозит штраф, исправительные работы или даже лишение свободы сроком до одного года

Казахстана, ведущих борьбу с наркоманией. На сайте ОФ «Казахстан без наркотиков» есть описание признаков, которые могут свидетельствовать об употреблении ребенком наркотиков. В первую очередь это потеря энтузиазма, безразличие, утрата интереса к прежним увлечениям. Начав употреблять наркотики, ребенок прогуливает занятия, становится скрытным и замкнутым.

Отмечается отчуждение от традиционного коллектива, отход от прежних друзей, потеря контакта с близкими.

Родителей должны насторожить какие-то микрогруппы, неожиданные компании, новые друзья, с которыми ребенок не хочет знакомить, пропажа вещей из дома, нарастающая лживость. Заметив что-то подозрительное в поведении ребенка, необходимо сразу же забить тревогу. Лучше перестраховаться, чем упустить момент и позволить ему загубить свою судьбу. Несмотря на прорывы в медицине, сегодня нет еще средства, позволяющего вернуть наркомана к нормальной жизни, дать ему второй шанс.

Все религии мира рассматривают наркоманию как тяжелый грех. Она представляет собой комплексную проблему: духовную, нравственную, медицинскую, государственную, юридическую, социальную и даже политическую. Опыт цивилизованных народов показывает, что это зло легче предотвратить, чем с ним бороться.

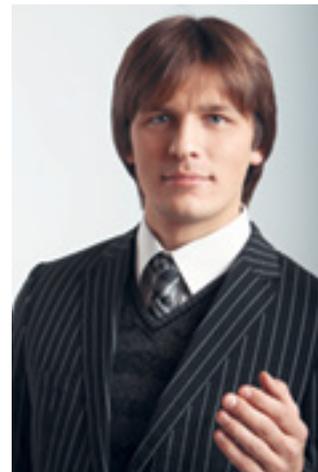
Наталья Батракова

Организация аптечной торговли:

увеличиваем прибыль

Аптечный бизнес, как и любой другой вид предпринимательства, нацелен на получение хорошей прибыли. Однако из-за сложившейся на фармацевтическом рынке Казахстана ситуации большинство владельцев аптек упускают возможность получать на 15-40% прибыли больше. О том, как можно оптимизировать работу фармацевтов и максимально раскрыть потенциал своей аптеки, рассказывает Павел Лисовский – российский консультант по увеличению прибыльности аптечного бизнеса.

**Павел Лисовский, кандидат экономических наук,
консультант по проектированию систем управления
и оптимизации бизнес-процессов,
член Российской ассоциации
фармацевтического маркетинга (РАФМ)**



На своих семинарах, мастер-классах и тренингах Павел Лисовский предлагает руководителям аптечных сетей задуматься над тем, что им мешает эффективно управлять фармацевтическим бизнесом. Специалист глубоко убежден, что действовать методом проб и ошибок в аптечном деле нельзя. Он ратует за системный подход и постоянный мониторинг работы компании.

Первым делом Лисовский спешит развенчать несколько мифов об аптечном бизнесе, крепко-накрепко засевших в нашем подсознании:

- миф о наличии высокой конкуренции;
- миф о том, что валовая прибыль напрямую зависит от товарооборота;
- миф о том, что цена препарата является для клиента ключевым фактором при выборе аптеки.

Эти заблуждения подталкивают руководителей

аптек к принятию неэффективных, заведомо убыточных решений, усугубляющих финансовое положение компании.

Итак, миф первый. Прежде всего необходимо понять: в какой конкурентной ситуации находится фармацевтический рынок Казахстана? По определению, высококонкурентный рынок – это тот рынок, на котором имеется большое количество участников – покупателей и продавцов. Участники высококонкурентного рынка обладают знаниями о ценах на топ-100 позиций своих конкурентов, их товарообороте, валовой прибыли. Причем владеют этой информацией системно, а не от случая к случаю. Информация отслеживается по одним и тем же параметрам в течение установленного времени, и производится ретроспективный анализ.

Стоит признать, что мы обладаем ограниченным знанием аптечного рынка нашего региона. Теперь

Павел предлагает задуматься над тем, насколько хорошо покупатели знают фармацевтический рынок. Много ли казахстанцев ходят по разным аптекам и сравнивают цены? Конечно, с ходу на такой вопрос ответить не получится: нужно провести целое исследование. Однако в близкой к нам России, по словам Павла Лисовского, сравнивают цены в аптеках меньше 3% граждан, 90% покупателей посещают не более трех разных аптек в год и 76% потребителей тратят на лекарства не более 1/10 части собственного заработка. При этом они покупают в аптеке от 20 до 25 разновидностей товаров. Понятно, что такие покупатели вряд ли имеют адекватное представление об аптечном рынке своего региона. Тогда о какой высокой конкуренции на аптечном рынке может идти речь?

Миф второй. Зачастую руководители аптек стараются увеличить товарооборот, забывая при этом о валовой прибыли. Представьте такую ситуацию: у нас есть аптека и высоко мотивированный, инициативный фармацевт, завязанный на товарообороте. Ведь не секрет, что аптекари, как и все продавцы, получают проценты от объема проданного товара. Итак, он обращается к своему руководителю с просьбой снизить цену на какой-либо товар, аргументируя это увеличением товарооборота. Руководитель соглашается. Что произойдет? Возможен, товарооборот и вырастет. Следом увеличится и фонд оплаты труда, однако чистая прибыль будет снижаться, снижаться, снижаться.

Третий, и далеко не последний миф. Необходимо обозначить факторы, влияющие на привлечение клиентов в аптеку: выгодные цены, широкий ассортимент, качественное обслуживание, удобное месторасположение и дисконтные программы. Является ли цена в этом перечне ключевым фактором при выборе аптеки? Проверить это можно с помощью понятия эластичности спроса. Эластичность спроса присутствует, когда снижение цен вызывает увеличение продаж, и наоборот. Возьмите конкретный пример: эластичен ли спрос в декабре на средства от простуды? Да, ведь не важно, сколько они будут стоить – в полтора, в два раза дороже – в сезон их все равно возьмут. А тот нюанс, что в вашей аптеке средство от простуды стоит 1250 тенге, а в аптеке у соседа-конкурента – 1200 тенге, но до нее добираться две остановки, существенной роли не сыграет и постоянных клиентов не отпугнет.

Разоблачение мифов – дело занятное. Однако для существенных улучшений нужно смотреть в корень проблемы. Павел Лисовский предлагает вернуться к главному вопросу: что мешает эффективно управ-

лять аптечным бизнесом и получать сверхприбыль? Он перечисляет несколько факторов: отсутствие контрольных точек, неслаженность бизнес-процессов и плохая система аналитики.

Сегодня руководителю не нужно «стоять над душой» у каждого фармацевта, чтобы полностью контролировать его работу. Для этого существуют узловые контрольные точки, по которым он в короткий срок может отследить всю ситуацию в своей компании. Отсутствие таких контрольных точек – ежедневной, еженедельной, ежемесячной отчетности – приводит к отсутствию контроля над бизнесом.

Представьте, что вы управляете автомобилем, у которого на разных приборах движутся безразличные вам стрелочки. Вы едете, и вдруг машина останавливается. Выясняется, что одна из этих стрелочек отвечала за бензин. Топливо закончилось, и машина встала. Аналогичная ситуация возможна и с аптечным бизнесом, если руководитель невнимательно следит за важными финансовыми показателями, ведет расчеты «на глаз» и принимает на веру слова сотрудников, пренебрегая статистическими данными.

По мнению Павла Лисовского, руководителю необходимо видеть динамику, располагать ретроспективным анализом по товарообороту, валовой прибыли, среднему чеку и остальным важным показателям. Если в аптеке нет специально установленных контрольных точек, то получить данную информацию весьма проблематично – приходится долго «трясти» бухгалтерию.

Отсутствие контрольных точек приводит к разобщенности бизнес-процессов, а разобщенность бизнес-процессов негативно влияет на прибыль.

В аптеке существует несколько основных бизнес-процессов:

- формирование ассортимента;
- заказ товара;
- приемка товара;
- ценообразование;
- маркировка и чипирование товара;
- хранение ЛС;
- выкладка ЛС на витрину;
- предоставление фармуслуг населению.

Если эти процессы не стандартизированы, возникают ошибки, приводящие к существенным потерям валовой прибыли.

Мы живем в обществе потребления. Однако при формировании ассортимента фармтоваров нельзя

Факторы, влияющие на привлечение клиентов в аптеку: выгодные цены, широкий ассортимент, качественное обслуживание, удобное месторасположение и дисконтные программы

МАРКЕТИНГ

интуитивно ориентироваться на спрос, нужно основательно изучить рынок. При формировании актуального ассортимента учитывается:

- сезон;
- история продаж;
- четкое знание ядра ассортимента;
- трафик, то есть проходимость клиентов через вашу аптеку;
- все факторы спроса: реклама по телевидению, консультация врача и т.д.;
- контингент покупателей (пенсионеры, женщины, клиенты с хроническими заболеваниями и т.д.).

Владение знаниями о сезонных потребностях клиентов позволяет избегать дефектуры товара в момент высокого спроса на него, а при низком спросе предотвращает затоваривание.

Знание истории продаж позволяет вовремя определять и выводить из ассортимента низколиквидные товары, то есть позиции, не продающиеся более 90 дней. В качестве одного из способов выявления неликвидных товаров Лисовский предлагает свой авторский метод 90-180-360.

Суть метода заключается в разбивке «зависших» позиций по трем категориям в зависимости от того, сколько дней они находятся в аптеке: более 90, но менее 180; более 180, но менее 360; более 360 дней.

Эти списки должны быть известны руководителю, заведующему аптекой и фармацевтам. По этим товарам составляется план продаж и осуществляется еженедельный контроль динамики сокращения остатков.

Павел Лисовский предлагает рассмотреть несколько способов, к которым обычно прибегают аптеки для избавления от неликвидного товара, с точки зрения получения прибыли:

- скидки, акции;
- возврат;
- выкладка;
- активная продажа и допродажа;
- финансовая мотивация фармацевта.

Поскольку фармацевтический рынок не эластичен, то снижение цены на неликвидный товар еще не гарантия, что его сразу же раскупят. Иногда случается, что цена на товар действительно чересчур завышена, но это происходит довольно редко.

Возврат неликвидного товара, так же как и скидка на него, прибыли аптеке не приносит. Выкладка товара на видное место тоже неэффективна: заменяя популярный товар неликвидным, вы добиваетесь сбыта «зависшего» препарата и уменьшаете продажу того, который приносил вам прибыль.

Как отмечает Лисовский, в некоторых аптеках прикассовые зоны напоминают зоопарк непроданных товаров. Получается не «горячая зона», а то, от чего мы хотим избавиться. «Выкладывая неликвидные товары, может быть, и можно, иногда даже

нужно, – говорит консультант, – но точно не на самые лучшие места».

Эффективность активной продажи и допродажи неликвидов невысокая. Для этого приходится чем-то мотивировать фармацевта, постоянно напоминать ему о плане сокращения остатков. Проще всего изначально не закупать низколиквидную продукцию, а сосредоточиться на обороте высокоприбыльных и популярных фармтоваров.

По определению Павла Лисовского, ядром ассортимента являются те товары, которые приносят аптеке основной доход и определяют приток покупателей. Товары ядра ассортимента характеризуются высоким уровнем продаж, высокой наценкой и прогнозируемостью спроса.

К сожалению, подавляющее большинство фармацевтов не знают позиций ядра ассортимента своей аптеки. Проведите такой эксперимент: попросите каждого сотрудника в течение двух минут написать топ-20 наиболее продаваемых позиций, обеспечивающих товарооборот. Как отмечает Лисовский, эти списки никогда не оказываются одинаковыми и, более того, не соответствуют действительности. Точно так же можно проверить, знают ли ваши сотрудники топ препаратов по прибыли.

Незнание ядра ассортимента приводит к дисбалансу: в аптеке отсутствует товар, на котором можно зарабатывать, и присутствуют дублирующие позиции, например, продается один тот же препарат для лечения высокого артериального давления, но под разными торговыми названиями. По мнению Лисовского, дублирующие товары, например вата стерильная и вата нестерильная, затормаживают работу фармацевта, вынуждают его задавать уточняющие вопросы и не приводят к увеличению прибыли.

Принимая решение о необходимости той или иной позиции в аптечном ассортименте, нужно держать в уме все вышеперечисленные факторы и помнить, что отсутствие налаженной системы контроля и точных критериев заказа препаратов влечет за собой ошибки и финансовые потери.

Единая система действий должна быть разработана и при ценообразовании. В аптеках, где один сотрудник ответствен за закупку товара, а другой – за ценообразование, могут появиться два одинаковых препарата по разной цене. Это не только ставит аптекаря в неловкое положение, так как приходится объяснять, почему предыдущий человек заплатил за этот препарат 180 тенге, а следующий покупает его уже за 210 тенге, но и уменьшает прибыль.

В таблице четко видно, как можно потерять прибыль, получив скидку от дистрибьютора:

Цена дистрибьютора	Стандартная наценка	Цена аптеки	Маржа	Изменение ВП(%)
100	20%	120	20	0
90	20%	108	18	-10%
80	20%	96	16	-20%

Выкладка препаратов по их фармацевтической классификации не только не имеет смысла для покупателей, но и отрицательно влияет на экономическую модель. Поэтому препараты в аптеке должны быть расставлены так, как их видит покупатель

Для избежания казусов с разным закупом Лисовский предлагает свой алгоритм построения системы ценообразования:

- 1) выделить ядро ассортимента каждой категории аптек, входящих в аптечную сеть;
- 2) определить основных конкурентов и произвести сбор и анализ информации об их ценах;
- 3) сформировать цены для каждой категории аптек;
- 4) анализировать динамику продаж в зависимости от изменения цен;
- 5) составлять план дисконтных акций;
- 6) использовать полученные данные для внесения изменений в ценовую политику аптеки.

Правильно установить цену для увеличения прибыли недостаточно. Нужно еще и верно расставить товар на витринах. При выкладке лекарств необходимо помнить, что львиная доля покупателей не имеет фармацевтического образования. Это для аптекарей «Фервекс», «Колдрекс», «Терафлю» – симптоматические, противопростудные средства, а для рядовых покупателей они просто порошки.

Как заявляет Лисовский, выкладка препаратов по их фармацевтической классификации не только не имеет смысла для покупателей, но и отрицательно влияет на экономическую модель. Представьте, что в продуктовом магазине вдруг поставят в один ряд масло сливочное, масло подсолнечное, масло машинное, масло для кутикулы и другие виды масел.

Возьмем ряд иммуномодулирующих препаратов: «Арбидол», «Ремонтодин», «Цитовир», «Амиксин» и «Ацикловир». С точки зрения фармации «Ацикловир» к данной группе препаратов относится, с точки зрения покупателя – нет. Поэтому препараты в аптеке должны быть расставлены так, как их видит покупатель, то есть по терапевтическим категориям.

Ведя учет, необходимо просчитывать прибыль от целой терапевтической категории. Как правило, покупатель берет только один препарат из тера-



певтической группы. Нет вероятности, что, выбирая средство от насморка, клиент возьмет в одну ноздрю один препарат, в другую – второй. Поэтому продажи «Назолвана» влияют на продажи «Нафтизина», «Арбидол» влияет на «Цитовир», «Фервекс» – на «Колдрекс». При этом важно, что в первую очередь посоветует фармацевт.

Фармацевтическая консультация в аптеке – уникальное коммерческое преимущество. Лисовский предлагает разработать и внедрить стандарт обслуживания клиентов. По устанавливаемому стандарту фармацевт должен знать так называемую терапевтическую цепочку – выгодную для аптеки последовательность рекомендации препаратов, при которой обеспечивается комплексное лечение заболевания. Например, продавая антибиотик, фармацевт обязан предложить покупателю поливитаминный комплекс и посоветовать купить пробиотик. Данную цепочку руководитель может составить, исходя из своих интересов.

Поначалу кажется, что перестроиться в новое русло работы будет сложно. Действительно, это стоит определенных усилий. Однако со временем все вложенные силы и труды окупятся. По словам Павла Лисовского, после установления отчетности и внедрения системы аналитики валовая прибыль компании может вырасти на 15%, и это далеко не предел.

Наталья Батракова

A + B =

Клиентская лояльность

Быть или не быть – вопрос, который задают себе и покупатели, и розничные сети. Быть самым лучшим среди «своих» желает каждый руководитель. «Хочу, чтобы цена соответствовала качеству», – заявляет каждый покупатель. Каким образом должен работать магазин, аптека, сеть питания, чтобы клиенты были не случайными, а постоянными и лояльными?

В уравнении лояльности клиенту необходимо пройти жизненный цикл, который состоит из пяти этапов: привлечение, завоевание, продажа, удержание и лояльность.

Клиентская лояльность – это нечто большее, чем повторные покупки; это готовность человека (клиента, сотрудника) внести определенный вклад ради того, чтобы упрочить некие отношения. Для клиентов это может означать верность одному поставщику даже при наличии альтернативных, более выгодных вариантов.

Наиболее значимым фактором лояльности клиента (68%) является внимание и качество обслуживания (см. схему). Очень важно инвестировать средства в укрепление отношений с потребителями: это выгоднее, чем завоевывать нового клиента.

ФАКТОРЫ ЛОЯЛЬНОСТИ



Продавцы-консультанты в торговом зале – важное звено при коммуникации с клиентами и построении клиентской лояльности. Ваш фронт-персонал это «пчелы», которые должны производить «правильный мед». Для этого необходимо несколько условий:

- соблюдение стандартов взаимодействия с клиентом согласно концепции бренда;
- контроль выполнения стандартов со стороны руководства;
- повышение квалификации сотрудников (линейные руководители);
- система наставничества (обучение работе на местах для фронт-персонала);
- система стимулирования за выполнение стандартов, ориентированных на качественные показатели задач.

Сейчас практически в любом магазине, кафе можно получить скидку в стандартные 5 или 10% с первой же покупки. Клиенту выдается красивая карта с указанием размера скидки в процентах. С точки зрения продаж такой подход провоцирует покупателя к совершению повторной покупки. Но если средний чек покупателя невелик, то он фактически не чувствует разницу между стоимостью со скидкой и без. Скидки – это разовые мероприятия для привлечения клиентов.

Программы повышения клиентской лояльности – это не разовые акции, а систематические мероприятия, направленные на выстраивание долгосрочных отношений с клиентами.

Инструментом выстраивания долгосрочных отношений покупателей и продавцов является внедрение бонусных накопительных карт. В данном случае при покупке клиент накапливает баллы, которыми он в будущем может расплатиться или получить бесплатно товар, если наберет количество баллов,



соответствующих его полной стоимости, – то есть срабатывает эффект эмоциональной игры: чем больше баллов накоплю, тем быстрее получу награду за свои усилия.

Одним из последних инструментов, набирающих обороты в Казахстане, является создание коалиционных клубов. В основе таких клубов лежит объединение бонусных программ неконкурирующих компаний в единое целое. Примером подобных коалиционных клубов может служить крупнейшая российская программа «Малина».

Коалиционная программа может объединять магазины, кафе, сети аптек, автоцентры, операторов мобильной связи и многое другое. К примеру, при совершении покупки в сети аптек участник данной программы получает бонусы на поход в кафе или приобретение косметики.

При создании таких программ нужно четко разграничивать образ жизни и привычки определенной категории покупателей. Нельзя придумать одинаковую коалиционную программу для студента и успешного руководителя, так как в этом случае выгоду получают не все стороны. Многие компании достаточно узкоспециализированно позиционируют себя на рынке, что позволяет отследить максимально точный социо-демографический профиль, а также привычки клиента.

Еще один инструмент привлечения клиентов – ситуационный промоушен. Он позволяет продавцу использовать с коммерческой выгодой уже существующие в жизни покупателя ситуации, которые служат отличным поводом для совершения покупки. Праздники – это идеальная ситуация для стимулирования продаж. Люди не просто любят праздники, а любят за то, что они задают ритм жизни и покупателей, и магазина. Чтобы провести ситуационный промоушен, ситуация должна:

- иметь традицию, конкретное эмоциональное наполнение;

- периодически повторяться, чтобы обеспечить ежегодное привлечение покупателей;

- привлекать большое количество людей.

События по своей значимости и масштабности могут быть нескольких видов:

- официальные (государственные, локальные);
- личные (день рождения, юбилей и т.д.).

Можно с легкостью придумать свое событие, например, день матери и ребенка или фестиваль любителей кондитерских изделий. Необходимо придумать и дополнительные оправдания для покупки, к примеру, потребитель должен осознавать, что он развивает в себе хороший вкус, а не просто покупает продукт. Не забудьте продумать, по каким каналам коммуникации ваш клиент узнает о предстоящем мероприятии.

Помимо праздников бывают акции выходного дня, когда покупатели могут приобрести товар определенной категории со скидкой. Важно, чтобы акции проходили регулярно и категории товаров при этом были разные.

Ситуационный промоушен позволяет практически каждую неделю привлекать новых клиентов и тем самым стимулировать продажи.

Задумайтесь, что вы можете сделать для своего клиента сегодня, чтобы быть уверенным в его лояльности завтра.



Юлия Бурова,
руководитель
по развитию бизнеса

Розница KZ
www.retail-ua.com

«Золотые правила» трудоустройства

У каждого из нас наступает в жизни момент, когда приходится заниматься поиском работы. Как правило, мы обращаемся к знакомым и родственникам, читаем объявления о вакансиях в газетах, в Интернете, рассылаем резюме. Именно по нему потенциальный работодатель составляет наш личный и профессиональный портрет и уже на основании этого решает, есть ли смысл в дальнейшем рассмотрении кандидатуры.



Поиск работы необходимо начинать с грамотного составления резюме, где в краткой форме надо доходчиво объяснить работодателю или кадровому агентству, чем вы отличаетесь от остальных претендентов на открытую вакансию. Чтобы резюме вышло действительно качественным и привлекательным для работодателя, стоит потрудиться. Теперь обо всем по порядку.

ШАБЛОНЫ

Для начала стоит решить, как будет выглядеть ваше резюме. Описание своего опыта работы, об-

разования, личных и профессиональных качеств можно изложить в различных вариантах, используя шаблоны.

Первый шаблон – собственный. Вы сами создаете резюме как соискатель, редактируете его под определенную вакансию. Если вы выбрали этот вариант, не забудьте о золотых правилах: шрифт TimesNewRoman, 12 кегль, грамотно изложенное описание личных и профессиональных качеств.

Преимущества: экономия времени при редактировании и распечатке, можно взять его с собой

на собеседование, в случае грамотного написания – дополнительная возможность показать себя как подготовленного кандидата.

Второй – шаблон регистрации. На рекрутинговых, кадровых сайтах существует готовая форма резюме, остается только заполнить ее, распечатать и сохранить в программе Microsoft Word. Преимущества: готовый вариант, экономия времени; недостатки: стандартные шаблоны не подходят для вас.

Третий вариант – нестандартный шаблон. В этом случае вы ищете бланки для резюме через различные поисковые системы. Преимущества: масса интернет-сайтов, соответственно большой выбор шаблонов; недостатки: потеря времени при создании резюме с использованием различных видов шаблонов.

СОДЕРЖАНИЕ РЕЗЮМЕ

В первую очередь необходимо указать контактные данные (Ф.И.О., домашний адрес, не забудьте указать e-mail, если таковой имеется; телефоны).

Второй важной составляющей являются сведения об образовании. По возможности упомяните все курсы и факультативы, которые вы посещали (пусть даже и совсем недолго). Положительное впечатление произведет указание о грамотах, полученных в вузе, на предыдущей работе; немалую роль играет наличие публикаций в СМИ.

В разделе «Цель» укажите индивидуальные цели, ориентируясь на конкретную должность.

Основная часть резюме – это раздел «Опыт работы». Здесь понадобится ваша трудовая книжка, т.к. предыдущие места работы необходимо указывать в обратном хронологическом порядке (т.е. начиная с последнего места работы, затем предыдущее и так далее, желательно с указанием точных дат устройства и увольнения).

В разделе «Прочие навыки» указываются:

- знание компьютера, а также программного обеспечения (конкретные пакеты программ), с указанием уровня владения данными навыками;
- знание оргтехники;
- знание иностранных языков – укажите количество баллов (TOEFL, GMAT, IELTS, TSE или других официальных тестов), которые при желании могут быть проверены на собеседовании;
- наличие водительских прав (категория) и марки автомобиля.

В разделе «Качества» указываются ваши профессиональные и личные качества, например исполнительность, дисциплинированность, ответственность, пунктуальность, креативность, комму-

никабельность, стрессоустойчивость, способность к быстрому усвоению новых знаний, умение работать в команде.

Наличие рекомендаций также указывается в резюме, и при запросе их необходимо представить. В сопроводительном письме нужно указать, на какую позицию вы претендуете и почему считаете себя наиболее подходящим; какой уникальный опыт или знания вы приобрели на прежних местах работы и как этот опыт и умения смогут помочь компании, если вы получите желаемую должность, а также почему именно эта компания вас привлекает.

Резюме должно хорошо читаться, радовать глаз, поэтому структура должна быть четкой: текст разбивается на короткие, удобные для чтения абзацы. Заголовки следует выделять жирным шрифтом, а не курсивом или подчеркиванием. Текст должен быть грамотным, понятным и простым. Опечатки и ошибки производят отталкивающее впечатление и дают повод даже не рассматривать это резюме.

СОСТАВЛЕНИЕ РЕЗЮМЕ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

CV (curriculum vitae – в переводе означает «биография») либо RESUME.

Многие иностранные или рекрутинговые компании просят предоставить резюме на английском языке. Знание английского языка является преимуществом при отборе кандидата. Но в то же время плохой английский в резюме отталкивает работодателя от приглашения на собеседование.

Резюме на английском языке имеет следующие разделы:

- 1) Personal Information (персональная информация). Указывается имя и фамилия претендента с контактными данными;
- 2) Objective (цель) – должность, на которую претендуете;
- 3) Education (Образование). Указывается образование в обратной хронологической последовательности (высшие учебные заведения, и т.д.), а также все дополнительные курсы;
- 4) Work Experience (опыт работы) – перечисляются места вашей работы в обратной хронологической последовательности с описанием должностных обязанностей;
- 5) Skills (навыки) – владение офисными программами, например Microsoft Office (Word, Excel), 1С, Outlook Express, Photoshop;
- 6) Languages (знание языков с уровнем владения);
- 7) References (рекомендации с указанием контактов бывших работодателей. Оформляется так: References are available on request (рекомендации предоставляются по требованию);

КАРЬЕРА

8) Cover letter (сопроводительное письмо) – приложение к резюме, которое пишется индивидуально под конкретного работодателя с обоснованием заинтересованности в получении вакантного места с указанием наличия опыта и знаний. Если в вакансии указаны контактные данные работодателя (имя, e-mail, факс и т.п.) необходимо в сопроводительном письме вместо «Dear Sir/Madam» написать Dear Mr Smith (то есть указать имя конкретного работодателя).

ПРАВИЛО ПОВЕДЕНИЯ НА СОБЕСЕДОВАНИИ

Итак, вас пригласили на собеседование. Какие же шаги надо предпринять для отбора вашей кандидатуры на желаемую должность? По сути, собеседование – это переговоры двух сторон, работодателя и претендента. Важность переговоров зависит от качества подготовки.

Этапы подготовки:

1) собрать информацию о компании, в которой вы будете проходить собеседование (поисковые сайты, сайт компании, участие в форумах, рекламные материалы и т.д.);

2) подготовить необходимые документы, хорошо выспаться, выбрать одежду (деловой стиль, ненавязчивый парфюм);

3) учесть все рекомендации по поведению, стилю общения в процессе интервью (поэкспериментировать перед зеркалом, научиться слушать; можно записать на видеокамеру ответы и вопросы, затем посмотреть на себя со стороны, учесть все ошибки);

4) предугадать вопросы, которые вам могут задать на собеседовании (причины отправки резюме на вакансию, ваши доводы, ваши сильные стороны – подчеркните качества, полезные для данной работы, приведите примеры из вашей жизни в годы учебы или работы; ваши слабые стороны – назовите недостаток, который был бы логическим продолжением ваших достоинств; определение критериев мотивации и т.д.);

5) продумать перечень ваших вопросов о характере служебных обязанностей, условиях, режиме работы и т.д.

После собеседования в течение двух дней отправьте письмо с благодарностью за уделенное вам время с напоминанием, что вы ожидаете решения по итогам собеседования. Неэтично часто звонить, придти без приглашения. При получении телефонного или письменного отказа проведите анализ собеседования.

В мировой практике принято приходить на собеседование за 10-15 минут до назначенного времени. Это позволит вам сориентироваться в незнакомой обстановке и настроиться на встречу. Прежде чем войти в кабинет, вспомните что-то очень хорошее

из своей практики и мысленно поддерживайте этот образ. Расслабьтесь и войдите с улыбкой. Вначале собеседования поздоровайтесь, представьтесь, в конце – поблагодарите за уделенное время, попрощайтесь.

Немаловажный момент – выбранная вами поза. Принимайте открытую позу (т.е. не нужно скрещивать, соединять руки в «замок», можно свободно положить их на колени либо на стол; нежелательно также скрещивать ноги, принимать позу «нога на ногу»). Смотрите собеседнику в лицо, не отводите взгляд в сторону. При разговоре применяйте умеренную жестикуляцию, не размахивайте сильно руками, не теребите в руках какой-то предмет – это подчеркивает волнение и неуверенность. Не жуйте жевательную резинку. Не делайте хмурый и слишком серьезный вид, улыбайтесь, но в меру. Не говорите о своих личных, домашних или финансовых проблемах. Используйте только честную информацию, ложь сыграет с вами злую шутку. Необходимо отвечать на вопросы конкретно, четко, уверенно и убедительно. Не принимается на собеседовании критика бывших работодателей. На положительный результат влияет позитивный настрой, хороший контакт, открытость и легкость в общении.

Нурсулу Мукаева,
менеджер по персоналу



10 лет

плодотворной работы

10 лет – очень хорошая цифра, она говорит о том, что коллектив сложился и был проверен на прочность на волнах жизни. Сегодняшний юбилей – дата примечательная: мы уже многого достигли и нам еще многое предстоит.

У нас много замыслов и надежд, и мы все желаем, чтобы они осуществились.

Уважаемые коллеги, процветания нам, успехов и новых побед!

Благодарю всех клиентов, которые на протяжении 10 лет были вместе с нами!

С уважением, Райхан Миндибекова,
директор филиала в г. Актау



В поисках японской аптеки

Лапша и чипсы, стиральный порошок и бритва, лампочки и косметика, футболки и сиденья для унитаза. На первый взгляд может показаться, что это текст из рекламного проспекта обыкновенного супермаркета. Однако это типичный ассортимент... японской аптеки!

Само понятие «аптека» в Японии весьма неоднозначное. Там точки продаж таблеток и микстур делятся на две группы: большие магазины, в которых есть все, включая безрецептурные лекарственные препараты, и небольшие лавки, в которых нет ничего, кроме рецептурных препаратов. Первые очень похожи на привычные нам аптеки: находятся в людных местах, зачастую с большими витринами и зеленым крестом над входом. Вторые без подсказки местных найти почти невозможно. Вот с них и начнем.



ПО РЕЦЕПТУ

Располагаются такие рецептурные лавки в проулках, а не на больших улицах, недалеко от больниц или кабинетов частнопрактикующих врачей. Обычно они занимают крохотные помещения и не имеют броских вывесок. А все потому, что реклама таким аптекам не нужна. Выписывая рецепт, врач отправляет пациента не в любую, а в конкретную аптеку, которая находится недалеко от места работы доктора. И в других аптеках этот рецепт просто не примут. Более того, рецепт действителен в течение четырех дней после выписки: если пациент не уложился в этот срок, придется снова идти к врачу. Есть и еще одно ограничение: по одному рецепту можно купить такое количество препарата, которое необходимо для 14 дней приема. И только если лечение продолжительное или болезнь хроническая, то на рецепте делается специальная пометка, и фармацевт вправе продать медикаментов на 28 дней.

Сложность для иностранцев может вызвать

и график работы таких аптек. В Японии их много (более 30 тысяч), но работают они обычно с 8 утра до 6 вечера, суббота и воскресенье – выходные дни. Получается, в уик-энд лучше не болеть! Конечно, есть так называемые дежурные аптеки. Они работают и по выходным, и в ночное время по будням. Но это именно дежурные аптеки, а значит, такое дежурство передается от одной точки к другой. В газетах и на специальных интернет-сервисах заранее публикуется список и адреса дежурных точек. Опять же, публикуется на японском языке, так что иностранцу без помощи местных не обойтись.

Зато в рецептурных аптеках фармацевт обязательно объяснит пациенту, как правильно принимать препарат. А еще там продаются небольшие буклеты для ведения персонального учета всех назначений врача. Всякий раз аптекарь клеивает в буклет пациента специальный стикер, в итоге получается своеобразная история лечения: что, когда и в каком количестве принимал пациент.

И наконец, важно отметить, что подавляющее большинство лекарств в Японии продаются по рецепту, даже аспирин. Причем реклама таких препаратов запрещена, в СМИ могут рекламироваться только безрецептурные средства.

БЕЗ РЕЦЕПТА

Безрецептурные аптеки иностранцу найти куда проще. Они занимают просторные помещения и нередко имеют красочные вывески (причем помимо иероглифов можно встретить английское drug – «лекарство» или изображение фигурки человека в белом халате).

Такие аптеки больше похожи на супермаркеты:



там продаются лекарственные препараты безрецептурного отпуска, а также косметические средства, шампуни, гигиеническая продукция, китайские сборы лекарственных трав и даже некоторые продукты питания и напитки. Основное отличие в обслуживании покупателей в таких аптеках-супермаркетах состоит в том, что все медикаменты здесь выложены на полках в свободном доступе, а во всех рецептурных аптеках обслуживание покупателей производится исключительно фармацевтом через окошко.

В безрецептурных аптеках работают не только обычные продавцы, но и фармацевты, и у них всегда можно получить консультацию по лекарственным препаратам и подобрать подходящее средство в соответствии с симптомами. В крупных аптеках безрецептурного отпуска можно также приобрести некоторые лекарственные препараты по рецепту врача, но список этих медикаментов невелик.

О МЕДИЦИНСКОМ СТРАХОВАНИИ

В Японии очень развита система национального и добровольного медицинского страхования. Причем, покупая рецептурные лекарства в специализированных аптеках, пациент, как правило, оплачивает только 30% от стоимости медикаментов. Остальное покрывает страховка.

А вот на препараты, купленные в аптеках-супермаркетах, страховка не действует, то есть пациент полностью оплачивает стоимость таблеток, мази или сиропа. Причем даже если препарат входит в небольшую группу рецептурных средств, продающихся в таких магазинах, страховые компании никак не компенсируют эти затраты пациентов.

О РАБОТЕ ФАРМАЦЕВТА

Ежегодно 46 колледжей Японии выпускают порядка 8 тысяч новых фармацевтов. Процесс обучения занимает примерно 6 лет и включает обязательную практику в аптеке и госпитале. Существуют программы 4-летнего обучения, но в этом случае выпускники приступают к работе как практиканты (обычно в госпитальных аптеках) и продолжают учиться дальше по программе последипломного образования.

И хотя потребность в фармацевтах высокая, зарплаты у них небольшие. В среднем это чуть больше 45 тысяч долларов США в год. Для сравнения: обычный парикмахер в салоне красоты зарабатывает примерно 65 тысяч, врач-гинеколог – 240 тысяч, а доход лучших стоматологов превышает полмиллиона долларов! Но тем не менее специальность фармацевта популярна и востребованна.

Максим Гревцев

Поздравляем с Днем медицинского работника!



Все мы знаем, что нет в мире ничего важнее и дороже здоровья! Каждый мечтает прожить жизнь без болезней и недугов, здоровье – наше богатство.

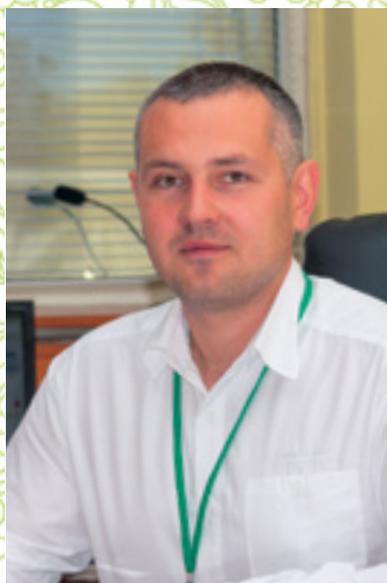
Каждый человек хоть раз в жизни обращался к врачам за помощью. И если получилось так, что вы заболели, пусть рядом будут профессионалы своего дела!

Мой супруг – ведущий хирург Казахстана, и я не понаслышке знаю, что значит болеть, лечить, не спать из-за больного, выезжать по ночам на операцию. За годы совместной жизни, я выучила много хирургических терминов, так как всюду: и дома, и в гостях – разговоры только о работе. Телефон мужа звонит круглосуточно, и он всегда спешит на помощь.

Уважаемые коллеги! В День медицинского работника очень хочется пожелать успехов в вашей работе, от которой зависит самое дорогое, что есть у человека, – здоровье. А также хочу пожелать вам найти панацею от тех болезней, которые все еще беспрепятственно терзают человечество, и добиться того, чтобы они навсегда покинули нашу жизнь.

С праздником вас, коллеги!

Зинаида Абеуова,
директор филиала в г. Караганда



Уважаемые, дорогие наши медики!

Хочется начать свое поздравление с огромной благодарности всем тем, кто был и остается верен своему делу. Пожалуй, ни один человек на этой планете не может обойтись без медицинской помощи. Каждый день жизни многих людей зависит только от вас. В ваших заботливых руках находится самое дорогое для человека – здоровье.

В День медицинского работника хочется пожелать вам успехов, ясного неба над головой, благополучия в доме! Будьте счастливы! С праздником вас, наши дорогие!

Александр Тиуков,
директор филиала в г. Алматы



День медицинского работника – это самый важный и необходимый праздник. Именно в этот день мы поздравляем самых ценных людей, которым доверяем свое здоровье. Пусть никогда вас не коснутся беды и печали, пусть сопутствуют только радость и успех. С праздником!

Примите от меня поздравление в стихах:

Работники любимой медицины,
Врачи, медсестры и провизора,
Мы ставим вас на пьедестал почета,
Для нас вы просто супер мастера!
Вы заслужили пожеланье:
Живите здорово сотни лет,
Пусть будет счастливо сознание
И в душах негасимый свет!
У истоков здоровья стоите,
Целый мир, верю, вы защитите.
Примите мое поздравление,
Мой поклон и мое восхищение.

Андрей Розенберг,
директор филиала в г. Уральск



В медицине нет случайных сотрудников, именно здесь работают самые чуткие и отзывчивые люди, которые на своем посту днем и ночью спасают здоровье, а часто и жизни людей. Самое главное в нашем деле – высокое чувство ответственности, профессионализм, доброта и желание помочь людям.

Дорогие коллеги! От себя лично и от коллектива Шымкентского филиала искренне поздравляю вас с профессиональным праздником и желаю крепкого здоровья вам и вашим близким, материального благополучия, уважения, понимания и, конечно же, только успехов в вашем почетном и очень нужном нам всем труде!

День медработника – праздник важнейший,
Счастья вам всем, медицины сердца!
Труд почетный, но труд тяжелейший –
В битве с болезнью идти до конца.
Пусть ожидают в дальнейшем победы,
Пусть будет отдых достойным всегда!
Пусть не коснутся вас разные беды,
В счастье пускай отвезут поезда!

Ольга Александрова,
директор филиала в г.Шымкент



Уважаемые коллеги!

Поздравляю вас с профессиональным праздником – Днем медицинского работника!

Желаю крепкого здоровья, профессионального роста и больших успехов в деле поддержания здоровья наших сограждан.

Мира и спокойствия вам и вашим близким, счастья и гармонии в семье!

Алмагуль Заманбекова,
директор филиала в г. Усть-Каменогорск



Уважаемые коллеги!

Поздравляю вас с профессиональным праздником – Днем медицинского работника!

От всей души желаю крепкого здоровья, счастья, благополучия и достатка в семье.

Процветания вам и вашему бизнесу, плодотворного сотрудничества с компанией ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»!

Райхан Миндибекова,
директор филиала в г. Актау



Дорогих партнеров поздравляем с профессиональным праздником!

День медика – это тот праздник, когда стоит награждать за повседневный нелегкий труд, высокий профессионализм и настойчивость тех людей, которые ставят своей целью улучшение здоровья каждого человека и населения в целом. От их работы зависит самое главное, что мы имеем, – наше здоровье.

Благодаря медикам сегодня многие болезни не представляют для человечества серьезной опасности. Каждый, придя в аптеку, рассчитывает на подсказку провизора. Перед работником аптеки человек «обнажен», он рассказывает о всех своих болезнях, проблемах. Соответственно, задача провизора – не только помочь с выбором лекарств, но иногда оказать и психологическую помощь.

Искренне желаю благополучия! Пусть каждый ваш день начинается с улыбки!

Артем Скрипник,
директор филиала в г. Костанай



Светлый праздник – для лучшей в мире профессии!

Уважаемые коллеги, с Днем медицинского работника!

В этот день люди в белых халатах, получая поздравления, ощущают гордость за свою сложную, но очень важную и нужную людям профессию.

Как бы ни был грамотен и опытен врач, он во многих случаях бессилен помочь больному, не имея необходимых лекарств. И здесь на помощь приходят провизор и фармацевт. Поэтому хочется сказать слова благодарности не только врачам и медицинским сестрам, а также и тем, чей труд не оценим для медицинской науки, – провизорам и фармацевтам.

Хотя в нашей фармацевтической отрасли немало трудностей и проблем, главное – сохранять оптимизм и стараться помочь пациентам и клиентам аптеки добрым советом и участливым словом. Ведь немалую роль в поддержании здоровья играет хорошее настроение и бодрость духа.

От всей души желаю вам, дорогие коллеги, крепкого здоровья, семейного благополучия, процветания и новых побед!

Помните, что ваш труд всегда будет востребован и благодарен!

Каракат Нуртазина,
директор филиала в г. Астана

Не просто попросить...

ЭМИТ

Гульмира Мусиралиева,
начальник планового отдела
ТОО «Ак ниет»

Для меня моя профессия – это возможность заниматься любимым делом, внося свой маленький вклад в сохранение здоровья казахстанцев.

К основным качествам, которыми должны обладать медицинские работники, относятся, на мой взгляд, доброта, сочувствие, совесть, честность, терпимость, мужество.

Моим коллегам в канун Дня медицинского работника желаю мирного неба над головой, душевного спокойствия, неиссякаемого оптимизма и веры в свои силы. Здоровья, счастья и удачи на вашем жизненном пути!



Елена Рыбакова,
коммерческий директор
ТОО НПО «Зерде»

Могу сказать однозначно, что моя профессия играет огромную роль в моей жизни. Для меня это не только ответственная работа с фармацевтической продукцией, лекарственными средствами, но и прекрасная возможность реализовать свой потенциал. Я считаю, что профессия провизора, как и врача, очень ответственная и важная. Люди, которые выбирают для себя эту специальность, должны быть ответственными, терпеливыми, доброжелательными, гуманными.

Хочу пожелать всем своим коллегам крепкого здоровья, творческих успехов, благополучия и удачи во всем. И конечно, побольше позитива!

ФОТО-РАНДЕВУ

Наталья Ким,
исполнительный директор
ТОО «Мастер Фарм»

Медик – понятие многогранное: это и врачи, и фармацевты, и медицинские сестры. И все они так или иначе имеют дело с самым важным – здоровьем людей. А если они обладают еще и набором общечеловеческих качеств, таких как порядочность, честность и личная ответственность, то их можно называть Профессионалами с большой буквы.

Знаете, у медиков первое и последнее пожелание – это здоровье! А коллегам мне хочется пожелать в День медицинского работника (и не только) – быть позитивными, ценить мгновения настоящего и идти вперед.



Сауле Ембердиева,
директор аптеки «Абду – Арай»
ИП «Ембердиева»

Одной из основных причин, почему я отдала предпочтение фармацевтической отрасли, было то, что работа связана с охраной здоровья людей, что это труд на благо других.

Я считаю, что каждый провизор первую очередь должен быть грамотным специалистом и обладать такими качествами как доброжелательность, общительность и позитивность.

В этот профессиональный праздник всем врачам, докторам, фармацевтам, которые трудятся и днем и ночью, сохраняя здоровье и спасая многие жизни, хочу пожелать любви и радости, успехов в работе, счастья и благополучия.



Жанна Алиханова,
заведующая аптекой
ИП «Алиханова Ж.А.»

Я очень люблю дело, которым занимаюсь, и горжусь тем, что профессия фармацевта многогранна: фармацевт в первую очередь должен быть грамотным специалистом и соблюдать главный принцип всех медиков: «Не навреди». Вместе с тем фармацевт должен быть хорошим продавцом и психологом.

В День медицинского работника хочу пожелать коллегам здоровья, удовольствия от своей работы, гармонии и «хорошей погоды» в семье, процветания и мира в нашем государстве. Будьте здоровы и почаще улыбайтесь!



Третье воскресенье июня – дата, о которой помнят если не все, то очень многие. В этот день свой профессиональный праздник отмечают медицинские работники. Это праздник не только врачей, но и фельдшеров, медсестер, младшего персонала.

Считается, что врач – это не просто профессия, а образ жизни. Нелегкий труд врачей пользуется большим уважением в обществе, ведь в их руках поистине бесценные сокровища – здоровье и жизнь человека. Еще великий древнегреческий философ Сократ говорил, что все профессии в мире – от людей и только три – от богов. Судья, педагог и врач, по определению мудреца, получают свой дар свыше.

На свете нет человека, который хотя бы раз в своей жизни не обращался за помощью к врачу. В самые трудные минуты врачи приходят на помощь людям, совершая порой невозможное, проявляя сострадание и благородство, ответственность и высочайший профессионализм, чуткость и доброту. Вовремя проведенное лечение спасает не просто здоровье – жизнь.

Лечить людей – это не просто профессия, это, безусловно, призвание. Нужно уметь помочь каждому, поставить правильный диагноз, подобрать нужные лекарства, понимая, что от тебя и твоих действий зависит жизнь человека. Врачи – совершенно особая категория людей, они способны не только с помощью лекарств, а еще и добрым отношением и улыбкой помочь больным людям.

Профессия врача не для каждого, она требует от человека полной отдачи, ее надо по-настоящему любить, и тогда работа будет доставлять удовольствие и радость.

На пути к совершенству

В номере, посвященном Дню медицинского работника, мы совсем неслучайно решили опубликовать интервью с Вячеславом Локшиным. Вячеслав Нотанович – личность хорошо известная в медицинских, научных кругах не только у нас в Казахстане, но и далеко за его пределами. Именно о нем можно сказать, что это Врач с большой буквы, профессионал своего дела, человек, который целиком и полностью погружен в любимую работу, отдавая свои знания, энергию и опыт без остатка. Вячеслав Локшин в интервью нашему журналу расскажет о собственном успехе, о своей работе, о проблемах, стоящих перед фармацевтической отраслью, о бизнесе, руководстве компанией и о многом другом.

– Вячеслав Нотанович, расскажите, что повлияло на ваш выбор специальности, жизненного пути в целом? Может быть, пример родителей или близких родственников послужил профессиональным ориентиром?

– Меня всегда тянуло к гуманитарным дисциплинам. Я хорошо учился в школе, в старших классах у меня было желание стать дипломатом: в этой профессии мне imponировало то, что надо много общаться и, путешествовать. Но времена были непростые и, несмотря на то что я окончил школу с золотой медалью, я понял, что моя мечта вряд ли осуществится: был всего один вуз в СССР, который готовил дипломатов. Тогда я решил поступить в медицинский институт, так как более гуманной профессии, чем врач, по моему мнению, нет.

Это был осознанный выбор. Должен сказать, что мои родители и никто из близких родственников не имеют никакого отношения к медицине: отец – юрист, мама – учитель. Но все же я поступил в Алматинский медицинский институт. Уже будучи студентом, я должен был сделать выбор между хирургией, акушерством и гинекологией. Выбор пал на акушерство, потому что, с одной стороны, это хирургическая специальность, и я мог оставаться, так сказать, в хирургической сфере. А во-вторых, хирург – это умная профессия, здесь надо мыслить, более глубоко знать человеческий организм. Ну и, наверное, сказало влияние учителей. Должен отметить, у меня были замечательные преподаватели, такие как доктор медицинских наук, профессор Надежда Мезинова – недавно ей исполнилось 85 лет, но она до сих пор продолжает трудиться.

После окончания института один год работал в Алматинской областной больнице, и уже на следующий год был приглашен на кафедру стажером-исследователем. В 1989 году защитил кандидатскую диссертацию, стал оперировать в полном объеме,

преподавал. За 20 лет я провел порядка пяти тысяч операций, и сейчас продолжаю консультировать больных.

Ну, а потом общество начало меняться, произошла так называемая перестройка, повлекшая распад Советского Союза, и я увидел, что профессия медика стала меньше востребована: низкая заработная плата, сложность выезда за рубеж. А мне всегда imponировали поездки, ведь в советские времена я уже выезжал на симпозиумы, конгрессы. Я знал французский язык, немножко английский, и получил в этот период предложение от французской фармацевтической компании IPSEN. Для меня это было совершенно новое, неизученное дело. Я понял, что уровень науки там гораздо выше, чем мы имеем у себя, соответственно, и уровень зарплаты выше, чем здесь, примерно в десять раз. И я решил параллельно, как хобби, так сказать, попробовать себя в новом качестве.

Сейчас, благодаря современным технологиям, счастливых, полноценных семей, имеющих детей, в мире становится намного больше

– Расскажите немного о работе в центре ЭКО.

– Я работал в IPSEN и продолжал заниматься научной работой в институте. Но вскоре на кафедре мне стало тесно и скучно. В это время начало развиваться быстрыми темпами экстракорпоральное оплодотворение, и меня пригласили в Алматинский городской центр репродукции человека. Свою деятельность в Центре я начал в качестве заместителя директора по научной работе, а уже потом стал директором клиники ЭКО. И одновременно продолжал работать в фармотрасли.

Мне посчастливилось быть лично знакомым с автором ЭКО, доктором Робертом Эдвардсом. В 2010 году, я считаю, произошло значимое и долгожданное событие: ему была присвоена Нобелевская премия за технологию искусственного оплодотворения. К сожалению, в апреле этого года Роберт Эдвардс на 88 году жизни умер, но дело его живет. Во всем мире появляются на свет долгожданные дети



Вячеслав Локшин, доктор медицинских наук, член-корреспондент НАН РК, директор центра ЭКО, президент Казахстанской ассоциации репродуктивной медицины, президент Ассоциации представительств иностранных фармацевтических компаний, глава представительства IPSEN

ПЕРСОНА

в семьях, которые без этого открытия, без вспомогательных репродуктивных методов не могли иметь даже надежду на счастье. А сейчас, благодаря современным технологиям, счастливых, полноценных семей, имеющих детей, в мире становится намного больше, и в этом смысле заслугу Роберта Эдвардса трудно переоценить – он навсегда вошел в мировую историю, в историю человечества.

В мире частота бесплодия колеблется от 8 до 29%. У нас она составляет 15%. Это значит, что 20 тысяч семейных пар страдают бесплодием и 30% из них требуются вспомогательные репродуктивные технологии. Однако сколько бездетных пар в нашем регионе и в Казахстане в целом нуждается сегодня в ЭКО, неизвестно. Не поверите, но такая статистика не ведется! В Казахстане потребность в ЭКО в год достигает 7000 программ, а выполняется в среднем 2500 программ. В России это число приближается к 30 000. А сама технология совершенствуется: уменьшается количество переносимых эмбрионов: если в 2008 году было в среднем 2,8, сейчас – 2,5.

Стоимость процедуры ЭКО может достигать 500-700 тысяч тенге. Последние три года Казахстан стал выделять квоты, покрывающие стоимость ЭКО. В этом году было выделено 650 квот. Государственное финансирование на программы ЭКО составляет около 1,5 млрд тенге в год. Теперь женщины могут абсолютно бесплатно пройти программу, включая анализы, медикаменты, процедуры. Это реальный вклад государства в демографическую ситуацию нашей страны, направленный на увеличение численности населения, а также на сохранение семьи и брака.

Однако в этой отрасли медицины есть свои проблемы. До сих пор остаются нерешенными такие вопросы, как подготовка кадров в области репродуктивной медицины, отсутствие регламентирующих документов, дефицит андрологов, а также многие вопросы этического характера – о статусе



С Робертом Эдвардсом (конгресс ESHRE, Мадрид, 2002 г.)

эмбриона, о том, с какого возраста его можно считать личностью, о правомерности выбора пола, о корректности рекламы ЭКО. Нужен этический кодекс специалиста по репродуктивной медицине.

– Вы много времени посвящаете ЭКО-центру, но все же не покидаете фармацевтическую отрасль. Расскажите, как образовалась Ассоциация представителей иностранных фармацевтических компаний и какие задачи она решает?

– С тех пор, как я стал главой представительства фармацевтической компании IPSEN, прошло немало времени. Компания, безусловно, развивается и расширяется: сначала работал один человек, а сейчас уже 36 сотрудников. Мы осваиваем новое направление в Казахстане – по лечению больных сахарным диабетом. Об этом раньше и мечтать не могли, а сегодня государство выделяет средства на лечение таких больных.

В конце 90-х годов стало ясно, что одной компании не под силу решить проблемы, что нужно объединяться, ставить вопросы, которые могут привести нашу страну к цивилизованному фармацевтическому рынку. И в 1999 году несколько компаний объединились в Ассоциацию представителей иностранных фармацевтических компаний, без которой сегодня уже немыслим фармацевтический рынок. У нас сложились партнерские отношения с Министерством здравоохранения, со всеми участниками фармрынка. Меня избрали президентом Ассоциации. Надо сказать, что проблем и вопросов становится все больше и больше, но мы находим поддержку и понимание со стороны министра здравоохранения, ее решением я был введен в состав Коллегии Министерства здравоохранения Республики Казахстан.

Развиваться мы должны в рамках, соответствующих международным стандартам, другого пути нет. Я считаю, что в фармацевтической отрасли



Конференция КАРМ (Алматы, 2009 г.)

у Казахстана нет своего какого-то уникального, казахстанского пути, есть только путь, по которому развивается весь мир. Усиление требований к качеству препаратов, повышение доступности лекарств, государственное регулирование в области ценовой политики – это актуальные задачи, которые необходимо сегодня решать. И поэтому тот факт, что сегодня у нас придумываются какие-то барьеры, которые мы называем оценкой качества, сертификацией, – это, с моей точки зрения, вообще нонсенс.

Всем препаратам, которые производятся с учетом стандартов GMP, надо открыть дорогу без всякой оценки. Ни о какой оценке качества речи идти не должно, оцениваться может лишь качество поставки, и если коробка и упаковка целая, есть сертификат, что это сделано на заводе, что это привезено от производителя, а не от каких-то посредников, то всё – зеленый свет, и через три дня эти препараты должны попасть к потребителю. А все эти преграды, все эти ненужные лаборатории будут заниматься другим, более важным делом – мониторить состояние рынка, отслеживать побочные эффекты, проблемы, которые возникают после применения лекарственных средств.

Если мы признаем европейский стандарт GMP не на словах, а на деле, значит, мы должны дать этим препаратам зеленую улицу. И ответственность за качество должны нести не какие-то лаборатории, находящиеся в Казахстане, а производитель, который работает по стандартам GMP, ведь за ним стоит вся эта международная машина, которая присва-

ивает GMP. В 2015 году мы перейдем на стандарты GMP, но есть одна оговорка: если это те стандарты, которые приняты в Европейском союзе, то я двумя руками «за», а если это стандарты, которые приняты только в Казахстане, то это будет всего лишь полшаг на пути повышения качества продукции.

– Вячеслав Нотанович, у вас такой широкий диапазон деятельности, такая большая ответственность – как вам удается все совмещать, везде успевать? Раскройте ваш секрет успеха.

– Безусловно, и в центре ЭКО, и в представительстве IPSEN работает мощная команда профессионалов, которая была собрана за эти годы. Наши кадры – это наше достояние, наш золотой фонд, и я очень горжусь этим. Кадры, как говорится, решают все. Без команды единомышленников и подлинных профессионалов справиться со всеми делами и поставленными задачами было бы крайне сложно. Благодаря их помощи я могу охватывать проблемы в глобальном масштабе, решать вопросы и задачи на перспективу, не отвлекаясь на детали и организационные вопросы. Бывает достаточно коротких встреч, совещаний, чтобы отслеживать результаты работы и определять пути дальнейшего развития и направление деятельности.

Что касается секрета, то, во-первых, правильный тайм-менеджмент. Конечно, мой рабочий день не длится восемь часов. Надо сказать, что научная работа – это для меня своего рода отдых, возможность почитать научную литературу, сконцентрироваться на написании научных статей. Я люблю



Встреча Н.А.Назарбаева с медицинской общественностью (2006 г.)



Фото из семейного архива

читать, выписываю много научных журналов, чтобы постоянно быть в курсе последних изменений, актуальных тем в медицине и фармацевтике.

В центре ЭКО я больше концентрируюсь на научном направлении, и благодаря исследованиям, которые мы проводили в течение 18 лет, меня избрали членом-корреспондентом Национальной академии наук Республики Казахстан. В 2007 году мы создали Ассоциацию репродуктивной медицины. То есть мы ставим много вопросов и в стране, и за ее пределами. Благодаря нашей деятельности сегодня появились квотные программы. Министерство здравоохранения оценило наши успехи и выделило средства на квотные программы для женщин, которые не могут самостоятельно родить детей и не имеют средств, чтобы оплатить репродуктивные технологии.

Работа в Ассоциации неразрывно связана с моей деятельностью в IPSEN. Более того, оставаясь в медицине, я могу быть в курсе всего, что происходит на практике. Таким образом, все эти отдельные пазлы складываются в одну целую картину.

Периодически, около трех раз в год, я позволяю себе паузы на 7–10 дней, не больше, для того чтобы отдохнуть, попутешествовать с семьей. Поездки на конгресс или симпозиум тоже своего рода отдых, ведь это хорошая возможность сменить обстановку, встретиться со своими зарубежными друзьями и коллегами, обсудить актуальные вопросы, да и просто пообщаться с интересными для меня людьми.

– Вячеслав Нотанович, расскажите о своей семье, о том, чем вы любите заниматься в свободное время.

– Конечно, плодотворно трудиться мне помога-

ет семья: жена и взрослая дочь, которые целиком и полностью оградили меня от бытовых проблем и вопросов. А занимаюсь я плаванием, фитнесом, хотя, конечно, делать это удастся не каждый день. Люблю путешествовать, общаться, читать художественную литературу. В последнее время чаще обращаюсь к современной литературе, выбираю более легкое «чтиво», детективы. Мне нравятся произведения Акунина, из зарубежных современных авторов одно время были интересны Бернард Вербер, Харуки Мураками. Для классической художественной литературы времени, к сожалению, сейчас нет, ведь она требует более вдумчивого и серьезного отношения.

– Что вы считаете главным в своей работе? Что вам больше по душе – врачебная практика, научная работа, фармацевтический бизнес?

– У меня ненормированный рабочий день, сегодня я работаю в офисе компании IPSEN, завтра консультирую в ЭКО-центре, послезавтра читаю лекции в институте. Я убежден: это и есть полноценная жизнь, в которой находится место и науке, и бизнесу, и врачебной практике. Считаю, что необходимо постоянно быть в теме: тогда тебе меньше времени приходится тратить на то, чтобы вникнуть в проблему. Моя разнонаправленная деятельность помогает мне получать информацию под разным углом зрения.

Кроме того, я считаю, надо уметь выбирать главное, более важное для себя, уметь расставлять приоритеты. Мне интересно заниматься таким бизнесом, когда быстро виден результат; мне очень близка научная работа, поскольку она дает возможность мыслить, анализировать, развиваться.

– 1 июня – День защиты детей, как вы считаете, от чего необходимо защищать их сегодня?

– Я считаю, что детей, как, впрочем, и всех нас, надо защищать от насилия, от болезней и обмана. День защиты детей – это близкий нам праздник, поскольку центр ЭКО помогает долгожданным, любимым детям появиться на свет. Начиная с 1996 года благодаря тому, что мы внедрили вспомогательные репродуктивные технологии, в Казахстане родилось около 7,5 тысяч младенцев.

– В июне есть еще один замечательный праздник – День медицинского работника. Что бы вы хотели пожелать своим коллегам?

– Коллегам я хочу пожелать здоровья, любви к своему делу, к пациентам; постоянного развития. Ни в коем случае нельзя останавливаться на достигнутом. Как только врач останавливается, он становится неинтересным ни пациентам, ни обществу – никому. Врач должен стремиться к совершенству. А совершенству, как известно, нет предела.

Беседовала Дана Бердыгулова



Мечтаете открыть для себя новые страны? Желаете отвлечься от работы и окунуться в негу блаженства и тишины? Участвуйте в маркетинговом проекте компании «ЭМИТИ Интернешнл»!

Подробная информация – у менеджеров компании.

ГЕРОЙ НОМЕРА

Счастье – это не когда много,
а когда достаточно

Евгений Хван – один из немногих, кто умеет сочетать в себе, казалось бы, несовместимое: профессионализм врача, организаторские способности руководителя и талант успешного бизнесмена. Он честен с собой и окружающими, не боится делать ошибки, готов к конкуренции, верит в себя и доводит все до логического конца. Евгений Хван – директор ТОО «Мастер Фарм» – о своем профессиональном пути, неудачах и достижениях, о семье и счастье.

Моя мама всегда мечтала, чтобы я стал врачом. Да и в школе я не очень любил точные науки и отдавал предпочтение таким предметам как биология, анатомия, химия. Так что, наверное, судьба моя была предreshена. Окончив школу, я поступил в Новосибирский медицинский институт, после окончания которого вернулся в Шымкент и прошел интернатуру по специальности «детский хирург».

Почти сразу же ко мне поступило предложение о работе от крупной местной фармацевтической компании. В первый раз я отказался. Хотелось реализовать себя в качестве врача, тем более что я очень любил свою профессию. Но знаете, здравоохранение в тот период находилось в ужасном состоянии. Не было не только лекарственных препаратов, не было перевязочного материала, мы были вынуждены просить пациентов, чтобы шприцы и даже вату они покупали сами. Зарплата была нищенской, и ее все время задерживали. Приходилось подрабатывать еще и в поликлинике на четверть ставки, чтобы как-то сводить концы с концами...

В общем, скоро я уже работал в этой фармацевтической компании. В сферу моей ответственности входило развитие розничного направления, я курировал существующие аптеки и открывал новые. Работы было много, все было новое, незнакомое, но очень интересное. Приходилось заниматься буквально всем: от найма персонала, лицензирования и проведения ревизий до починки мебели, охраны

и разгрузки товара. Тогда я получил свой первый и неоценимый опыт в бизнесе.

Через некоторое время я созрел для самостоятельной работы. Взял в аренду помещение и открыл свою первую аптеку. Опыт был не очень удачным, и аптеку через 8 месяцев пришлось закрыть. Деваться было некуда, к тому же рядом уже были мои соратники, люди, за которых я нес ответственность и которые верили в меня. Мы провели работу над ошибками, в результате предприняли еще одну попытку. В этот раз нам сопутствовала удача, и аптека стала довольно популярной. Не могу сказать, чтобы мы сразу поставили задачу построить сеть аптек. Скорее всего, мы просто выживали, понимая, что одиночной аптеке конкурировать очень сложно. Слава Богу, у нас все получилось. И сегодня наша аптечная сеть заняла свое достойное место на фармацевтическом рынке Шымкента.

Основным принципом работы нашей компании, как бы пафосно это ни звучало, является честное отношение ко всему. Честное отношение к своей работе, к своим сотрудникам, к самим себе. Мы строим честные отношения с нашими партнерами, будь то поставщики лекарственных средств или другой продукции, страховые компании либо банковские учреждения, с которыми сотрудничаем на протяжении многих лет. И, конечно же, честные отношения с нашими клиентами, которым предлагаем только качественные лекарственные препараты и качественный сервис. Мы действительно любим



ГЕРОЙ НОМЕРА

и очень ценим своих клиентов, заботимся о них. Благодаря этому наша компания заслужила репутацию надежного партнера.

В прошлом году ТОО «Мастер Фарм» исполнилось 15 лет. Мы испытали немало трудностей, смогли преодолеть два серьезных экономических кризиса, но при этом ни разу не было ситуации, когда бы мы отказались или не смогли выполнить взятые на себя обязательства. Главной же силой в достижении поставленных целей, по моему мнению, является наша сплоченная команда. Это команда профессионалов, объединенных общей целью и мотивированных на достижение результата. Коллектив у нас в основном женский, многие за это время успели выйти замуж, родить детей, сходить в декретный отпуск и вернуться обратно. Я очень ценю и уважаю каждого из них за самоотверженный труд и энтузиазм.

Если бы существовала формула успеха, все люди были бы успешны. Думаю, в основе любого успеха лежит большой труд, интуиция и удача. Проще говоря, нужно не только быть готовым к успеху, нужно еще оказаться в нужное время и в нужном месте.

Однако есть важные вещи, без которых успех невозможен.

1. Уверенность в себе и вера в свое дело. Для того чтобы успешно развивать свою компанию или продвигаться по службе, важно быть уверенным человеком и иметь для этого основание. Если нет веры в успех, не стоит и начинать.

2. Умение доводить любое дело до конца. Можно допустить массу ошибок, но не стоит опускать руки: из любой ситуации можно найти выход, причем с минимальными потерями. Нельзя, конечно, переоценивать свои возможности, но нельзя и недооценивать их. Вы знаете, есть много предпринимателей, которые не достигли успеха не потому, что шли неправильным путем, а потому, что не хватило воли довести начатое дело до конца.

3. Анализировать причины успеха или неудач. Очень важно изучать и анализировать не только собственный опыт, но и опыт других компаний, будь то успех или банкротство. Даже изучение чисто теоретических вопросов может подсказать верное решение. Непросто добиться того, чтобы дела все время шли в гору, здесь без постоянного анализа не обойтись. К сожалению, не все это понимают.

4. Специальные знания и самообразование. Выигрывает тот, кто постоянно учится. Ни в коем случае не стоит останавливаться на достигнутом. Деньги сами по себе работать не станут – важно, кто и как ими распоряжается. Надо понимать «механизм» образования денег.

Медицинский работник в первую очередь должен любить свою работу и людей, которых он лечит. Это человек равнодушный и с большим сердцем, уважительно относящийся к своей профессии

В основе любого успеха лежит большой труд, интуиция и удача. А главной силой в достижении поставленных целей является сплоченная команда



и с достоинством несущий звание врача, фармацевта и т.д. Меня всегда коробит, когда я вижу, как открывают аптеки на автомойках или медицинские кабинеты на базарах. Ведь медицина всегда ассоциируется с чистотой и порядком, с особой атмосферой доверия. Становится как-то обидно за свою профессию и за своих коллег.

Мы помогаем людям быть здоровыми. А вот своим здоровьем, честно говоря, я активно не занимаюсь. Просто веду здоровый образ жизни. Не курю, не употребляю спиртное. Стараюсь правильно питаться, исключать из рациона жирные и вредные продукты. Периодически хожу в фитнес-центр, хотя чувствую, что уже пора делать это на регулярной основе (улыбается).

У меня прекрасная семья, четверо детей. Старшему почти 20 лет, а младшему скоро исполнится три годика. Как видите, мы растем и развиваемся не только в бизнесе (улыбается). Слава Богу, живы, здоровы мои родители.

Увлечение всей нашей семьи – горные лыжи. Это всегда семейный отдых. Как прекрасно находиться зимой в горах, видеть белые склоны, вековые ели, дышать чистым и свежим горным воздухом! А что может быть лучше, когда, уставшие после катания, мы садимся за общий стол, пьем горячий чай с медом или вареньем или паримся в бане!.. Такой отдых очень объединяет семью.

Рыбалка – это только мое, личное. Она дает возможность побыть наедине с самим собой, привести в порядок мысли. А если еще и поймаешь что-нибудь достойное – испытываешь настоящее удовольствие (улыбается).

По натуре я человек довольно активный, поэтому у меня много разных хобби и увлечений. Первое – это путешествия. Стараюсь посещать разные страны и города. Основной принцип, по которому я выбираю новую страну для путешествий, – это ее совершенное отличие от предыдущей. Так, если я был



в Голландии, то в следующий раз поеду в Малайзию или Таиланд. Такие поездки расширяют мой кругозор, дают почувствовать контрасты нашего мира.

Еще одно мое увлечение – самообразование. Сколько себя помню, все время чему-то учусь. Иногда мне кажется, что это во мне заложено генетически. Когда начал заниматься собственным делом, катастрофически не хватало знаний по бизнесу. Я прошел более десятка разнообразных тренингов и семинаров, участвовал во множестве конференций, собрал большую библиотеку по бизнес-тематике. Как видите, здесь (показывает на шкаф в кабинете), наверное, не менее ста книг. Прошел управленческую стажировку в учебных центрах Германии. В прошлом году в течение трех недель по программе «Даму» изучал организацию здравоохранения в США.

Если говорить не только о работе, то изучаю и довольно неплохо владею казахским и английским языками. Помимо этого, всегда занимался общественной работой. Так, я руководил филиалом Республиканской федерации развития малого и среднего бизнеса в ЮКО. Являюсь членом правления Корейского культурного центра в Шымкенте, в прошлом году стал депутатом городского маслихата, избран в Центральный совет ДПК «Ак жол».

Вы знаете, кто такой счастливый человек? Я думаю, что счастливый человек – это человек, который здоров, у которого здоровы родители и близкие люди, который имеет любимую работу и успешен в ней. Счастливый человек любит и любим, это человек, у которого хорошая семья, и она является его надежным тылом. Счастье – это когда в семье есть достаток, а дети благополучны. Когда есть хорошие, верные и надежные друзья. Счастье – это не когда много, а когда достаточно. Счастье – это когда живешь в гармонии с самим собой. Так вот, я хочу пожелать всем своим коллегам быть счастливыми! Пусть будут счастливы все ваши родные и близкие!

Беседовал Магарам Асади Шариф



ИНТЕРВЬЮ

Народный артист СССР
Иосиф Кобзон

По порядку обо всем

Народный артист Советского Союза – он настаивает, чтобы его именно так представляли публике – ездит по стране с гастрольями. На концертах исполняет попури из собственных песен – всего по куплету от каждой, и все равно невозможно охватить все 2000 композиций, которые он спел за свою жизнь.

Иосиф Кобзон поведает нашим читателям о своих любимых внуках, о служении искусству, о счастье быть на сцене.

О ВНУКАХ

Всего у меня пять внучек и два внука. Сейчас семья дочери живет в Англии. Единственное, о чем я беспокоюсь, – чтобы внуки не разговаривали дома на английском языке. Так и говорю им: услышу в речи любого из вас акцент – больше не приеду. Они этого боятся. Ну и, конечно, внуки постоянно приезжают ко мне в Баковку (это под Москвой). Свое, как они сами говорят, родовое гнездо, очень любят, я там для них все условия создал.

Считаю, что все дети талантливы. Когда говорят, что ребенку медведь на ухо наступил, – это полная ерунда. Поверьте, я вам как профессор говорю! Только среда воспитывает и формирует таланты. У меня поют все внуки. При этом Полина играет на арфе, Арнелла – на фортепиано, а Идэлька – на флейте. При рождении каждого из них я заказывал песню. Когда собираемся всей большой семьей на Новый год или юбилеи (мы с женой Нелли не так давно отметили рубиновую свадьбу – 40 лет), они устраивают «семейную дискотеку», поют эти песни. Мишелькина – самая популярная. Мы хотели мальчика, Мишку – так звали отца моей жены и моего отчима – он меня воспитывал. А родилась внучка, Мишелька:

Мишка-Мишелька, чудо-карамелька,

Мишка-Мишелька появилась вдруг.

С дедом робела, но повзрослела

И поняла, что он самый лучший друг.

Вот такие песенки мы поем дома. Из «семейных» публике известна только одна – которую я посвятил дочке, когда она выходила замуж (поет):

Я тебя люблю, доченька!

За тебя молюсь, доченька,

За тебя боюсь, доченька,

Как ты там без меня...

Дочь Наташа сказала мне: буду рожать, пока не появится мальчик. Сын родился у нее только четвертым. И она назвала его, как и обещала, Иосифом – в мою честь.

Своих детей я не баловал никогда – не до того было! По 8-9 месяцев в году находился на гастролях. А сейчас внучек балую всячески. Меня ругают

Я считаю, что все дети талантливы. Когда говорят, что ребенку медведь на ухо наступил, – это полная ерунда



ИНТЕРВЬЮ

их родители, говорят, например, что нельзя есть сладкое. Но внуки знают, что у меня в кармане всегда есть конфетки. Пока не видят мама или папа, лезут ко мне в карман и достают сладости... Я вспоминаю свое военное детство: голод, холод, разруха – вот и все, что я запомнил. Так что детства без шалости и баловства у них не должно быть.

О ДУЭТАХ

Мы – Григорий Лепс, Александр Розенбаум и я – сделали в качестве эксперимента совместный клип на песню «Вечерняя застольная». Потом Лепс и Розенбаум дали в Кремлевском дворце один на двоих концерт. Я пришел послушать и впервые в жизни ушел во время антракта. Они настолько разные, что получился невкусный «винегрет». Лепс и Розенбаум хотели, чтобы во втором отделении мы исполнили «Вечернюю застольную» втроем – а меня нет. Говорят: батя (они меня так называют), ну что ж ты?! А я им: «Мне стыдно! Никогда больше не выходите вместе на сцену».

Дуэты – скорее дань публике, пиар. Хотя, конечно, у меня было много дуэтов с замечательными артистами. Пел, например, с Долиной – но, по большому счету, нам было тесно вдвоем на сцене. И если вы меня спросите, с кем бы я хотел сейчас спеть дуэтом, я вам отвечу – ни с кем.

О ПУГАЧЕВОЙ

Наш якобы разлад – это все сплетни журналистов, которые хотят сенсаций. Она бурно реагирует на мои замечания, на мою критику. Сам я никогда не

обижаюсь, если люди, которых я уважаю, делают мне замечания.

Я очень много ей помогал и ни разу не получал за это благодарности. Да и не надо – я ж не ради этого. Мне приятно, что есть на нашей эстраде такой талантливый человек, как Алла Борисовна Пугачева. Просто я считаю: нацепила на себя образ Примадонны – обязана служить ему. Как бы тебе ни было сложно и неприятно. Да, иной раз хочется кого-то послать, расслабиться. Но нельзя этого делать: ты раб своей профессии.

О ХУЛИГАНСТВЕ И БЛАТНЫХ ПЕСНЯХ

Считаю себя воспитанным человеком, но не чурюсь нецензурной лексики, да и хулиганских песен тоже. Как-то с покойной Люсей Зыкиной мы встречали Новый год и всю ночь с ней боролись: кто кого перепоеет по «соленным» частушкам. Эта запись сохранилась. Композитор Темнов, который аккомпанировал нам на баяне, уговаривает меня опубликовать видео. Я не ханжа, но запрещаю: не поймут.

Помню, как мой сын Андрей в шесть лет спел мне: «Постой, паровоз, не стучите, колеса...». Вот такая у него была первая песня: «... и жизнь моя – вечная тюрьма». Кто-то из моих друзей подшутил и выучил с ним эту песню. Потом, став взрослым, он играл в группе «Воскресенье».

Когда мы созванивались с ныне покойным Юрием Никулиным, не здоровались до тех пор, пока кто-то из нас не расскажет свежий анекдот. Я начинаю, он продолжает. Так по очереди могли полчаса друг другу анекдоты травить. Эти анекдоты у меня собраны, большинство из них не очень литературные.

Дуэты – скорее дань публике, пиар. И если вы меня спросите, с кем бы я хотел сейчас спеть дуэтом, я вам отвечу – ни с кем



Когда после болезни приходил в себя, у меня не было страха, выживу ли. Меня волновало, выйду ли снова на сцену. И когда вновь увидел перед собой зал, полный зрителей, не смог удержать слез

Мат я и сам употребляю, но лишь в тех случаях, когда это уместно и позволительно. Вот только пошлости не люблю. Особенно сильно она проявилась в обществе после развала СССР. Стало можно все. Я всегда говорил музыкантам помоложе, тому же Александру Градскому, с которым мы, кстати, учились у одного педагога: в компании мат – да, но на сцене – не смей: это храм. Мы должны уважать профессию.

Когда рухнул железный занавес и мы стали выезжать за границу на гастроли, нас часто спрашивали: что у вас там происходит? Я отвечал, что теперь все можно, даже выйти на Красную площадь и пописать. Они удивлялись: да ну, а чего ж тогда нельзя? А нельзя, говорю, при этом ширинку расстегивать.

О ДОЛГОЖИТЕЛЬСТВЕ НА СЦЕНЕ

Я никогда не стану номинировать себя в книгу рекордов Гиннеса. Есть же люди, которые помнят мои концерты, – это главное. Могу без ложной скромности сказать, что больше меня никто в этой жизни не дал концертов. Никто не колесил больше

меня по миру и России, никто не спел больше песен. Когда я увидел Шарля Азнавура в книге рекордов, я улыбнулся: ну что такое 400 песен! Я спел больше. Дело не в луженой глотке – дело в психологическом состоянии.

О ЖИЗНЕЛЮБИИ

В 60 лет я попытался уйти с эстрады, дал заключительный концерт, который длился 10 часов. Я тогда не мог предположить, что время так быстротечно! Мне уже 75, а я по-прежнему пою.

Я вам притчу расскажу. Внук спрашивает: дедушка, когда ты ложишься спать, ты бороду кладешь на или под одеяло? Дед задумался, лег спать. Положил на одеяло – мешает. Положил под одеяло – мешает. К утру скончался. Потому что никогда не задавал себе такого вопроса. Вот и я не думаю по поводу возраста. Хотя, конечно, чувствую, что с годами стал сильнее уставать физически. Но меня поддерживают внуки, любимая жена, которая дважды спасала от смерти и заставляла вернуться в строй.

Многие говорят, что во всяком возрасте свои прелести и радости. Неправда! Старость никого не красит, она уродует человека, делает его немощным и раздражительным. Я смотрю на некоторых коллег в моем возрасте и думаю: неужели и я такой же?! Самое страшное – это постельное привыкание, когда с утра не хочется вставать. Но я через силу заставляю себя работать. Когда после болезни приходил в себя, у меня не было страха, выживу ли. Меня волновало, выйду ли снова на сцену. И когда вновь увидел перед собой зал, полный зрителей, не смог удержать слез. Это великое счастье.

Сергей Малиновский



Работа VS семья: 7 секретов успешного совмещения

Женщине, имеющей семью с детьми, приходится много трудиться и зарабатывать, чтобы содержать дом и детей. И, несмотря на то что, на первый взгляд, успешная карьера и счастливая семья кажутся двумя совершенно несовместимыми вещами, сегодня можно встретить множество примеров, когда женщине удается находить время и на то, и на другое одновременно. Так какие же умения или сверхспособности объединяют этих женщин?



Современный ритм жизни, восьмичасовой рабочий день, плюс пара часов в пробках сокращают время общения с семьей до минимума. «Моих детей воспитывают чужие люди», – с горечью скажет успешная в карьере молодая мамочка и, вместо того чтобы провести вечером лишний час с ребенком, скорее подготовит бумаги на завтра или погладит блузку. Увы, роль успешной женщины нашего времени определяется карьерой и заработком, при этом требования к тому, чтобы женщина оставалась женщиной, матерью и женой, в нашем обществе пока еще остаются традиционными, патриархальными.

Как работать не в ущерб общению с семьей, как общаться с семьей, чтобы не страдала самореализация? Отвечая на эти вопросы, каждая работающая мама находит собственный баланс, пригодный для ее сегодняшнего дня. Рассмотрим несколько рецептов в помощь, чтобы баланс этот оказался еще более устойчивым и долговременным.

Во-первых: разделяем работу по дому. Для того чтобы совместить в своей жизни успешную карьеру и счастливую семью, женщина должна четко разграничить эти две важнейшие для нее вещи. Образ бизнес-леди или незаменимого работника нужно оставлять на работе, становясь дома заботливой

и нежной матерью и женой. Разделите домашние обязанности между всеми домочадцами, не нужно все тянуть на себе. Дайте мужу понять, что вы не обязаны брать на себя все хлопоты по дому. Ведь вы работаете с ним наравне, а это значит, что и дома правило равенства должно соблюдаться. Определитесь, в какие дни кто из вас будет готовить, а кто убираться. Это очень важный момент, который обязательно нужно решить вместе во избежание конфликтов и недопонимания. Чем старше дети, тем больше они могут вам помогать. Может, пришло время научить сына складывать свои игрушки, а старшую дочь приобщить к готовке еды. В будущем ей это очень пригодится. В любом случае ищите варианты, чтоб после работы вы могли отдохнуть или оставить время для себя.

Во-вторых: расставляем приоритеты правильно.

Если для вас важен успех – как на работе, так и в семейной жизни, – необходимо научиться четко распределять свое время. Не засиживайтесь на работе допоздна, иначе рискуете вскоре потерять контакт с семьей.

Многим женщинам в силу характера (и это абсолютно нормально) сложно говорить «нет». Для успешного совмещения двух миров – рабочего и домашнего – приобрести это умение все же придется, благо оно тренируется, как и многие другие навыки. В первую очередь вы человек, вы проживаете собственную жизнь и никому ничего не должны. Помня о том, что имеете право иногда отказывать и начальству, и семье, покажите, что вы не рабочая лошадка, на которой можно ездить круглосуточно. Да, вы ответственны и «горите» на работе, но у вас есть личная жизнь и семейные обязанности. И именно домашний тыл и устроенность личной жизни делают вас адекватным человеком и хорошим работником. В то же время у вас есть работа, которая важна для бюджета семьи, для вашей личной реализации. Дети тоже должны понимать слово «нет». Не стоит выполнять каждое требование своего ненаглядного чада: пусть ребенок учится понимать, что в жизни не все появляется по мановению волшебной палочки, иногда нужно подождать, а порой и переключиться на другую цель. Это будет здоровый воспитательный момент и правильное определение границ.

Поговорите с близкими открыто и постарайтесь объяснить, что вам тяжело одновременно работать и выполнять домашние дела. Это поможет им понять, что следует несколько урезать свои требования и дать вам немного отдохнуть.

В-третьих: составляем планы на день и на неделю. Заведите ежедневник и вносите туда не только рабочие важности, но и семейные. Так, если вы обещали сыну, что отведете его попрыгать на батуте в среду, то это нужно сделать. Либо, если работа полна форс-мажоров и непредвиденных засиживаний допоздна, следите за своими обещаниями. Если по телефону муж попросил купить домой ужин, а вы в рабочей суете забыли, семья останется без ужина. Несколько таких моментов – и вы можете остаться без мужа. Так что заводим ежедневник и пишем о новых появившихся делах в ту же секунду, как они появляются. Помните, что семья – это тоже работа, требующая определенного рационального поведения. Тогда как работа тоже может быть приятной, расслабляющей и комфортной, особенно если вы занимаетесь своим делом и находитесь на своем месте. Это своеобразный взаимопроникающий инь и ян, составляющий время вашей жизни.

В-четвертых: поддерживаем супруга и умеем принимать поддержку. Войдя в раж маскулинности, то есть становясь активными, пробивными, мужественными, женщины, зачастую сами того не

замечая, начинают соревноваться с собственным мужем. Кто больше работает, кто больше устал, кто больше любит детей. Конечно, хорошо, если муж мудрый и уверенный

в себе человек: такой и поймет, и простит, и тепло по-отечески улыбнется, дескать, во какая жenuшка! Но уверенность мужчины в себе – величина непостоянная, каким бы сильным он ни выглядел. Его мужественность прямо пропорциональна дополняющему объему женственности в его жизни. Уверенность крепнет, если рядом женственная, заботливая, поддерживающая в любой ситуации женщина, а не, пардон, мужик в юбке, который соревнуется с мужем за звание альфа-самца, подрывая его уверенность в себе, что иногда сказывается даже на ранней половой дисфункции. Соревновательность хороша и приносит определенную пикантность отношениям, пока пара молода и еще без детей. Но в семейной жизни на первый план выступает поддержка и самоуважение. Семья – это тот тыл, где и муж, и жена всегда могут укрыться от жизненных невзгод, что бы ни происходило. Муж, не стесняющийся вести домашнее хозяйство и приносящий меньшую сумму денег в семейный бюджет, – это тоже отличный муж! Если он может поддержать вас так, дайте ему эту возможность и забудьте об упреках. В Европе это давно стало нормой и никому в голову не придет порицать такую семью. Хотя у нас велик риск, что муж, оказавшийся без рабо-

ОТНОШЕНИЯ

ты, пойдет выпивать, играть в букмекерских конторах или как-то еще заниматься саморазрушением с призрачной надеждой на лучшие времена. Но это тяжелые случаи, и лучшее, что можно сделать, – заниматься их профилактикой до того, как они произошли. Главное оружие женщины, каким бы работающим профессионалом она ни была, – это любовь. И сила любви способна исцелять любые душевные раны. Не забывайте лишний раз сказать мужу, какой он умный, сильный, как вы цените его заботу и само время пребывания с ним. С огромным, пусть даже преувеличенным удовольствием и радостью принимайте его подарки, чтобы он чувствовал себя важным, ценным и главное – чувствовал себя мужчиной рядом с любящей женщиной. Теплых, искренних слов родным никогда не бывает много.

В-пятых: держим себя в форме. К сожалению, часто у разрывающихся между работой и семьей женщин не хватает времени на заботу о своем внешнем виде. Обязательно найдите способ физической активности, который вас устроит, будь то утренняя пробежка, посещение бассейна или йога. Вы удивитесь, но достаточно двух-трех занятий в неделю, чтобы реально поддерживать себя в форме, иметь хорошее самочувствие и компенсировать стресс, вызванный умственным трудом и долгим сидением на работе.

В-шестых: отдых с семьей и от семьи. Для укрепления семьи, получения ярких впечатлений и незабываемых минут, конечно, лучше подойдет активный отдых. На эти выходные поедим в зоопарк, в следующий раз – на дачу, а потом – в горы с друзьями и их детьми. Отличная, насыщенная жизнь. В такие дни отдыха всей семьей у вас будет возможность наверстать упущенное за неделю. Вы сможете насладиться общением и обществом друг друга.

Люди, занимающиеся только активным отдыхом, обычно гордятся тем, как весело и с пользой смогли провести выходные. А через какое-то время они же жалуются на непреходящую усталость. Все потому, что телу нужен и пассивный отдых. Тело тоже хочет отдыхать, нежиться, ничего не делать и восстанавливать силы для новых свершений или просто для собственного удовольствия. Желание отдохнуть совершенно нормально и не делает вас плохой матерью. Поэтому обязательно впишите в график отдыха день, когда вы отдыхаете от всех. Можно провести его в одиночестве или сходить с подругами в спа-салон, если уж без компании никак. Главное – найдите время и для себя, ведь вы – это не только ваша работа и семья, но всегда что-то большее, чему необходимо уделять внимание.

В-седьмых: устраиваем свидание с мужем. Позволили себе отдохнуть от работы и семьи в свое удовольствие, и удовольствие получилось? Отлич-

но! Следующий шаг – освежение отношений с мужем. Будет полезным устраивать нечастые романтические свидания. Пусть раз в пару месяцев вы оставите детей своим родителям и позволите себе побыть с любимым. Сходить в хороший ресторан, послушать вместе камерную музыку и обязательно потанцевать. Побывать вместе такими, какими вы были в первый год знакомства. Не позволяйте безвозвратно уйти тому юношескому чувству влюбленности и счастья, реанимируйте его! Это придаст сил, энергии и обновит в очередной раз смысл вашего пребывания здесь, на этой земле.

Конечно, нет идеального рецепта, как совместить работу и семью. Но в ваших силах распределить время и силы наиболее эффективно. Вы сами решаете, какие ценности должны стоять на первом, какие на втором, а какие – на десятом месте. Правильных и универсальных ответов нет. Есть множество женщин, отдающих себя семье, множество – посвятивших себя карьере, и множество совмещающих эти два мира, балансирующих между ними, как канатоходец с шестом. И среди них есть как счастливые, так и несчастные. Не думайте, что если



Вы уникальны. У вас есть уникальная сила и уникальная возможность прожить свою собственную жизнь так, как вы хотите. Вы сами творите свою судьбу

вы чего-то недодаёте семье или чего-то не успеваёте на работе, то мир рушится и небо падает на землю. Ваши проблемы – это общие проблемы многих женщин мира. И ничего. Дети все равно развиваются и вырастают – такова физиология. А компании продолжают работать дальше – таков рынок. Ваши проблемы с совмещением не уникальны, и они поправимы – все время, пока мы живы. А вот лично вы уникальны. У вас есть уникальная сила и уникальная возможность прожить свою собственную жизнь так, как вы хотите. Вы сами творите свою судьбу, расставляете приоритеты. Вы можете ошибаться, вставать и заново идти с гордо поднятой головой. И вам, по правде, не с кем соревноваться, кроме себя самой.

Лично я считаю, что секрет успешного совмещения работы и дома кроется в самоуважении. Недавно прочла заметку одного современного «альтернативного» психолога, настаивающего на том, что в первую очередь женщина должна любить мужа, а уже потом детей. Растворяясь в детях, мамочка забывает о том, каково это – быть женщиной. Забирает ту любовь, которую распространяла до этого на мужа, а муж остается как бы ни с чем и все больше уходит в работу, а то и в пьянство или находит другую. Если женщина слишком сильно любит детей и растворяется в них, дети становятся мягкими, капризными и не уважают отца. Если женщина любит в первую очередь мужа, то и дети будут чтить и уважать отца. Психолог считает, что рождение детей – это петля, которую женщина набрасывает себе на шею и разрушает семью в тот момент, когда впервые отдает всю свою любовь малышу, не подозревая, что муж вовсе не ожидает такой перемены в своей женщине. Это весьма радикальное мнение, оно справедливо не для всех женщин, но находит и свою аудиторию слушательниц.

От себя же добавлю, что если женщина в первую очередь будет любить мужа, а не себя, то есть риск раствориться в муже, в его потребностях, забывая о собственных. Забывая выставить границы, которые нужны для защиты и охраны собственного Я. Тогда возникнет другая проблема: муж перестанет уважать жену. А для работающей женщины-мамочки это уже перебор.

Находите время побыть с собой наедине, прислушаться к собственным потребностям, эмоциям, настроению. Самый главный, бесконечный источник силы – всегда внутри, и если к нему правильно обратиться, то хватит сил и для мужа, и для детей, и для физических занятий, и еще на несколько работ хватит. Уважайте себя и наслаждайтесь собой!

Наталья Польшанная, психолог, специалист в области телесно-ориентированной и танцевально-двигательной психотерапии



Психологическое выгорание: как его избежать?

Труд большинства медицинских работников осуществляется в таких условиях, что на них действует комплекс неблагоприятных факторов различной природы, нервно-эмоциональное перенапряжение, высокая ответственность. К числу психологических стресс-факторов, которые влияют на медицинский персонал, относятся следующие:

- большое количество контактов с больными людьми и их родственниками, постоянное соприкосновение с чужими проблемами и чужой болью, с негативными эмоциями, которые несут отрицательную энергию;
- повышенные требования к профессиональной компетенции врача и служению другим, к самоотдаче;
- ответственность за жизнь и здоровье других людей;
- производственная среда с новыми факторами социального риска, такими как преступность, наркомания, бездомность.

С тех пор как в психологии активно стали использовать термин «выгорание», профессия медицинского работника остается в центре внимания специалистов всего мира. Дело в том, что «хелперские», или «помогающие» профессии, к которым относятся и профессия врача, находятся практически на первых местах по степени выгорания.

ПРИЗНАКИ И СИМПТОМЫ ВЫГОРАНИЯ У ВРАЧЕЙ

Изменения в поведении: усиливается нежелание выходить на работу, врач часто смотрит на часы, откладывает встречи с больными, часто опаздывает (поздно приходит и поздно уходит), утрачивает творческие подходы к решению проблем, работает усерднее и дольше, а достижения становятся меньше, уединяется и избегает коллег, увеличивает употребление меняющих настроение психоактивных веществ (в том числе кофеина и никотина), перестает удовлетворять свои потребности в развлечениях и восстановлении здоровья, подвержен несчастным случаям.

Изменения в чувствах: утрата чувства юмора или приоритет «черного» юмора, постоянное чувство неудачи, вины; частый гнев, чувство обиды и горечи; повышенная раздражительность, проявляемая на работе и дома; ощущение как будто к нему придираются; чувство обескураженности и равнодушия; бессилие; снятие стресса, а не творческая деятельность.

Изменения в мышлении: все более упорные мысли о том, чтобы оставить работу; неспособность концентрировать внимание; ригидное мышление, сопротивляющееся изменениям; усиление подозрительности и недоверчивости; циничное, порицающее, негуманное отношение к больным; озабоченность собственными потребностями и личным выживанием.

Изменения в здоровье: нарушенный сон, повышенная восприимчивость к инфекционным заболеваниям, быстрая утомляемость, которая приводит к усталости и истощению.

ПРОФИЛАКТИКА СТРЕССОВ И ВЫГОРАНИЯ

Среди множества методов, рекомендуемых психологами для борьбы со стрессами, выделяется один простой и доступный.

Волшебный сундучок счастья

Нарисуйте, пожалуйста, сундучок в открытом виде и разукрасьте его по своему вкусу. Он должен быть пока пустым. По мере выполнения упражнения вы будете его мысленно заполнять теми «вещами», которые указаны ниже. «Положите» в этот сундучок и запишите рядом:

- самое любимое ваше состояние, в котором вам нравится бывать (это может быть спокойствие, радость, бодрость, активность, состояние сна, возбуждения и т.д.);
- имена тех людей, с кем вам больше всего нравится общаться;
- самые любимые блюда;
- самые любимые фильмы, которые вам нравится смотреть;
- самые любимые книги, которые вам нравится читать или перечитывать;
- самая любимая музыка (песни), которую вам нравится слушать;
- самые любимые места в городе или за городом, в которых вам нравится бывать;
- самые любимые запахи (парфюм, запах дыма, запах чистоты и т.д.);
- самые любимые телесные ощущения – массаж, бассейн, любимая кофта и т.д.
- самая любимая игра (это может быть и детская игра, и взрослая).

После того, как вы «заполнили сундучок», важно в течение недели все пункты исполнить: сходить в любимые места, послушать любимую музыку, посмотреть любимые фильмы, общаться с теми людьми, которые вам приятны и т.д. Вы удивитесь, как простые вещи возвращают вас к жизни.

Упражнение «**Декларация жизненных целей**» может помочь разобраться и систематизировать ваши желания.

Жизненные цели

1. Каковы ваши жизненные цели? (Список А)
2. Как бы вы хотели прожить ближайшие три года? (Список В)
3. Если бы вы узнали, что ровно через 3 месяца вас насмерть поразит молния, какие дела и задачи вы поставили бы на первые три места (как хотели бы прожить оставшееся время?) (Список С)

Декларация жизненных целей

Выберите по три наиболее важные цели из списков А, В, С и определите действия для их достижения.

Цель (чего я хочу достичь)
 Дела, действия (что я должен сделать для этого)
 Цели из списка А _____ / _____ Дела, действия
 Цели из списка В _____ / _____ Дела, действия
 Цели из списка С _____ / _____ Дела, действия

Технология устранения малозначительных дел

1. Вычеркнуть дела, на которые вы не намерены тратить время в ближайшие 7 дней.
2. Просмотреть те дела, которые вы готовы начать делать в ближайшие 7 дней.
3. Выбрать задачи, требующие повышенного внимания.
4. Выбрать дела для данного момента.
5. Составить расписание дел группы А (короткое и реалистичное). Начать выполнять с самого легкого.

Общий алгоритм

Распределить жизненные цели по порядку для достижения. Составить расписание дел (А, В, С) и осуществлять их по порядку.

Иногда нам плохо потому, что наши действия не служат нашим целям и желаниям в жизни. Периодическая «сверка» целей и повседневных действий поможет превратиться нашей жизни из череды насилия над собой в прекрасную последовательность исполнения желаний.

ЭКСПРЕСС-ТЕСТ НА ВЫГОРАНИЕ (В. Каппони, Т. Новак)

На следующие предложения отвечайте «да» или «нет». Подсчитайте количество положительных ответов.

1. Когда в воскресенье в обед я вспоминаю, что завтра снова идти на работу, то остаток уик-энда уже испорчен.
2. Если бы у меня была возможность уйти на пенсию (по выслуге лет, инвалидности), я сделал бы это без промедления.
3. Коллеги на работе раздражают меня. Невозможно терпеть их одни и те же разговоры.
4. То, насколько меня раздражают коллеги, еще мелочи по сравнению с тем, как выводят меня из равновесия клиенты (пациенты, ученики).
5. На протяжении последних трех месяцев я отказывался от курсов повышения квалификации, от участия в конференциях и т.д.
6. Коллегам (посетителям, пациентам) я придумал обидные прозвища, которые использую мысленно.
7. С делами по службе я справляюсь «одной левой». Нет ничего такого, что могло бы удивить меня в ней своей новизной.

8. О моей работе мне едва ли кто скажет что-нибудь новое.

9. Стоит мне только вспомнить о своей работе, как хочется послать ее ко всем чертям.

10. За последние три месяца мне не попала в руки ни одна специальная книга, из которой я почерпнул бы что-нибудь новенькое.

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ

- 0-1 балл. Синдром выгорания вам не грозит.
- 2-6 баллов. Вам необходимо взять отпуск, отключиться от рабочих дел.
- 7-9 баллов. Пришло время решать: либо сменить работу, либо, что лучше, переменить стиль жизни.
- 10 баллов. Положение весьма серьезное, но возможно, в вас еще теплится огонек; нужно, чтобы он не погас.

Если вы все-таки обнаружили у себя признаки выгорания и не хотите превратиться в «пепел», то очень важно составить личный план «самообновления», куда входят:

- постановка новых целей и задач вашего личностного роста;
- освоение и активное использование специальных техник восстановления «сгоревших» ресурсов жизнестойкости и позитивного мироощущения;
- приобретение новых знаний и навыков эффективного общения с другими людьми и отношения к себе;
- обучение или помощь малоопытным коллегам (подчиненным);
- развитие лидерских качеств;
- баланс труда и отдыха;
- периодическая переоценка себя и своих достижений;
- изменение микроклимата в своем доме и семье;
- преобразование «стрессового» стиля жизни в «нестрессовый».

Специальное внимание следует уделить совершенствованию умения управлять своим временем, поскольку дефицит времени, как и неразумное его использование, приводит к переживанию неудовлетворенности своими результатами и ощущению «загнанности».

Психологическое выгорание на работе – опасный, малоизученный враг здоровья. Чтобы его избежать или победить, важно, как ни странно, обратить внимание на свои желания. Стиль жизни, в котором есть только «надо», важно поменять на стиль жизни, в котором есть место «хочу».



Жанат Смирнова,
 психолог, кандидат
 психологических наук,
 Центр семейного развития
 «Жануям»

Психологическая безопасность ребенка

В июне мы отмечаем День защиты детей. Еще ребенком я задумывалась, а кто и от кого, собственно, защищает в этот день детей? Обычно меня вели в парк, катали на каруселях и кормили до отвала мороженым, а в чем состояла защита – было совсем непонятно. Хотя из детства же в ответ на этот вопрос на ум в первую очередь почему-то приходили защитники родины, воевавшие задолго до нашего рождения и подарившие детям следующих поколений свободную жизнь в свободной стране. Подозреваю, что этот ответ я сформулировала не сама, а с чьей-то помощью. Став старше, я продолжала размышлять над этим вопросом и, уже будучи студенткой, начала понимать, что защита и обеспечение безопасности нужны детям на многих уровнях: не только физическом, правовом, социальном, но и психологическом.



В психологии под термином психологической защиты понимают набор строго определенных внутренних механизмов: вытеснение, замещение, сублимация и т.д. Поэтому здесь будем пользоваться понятием психологическая безопасность во избежание пересечений терминов.

Ребенок приходит в этот мир, чтобы быть счастливым, и уже с первых мгновений своей жизни вступает в чуждую для него (после внутриутробного периода) воздушную среду. Года в три начинает всерьез погружаться и проникаться миром эмоций и поведения взрослых людей, в семь идет в школу и наконец более-менее осознанно социализируется. Если бы на этом заканчивались все новые «среды», куда попадает ребенок и где ему необходимо обеспечивать психологическую безопасность! Так ведь нет же! Впереди кризис подросткового периода, а затем и первая влюбленность – и так далее по нарастающей. Новые миры, новые вызовы, своеобразные столкновения с реальностью и подчас непредсказуемые риски и опасности. А успешность преодоления этих кризисных, переходных периодов зависит от того, насколько родителям на предыдущих этапах жизни ребенка удалось обеспечить безопасность, сформировать адекватное доверие к миру, оказать нужную психологическую поддержку. С одной стороны, защитить от негативных влияний внешнего мира, а с другой – дать развиваться самостоятельности, поставить на ноги, подготовить к следующему этапу.

Психологическая безопасность – такое состояние, когда обеспечено успешное психическое развитие ребенка. В этом случае внутренние и внешние угрозы психическому здоровью ребенка адекватно отражаются. Если дома мы еще в состоянии оградить ребенка от травмирующих социальных факторов, то в дошкольных учреждениях и школе его могут ожидать опасности. Необходимо знать основные источники угрозы психологической безопасности ребенка и по мере сил совместно с воспитателями их устранять.

Источники угрозы психологической безопасности ребенка условно можно разделить на две группы: внешние и внутренние.

К *внешним* источникам можно отнести неблагоприятные условия среды. Сюда входят погодные условия, от которых мы стремимся защитить детей в первую очередь. Здесь же условия бытовые: несоблюдение гигиенических требований к содержанию помещений, прежде всего – отсутствие режима проветривания.

Неблагоприятным условием среды также является искусственное создание «враждебности»

окружающих ребенка объектов, когда ограничен доступ к игрушкам, не продумано цветовое и световое оформление пространства, отсутствуют необходимые условия для реализации естественной потребности в движении, действуют необоснованные запреты, вызванные псевдозаботой о безопасности ребенка.

Также к внешним источникам угрозы безопасности относятся социальные угрозы, такие как манипулирование детьми, наносящее ущерб позитивному развитию личности. Это проявляется, например, в том, что взрослые стремятся все сделать за ребенка, тем самым лишая его самостоятельности и инициативы как в принятии решений, так и в поступках.

Большую роль играют межличностные отношения, общение с другими детьми. Часто детское сообщество отвергает кого-то из сверстников, а воспитатель или учитель долгое время этого не замечает или не находит достаточно эффективных средств для устранения такого явления. В результате у отвергаемых детей появляется чувство дезориентации в социуме. Кроме того, в детском коллективе уже в раннем возрасте могут проявляться грубость и жестокость, на которую также нет адекватной реакции педагогов.

Отсутствие понятных ребенку правил, регулирующих его поведение в детском обществе, также сказывается на ощущении психологической безопасности. Влияют и интеллектуально-физические, и психоэмоциональные перегрузки из-за нерационально построенного режима жизнедеятельности детей, однообразие будней. Влияет непродуманная организация общения со взрослыми, как например преобладание авторитарного стиля, отсутствие интереса к ребенку со стороны взрослых.

Отсутствие понятных ребенку правил, регулирующих его поведение в детском обществе, также сказывается на ощущении психологической безопасности. Влияют и интеллектуально-физические, и психоэмоциональные перегрузки из-за нерационально построенного режима жизнедеятельности детей, однообразие будней. Влияет непродуманная организация общения со взрослыми, как например преобладание авторитарного стиля, отсутствие интереса к ребенку со стороны взрослых.

Внутренними источниками угроз психологической безопасности ребенка могут быть сформировавшиеся в результате неправильного воспитания в семье привычки негативного поведения. В результате малыш сознательно отвергается детьми и подсознательно взрослыми. Расшатывает ощущение безопасности осознание ребенком своей неуспешности на фоне других детей. Это способствует формированию комплекса неполноценности и зарождению привычки завидовать окружающим.

Также влияет отсутствие автономности. Прямая зависимость во всем от взрослого порождает чувство беспомощности в тех случаях, когда приходится действовать самостоятельно.

Ребенок, воспитанный (взрослыми) излишне боязливым или, наоборот, с болезненной привычкой постоянно быть в центре внимания, также переживает нарушения психологической безопасности.

**Психологическая
безопасность –
такое состояние,
когда обеспечено
успешное психическое
развитие ребенка**

ВОСПИТАНИЕ

Обобщенным же источником угроз психологической безопасности ребенка является информация, которая неадекватно отражает окружающий его мир, вводит его в заблуждение, в мир иллюзий. Например, когда взрослые обманывают ребенка.

Признаки стрессового состояния малыша при нарушении его психологической безопасности:

- 1) трудности при засыпании, беспокойный сон;
- 2) усталость после нагрузки, которая совсем недавно его не утомляла;
- 3) повышенная обидчивость, плаксивость, ранимость или, наоборот, повышенная агрессивность;
- 4) постоянная рассеянность, невнимательность;
- 5) беспокойность, повышенная тревожность, связанная с этим гиперактивность;
- 6) отсутствие уверенности в себе, которая выражается в том, что ребенок все время ищет одобрения у взрослых, буквально жмется к ним;
- 7) проявление упрямства;
- 8) ребенок слишком жадно, без разбора ест, заглатывая при этом пищу (иногда, наоборот, стойкое отсутствие аппетита);
- 9) боязнь контактов, стремление к уединению, отказ участвовать в играх сверстников;
- 10) нервные подергивания плеч, головы, рук;
- 11) заикания и дефекты речи;
- 12) снижение массы тела или, напротив, ожирение.

Если из перечисленных симптомов в поведении ребенка одновременно проявляются три и более, это говорит о том, что его психологическая целост-

ность серьезно нарушена. Ребенок находится в состоянии психоэмоционального напряжения в том случае, если симптомы «свежие» и не наблюдались ранее. Если же ребенок длительное время переживает подобные состояния, это вошло в его привычку и привычку взрослых воспринимать его таким – тут необходима квалифицированная помощь детского психолога.

В качестве примера психокоррекционной работы психолога можно привести занятия с природными материалами – глиной, песком, водой, красками. Арт-терапия (лечение творчеством) увлекает детей, отвлекает от неприятных эмоций, фокусирует внимание, развивает образное мышление, позволяет поверить в собственные силы, подключает эмоциональные резервы организма.

Нижеследующие арт-терапевтические техники, которые вы можете провести сами вместе с ребенком, подходят для занятий с детками от двух с половиной лет и старше. Занятия можно проводить как в терапевтических и развивающих целях, так и просто затем, чтобы вместе весело провести время.

ЦВЕТНЫЕ ЗАНЯТИЯ

1. Живопись с помощью пальцев рук

Такой вид живописи благотворно влияет на психику ребенка, успокаивает и расслабляет. Здесь маленький художник может делать пробные рисунки, «ошибаться» сколько угодно: от него не требуют большого мастерства. Кроме того, краски растекаются и переливаются, как эмоции. С помощью



красок ребенок может выплеснуть эмоциональное напряжение вовне, благодаря чему произойдет разрыв напряжения, наступит успокоение. Это также позволит вам отследить внутреннее напряжение ребенка. Живопись помогает адекватно выразить его эмоциональное состояние: гнев, обиду, боль, радость. И это прекрасно видно в работах. Также у детей существует сенсорный голод, голод к прикосновениям. Прикосновение к краскам, их размазывание по ватману позволяет ребенку более полно включиться в процесс творчества.

В детском возрасте (а особенно в 2-4 года) тяга к кинестетическим экспериментам очень сильна, ребенок исследует мир и имеет на это право. Однако это желание все потрогать часто пресекается родителями. Преодоление этого запрета, удовлетворение потребности запачкаться (и за это не будут ругать!) – очень важные моменты. Предварительно, конечно, необходимо надеть на ребенка фартук, дать ему легко смываемые краски и закрыть поверхность стола или пола газетой или клеенкой.

Когда ребенок будет рисовать, начните вместе с ним, покажите ему, как это делать. Расспросите, что он нарисовал, пусть расскажет, о чем его рисунок.

2. Живопись с помощью стоп

Если вы уже освоили живопись руками, то можно попробовать рисовать с помощью ног. В стопах мы имеем массу нервных окончаний, но большую часть времени ноги находятся в обуви, в которой стопы крепко сцеплены и ограничены в своей чувствительности. После окончания рисования ноги моют и вытирают полотенцем, в результате чего происходит массаж ног, который дополнительно успокаивает ребенка.

Сложно передать словами особенное, ни с чем не сравнимое ощущение свободы и творчества при рисовании ногами. Перед тем как предложить ребенку рисовать, попробуйте сами нарисовать что-нибудь ногами в спокойной обстановке и прислушайтесь к себе. Иногда эмоции, которые могут возникнуть во время этого занятия, необычны, и следует их хорошо прочувствовать, чтобы при общении с ребенком вы могли ими управлять.

При рисовании ногами вместе с детьми следует расстелить большую клеенку. На нее положить листы ватмана или плотной бумаги, можно использовать остатки старых обоев. Рядом поставьте емкости с разведенной краской, чтобы было удобно макать пальцы ног и стопы. Затем попросите ребенка снять обувь, носки и рассказать, что чувствуют ноги, когда они свободны, что можно изобразить с помощью ног. Покажите ребенку, как пользоваться краской, как и что ступнями и пальцами можно нарисовать. Попросите ребенка оставить как мож-



но больше самых разнообразных впечатлений, посмотрите на характерные отличия.

Пусть ребенок нарисует что-нибудь, и сами также нарисуйте. Как только рисунок будет закончен, вымойте в ведре ноги, оботрите их и попросите ребенка распознать, что он нарисовал. Обязательно похвалите его и сохраните рисунок.

Психологическая безопасность ребенка хрупка, и взрослому ее легко разрушить, тогда как для восстановления целостности понадобится много больше времени, терпения и внимания. Однако неустанно трястись над ребенком, беспокоясь за каждый свой шаг и шаг ребенка, тоже не стоит. Проводите время вместе в развивающих занятиях и играх, но давайте ребенку побыть одному и с другими детьми и взрослыми. Покажите, что вы сами доверяете миру, живете без напряжения. Пр продемонстрируйте своим примером, что в мире ребенка ждет масса увлекательных встреч, исследований и приключений, от которых не придется защищаться, но которые принесут яркие впечатления и интересные позитивные переживания. Это ощущение безопасности и формирование доверия к миру в самом начале жизненного пути и станет самой лучшей защитой для ребенка на всю жизнь.

Наталья Польшанная, психолог,
специалист в области телесно-ориентированной
и танцевально-двигательной психотерапии

ЭМИТИ-*Стиль*

Мода уже давно перестала существовать только на подиуме. Корпоративная одежда тоже оказалась под ее влиянием, поскольку каждый из нас и на работе хочет выглядеть привлекательно, стильно, представительно, чувствовать себя уверенно. В любой сфере деятельности к одежде персонала предъявляются вполне конкретные и достаточно строгие требования, тем более если речь идет о медицинских работниках. Качественную, удобную и, главное, стильную коллекцию медицинской одежды предлагает новый проект «ЭМИТИ-Стиль».

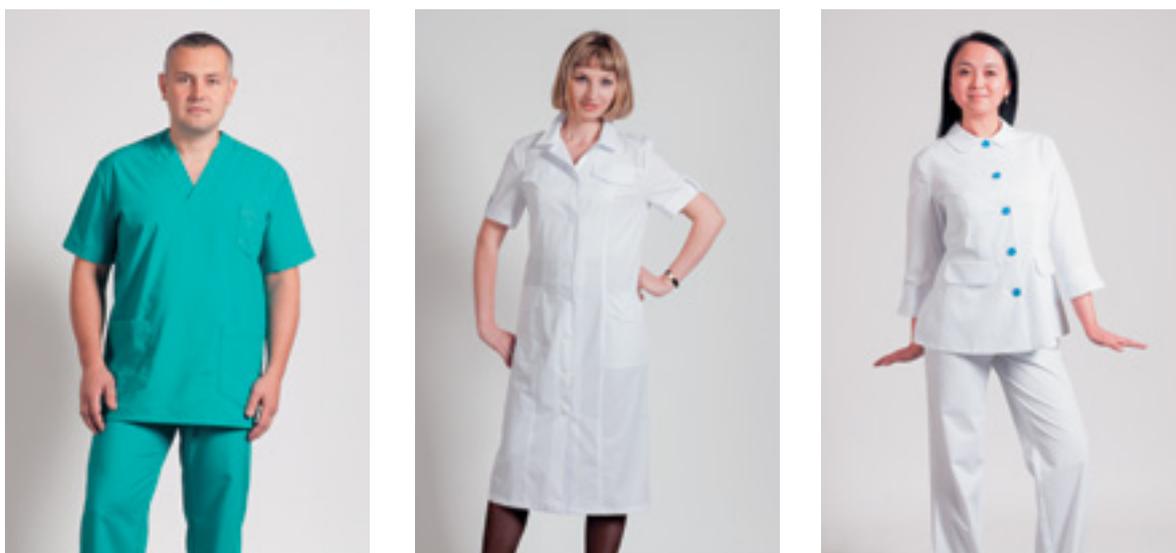


ЭМИТИ | Стиль

Модели коллекции «ЭМИТИ-Стиль» отличаются уникальным дизайном, практичным решением и предназначены для специалистов аптечных учреждений. В коллекции гармонично сочетаются традиционное (ткани и материалы) и новое (крой, орнамент, силуэты). Особое внимание уделено цветовой гамме. Палитра включает в себя немало оттенков, которые могут использовать сотрудники аптечной сети при создании своего уникального корпоративного образа.



Поскольку работа фармацевта подразумевает физическую активность, требуя при этом сохранения максимальной чистоты и аккуратности, одежда выполнена из высококачественных смесовых тканей, прошедших технологические испытания в производстве медицинской спецодежды. Сбалансированный состав и структура ткани обеспечивают минимальный уровень усадки и способствуют сохранению идеального внешнего вида изделия на протяжении всего срока эксплуатации. В процессе носки ткань практически не мнется, а первоначальный цвет остается неизменным до 100 циклов стирки.



Ассортимент коллекции «ЭМИТИ-Стиль» – широкий выбор моделей, размеров (от 42 до 60); возможность самостоятельного подбора типа и цвета ткани, отделки, нанесения логотипа организации – удовлетворит любой, даже самый изысканный вкус.

По вопросам заказа обращайтесь к вашему менеджеру «ЭМИТИ Интернешнл», который поможет определиться с выбором модели, размера, цвета и отделки.

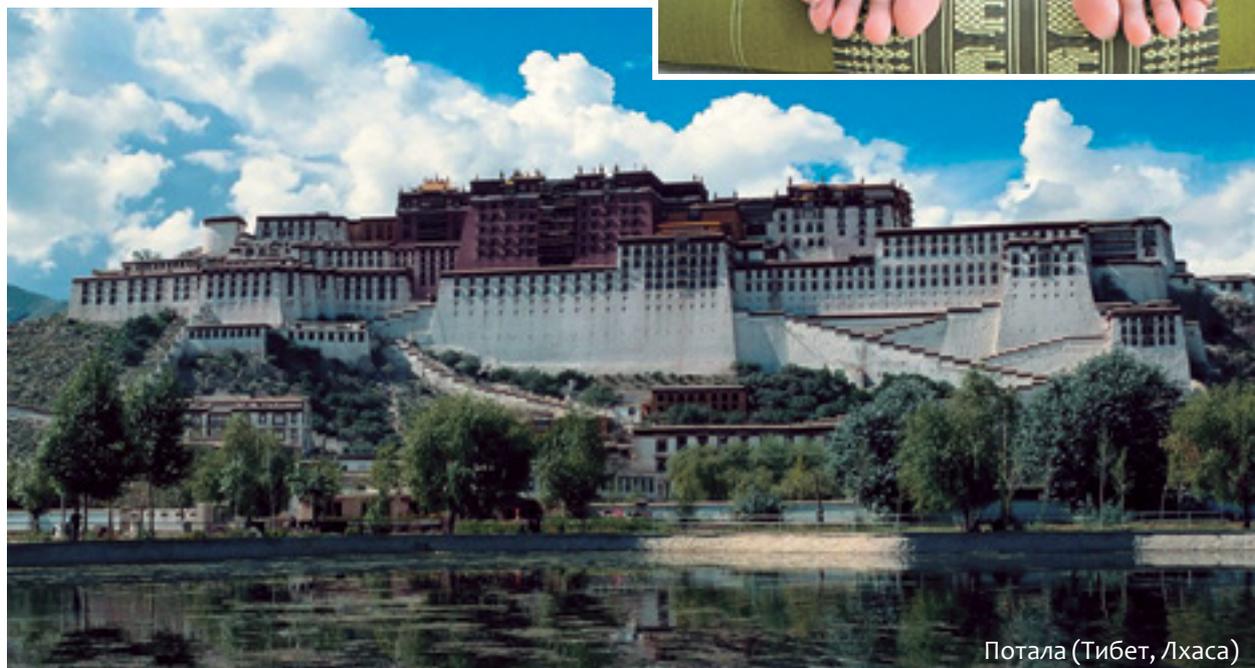
Приятное с полезным

Отпуск... Слово, которое таит в себе так много смыслов. Для кого-то самым желанным будет сладко выспаться после трудовых будней. Кто-то не представляет себе ежегодный отдых без средиземноморских пляжей или многочасовых экскурсий по непокоренным странам. Однако ни один из вышеперечисленных видов отдыха не сможет сделать вас полноценно здоровым, а значит, подготовить к новым трудовым победам. Поэтому сейчас, когда возникла мода на здоровый образ жизни, вместо обычных экскурсий и шопинга люди все чаще выбирают лечебные или так называемые «медицинские» туры. Совмещают, так сказать, приятное с полезным...

«БОЛЕЗНЬ – НЕ В ТЕЛЕ, БОЛЕЗНЬ – В ДУХЕ»

Как говорят в Тибете, природой человеку отпущено 800 лет жизни. Не правда ли, есть к чему стремиться? К слову, именно места последователей буддизма являются одними из самых востребованных среди туристов, желающих поправить свое здоровье. Делать это здесь предлагают нетрадиционными способами, а потому просто пить лекарства не получится. Глотать пилюли на основе тибетских трав вам придется, например, в совокупности с точечным массажем ступней ног или купанием в травяных ваннах. Причем все это имеет не просто эстетическое значение. Например, такая процедура как открытие чакр, по мнению тибетских мудрецов, просто необходима для балансировки внутренней энергии в организме. Здесь верят, что именно после этого все остальные виды лечения, и в том числе лекарственные препараты, будут действовать эффективнее.

К слову, с нарушением энергетических циклов тибетцы связывают и развитие онкологических заболеваний. А потому бороться с раком предлагают по собственной методике – с помощью лекарств и капельниц на основе растительных протеинов для восстановления циркуляции энергии, поднятия иммунитета.



Потала (Тибет, Лхаса)

Но есть на Востоке и немало центров, готовых принять приверженцев традиционной медицины. За последние 5-7 лет в стране появилось большое количество крупных медицинских центров, предлагающих самые разнообразные оздоровительные и лечебные процедуры. Например, можно выбрать путевки в «Сехэ» – старейший медицинский центр в стране, где работают врачи наивысшей квалификации. Для самых требовательных отдыхающих подойдет комплекс «Морской замок», где предлагаются не только оздоровительные процедуры, но и апартаменты VIP-класса, отделанные мрамором и ценными породами дерева. Можно также отправиться в санаторий «Танганцзы», где предлагается лечение минеральными грязями.

Но не стоит забывать, что Китай – это прежде всего страна с многовековой историей. Зачастую оздоровительные туры в Китай – это не только гимнастика, иглоукалывание и чай. Как правило, при желании туристы поднимаются в горы, посещают местные достопримечательности, ездят в Гонконг за покупками.

РОСКОШЬ НЕМЕЦКОЙ ПЕДАНТИЧНОСТИ

Те же, кто все-таки предпочитает западное направление, также могут с пользой провести время. Уже давно стали популярны туры в Германию. Сюда еще в XVIII веке европейцы любили приезжать «на воды». Теперь же лечиться у немецких врачей считают престижным жители практически любого уголка мира. Многочисленные санатории располагают собственными минеральными и термальными источниками, а также грязями. При этом стоит обратить внимание, что все



В Германии можно воспользоваться возможностями современной диагностики, консервативной и оперативной медицины



Баден-Баден

ПУТЕШЕСТВИЯ

немецкие лечебные курорты сертифицированы и имеют подтвержденные сведения о том, при каких болезнях пребывание на них полезно, а при каких – противопоказано.

Однако сейчас лечение в Германии – это не только санатории и реабилитационные центры. Болезни, которые едут лечить к немецким докторам, весьма разнообразны. В Германии можно воспользоваться возможностями современной диагностики, консервативной и оперативной медицины. Ведь немецкие клиники и врачи давно по праву считаются лидерами по лечению болезней в области кардиохирургии, нейрохирургии, эндопротезирования суставов, репродуктивной медицины, травматологии и спортивной медицины.

Кроме того, многие пациенты едут в Германию, чтобы пройти курс реабилитационно-восстановительного лечения уже после перенесенного инфаркта, инсульта или операции. Большие возможности для реабилитации клиники Германии предлагают больным сахарным диабетом и онкологическим больным. Отдельно стоит отметить, что уровень немецкого сервиса также находится на высоте, он ничуть не уступает самым взыскательным гостиничным стандартам.

Подтверждением этих слов по праву может стать один из самых знаменитых курортов Германии Баден-Баден. Свои позиции он не сдает уже на протяжении двух тысячелетий. Римские исторические хроники указывают, что еще в 214 году до н.э. на его территории были расположены купальни императора Каракалла. А до этого в Баден-Бадене, в специально созданном центре, восстанавливали здоровье древнеримские воины. Доказательством этому служат развалины, которые находятся в пределах города, немного ниже Римской площади. Но действительно популярным курортом Баден-Баден или, как его называли римляне, Цивитас Аурулия Аквензис, стал только в 220 году до н.э., когда на его территории разместился римский гарнизон.

В настоящее время Баден-Баден также любим туристами. С помощью местных геотермальных вод можно восстановить практически все системы организма, а прекрасные виды на Рейнскую равнину и Шварцвальд очаруют каждого гостя этого интереснейшего места.

Благодаря географическому положению Баден-Бадена здесь круглый год сохраняется мягкий, почти средиземноморский климат. В долине, где размещен город-курорт, среднемесячная зимняя температура составляет от +3 до +10°C, в горнолыжных и конькобежных курортах Шварцвальда, окружающих город Баден-Баден, – от -10 до -15°C. Летняя температура, как правило, не превышает +25°C, что является идеальным для любого организма.

И все же основной достопримечательностью курорта Баден-Баден являются термальные и радоновые источники хлоридно-натриевых вод. Они бьют ключом из глубины 1800-2000 метров, выбрасывая при этом ежесуточно 800 000 литров воды в термальные бассейны комплексов Каракалла и Фридрихсбад, в питьевые источники Фэтквэлле, Фридрих, Тринкхалле с температурой 33, 34, 38 и 68°C.

Благодаря такой достаточно высокой температуре воды возможно купание и зимой. На курорте также активно используют глинистые лечебные грязи, которые добывают в окрестностях Шварцвальда.

Чрезвычайно мягкий климат, обилие садов и парков, горячие термальные источники – вот составляющие успеха Баден-Бадена. В городе много воды и цветов и совсем не чувствуется городского шума, поэтому здесь так легко позабыть о повседневных заботах и как следует отдохнуть и восстановить силы.

СИЛА МЕРТВОЙ ВОДЫ

Путевки в санатории Мертвого моря считаются особенно привлекательными среди туристов. Ведь здесь можно убить сразу двух зайцев: принять стандартные солнечные ванны вкупе со специальными оздоровительными процедурами под присмотром квалифицированных врачей.

Мертвое море уже само по себе уникальное место. Подобного чуда природы больше нет нигде на Земле. Из-за высокой концентрации и удачного со-

става минералов Мертвое море обладает великолепными целительными свойствами. Недаром его соли добавляют в косметику, а санатории на его побережье притягивают миллионы туристов ежегодно.

Но оздоровительные туры в Израиль имеют популярность не только благодаря лечебным солям. На дне моря добывают уникальную глину, которая лечит множество хронических заболеваний (кожные заболевания, радикулит, ревматизм, варикозное расширение вен и прочее). Лечение здесь дает потрясающие результаты. Являясь самой низкой точкой земной поверхности, побережье Мертвого моря имеет свойства природной барокамеры, что не может не сказываться благосклонно на здоровье человека.

Кроме этого, грязи Мертвого моря и целебный воздух успешно лечат псориаз, дерматит, ревматизм и многие другие заболевания.

Собственно, на таком совмещении «приятного с полезным» и делают акцент клиники в Израиле. Здесь одновременно со специализированным ле-

Мертвое море уже само по себе уникальное место. Подобного чуда природы больше нет нигде на Земле



чением предлагают и более «мягкие» релакс-туры. При выборе такого отдыха гости отелей не только проводят свой отпуск в спокойной и комфортной атмосфере, но и как бы невзначай посещают оздоровительные процедуры.

Нельзя не отметить, что лечебные туры в Израиль давно уже стали выходом для тех, чьи болезни отказались лечить в других странах. Это касается наркотической и алкогольной зависимости, кардио- и нейрохирургии, а особую ценность имеют методы лечения онкологии. В клиниках этой страны врачи применяют методики, результативность которых не единожды доказана на практике.

Кстати, лечение на Мертвом море, вопреки всем скептическим мнениям, безопасное занятие. За

время войны Израиля и Палестины не пострадал ни один турист. Их защита – одна из главных задач израильской армии. Ведь путешественники из других стран приносят огромную прибыль этой стране.

ВЫБОР ЗА ВАМИ

Наверное, многие уже и не помнят, но одним из первых практиковать санаторно-курортное лечение, проявляя заботу о работниках, стал Советский Союз. Тогда санатории принадлежали лишь самым крупным заводам и фабрикам, а мелкие предприятия в обязательном порядке имели базы отдыха. Сейчас этому примеру стали следовать крупные корпорации с мировыми именами. Но большинство граждан по-прежнему заботятся о своем здоровье самостоятельно. Поэтому помните: что бы вы ни выбрали в основу своего лечения, будь то философия тибетских целителей, точная диагностика немцев или сила природных богатств Израиля – оздоровительный тур не будет напрасным. В свой город вы вернетесь здоровым, свежим, полным сил и энергии, по-настоящему отдохнувшим человеком. И даже если не произойдет полного исцеления от болезни, вы можете быть уверены: в ближайшем году она вас не потревожит.

Ольга Наумова

Укрощение строптивых

Если вы хотите обзавестись домашним питомцем, а линяющие котики и слюнявые псы не ваш вариант, то выход все равно есть. Одними из самых неприхотливых в уходе считаются рептилии. Особенно модно обзавестись холоднокровным животным именно в этом году, символом которого является черная водяная змея. Но так ли легко воспитывать под своей крышей ползучего друга? Ниже вы найдете все «за» и «против».

ПРИГРЕТЬ ЗМЕЮ

Размер террариума, его внутреннее обустройство, влажность и температура воздуха в нем во многом зависят от вида змеи, которая будет там жить. Змее в неволе нужно создать условия, приближенные к природным. Например, для обустройства террариума древесной змее нужно использовать ветки и деревянные чурочки, по которым она сможет лазать. Для змей, которые в природе копают почву, следует насыпать толстый слой грунта. Температура воздуха и влажность также сильно зависят от вида змеи: некоторым видам змей, например удаву, нужна температура 39 градусов, а влажность воздуха может достигать до 90%. Но в любом случае террариум должен быть снабжен обогревательным прибором.

Помимо правильной организации жилого пространства змеи, важно поддерживать гигиену в террариуме. Ежедневной замены требует питьевая вода в поилке и вода для купания (в бассейне или другом резервуаре). По мере загрязнения необходимо подменять грунт, а также следить за чистотой растений и деревянных конструкций.

Еще один очень важный момент. Змеям обязательно нужно где-нибудь прятаться, поэтому обеспечьте жилище своего питомца укрытием (растения, корни). Без укрытий не обойтись, как бы вам ни хотелось ежеминутно наблюдать свою змею во всей красе. И вот почему. Отсутствие возможности спрятаться приводит к стрессу, возрастанию агрессивности, отказам от корма и даже к болезням и гибели. Основное требование к укрытиям для змей – они

не должны быть просторными. Змея чувствует себя в безопасности, когда соприкасается телом со стенками убежища. В остальном конструкция и материал не имеют принципиального значения – это могут быть картонные, деревянные или пластиковые емкости подходящего размера с входом, который позволяет змее пролезть в него с крупной добычей в желудке, то есть примерно в три раза большего размера, чем максимальная толщина змеи в обычном состоянии.

Также стоит помнить, что любая щелочка в жилище – это потенциальный путь на волю для вашего скользкого друга. И о том, чтобы новая змейка не стала причиной чьего-нибудь сердечного приступа, стоит позаботиться заранее.

НЕ ХЛЕБОМ ЕДИНЫМ

Нет одного определенного рациона, который подходил бы абсолютно всем типам змей. Следует отметить, что подавляющее большинство всех видов змей питается яйцами или чем-нибудь живым.

Если вы решили порадовать себя новеньким ужом, то помните, что они не едят мышей, предпочитая им лягушек и рыбу. Питоны же, напротив, ни за что не откажутся от мышки или мелкой птицы. Кстати сказать, ни одна змея не нападет первая на противника, которого она будет не способна проглотить; лишь при угрозе смертельной опасности она вступит с ним в ожесточенную схватку.

Как правило, среди подобных домашних питомцев преобладают те, которые питаются грызунами. Это происходит благодаря тому, что такой корм являет-

ся сравнительно недорогим и найти его совершенно не представляет никакого труда, так как в любом зоомагазине грызуны будут представлены в избытке. Не забывайте, что змеи являются именно теми существами, которые, благодаря своей специфической организации, довольно экономно тратят свою энергию, а потому зачастую очень мало едят.

Наблюдались также случаи, когда вполне взрослая змея отказывалась от принятия пищи на очень долгое время. Не стоит пугаться этого, так как подобное явление достаточно распространено и считается нормальным. Если вы, перед тем как приобрести змею, изучили соответствующую литературу, то для вас содержание змеи в домашних условиях вряд ли будет чем-то особенно сложным.

ПАЛЕЦ В РОТ НЕ КЛАДИ, ИЛИ КАК ОБРАЩАТЬСЯ СО ЗМЕЕЙ

Брать змею в руки нужно осторожно, мягко и без резких движений, взяв ее одной рукой за верхнюю треть тела подальше от головы, а другой рукой поддерживая за нижнюю треть. Захват делайте сбоку, а не сверху. Если змея проявляет беспокойство или явно боится, не стоит настаивать на таком контакте, верните ее в террариум. Вы сможете добиться доверия в отношениях с вашим питомцем, постепенно увеличивая время ее нахождения у вас на руках. Перед линькой, когда змея сбрасывает свою старую кожу, эти рептилии становятся апатичными. Но при попытке взять их на руки могут проявить сильную агрессию, поэтому лучше оставить змею в покое на этот период.

Если вы в будущем хотите приобрести себе змею, то стоит помнить о том, что есть пять видов змей, которые могут нанести серьезный вред человеку. Это четыре вида питонов: аметистовый, тигровый, сетчатый и горный, а также зеленая анаконда.

Тигровые питоны очень распространены. Их популярность заключается

в простом, неприхотливом питании. Проблем с аппетитом змеи не знают, здоровье у них просто отличное. Все эти качества очень хороши для «начинающих». Но стоит помнить, что всего за пару лет питоны способны достигнуть длины в три метра и набрать вес до 20 килограммов.

Не пытайтесь контролировать вес и рост животных диетой. Ни к чему хорошему это не приведет, а только ухудшит здоровье вашего питомца.

Обращаться со змеей стоит предельно аккуратно; для каждого вида есть свои правила. Самое главное, не стоит никогда брать в руки змею одному. Это касается даже тех случаев, когда хозяин просто решил поменять воду. Необходимо, чтобы на каждые полтора метра приходилось по человеку.

Питон – очень сильное животное, не стоит давать ему обхватывать ваше тело, а особенно шею, даже если он пытается удержаться: могут быть нанесены серьезные повреждения. Один из самых опасных моментов при содержании змеи – это время кормления. Главное – не мешкать, иначе змея атакует вашу руку. А все из-за того, что у питонов (да и у всех змей), очень плохое зрение. При атаке они ориентируются только по запаху, именно поэтому вполне могут перепутать хозяина с добычей. Почти все несчастные случаи связаны с кормлением.

Никогда не стоит контактировать с любыми животными, которые могут стать пищей для змеи. Кормить животное необходимо только мертвой пищей и, что самое главное, ни в коем случае не брать голыми руками.

НЕМНОГО ИСТОРИИ

И напоследок немного фактов из жизни наших предков.

Пригреть змею в своем жилище мечтали еще с древних времен. Культ змей существовал всегда. Он изменялся, принимал новые формы, обрастал мифами, но никогда не исчезал совсем. Особенно в Индии.

Изображение кобры на печатке найдено при раскопках городов III-II тысячелетий до нашей эры в долине Инда. В ведах, древнейших гимнах этой страны, нашла отражение борьба пришлых ариев с племенами нагов, то есть, по-видимому, аборигенов, у которых нага (кобра) была тотемом, прародителем, покровителем племени. Со временем арии, восприняв культуру покоренного народа, сами стали почитать змей как богов. Греческие ученые, сопровождавшие Александра Македонского во время его похода в Индию (IV в. до н.э.), оставили нам свидетельство того, что древние индийцы поклонялись огромному змею в пещерном храме.

Если мы обратимся к эпосу более позднего времени, то там змеи – главные персонажи многих легенд. До сих пор эти сказания воспринимаются народом как летопись подлинных событий, служат источником знаний и руководством в обыденной жизни.

Ольга Наумова



Пицца «Мексиканка»

С наступлением лета фантазия шеф-поваров переходит всякие границы в хорошем смысле этого слова. Мы представляем вашему вниманию пиццу, приготовленную по своеобразному рецепту, с неожиданными кулинарными решениями. Многим известно, что мексиканская кухня характеризуется использованием говядины и острых приправ.



ДЛЯ ПРИГОТОВЛЕНИЯ ТЕСТА ВАМ ПОНАДОБЯТСЯ:

мука – 200 г.;
соль – 1 ч.л.;
дрожжи (сухие) – 1 ч.л.;
теплая вода – 50 мл.;
растительное масло – 2 ст.л.

ДЛЯ ПРИГОТОВЛЕНИЯ НАЧИНКИ ВАМ ПОНАДОБЯТСЯ:

соевый соус – 1 ст.л.;
томатный соус для пиццы – 3 ст.л.;
сыр моцарелла (натертый на крупной терке) –
3 большие горсти;
говядина – 100 г.;
куриное филе – 100 г.;
красный сладкий перец - ½ шт.;
зеленый сладкий перец – ½ шт.
маринованный перчик халапеньо
(мелко нарезанный).

ПРИГОТОВЛЕНИЕ ТЕСТА

Смешать просеянную муку, соль и дрожжи, влить теплую воду и растительное масло, замесить не очень тугое тесто. Скатать его в шар, смазать оливковым маслом, положить в миску, накрыть салфеткой и оставить в теплом месте на полтора-два часа. Тесто должно увеличиться минимум в два раза.

ПРИГОТОВЛЕНИЕ НАЧИНКИ

Обжариваем на растительном масле говядину и куриное филе, посыпаем солью, перчим. Время жарки на несильном огне – 20 минут. Обжаренное мясо и куриное филе маринуем в соевом соусе около часа. Затем нарезаем тонкими пластинами.

Сладкий перец очистить от семян, нарезать тонкой соломкой.



ПРИГОТОВЛЕНИЕ ПИЦЦЫ

После того как тесто поднялось, раскатываем основу для пиццы, причем делаем это без скалки; раскатываем, а точнее растягиваем руками тесто, придавая ему форму круга. Важно также, чтобы толщина теста была не более 0,5 см. Выкладываем тесто на смазанный растительным маслом противень. Смазываем томатным соусом для пиццы, обильно посыпаем тертым сыром. Затем по кругу, начиная от центра, выкладываем пластины говядины и куриного филе, чередуя их. Между кусочками говядины и курицы раскладываем сладкий болгарский перец, также чередуя: зеленый и красный. Ставим противень с пиццей в нагретую до 200 градусов духовку на 15-20 минут.

За 5 минут до готовности вынуть противень, выложить сверху маринованный перчик халапеньо и снова поставить в духовку до полной готовности.

ПРИЯТНОГО АППЕТИТА
желает вам су-шеф бара «ПИНТА»
Светлана Виноградова.

Редакция журнала «ЭМИТИ Pharm»
выражает благодарность за проведение
фотосъемки бара «ПИНТА»

г. Алматы, пр. Райымбека, 514а,
ТРЦ «Прайм Плаза», 3-й этаж.



Июнь-2013

Астрологич

Овен

(21.03-20.04)



Умение планировать, рассчитывать, систематизировать пригодится Овнам в июне. Можно заниматься работой с архивами, организовывать проверки и контроль. Вы быстро приведете в стройный порядок факты, догадки, предположения, замыслы, легко сдадите тест на профессионализм и сможете решить любую неординарную задачу. В конце месяца будет успешной деловая поездка. Помехой делу может стать занятость или ваш темперамент.

Рак

(22.06-22.07)



В июне интуиция вас не подведет: вы знаете истинный расклад событий и с удивительной точностью выбираете единственно верное решение. Сохранять хладнокровие вам помогают развитый интеллект, жизненный и профессиональный опыт, острое внутреннее чутье. И тем не менее вы куете очень многим, если окажетесь во власти спонтанных чувств. Для Раков, поддавшихся эмоциям, весьма вероятно потерять самообладание, пережить стресс.

Телец

(21.04-21.05)



В июне, возможно, придется выбирать между старым хобби и новым увлечением, давней устоявшейся привязанностью и внезапной страстью. К счастью, Тельцы мыслят здраво, так что полная потеря равновесия им не грозит. Если вы не в силах устоять перед приключением, пройдите через него, но не задерживайтесь надолго: это не ваше. Без страха беритесь за необычное задание: глаза боятся, а руки делают. Наиболее проблематичной может оказаться сфера финансов и имущественные вопросы, здесь вам стоит воздержаться от опрометчивых поступков.

Лев

(23.07-23.08)



Независимо от того, нравятся вам ваши обязанности или нет, придется их выполнять. Заранее смиритесь с этим. Проще работать будет Львам, которые любят свою деятельность, включены в нее эмоционально. Июнь будет продуктивным, если ваша профессиональная сфера связана с медицинской (включая уход за тяжелобольными), сбором и анализом информации.

Близнецы

(22.05-21.06)



В супружеской жизни Близнецов очень важны эмоциональная гармония и доверие. Постарайтесь и в деловой сфере установить теплые, дружественные отношения с нужными людьми. Если этого не сделать, то придется постоянно угадывать их истинные намерения. Вас посвятят лишь в часть тайны, остальное будет зависеть от вашей проницательности и сообразительности. Это подходящее время для обмена обязательствами, скрепления длительных договоренностей официальными подписями и печатями.

Дева

(24.08-23.09)



Постижение сути вещей, подключение к закрытым источникам сведений – эти и другие философские вопросы будут интересовать вас в июне. В унынии вы способны негативно относиться даже к тому, что обычно вас радует и поддерживает, например к любовным отношениям, общению с ребенком. Но, как сулят звезды, вам недолго придется оставаться в меланхолии, уже к концу месяца вероятен всплеск творческой активности и вы будете настроены весьма позитивно.

еский прогноз

Альфия Абдалимова, астролог

Весы

(24.09-23.10)



Весов можно смело посылать в разведку: они отлично владеют собой, профессиональны, умело используют любую, даже противоречивую информацию в интересах дела (не забывая о себе). Июнь хорош для деловых встреч, недолгих командировок. Есть шанс получить совет от старшего друга или наставника. Подпортить общее удачное стечение обстоятельств может ваше внезапное желание проявить свободу творчества: например спустить деньги на незапланированную покупку или смешать профессиональное с личным.

Козерог

(22.12-20.01)



Давние планы на будущее вновь обретают в глазах Козерогов былую значимость. Возможно, вам пора встретиться с кем-то из старых друзей или обновить забытые профессиональные навыки. Это подходящее время для серьезных размышлений о дальнейшей жизни. Не исключено, что вы в чем-то ошибались. Смотрите правде в глаза. Это лучше, чем тешить себя иллюзиями. Впрочем, оснований впадать в отчаяние нет. Все не так плохо, как кажется, просто вы настроены очень критично к себе и другим.

Скорпион

(24.10-22.11)



Настроение и планы Скорпионов в этом месяце зависят от семейной атмосферы и состояния домашних дел. Возможно подавление чувств или попытка скрыть за внешней оболочкой внутренние слабости. В общении с близкими будьте сдержанны и правдивы. Не смотрите на ситуацию как на безнадежную. Поговорите с кем-нибудь о своих тайных страхах. Поищите информацию, поднимите старые документы, вспомните былые планы, подключите воображение. Тогда вы найдете правильное решение беспокоящей вас проблемы.

Водолей

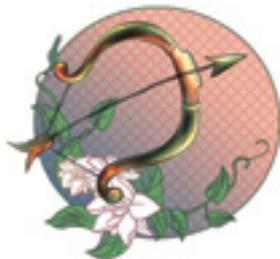
(21.01-18.02)



Практикуйте разумный подход к материальной стороне жизни. Откажитесь от испорченных, ветхих, немодных вещей, но вначале подумайте: может быть, есть смысл их отреставрировать? Доходы Водолеев в это время тесно связаны с умением общаться и оказывать услуги, а также сочувствовать. Но помогайте лишь тем, кто действительно нуждается в помощи.

Стрелец

(23.11-21.12)



Взрыв общительности у Стрельца сменяется потребностью в уединении. Возможно, это не согласуется с вашими желаниями, зато гармонирует с необходимостью решения насущных вопросов. Самый коммуникабельный из всех знаков, Стрелец готов отказаться от общения, чтобы заняться осуществлением своих тайных планов. Это неплохой момент для работы с документами, особенно если они отражают ваши официальные обязательства или финансовое положение, связаны с управлением вашей недвижимостью.

Рыбы

(19.02-20.03)



Эмоциональность и разговорчивость толкают Рыб к беседам и переписке либо к поиску человека, которому можно исповедаться. С другой стороны, здравый смысл призывает вас к молчанию. Умейте вовремя сдерживаться, не открывайтесь полностью. Делитесь своими соображениями лишь с заслуживающими доверия людьми. Не исключено, что от этого сейчас зависит ваша репутация или безопасность.



ТЕМА НОМЕРА

Цвета жизни

ВОПРОС НОМЕРА
Ишемическая болезнь сердца

АКТУАЛЬНО
Фармбизнес в Таможенном
союзе: выгоды и риски



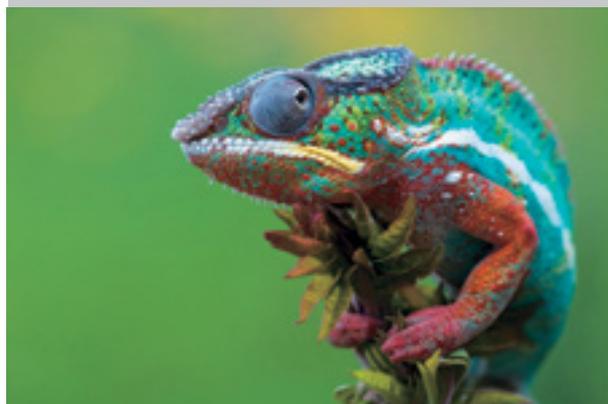
МЕНЕДЖМЕНТ
Мотивация – дама непостоянная

ИНТЕРВЬЮ
Наталья Лесниковская



ЛИЧНЫЙ КЛУБ
Цвет вашего настроения

ЗООМИР
Разноцветный друг



КУЛИНАРИЯ
Готовим стейк по-техасски