

The logo for Tommy Tippee, featuring a stylized white star shape on a black background. The word "tommee" is written in a lowercase, sans-serif font across the top of the star, and the word "tippee" is written in a similar font across the bottom, with a registered trademark symbol (®) to its upper right.

**tommee
tippee®**



ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ПРОДУКТЫ

TOMMEE TIPREE CLOSER TO NATURE ПРОРЕЗЫВАТЕЛИ

Прорезыватель «Стадия 1»

- Привычная для ребенка форма «пустышки»
- Наличие специальных углублений для дентального геля
- Выполнен из цельного силикона: не разгрызается, может быть охлажден в холодильнике
- В комплекте - 2 прорезывателя с разной формой углублений для максимального комфорта



**По вопросам поставок обращайтесь
в отдел продаж "ЭМИТИ Интернешнл".**

ЭМИТИ Pharm

№ 2 (12) 2014



Обложка
Кайрат Аубакиров
Фото – Денис Пахомчик

Собственник и издатель – ТОО «Виксла»

Главный редактор Дана Бердыгулова
Корректор-литературный редактор Фарида Нурпеисова
Дизайн, верстка, допечатная подготовка Денис Пахомчик
Фотографии Денис Пахомчик, интернет-ресурсы
Менеджер по рекламе Рано Илахунова

Над номером работали:

Дана Бердыгулова, Галина Хван, Наталья Батракова,
Ирина Ткаченко, Наталья Выдренко, Алексей Славич-Приступа,
Евгения Макаренко, Наталья Польшанная, Жанат Смирнова,
Полина Шаповалова, Оксана Белых, Яна Сологерт, Рано Илахунова

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. 1404),
пишите на e-mail: r.ilahunova@amity.kz, reseption@amity.kz

Дорогие читатели!

Совсем скоро начнутся зимние Олимпийские игры в Сочи, в которых примут участие тысячи спортсменов из разных стран мира. И только некоторые из них станут чемпионами, покорив Олимп. Дорога к нему не усыпана розами. Это долгий, напряженный, ежедневный труд. Сначала – только чтобы получить право на участие в Олимпиаде, а потом – соревноваться с другими за победу.

Олимпийский принцип «Главное участие, а не победа» – это, наверное, для любителей, а не для профессионалов. Если нет цели победить, то вряд ли сможешь стать первым. Именно те, кто стремится быть «быстрее, выше, сильнее» – согласно другому олимпийскому принципу – ставят рекорды и поднимаются на пьедестал почета. Ведь нет ничего лучше для спортсмена, чем знать, что ты – лучший, что ты смог победить равных по силе соперников, а самое главное – одержать победу над собой.

Мы, любители спорта, будем болеть за наших спортсменов. И, конечно, от всего сердца пожелаем сборной Казахстана достойно выступить на сочинской Олимпиаде и завоевать медали!

Дана Бердыгулова,
главный редактор





6

ВОПРОС НОМЕРА 6

Грипп

ЗДОРОВЬЕ 12

Спортивная медицина: «поставить на ноги» в кратчайший срок

ЭСТЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА 16

Пилинг – фаворит косметических процедур

АКТУАЛЬНО 18

Параспорт: переступая границы человеческих возможностей

КАРЬЕРА 22

52% казахстанских сотрудников считают спорт в компании значительным преимуществом работодателей

В здоровом теле – здоровый дух

МАРКЕТИНГ 26

Основные принципы мерчандайзинга

СОБЫТИЕ 28

Фармацевтический рынок: продуктовый портфель и рекламные стратегии

МИРОВОЙ ОПЫТ 30

Лекарство прощу, пани!

МОНОЛОГ ДИРЕКТОРА 34

Александр Тиуков

Тема номера

Дорога к Олимпу

ФОТО-РАНДЕВУ 36

Юлия Кекух

Арманжан Сулайманов

Мердина Байдалинова

Ботагоз Ермекова

Мария Кравченко

Гаухар Малайбаева



16



18



30



34



42

ГЕРОЙ НОМЕРА

Во всем нужен системный подход
Кайрат Аубакиров

ИНТЕРВЬЮ

Движение началось
Али Аманбаев

ОТНОШЕНИЯ

Спортивный брак: золотые кольца
для золотой медали

ВОСПИТАНИЕ

Спорт и характер

ЛИЧНЫЙ КЛУБ

Как взрастить свою силу воли

ПОДИУМ

Из истории спортивного костюма

ПУТЕШЕСТВИЯ

По следам Белой олимпиады

ЗООМИР

Животные-«рекордсмены»

КУЛИНАРИЯ

Осетрина на пару под соевым соусом

АСТРОПРОГНОЗ

Гороскоп на февраль

42

48

52

56

60

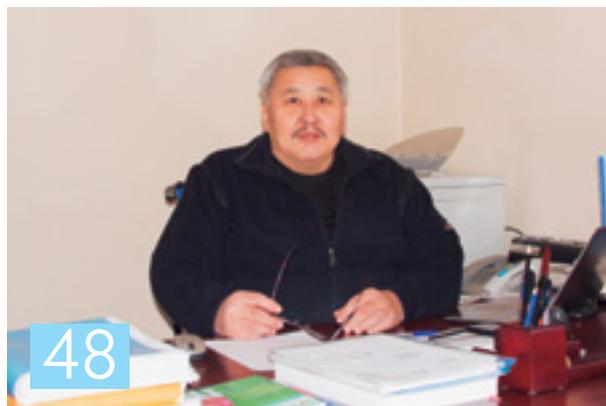
64

68

72

76

78



48



52



56



76

ГРИПП

Галина Хван – к.м.н., врач-инфекционист высшей категории, специалист центра инноваций и образования Центральной клинической больницы Медицинского центра Управления делами Президента Республики Казахстан

Зима – это прекрасное время года, как писал А.С. Пушкин, «мороз и солнце; день чудесный». К сожалению, мороз не только украшает природу, но и нередко пагубно влияет на человеческий организм. Не секрет, что именно в осенне-зимний период повышается заболеваемость острыми респираторными вирусными инфекциями (ОРВИ), острыми респираторными заболеваниями (ОРЗ), именуемыми «простуда» (то есть возникшими после переохлаждения), и гриппом. В настоящее время известно более 200 разновидностей вирусов, избирательно поражающих респираторный тракт человека (возбудителей ОРВИ).



Невозможно встретить человека, который не болел бы ОРВИ и гриппом, и многие люди отождествляют эти два понятия. Да, по существу, грипп правильно отнести к ОРВИ, однако он стоит особняком, и его выделяют не случайно.

Грипп – это тяжелая вирусная инфекция, которая поражает всех людей, независимо от пола, возраста и других признаков. Гриппом человек может болеть много раз в жизни и даже неоднократно в течение года, так как иммунитет нестойкий и строго специфичный.

Если провести обычный опрос случайно встретившихся на улице людей, какая, по их мнению, инфекция чаще всего убивает человека, ответы будут самыми разными. Вам наверняка назовут туберкулез, ВИЧ-инфекцию, дизентерию; любители экзотики могут вспомнить малярию или лихорадку Денге... И все они будут неправы. А правильный ответ чрезвычайно прост: главная инфекция-убийца – это грипп вместе с другими ОРВИ.

И это неудивительно: попробуйте вспомнить хоть одну зиму без эпидемии гриппа. Ежегодно на планете происходят как минимум две таких эпидемии, которые во время холодного сезона в северном и южном полушариях поражают до 15% населения планеты. Периодически повторяясь, грипп и ОРВИ уносят в течение всей нашей жизни суммарно около одного года. Человек проводит эти месяцы в недеятельном состоянии, страдая от лихорадки, общей разбитости, головной боли, отравления ор-

ганизма токсинами, и далеко не всегда грипп ограничивается такими симптомами. За год полмиллиона людей, в основном дети и пожилые, умирают от осложнений этой инфекции: воспаления легких, оболочек головного мозга или сердечной мышцы. Сразу вспоминается роман Стивена Кинга «Армагеддон», в котором говорится о «смертельной инфекции, уничтожающей людей».

Почему медицинская наука, так далеко продвинувшись вперед по диагностике и лечению самых разнообразных давно известных и «новых», недавно открытых заболеваний, не может полностью контролировать грипп? Приоткрыть завесу тайны поможет обращение к истории этой грозной инфекции.

Первые упоминания о гриппе были отмечены много веков назад. Еще в 412 году до н.э. описание гриппоподобного заболевания было сделано Гиппократом. Также гриппоподобные вспышки были отмечены в 1173 году. В исторических документах сохранились упоминания о крупных эпидемиях гриппа 1510 и 1580 года. Последняя произвела настолько неизгладимое впечатление на современников, что ее детально зафиксировали в летописях. Так появилось первое строго задокументированное описание эпидемии гриппа. К XVI веку болезнь уже была подробно описана, но все еще оставалась безымянной.

Свое первое официальное название заболевание получило в том же веке в Италии. Назвали его «инфлюэнца». По поводу происхождения этого слова существует несколько гипотез. Согласно одной из них, ученые, отчаявшись найти причину болезни на земле, стали искать ее на небе. Астрологи предположили, что появление болезни связано с влиянием звезд. Когда небесные светила выстраиваются в особой последовательности, на человечество обрушивается эпидемия. Слово *influenza* в переводе с итальянского языка как раз и означает «влияние, воздействие».

Другая гипотеза происхождения названия болезни не так поэтична. Когда ученые заметили, что эпидемии возникают в холодные месяцы, то предположили, что причина тому – влияние переохлаждения. Слово *influenza* и тут пришлось к стати.

Другое официальное название болезни – грипп – возникло три века спустя. И если название «инфлюэнца» связано с причинами болезни, то слово «грипп» (от французского слова *gripper* и английского *grip* – схватывать) указывает на ее симптомы. Болезнь начинается внезапно и резко, человек буквально за несколько часов оказывается как будто схваченным недугом.

В 1889–1891 годах произошла пандемия средней тяжести, а в 1918–1920 годах – самая сильная пандемия, печально известная «испанка», унесшая, по самым скромным подсчетам, более 20 млн жизней. От «испанки» серьезно пострадало 20-40% населения земного шара. Смерть наступала крайне быстро. Человек мог быть еще абсолютно здоров утром, к полудню он заболел и умирал к ночи. Те же, кто не умер в первые дни, часто умирали от осложнений, вызванных гриппом, например пневмонии. Особенностью «испанки» было то, что она часто поражала молодых людей (обычно от гриппа в первую очередь страдают дети и пожилые лица).

Возбудитель заболевания, вирус гриппа, был открыт Richard Shope в 1931 году. Оказалось, что вирус гриппа – самый распространенный представитель микроорганизмов, вызывающих острые респираторные вирусные инфекции, т.к. обладает таким свойством как изменчивость, а значит наличием многих типов и подтипов. Вирус гриппа А впервые был идентифицирован английскими вирусологами Smith, Andrews и Laidlaw (National Institute for Medical Research, Лондон) в 1933 году. Три года позже Francis выделил вирус гриппа В.

В 1940 году было сделано важное открытие: вирус гриппа может быть культивирован на куриных эмбрионах. Благодаря этому появились новые возможности для изучения вируса гриппа, которые продолжают до настоящего времени.

Исследования показали, что существует всего три разновидности гриппа: А, В и С. Чаще всего встречаются типы А и В, поскольку к ним у человека практически не вырабатывается устойчивый иммунитет. Грипп типа С встречается реже. Как правило, он достаточно остро протекает у маленьких детей. Но если ребенок или взрослый им переболели, то у них развивается пожизненный иммунитет к этой болезни.

Несмотря на то, что уже в 1940-х годах появились первые вакцины, прививающие человеку иммунитет к вирусу гриппа, лекарства от болезни ученые так и не смогли изобрести. История пандемий гриппа продолжалась. В 1957–1958 годах с Дальнего Востока пришел «азиатский грипп». Только в США от него скончалось 70 тысяч человек. В 1968–1969 годы – «гонконгский грипп», от которого пострадали пожилые и дети. Число погибших почти 34 тысячи человек. 1977–1978 годы – «русский грипп», относительно легкий.

Откуда берется вирус гриппа и где он прячется между эпидемиями? Этот вопрос задавали себе многие исследователи. Единственное, что им удалось установить: вирус циркулирует из южного полушария в северное и обратно. В осенне-зимние

месяцы он на севере, в весенне-летние – на юге. И в течение всего года вспышки гриппа случаются в районе экватора. Возможно, там и находится родина гриппа.

Некоторые ученые предполагают, что в перерыве между эпидемиями вирус дремлет в организмах птиц и животных. Это только гипотезы, надежных доказательств пока нет.

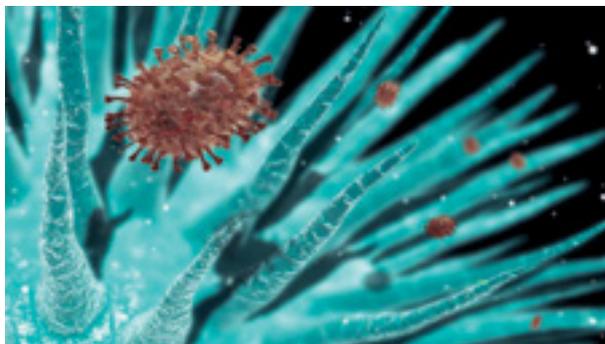
Со времени последней пандемии гриппа прошло более полувека, и, судя по всему, не за горами следующая. Врачи всего мира пребывают в напряженном ожидании и постоянной боевой готовности.

Ежегодно организации здравоохранения разных стран и ВОЗ пытаются предсказать, какой тип этого вируса будет доминировать, чтобы выработать наиболее эффективные меры его профилактики.

КАК ДЕЙСТВУЕТ ВИРУС ГРИППА?

Вирус гриппа в чем-то похож на компьютерный «червь». Пока человечество ищет противоядие от одного опасного вируса, другой – более новый, совершенный – уже вредит нашим «компьютерным системам». Его мишень – клетки, выстилающие дыхательные пути: рот, нос, трахею. Именно туда после заражения воздушно-капельным или контактно-бытовым путем внедряются и там усиленно размножаются вирусы. Пока еще человек чувствует себя здоровым, идет так называемый инкубационный период. Длится он от 6–12 часов до 2 суток. Потом начинается отравляющее действие вирусной инфекции. Человек резко заболевает. У него может появиться насморк и боль в горле. К этому времени великое множество вирусов проникает в кровь и разносится по всему организму, действуя в первую очередь на нервную систему и мозг. Больной начинает чувствовать слабость, головные боли, у него поднимается температура.

Следующий этап – вирусы захватывают весь организм, поражают сердце, мозг, легкие и т.д. Все



осложнения гриппа возникают из-за такой распространенности данной инфекции, а также из-за того, что ослабленный организм начинают атаковать другие болезнетворные бактерии.

В зависимости от состояния иммунитета больного грипп может длиться от одной до нескольких недель. За это время защитные силы организма уничтожат все вирусы и справятся с последствиями болезни. Сначала этот процесс идет достаточно

ВОПРОС НОМЕРА

медленно, и только когда иммунная система обучится распознавать вирусные частицы и начнет создавать против них специальную защиту, борьба с вирусом становится более эффективной.

КАК РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ ГРИПП?

Грипп очень легко передается, когда зараженный человек кашляет или чихает. При этом из носа и горла на много метров разлетаются микрокапли, содержащие вирус гриппа. Вирусом гриппа можно заразиться также, если прикоснуться к чему-либо, инфицированному вирусом, а затем дотронуться до своего носа, глаз или рта. Грипп может передаваться от зараженного человека другим до момента заболевания и на протяжении семи дней после появления первых симптомов – таким образом, человек может заражать окружающих, еще не зная о том, что он заболел.

СИМПТОМЫ ГРИППА

Инкубационный период заболевания (от внедрения инфекции до появления первых симптомов) колеблется от нескольких часов до трех дней. Чаще – один-два дня.

Казалось бы, за это время можно предпринять меры для защиты от гриппа. Но отследить заболе-



вание в этом периоде довольно сложно: полная симптоматика гриппа разворачивается слишком быстро. Классическая ситуация: вы прекрасно себя чувствуете, крутитесь как белка в колесе, везде успеваете, но, проснувшись в одно отнюдь не прекрасное утро, с горечью осознаете, что больны. Высокая температура, в горле першит, голова болит. Начиная с этого момента все зависит от того, как среагирует ваша иммунная система.

Грипп, как и большинство заболеваний, может протекать с **различной степенью тяжести**.

В случае **легкой (включая стертые) формы** гриппа температура тела остается нормальной или повышается не выше 38 градусов, симптомы инфекционного токсикоза слабо выражены или отсутствуют. Человек, как правило, переносит заболевание «на ногах».

В случае **среднетяжелой формы** гриппа температура повышается до 38,5–39,5 градусов, к которой

присоединяются классические симптомы заболевания:

1. Интоксикация – головная боль, суставные и мышечные боли, ломота во всем теле, слабость, боль в глазах яблоках; возможно обильное потоотделение.

2. Умеренно выраженные катаральные симптомы, респираторные симптомы: насморк, гиперемия, сухость слизистой оболочки полости носа и глотки, поражение гортани и трахеи, болезненный кашель, боли за грудиной.

3. Может развиваться, особенно у маленьких детей, ларингит – поражение голосовых связок с изменением голоса и появлением одышки.

4. Абдоминальный синдром – боли в животе. Диарея отмечается в редких случаях и, как правило, служит признаком других инфекций. То, что известно под названием «желудочный грипп», вызывается совсем не вирусом гриппа.

При развитии **тяжелой формы** гриппа температура тела поднимается до 40–40,5°C. В дополнение к симптомам, характерным для среднетяжелой формы гриппа, могут появиться признаки поражения центральной нервной системы: галлюцинации, повышенная возбудимость или обморочное состояние, заторможенность (вплоть до потери сознания), судороги, рвота.

К симптомам поражения дыхательной системы относятся одышка, кашель, боль в грудной клетке, тяжелое вирусное поражение легких. При этом могут развиваться «молниеносные» смертельные геморрагические пневмонии, продолжающиеся не более 3–4 дней. Истинная первичная гриппозная пневмония может наблюдаться прежде всего у больных, страдающих хроническими заболеваниями сердца и легких.

Кроме того, нередко при тяжелой форме поражается сердечно-сосудистая система: носовые кровотечения, нарушения ритма сердца и падение сердечной деятельности.

Описаны **гипертоксические (молниеносные) формы** гриппа, которые в течение суток могут привести к смерти.

Если грипп протекает без осложнений, то лихорадочный период продолжается 2–5 дней и болезнь заканчивается в течение 5–10 дней. После перенесенного гриппа в течение 2–3 недель сохраняются явления постинфекционной астении: слабость, головная боль, раздражительность, бессонница.

ОСЛОЖНЕНИЯ ГРИППА

Вирус гриппа, размножаясь в респираторном тракте, вызывает разрушение мерцательного эпителия, физиологической функцией которого является очищение дыхательных путей от пыли, бактерий и т.д. Если мерцательный эпителий разрушается, он уже не может в полной мере выполнять свои защитные функции, и бактерии проникают в легкие. Таким образом, появляется опасность развития бактериальной суперинфекции.

Наиболее частым осложнением гриппа являются ринит, синусит, бронхит, отит, воспаление легких (пневмония).

Осложнения со стороны сердечно-сосудистой системы чаще встречаются у лиц пожилого возраста. Может развиваться миокардит и перикардит (воспалительное заболевание мышц сердца, которое может привести к сердечной недостаточности).

После гриппа могут развиваться мышечные осложнения, выражающиеся в миозите и других мышечных заболеваниях. Такие осложнения чаще бывают у детей и выражаются в мышечных болях в течение нескольких дней.

К бактериальным осложнениям гриппа относятся менингит и энцефалит – воспаление мозговых оболочек и вещества мозга.

Следует помнить, что на фоне гриппа часто наблюдаются обострения хронических заболеваний, таких как бронхиальная астма и хронический бронхит, сердечно-сосудистые заболевания, нарушения обмена веществ, заболевания почек и др.

ДИАГНОСТИКА ГРИППА

Помимо клинической диагностики гриппа, имеющего достаточно типичную симптоматику, верифицировать диагноз можно лабораторными методами в специальных вирусологических лабораториях.

Лабораторная диагностика – ранняя и ретроспективная (после заболевания, поздняя) – проводится для подтверждения клинического диагноза, дифференциации гриппа от ОРВИ другой этиологии и для эпидемиологических целей.

Для ранней диагностики используются экспресс-методы:

1) метод флюоресцирующих антител – основан на выявлении вирусных частиц в клетках эпителия носовых ходов. Исследуемый материал: мазки из носа, взятые в первые 3 дня и не позднее 5 дня болезни.

2) метод полимеразной цепной реакции (ПЦР) – основан на обнаружении вирусов в клинических пробах генетического материала (РНК или ДНК), является наиболее современным, высокочувствительным методом. Исследуемый материал: мазки из носа и зева, взятые в первые 3 дня и не позднее 5 дня болезни, секционный материал.

Вирусологическая диагностика относится к ретроспективной: проводится изучение вируса на чувствительной клеточной культуре с последующей идентификацией. Этот метод отличается трудоемкостью и длительностью и используется главным образом для эпидемиологических и научных целей (изучается изменчивость вирусов, что помогает прогнозировать эпидемические подъемы гриппа, отбираются актуальные штаммы, пригодные для изготовления вакцин).

Результаты лабораторных исследований используются для установления типов вирусов при возникновении массовых вспышек, в период ожидаемых эпидемий для их ограничения и проведения соот-

ветствующих противоэпидемических мероприятий (введение масочных режимов, предупреждение населения об ограничении посещаемости общественных мест, прекращение работы до- и школьных учреждений и другое).

ЧТО СЛЕДУЕТ ПРЕДПРИНИМАТЬ ПРИ ВОЗНИКНОВЕНИИ ПЕРВЫХ СИМПТОМОВ ГРИППА?

Обязательно обращение к врачу. Диагноз «грипп» и соответствующее лечение может назначить только медицинский работник. Но при невозможности получения консультации врача, до получения специальных назначений, при стертой и легкой форме возможно применение следующих средств:

Режим: спокойный полупостельный. Комната должна обязательно регулярно проветриваться, влажность – 60–70%.

Обильное теплое питье (не менее 2 л в сутки), лучше богатое витамином С – чай с лимоном, настой шиповника, морс. Выпивая ежедневно большое количество жидкости, больной человек проводит дезинтоксикацию – т.е. ускоренное выведение из организма токсинов, которые образуются в результате жизнедеятельности вирусов.



Жаропонижающие препараты: парацетамол, ибупрофен и др. Они обладают противовоспалительным действием, снижают температуру тела, уменьшают боль. Возможен прием этих препаратов в составе лекарственных порошков типа Coldrex, Terraflu и др. Следует остерегаться приема аспирина (особенно детям!) и помнить, что снижать температуру, не повышающуюся выше 38° С, не стоит, поскольку именно при этой температуре тела в организме активизируются собственные защитные механизмы против инфекции.

Капли для носа. Сосудосуживающие капли для носа уменьшают отек, снимают заложенность. Однако это не столь безопасные препараты, как может показаться. С одной стороны, во время ОРВИ необходимо применять капли, чтобы уменьшить отек и улучшить отток жидкости из носовых пазух для предотвращения развития осложнений со стороны гайморовых пазух. Однако частое и длительное применение сосудосуживающих капель опасно

ВОПРОС НОМЕРА

в отношении развития хронического ринита. Поэтому нужно строго соблюдать режим употребления капель: не дольше 5–7 дней, не более 2–3 раз в сутки.

Лечение боли в горле. Самое эффективное средство (оно же самое нелюбимое многими) – это полоскание горла дезинфицирующими растворами. Можно использовать готовые растворы для полоскания, а также настои шалфея, ромашки. Полоскание должно быть частым: раз в 1–2 часа. Кроме того, можно применять дезинфицирующие спреи: гексорал, стрепсилс и др.

Препараты для смягчения кашля. Цель лечения кашля – снизить вязкость мокроты (если она есть!), сделать ее жидкой и легкой для откашливания. Немаловажен для этого питьевой режим: теплое питье разжижает мокроту. Не стоит самостоятельно (без консультации врача) принимать препараты, подавляющие кашлевой рефлекс: это может быть опасно.

Средства, воздействующие на иммунитет. К сожалению, радикальных средств для лечения гриппа пока не существует. Разработке такого чудо-лекарства мешает сама природа вирусной инфекции и высокая изменчивость вируса гриппа.

Перспективным направлением в лечении гриппа на сегодняшний день является использование препаратов, которые стимулируют выработку собственных интерферонов, активизируя тем самым иммунный ответ. Одним из таких препаратов является **циклоферон**. Он активирует выработку организмом собственного интерферона, помогая бороться с недугом и защищая от повторного инфицирования. Прием лекарства во время болезни позволит ускорить процесс выздоровления и избежать осложнений.

Благодаря своим свойствам циклоферон также успешно зарекомендовал себя как средство экстренной профилактики гриппа. Препарат наиболее эффективен, если начать прием таблеток при первых признаках заболевания.

Противовирусные препараты. Их очень немного (ремантадин, тамифлю, реленза), действуют они только на вирус гриппа, и назначает их только врач.

КОГДА ЖЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО НУЖЕН ВРАЧ?

Всегда! Но это нереально. Поэтому следует знать ситуации, когда врач нужен обязательно:

- при подозрении на развитие осложнений (см. выше), а так же при следующих состояниях:
- потеря сознания;
- судороги;
- затрудненное дыхание;
- одышка;
- интенсивная боль – где угодно;
- головная боль в сочетании с рвотой;
- сыпь;
- температура тела выше 39° С без эффекта от приема жаропонижающих средств;
- любое повышение температуры тела в сочетании с ознобом и бледностью кожи.

ЧТО ЗАПРЕЩЕНО И НЕ РЕКОМЕНДУЕТСЯ ПРИ ГРИППЕ

Самолечение при гриппе недопустимо, особенно для детей и лиц пожилого возраста. Больные гриппом требуют постоянного наблюдения со стороны медработников, но, к сожалению, около 30% больных госпитализируются в стационары поздно, после 5–6 дней заболевания, что и приводит к затяжному течению пневмонии и других осложнений.

Недопустимо, чтобы больные или родители заболевших детей самостоятельно начинали прием антибиотиков (часто неоправданный), что не только не предупреждает развитие бактериальных осложнений у взрослых и детей, а порой и способствует возникновению аллергических реакций, переходу заболевания в хроническую форму, дисбактериоза, формированию устойчивых форм бактерий.

Необходимо помнить, что инфекция легко передается через грязные руки. Специальные наблюдения показали, что руки до 300 раз в день контактируют с отделяемым из носа и глаз, со слюной. При рукопожатии, через дверные ручки, другие предметы вирусы переходят на руки здоровых, а оттуда к ним в нос, глаза, рот. Так что по крайней мере на период эпидемий рекомендуется отказаться от рукопожатий. Необходимо часто мыть руки, особенно во время болезни или ухода за больным.

При выборе жаропонижающего средства нужно помнить, что ацетилсалициловая кислота (аспирин) противопоказана детям моложе 16-летнего возраста из-за риска развития синдрома Рейе, который проявляется сильной рвотой и может привести к коме.

Для профилактики гриппа на сегодняшний день существует широкий выбор лекарственных средств. Эти противовирусные препараты облегчают клинические симптомы гриппа и уменьшают продолжительность болезни в среднем на 1,5–3 дня. Однако необходимо отметить, что они обладают специфической активностью только в отношении вируса гриппа А и бессильны против вируса гриппа В. Кроме того, многие лекарственные средства имеют широкий перечень противопоказаний и могут вызвать побочные реакции. Лечение данными препаратами эффективно только в случае их приема в течение первых 48 часов после начала заболевания. В этом случае заболевание не развивается дальше, предотвращаются возможные осложнения, снижается вероятность заражения окружающих.

ПРОФИЛАКТИКА ГРИППА

Вакцинация! Основным методом профилактики гриппа является активная иммунизация – вакцинация, когда в организм вводят частицу инфекционного агента. Вирус, содержащийся в вакцине, стимулирует организм к выработке антител, которые предотвращают размножение вирусов и инфицирование клетки. Благодаря этому заболевание предупреждается еще до его начала.

Вакцинацию лучше проводить осенью, поскольку эпидемии гриппа, как правило, бывают между



ноябрем и мартом. Высокий титр антител, вызванный прививкой, держится шесть месяцев и затем начинает падать. Поэтому слишком заблаговременная вакцинация также не рекомендуется.

Прививка против гриппа рекомендована Всемирной организацией здравоохранения как единственный способ уберечься от вируса и выстроить мощную иммунную защиту для своего организма. Защита эта не стопроцентная. Вакцинация не предохраняет от гриппа полностью, но снижает риск подхватить инфекцию. Нужно помнить, что для прививок существуют противопоказания, а значит, вопрос о том, прививаться или нет, нужно согласовать с врачом.

Избегайте встреч с возбудителем заболевания! Источник вируса – человек и только человек. Поэтому в первую очередь ограничьте посещение многолюдных мест и массовых мероприятий, где из-за большого скопления народа вирус очень быстро распространяется. Огромная часть микробов передается через предметы общего пользования: перила в транспорте, продукты в супермаркетах и, конечно, денежные банкноты. Мойте руки часто, постоянно носите с собой влажные дезинфицирующие гигиенические салфетки!

Одним из наиболее распространенных и доступных средств профилактики гриппа является ватно-марлевая повязка (маска).

Повышайте неспецифическую защиту организма. Дополнительно необходимо принимать аскорбиновую кислоту и поливитамины, которые способствуют повышению сопротивляемости организма. Наибольшее количество витамина С содержится в квашеной капусте, клюкве, лимонах, киви, мандаринах, апельсинах, грейпфрутах.

Для профилактики в период эпидемий гриппа можно принимать по 2–3 зубчика чеснока ежедневно (при отсутствии противопоказаний). Достаточно пожевать несколько минут зубчик чеснока, чтобы полностью очистить полость рта от бактерий. Положительным действием обладает и употребление репчатого лука.

Рекомендуется проводить регулярный туалет носа – мытье дважды в день передних отделов носа с мылом. Это удаляет микробы, попавшие в полость носа с вдыхаемым воздухом.

Увлажняйте воздух! Вирусные частицы часами сохраняют свою активность в сухом, теплом и неподвижном воздухе, но почти мгновенно разрушаются в воздухе прохладном, влажном и движущемся. Оптимальные параметры воздуха в помещении: температура около 20°С, влажность 50–70%. Любая система отопления сушит воздух – в отопительный сезон влажность едва достигает 20%! Обязательно частое и интенсивное сквозное проветривание помещений.

Увлажняйте слизистые! В верхних дыхательных путях постоянно образуется слизь. Слизь обеспечивает функционирование т.н. местного иммунитета – защиты слизистых оболочек. Если слизь и слизистые оболочки пересыхают, работа местного иммунитета нарушается, вирусы, соответственно, с легкостью преодолевают защитный барьер ослабленного местного иммунитета, и человек заболевает. Главный враг местного иммунитета – сухой воздух! Для увлажнения можно купить в аптеке физиологический раствор или готовые солевые растворы для введения в носовые ходы – салин, аквамарис, маример, носоль и т.д.

Укрепляйте иммунитет! Для поддержания нормального иммунитета необходимо правильно и полноценно питаться, регулярно заниматься физическими упражнениями, обязательно соблюдать режим отдыха (адекватный отдых и полноценный сон – крайне важные аспекты для поддержания нормального иммунитета), избегать стрессов, отказаться от курения (курение – мощный фактор, снижающий иммунитет, оказывающий негативное влияние как на общую сопротивляемость инфекционным заболеваниям, так и на местный защитный барьер – в слизистой носа, трахеи, бронхов).

Существует мнение, что «грамотный человек гриппом не болеет», и означает оно лишь то, что при постановке человеку диагноза «грипп» он сочтет правильным остаться дома, приняв все меры профилактики заболевания для домашних.

К сожалению, чаще происходит обратное: подавляющее большинство людей осознанно снижает собственный иммунитет (героически ходит во время болезни на работу, даже при наличии всех симптомов гриппа, тем самым подвергая опасности не только себя, но и окружающих!), в то же время пытаясь «повысить» его совсем небезопасным способом, принимая горсти различных таблеток.

Хорошее правило «не навреди!» как никогда имеет свою актуальность в предэпидемический и эпидемический периоды гриппа.

Знакомьтесь лучше с заболеванием, наносящим и продолжающим наносить значительный вред общественному здоровью людей, мы имеем возможность убедиться в могучей силе природы, которая в стремлении к собственной гармонии изобретает такие формы существования, против которых человек бессилен. Но в нашей возможности прислушаться к ней, принять соответствующие превентивные меры, правильно выполнять рекомендации врачей и продолжать оставаться в строю для достижения своих целей!

Спортивная медицина: «поставить на ноги» в кратчайший срок

В большом спорте без серьезных повреждений и травм практически не бывает высоких достижений. У каждого олимпийского чемпиона или чемпиона мира в процессе их спортивной карьеры были и растяжения, и ушибы, и последующая за ними реабилитация. Поставить спортсмена на ноги за считанные месяцы до важного спортивного состязания – задача не из легких. Однако специалисты в области спортивной медицины согласны принять этот вызов.



Служба спортивной медицины в Казахстане существует с 1948 года. Именно тогда в Алматы был открыт врачебно-физкультурный диспансер, преобразованный в конце 90-х годов в РГКП «Центр спортивной медицины и реабилитации». Сейчас сотрудники Центра с помощью современного оборудования и различных методик занимаются как реабилитацией травмированных спортсменов, так и восстановлением их здоровья и сил после изнурительных тренировок.

«В отделение восстановительного лечения «ЦСМиР» входит физиокабинет, кабинет массажа, водолечебница, кабинеты ЛФК. Некоторые виды лечения подходят как для реабилитации, когда спортсмена нужно вернуть в строй, так и для

восстановления, когда организм человека истощен», – рассказывает заведующий отделением восстановительного лечения Расул Геккеев.

В Центре спортсмена, получившего ушибы мышц, растяжения или микронадрывы связок или имеющего на теле отеки и гематомы, в первую очередь направляют к хирургу или травматологу. Эти врачи осматривают пациента, после чего на определенный период назначают ему физиолечение.

При физиолечении могут применяться токи, электрофорез, УВЧ-терапия и другие процедуры, назначаемые в зависимости от вида повреждения. Обычно физиотерапия для большего эффекта и скорейшего выздоровления комбинируется

с занятиями лечебной физкультурой. Вообще зал ЛФК Расул Геккеев советует посещать абсолютно всем спортсменам вне зависимости от возраста или вида спорта.

«Отдельными видами спорта можно начинать заниматься с раннего возраста. Например, на карате начинают ходить уже с пяти лет, в художественную гимнастику дети начинают втягиваться чуть ли не с трех лет. Если они получают какую-то травму, мы смотрим по возрасту, подойдет ли им физиолечение. В таких случаях в первую очередь необходим осмотр педиатра, так как структура взрослого человека отличается от костно-мышечной системы ребенка. А вот занятия ЛФК в любом, даже самом малом возрасте не то что не противопоказаны, а наоборот, нужны», – считает заведующий ОВЛ.

Врач отметил, что сейчас у детей часто встречается сколиоз – искривление позвоночника, возникающее из-за того, что школьники неправильно сидят за партой, неправильно носят рюкзаки, мало двигаются. В случае если ребенок остается в спорте, нагрузка на его позвоночник будет изо дня в день усиливаться и усугублять ситуацию. Поэтому чем раньше такие изменения будут выявлены, тем легче будет с помощью физических упражнений реабилитировать и выпрямить костно-мышечную систему. Кроме того, занятия ЛФК также эффективны для спортсменов в возрасте.

«С возрастом организм труднее переносит нагрузку, поэтому после 30 лет спортсмены истощаются. Конечно, есть такие виды спорта, как, например, пулевая стрельба, где более взрослый спортсмен даст показатели лучше, чем молодой, так как у него уже сформирована психика, его психоэмоциональный фон более сдержанный. Но в единоборствах и игровых видах спорта возрастных спортсменов нет. Конечно, мы и в 50 лет можем спорт-

смена медикаментозно поддерживать, но организм свой уровень в спорте уже не превзойдет», – делится своей точкой зрения Расул Музафарович.

Лечебная физкультура также применяется после хирургического вмешательства. «Допустим, спортсмен получил разрыв крестообразной связки коленного сустава. Его прооперировали и зафиксировали коленный сустав в определенном положении с помощью гипса или жесткого наколенника. Через энное количество времени гипс снимают, и теперь спортсмену необходимо разрабатывать ногу. Связку нужно будет растягивать с помощью специфических упражнений, а также подключая имеющуюся аппаратуру», – говорит Расул Геккеев.

Как рассказал заведующий ОВЛ, в таком случае может быть задействован оксикл. Во время этого вида лечебной физкультуры, так называемой механотерапии, большой ставит ногу на аппарат, а после запуска машина сама начинает производить растяжку связок, которая происходит без напряжения мышц, и тем самым восстанавливает поврежденную структуру. Кроме оксикла, значительно улучшить самочувствие спортсмена может лимфодренажная система. Этот аппарат чем-то напоминает космический костюм, который надевается на спортсмена, и тот в лежачем положении согласно заданной программе подвергается лимфодренажу нижних конечностей. В результате лимфатическая система, которая застоялась, начинает циркулировать, выводя из организма все ненужное и способствуя скорейшему выздоровлению.

Кроме того, может применяться криосауна. Эта физиотерапевтическая установка позволяет тренировать систему терморегуляции. Также ускорить этот процесс могут массаж и водолечебные процедуры.

«Во время гидромассажа спортсмен погружается



ЗДОРОВЬЕ

в ванну, после чего медсестра включает воду в шланге, давлением в 6 атмосфер, и начинает делать подводный душ-массаж. Еще у нас есть сауна. Но она, как правило, назначается с целью восстановления сил спортсменов», – рассказывает Расул Геккеев.

Как отметил врач, в режиме тренировочного процесса у всех команд в календарном плане есть отрезок времени, отведенный на водные процедуры или посещение сауны. То есть после установленных нагрузок спортсмену рекомендуется прийти в сауну, где под определенной температурой из его разогретого тела будут выводиться вещества, образовавшиеся в процессе жизнедеятельности, например, молочная кислота и накопившиеся в клетках различные ферменты.

«Процесс сжигания в организме тех или иных макро- и микроэлементов у спортсменов очень большой, и это надо компенсировать. Тут уже подключается фармакология: мы следим за сердечно-сосудистой системой, смотрим за состоянием крови, потому что у работающих на пределе спортсменов зачастую очень низкий гемоглобин. В таком случае назначается витаминотерапия», – говорит Расул Музафарович.

Срок реабилитации зависит от того, насколько глубокой была травма и как она локализовалась. Реабилитационный период при повреждении коленных или локтевых суставов в среднем может занимать от месяца до полугода.

«Во-первых, надо учитывать, как сделали операцию. Если она была очень успешна, то есть хирурги не сделали связку более длинной или более короткой, то в принципе спортсмен уже через три месяца может заниматься тренировочным процессом по индивидуальному плану под наблюдением врача команды и инструктора. Они дают ему фиксированную нагрузку, чтобы спортсмен не «порвался», так как иногда он начинает делать резкие упражнения, хочет быстро пробежаться, и та связка, которую ему только что восстановили, может опять порваться», – говорит Расул Музафарович и подчеркивает, что, какой бы пустяковой ни казалась травма, реабилитация не может занимать меньше 25–30 дней.

«Реабилитировать спортсмена с тем или иным повреждением в течение 15–20 дней практически нереально. Даже при вывихе пальца необходима реабилитация. Если это стрельба из лука, когда спортсмен должен натягивать тетиву, то с травмированным большим пальцем этого не сделать. То же самое в единоборстве, когда спортсмен должен бороться и брать руки в замок. Здесь реабилитация может занять около месяца, потому что надо снять воспаление и восстановить связку», – добавляет заведующий ОВЛ.

Особенно долгую реабилитацию требуют тяжелые травмы: переломы верхних и нижних конечностей, сотрясения мозга и переломы позвоночника –

как поясничного, так и грудного и шейного отделов.

«Бывает, тяжелоатлет поднимает штангу и не может ее зафиксировать. В таком случае может не выдержать связка локтевого сустава, тогда штанга начинает падать, при этом может случиться так, что гриф упадет на шею. При таких травмах реабилитация занимает многие годы. Бывают случаи, что спортсмены восстанавливаются и возвращаются в спорт, но если повреждения были серьезные, те физнагрузки, которые они получали до травмы, мы уже не можем ему позволить», – говорит врач.

Особого внимания требуют ушибы позвоночника, так как вся опорно-двигательная система держится именно на нем. Для определения степени полученных увечий необходимо провести несколько анализов: сделать рентгеновский снимок, МРТ, пройти осмотр у невролога, который определит, сохранились ли двигательные функции спортсмена, чувствительность пальцев, реакция на холод и тепло. В том случае, если проведение нервного импульса у спортсмена в норме, нет костных повреждений, гематом, изменений в спинном мозге, но пациент продолжает жаловаться на дискомфорт в позвоночнике, ему назначают физиолечение с реабилитационно-восстановительным или гидромассажем.

Если же, к сожалению, диагностирован перелом либо тела позвонка, либо остистых или поперечных отростков позвоночного столба, тогда пациенту нужна более жесткая фиксация тела для реабилитации. Такие условия обеспечиваются непосредственно в городских больницах, где есть возможность обеспечить больному нахождение в горизонтальном положении на длительный срок.

«Если такое происходит, мы поддерживаем тесную связь с теми врачами, которые будут непосредственно вести нашего спортсмена. Мы их консультируем, сами у них консультируемся, то есть любого спортсмена ведем полностью, «от и до». Лишь после того, когда врачи горбольницы говорят, что фиксация прошла успешно и позвонки восстановились, мы забираем этого спортсмена и уже здесь, в нашем центре, методично начинаем реабилитировать», – говорит Расул Музафарович.

По его убеждению, весь успех реабилитации зависит от желания самого спортсмена. Если он выполняет все требования и пожелания врача и инструктора в момент реабилитации, соблюдает все правила, приходит вовремя и делает указанные упражнения, при этом не торопя события и не забегая вперед, его реабилитация проходит довольно быстро, и он может даже после серьезных травм снова встать на дорогу к Олимпу.

Наталья Батракова

2 x 2 = ?



МЕДОПТИК



Хочешь правильный

ответ - повышай

ИММУНИТЕТ!

**Повышая активность
иммунной системы,
Вы улучшаете качество
жизни Ваших детей.**

Сироп предназначен
для детей
от 1-го года до 12 лет

Бета Глюкан
детский сироп
с витамином С

Бета Глюкан
детский сироп
с фруктово-ягодным
вкусом



Дарит Природа легким свободу!

БРОНХОЛИКС - *натуральный
растительный сироп
на основе плюща.*

Надежная помощь при кашле.

Обладает мощным
противовоспалительным действием,
великолепно способствует
быстрому выздоровлению.

*Без красителей,
сахара и спирта.*



Разрешение на рекламу № 000056

МЕДОПТИК

ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА ЛЕКАРСТВЕННЫХ, АНТИСЕПТИЧЕСКИХ И ДЕЗИНФИЦИРУЮЩИХ СРЕДСТВ

г. Алматы, ул. Огарева, 2 «Б», 8 (727) 351-02-28, 232-08-25

www.medoptic.kz

Пилинг ~ фаворит косметических процедур

Каждая женщина хочет быть молодой и красивой в любом возрасте. Можно ли бороться с проявлениями старения или замедлять эти процессы? Современная косметология добилась потрясающих результатов в борьбе со старением кожи.

Наиболее значимым открытием в косметологии считается пилинг. В переводе с английского «пилинг» означает снятие кожуры, очищение. Другими словами, пилинг – это отшелушивание клеток кожи с помощью специальных средств. Любой вид пилинга истончает роговой слой, удаляет мелкие угри, следы пигментации, смягчает кожу, уменьшает морщинки, выравнивает рельеф кожи, придает ей свежий вид. Одним словом, пилинг помогает сделать каждую женщину моложе и красивее.

МЕХАНИЧЕСКИЙ ПИЛИНГ

Микродермабразия. Процедура представляет собой шлифовку кожи с помощью специального аппарата «Ультрасоник» (Германия) струей из кристаллов оксида алюминия. В результате выравнивается микрорельеф кожи, края рубцов и мелкие морщины сглаживаются.

Ультразвуковой пилинг. Как правило, это поверхностный пилинг, причем ультразвуковой аппарат используется как для пилинга, так и для лечения кожи ультразвуком. Под действием ультразвука с поверхности кожи удаляются продукты деятельности сальных и потовых желез, поры раскрываются, удаляются угри и комедоны.

Броссаж. Это массаж кожи при помощи вращающихся щеточек из натуральной щетины. В ходе процедуры разрыхляется отмерший эпидермис, улучшаются обменные процессы в коже.

Лазерная шлифовка лица – это косметическая процедура, при которой с помощью лазера устраняются морщины и различные дефекты кожи, а сама она приобретает более молодой, здоровый вид, становится гладкой и бархатистой.

Лазерная шлифовка лица, или «фракционная лазерная шлифовка», рекомендуется пациентам, которым необходимо устранение мелких морщин, рубцовых изменений кожи после перенесенного акне и различных неровностей на поверхности кожи лица.

Очень важен выбор аппарата для лазерной шлифовки. Хорошо зарекомендовал себя аппарат SmartXide DOT CO₂ (Италия). Этот аппарат основан на революционной технологии DOT (дермальный оптический термоліз), при которой удаляются микроучастки старой кожи с последующим образованием новой, молодой и здоровой кожи. Удаление проводится равномерными микроучастками. Кожа в обработанных местах обновляется, в то же время соседние участки остаются неповрежденными, что позволяет добиться минимальной травматизации, быстрого запуска механизмов восстановления



(реабилитации) и заживления. При помощи лазерной коррекции эффективно решается проблема морщин в области глаз, темных кругов под глазами, веснушек и возрастных пигментаций. Обновленная кожа имеет здоровый цвет, она ровная и гладкая, без пигментации, мелких морщинок и неровностей.

ХИМИЧЕСКИЙ ПИЛИНГ

Химический пилинг проводится специальными составами химических веществ, вызывающих контролируемый ожог верхних слоев кожи с последующим их отшелушиванием. От того, насколько глубоко кислота проникает в кожу, химические пилинги делятся на поверхностные, срединные и глубокие.

Поверхностный пилинг проводится фруктовыми кислотами (альфагидроксикислотами) – гликолевой, молочной, яблочной, миндальной, лимонной и др. Поверхностный пилинг – комфортный и эффективный для пациента. При помощи слабых растворов кислот отшелушиваются верхние слои эпидермиса, происходит ускоренный синтез коллагена, улучшается эластичность и тонус кожи.

Показаниями к проведению поверхностного пилинга являются профилактика старения кожи у молодых девушек, проблемная жирная кожа, следы от угрей в виде темных пятен, поверхностная пигментация, мелкие морщинки под глазами и на лице.

Easy Phytic Peel – фитопилинг – раствор на основе альфа-гидроксикислот (гликолевой, молочной, миндальной), выгодно отличается от других поверхностных пилингов наличием в составе фитиновой кислоты, обладающей сильным протекторным (за-

щитным) свойством от действия свободных радикалов. Фитопилинг рекомендуется для кожи с проявлениями акне, гиперпигментацией, а также для предотвращения и уменьшения эффектов фотостарения.

Поверхностный пилинг GlyCoPeel (Filorga, Франция). Благодаря наличию в составе растворов 18 активных ингредиентов пилинг оказывает дополнительное действие на кожу (антирадикальное, противовоспалительное, увлажняющее), способствует коррекции инволютивных изменений, уменьшению локальной гиперпигментации.

Поверхностный пилинг гликолевой кислотой и фруктовыми кислотами безболезненный. Во время процедуры может быть ощущение легкого жжения, которое быстро проходит. После поверхностного пилинга кожа у большинства пациентов умеренно краснеет. Краснота сохраняется от двух до двадцати четырех часов. В наиболее чувствительных зонах, например на веках и щеках, могут образовываться корочки, которые быстро отшелушиваются. Пациенты после процедуры поверхностного пилинга могут сразу же пойти на торжественный вечер, не выбывая из активной жизни.

Поверхностный пилинг можно проводить 1 раз в неделю. Курс – от 5 до 10 процедур. Концентрацию кислоты и количество процедур должен определять косметолог.

Срединный пилинг – это пилинг кислотами, которые проникают на всю глубину эпидермиса до базальной мембраны, то есть до границы между верхним и средним слоями кожи. К этому виду пилингов относится ТСА-пилинг трихлоруксусной кислотой. С помощью срединного пилинга решаются более серьезные проблемы: гиперпигментация, рубцы, стойкие красные пятна после угрей, глубокие морщины, расширенные поры, угревые высыпания, возрастное снижение тонуса кожи.

Процедура срединного пилинга предполагает период реабилитации в течение одной недели. Непосредственно после процедуры кожа имеет белый цвет – эффект «фроста», или «инее», а затем в течение часа становится красной. Кожа лица выглядит покрасневшей в течение 2 дней, затем покрывается чешуйко-корочками. На четвертый день кожа начинает шелушиться. Образовавшиеся корочки нельзя удалять самостоятельно. Для устранения корочек, уменьшения ощущения стянутости и для увлажнения кожи используется постпилинг крем. Уже через неделю после пилинга вы сможете любоваться в зеркале своей новой – молодой и гладкой – кожей. Срединный пилинг проводят 1 раз в 3–4 недели, 4–6 процедур на курс. Важно отметить, что чем глубже пилинг, тем дольше на коже сохраняется краснота и корочки, но тем эффективнее и результат.

Глубокий пилинг – феноловый – достаточно агрессивный по отношению к коже, проводится в стационаре опытным, квалифицированным врачом. Полное восстановление кожи наступает только через 6 месяцев.

ТИП КОЖИ И ВИД ПИЛИНГА

Как же правильно выбрать вид пилинга, чтобы добиться хорошего результата и не ухудшить состояние? Выбор методики пилинга согласно степени старения позволяет достаточно надежно предсказать результат воздействия и избежать разочарования клиента.

Различают четыре типа старения, согласно которым можно подбирать вид пилинга и глубину воздействия.

1 тип: морщин нет, обычно возраст меньше 30 лет, пациент нуждается в 3–4-кратных пилингах слабыми кислотами 1 раз в год с целью профилактики старения кожи.

2 тип: мелкие морщины вокруг глаз в расслабленном состоянии, более глубокие морщины «эмоций», типичный возраст – 28–35 лет, возможны локальные очаги гиперпигментации. Показано 6–8 сеансов пилинга фруктовыми кислотами. Курс 2 раза в год.

3 тип: морщины в расслабленном состоянии, пигментация, возраст 40–50 лет. Показано регулярное проведение пилинга фруктовыми кислотами и пилинг ТСА.

4 тип: все лицо в множественных глубоких морщинах, пигментация, неровности на поверхности кожи. Показано 2–3 сеанса пилинга трихлоруксусной кислотой, затем поддерживающие пилинги фруктовыми кислотами.

Лучшие результаты от пилинга наблюдаются у 1 и 2 типа, когда минимально выражено снижение тургора и растяжения кожи. При наличии симптомов хронологического старения возникает необходимость комбинации различных методик коррекции возрастных изменений. В противном случае улучшение, достигнутое за счет пилинга, может «потеряться» на фоне изменений, которые пилингом устранить нельзя.

Таким образом, основные эффекты от процедуры пилинга – это выравнивание текстуры и цвета кожи; очищение и сокращение пор; стимуляция собственных процессов обновления кожи; стимуляция синтеза эластина и коллагена, а значит достижение лифтингового эффекта; улучшение микроциркуляции; лимфодренаж.

Процедура пилинга очень эффективна, особенно в осенне-зимнее время года, но достаточно сложна, так что вероятен и риск осложнений, если пилинг проводит неквалифицированный врач. Грамотный пилинг подразумевает не только непосредственно саму процедуру пилинга, но и до- и постпилинг уход. Ведь после пилинга кожа особенно восприимчива к хорошим кремам, сывороткам и другим профессиональным процедурам. В каждом конкретном случае необходима консультация врача и строгое соблюдение его рекомендаций.

Ирина Ткаченко, врач-дерматокосметолог
клиники эстетической медицины
и пластической хирургии «Арумед»



Параспорт: *переступая границы человеческих возможностей*

Заплывы, забеги, поднятие тяжестей – эти занятия не по плечу многим людям даже без инвалидности. Однако есть спортсмены, которые своим примером доказывают, что сила духа важнее физического состояния. Успехи инвалидов в спортивных состязаниях не только ломают привычные стереотипы, но и в целом меняют общественное мнение о возможностях человека.



Полностью раскрыться спортсменам-инвалидам помогают Паралимпийские игры. Они не являются неким «приложением» к Олимпийским играм, они абсолютно равнозначны им. На соревнованиях по паралимпийским видам спорта присутствуют подлинный азарт, конкуренция, скорость и результаты, ничем не уступающие олимпийским баталиям.

Само паралимпийское движение возникло в середине XX века благодаря британскому хирургу Людвигу Гуттману. Именно он впервые ввел спорт в процесс реабилитации людей с физическими недостатками, доказав, что между регулярными упражнениями и восстановлением людей с инвалидностью существует прямая зависимость. По поручению правительства Великобритании он в 1944 году на базе Сток-Мандевильского госпиталя в английском городе Эйлсбери открыл Центр спинномозговой травмы. В этом Центре проводились вспомогательные процедуры физической реабилитации участников Второй мировой войны. А четыре

года спустя Людвиг Гуттман организовал первые Сток-Мандевильские соревнования по стрельбе из лука для спортсменов с повреждениями позвоночника. Они начались в один день с церемонией открытия Олимпийских летних игр 1948 года в Лондоне и стали прообразом современных Паралимпийских игр.

Поскольку эти соревнования изначально проводились среди людей с заболеваниями позвоночника, то их название было связано с термином *paraplegia*, то есть паралич нижних конечностей. Однако после того как в играх начали участвовать спортсмены и с другими заболеваниями, смысл названия стал истолковываться как «рядом, вне Олимпиады», чтобы подчеркнуть параллелизм и равноправие паралимпийских соревнований с олимпийскими.

Примечательно, что в словах, имеющих один корень с прилагательным «паралимпийский», нет буквы «о». Дело в том, что всюду, где употребляется

слово «олимпиада», «олимпийский», права на использование названий принадлежат исключительно Международному олимпийскому комитету, а Паралимпийским движением руководит Международный паралимпийский комитет, образованный в Германии в 1989 году. МПК работает в сотрудничестве с МОК, однако все его коммерческие и спонсорские программы самостоятельны и не зависят от олимпийских. Поэтому для избежания путаницы было решено ввести самостоятельное написание «паралимпийский».



Поворотным событием в паралимпийском движении стали Паралимпийские летние игры 1988 года, для проведения которых использовались те же объекты, на которых проходили олимпийские соревнования. С тех пор заявка на проведение Олимпийских игр стала автоматически являться и заявкой на проведение Паралимпийских игр. Благодаря этому Паралимпийские зимние игры 1992 года проходили в том же городе и на тех же аренах, что и олимпийские соревнования.

На предыдущих Паралимпийских летних играх 2012 года, которые проходили в Лондоне с 29 августа по 9 сентября, Казахстан был представлен семью спортсменами в трех видах спорта: легкой атлетике, пауэрлифтинге и плавании. Честь родины тогда поехали защищать Сергей Харламов, Ислам Салимов, Айнуар Байдулдаева, Айбек Абжан, Кабира Аскарлова, Ануар Ахметов и Зульфия Габидуллина. К сожалению, по итогам Игр казахстанские спортсмены не смогли завоевать олимпийских медалей.

Но, по словам тренеров, на паралимпийских играх участие действительно главнее, чем победа.

На прошлых Паралимпийских зимних играх, состоявшихся в 2010 году в Ванкувере, Казахстан представлял 47-летний спортсмен Олег Сысолятин, соревновавшийся в лыжных гонках. К сожалению, в двух гонках он показал последний результат среди всех участников. Как рассказал сам спортсмен, выступить достойно в Ванкувере ему помешал маленький срок акклиматизации и большая разница в часовых поясах.

По данным Национального паралимпийского комитета Казахстана, единственную паралимпийскую медаль за период после обретения страной независимости смогла завоевать только Любовь Воробьева. Свою награду слепая спортсменка получила на VI Паралимпийских зимних играх, которые проводились в 1994 году в норвежском городе Лиллехаммере. Участвуя в лыжных гонках на 10 километров классическим стилем, она завершила свою дистанцию с серебряным результатом.

Следующие состязания спортсменов-паралимпийцев состоятся в российском городе Сочи с 1 по 16 марта. Будет разыграно 72 комплекта медалей в пяти видах спорта: биатлон, лыжные гонки, парасноуборд, керлинг на колясках и следж-хоккей. По предварительным подсчетам, для участия в Играх прибудут 692 спортсмена из 50 стран мира. Казахстан на Играх будет представлять только паралимпийская сборная по лыжным гонкам. За паралимпийские лицензии казахстанские спортсмены боролись на этапах Кубка мира по лыжным гонкам в Канаде, Финляндии и Германии.

«Например, для участия в этапе Кубка мира по лыжным гонкам в канадском городе Кэнмор мы отправляли сильнейших спортсменов, в их числе были Александр Колядин, Ерлан Омаров, Кайрат Канафин, Денис Петренко, Жаныл Балтабаева. До этого сборная прошла серьезную подготовку в Щучинске, в спорткомплексе имени Уалиева», – отмечает старший тренер паралимпийской сборной РК по лыжным гонкам Олег Коломеец.

По его словам, во время учебно-тренировочных сборов при подготовке к соревнованиям упор делался на гонку на лыжероллерах, а также на силовую и скоростную работу. Как отмечают тренеры, спортсмены, которым предстоит защищать честь Казахстана на будущих играх, не дают себе слабину и постоянно тренируются. Им необходимо набрать 180 специальных пунктов, чтобы получить квоты на Паралимпиаду.

«Подготовка идет полным ходом, все условия для полноценной тренировки созданы, наш генеральный спонсор АО «Самрук-Казына» очень помогает и реализует все наши запросы. Несмотря на интенсивную работу и высокие нагрузки, все спортсмены здоровы и настроены решительно», – говорит Олег Коломеец.

АКТУАЛЬНО

В Сочи казахстанских спортсменов-инвалидов ожидают лыжные гонки по дистанциям: спринт (1 км), короткая (2,5 и 5 км), средняя (10 км), длинная (15 и 20 км) и командная эстафеты (мужчины 1x4 км плюс 2x5 км и женщины 3x2,5 км). В индивидуальных гонках на различные дистанции спортсмены разных категорий будут соревноваться отдельно друг от друга.

Для того чтобы соревнования проходили честно, состязающиеся спортсмены должны иметь равные или похожие функциональные возможности. Для этого в МПК была специально разработана спортивно-функциональная классификация паралимпийцев. Эта классификация допускает, чтобы спортсмен с церебральным параличом и спортсмен, имеющий спинномозговую травму, могли состязаться в одной дисциплине, например, в плавании вольным стилем на 100 метров, поскольку они имеют одинаковые функциональные возможности.

Всего на Паралимпийских играх спортсмены делятся на пять нозологических групп: лица с ампутациями и прочими двигательными нарушениями, с церебральным параличом, с нарушением зрения, с нарушением интеллекта и спортсмены на колясках. После медосмотра и координационного тестирования они определяются в соответствующий класс, который может со временем меняться по решению комиссии в зависимости от того, улучшилось или ухудшилось их состояние здоровья. Следует отметить, что глухие спортсмены в Паралимпийских играх не участвуют. Для них проводятся летние и зимние Сурдлимпийские игры.

А вот слепые или слабовидящие люди вполне могут стать паралимпийскими чемпионами. Для них даже создана специальная игра – голбол. Это исключительно паралимпийский вид соревнований спортсменов-инвалидов по зрению, в котором нужно закатить в ворота команды противника большой мяч с бубенчиком внутри. По правилам игры спортсмены, мешая противникам, могут препятствовать движению мяча своим телом. В команде играют всего три полевых игрока и имеются трое запасных спортсменов. Форма участников соревнования обязательно включает непрозрачные очки, чтобы совсем слепые игроки и игроки с ослабленным зрением могли выступать на равных. Кроме того, из соображений безопасности на всех игроках надевается защитное снаряжение – накладки на локти и колени. Но так как это летний вид спорта, то проявить свое мастерство в нем спортсмены смогут только на XV Паралимпийских летних играх 2016 года в бразильском городе Рио-де-Жанейро.

Как считает председатель «Союза организаций инвалидов Казахстана» Али Аманбаев, паралимпийские игры – это больше чем просто соревнования людей с инвалидностью. Они призваны изменить отношение к людям с определенными недугами и способствовать их полноценной интеграции в жизнь общества.



«Спортивные достижения паралимпийцев – прекрасный пример самореализации людей с инвалидностью. Они кардинально меняют отношение общества к инвалидности, вдохновляют и восхищают мир», – говорит Али Абильдаевич.

Он напомнил, что главными паралимпийскими ценностями являются мужество, чтобы совершать непредсказуемое и достигать невозможного, целеустремленность, чтобы преодолевать препятствия и побеждать неблагоприятные обстоятельства, воодушевление, чтобы восхищаться спортсменами-паралимпийцами, используя пример их силы духа и достижений в собственной жизни, и равенство, так как паралимпийский спорт призван стирать социальные барьеры, дискриминирующие людей с инвалидностью.

По данным Национального паралимпийского комитета, в Казахстане ежегодно проводится более 40 чемпионатов страны по разным видам спорта среди всех категорий инвалидов, раз в четыре года проводится республиканская Спартакиада и Паралимпийские игры.

На сегодняшний день в республике функционируют пять спортивных клубов инвалидного спорта: в Мангистауской, Атырауской и Алматинской областях, а также в городах Астана и Алматы. Кроме того, есть две специализированные спортивные школы в Южно-Казахстанской и Карагандинской областях и два отделения инвалидного спорта. Первый из них находится в школе высшего спортивного мастерства стадиона «Карасай» в Петропавловске, второй – в областной специализированной детско-юношеской школе олимпийского резерва в Кызылорде. Эти заведения призваны помочь людям с инвалидностью на собственном примере удостовериться, что возможности сильного духом человека – безграничны.

Наталья Батракова

Практическая конференция

Вывод новых лекарственных средств на рынок России и СНГ

Преодоление регуляторных барьеров, связанных с регистрацией лекарственных средств, и укрепление позиции на рынке СНГ для обеспечения устойчивого развития

Москва, Россия

17 – 19 марта 2014

 Включительно: интерактивный практический мастер-класс 19 марта 2013:

Успешная практика проведения клинических испытаний в соответствии с последними регуляторными требованиями

Ведущий мастер-класса:

Владимир Писарев

Генеральный директор

Пробиотек, Россия

Данная конференция позволит Вам:

- **Обсудить** основные требования и перспективы внесения поправок в закон РФ «Об обращении лекарственных средств»
- **Повысить** эффективность работы при подготовке к внедрению новых регламентов
- **Рассмотреть** перспективы развития оборота лекарственных средств в Таможенном союзе и ЕврАзЭС
- **Расширить** географию своего бизнеса и обеспечить комплаенс на территории СНГ
- **Сравнить** практики компаний СНГ по регистрации лекарственных средств
- **Усовершенствовать** подходы к организации клинических исследований
- **Проанализировать** перспективы развития рынка инновационных препаратов

Бизнес кейсы от компаний:

- **Артериум** обсуждает динамику развития законодательства Украины
- **Всемирная организация здравоохранения** рассказывает о возможностях процедуры прекалификации лекарственных средств
- **НТФарма** делится опытом разработки инновационных препаратов
- **Гротекс** определяет основные этапы регистрации ЛС в рамках Таможенного союза
- **GlaxoSmithKline Pharmaceuticals** анализирует специфику подготовки регистрационного досье для зарубежных препаратов

Спонсор мастер-класса:



Пробиотек

Медиа партнер:

ЭМИТИ Phorm

Квадратный курс для работы с новыми препаратами


marcusevans conferences

Успешная регистрация – залог здорового бизнеса


marcusevans

Докладчики:

Василий Бойцов

Директор департамента технического регулирования и аккредитации
Евразийская экономическая комиссия, Россия

Представитель

Министерство здравоохранения РК, Казахстан

Представитель

Государственная служба по лекарственным препаратам, Украина

Дмитрий Рождественский

Заведующий лабораторией Республиканской клинико-фармакологической лаборатории
Центр экспертиз и испытаний в здравоохранении, Беларусь

Виктор Дмитриев

Генеральный директор
Ассоциация Российских фармацевтических производителей, Россия

Дмитрий Щекин

Начальник отдела департамента технического регулирования и аккредитации
Евразийская экономическая комиссия, Россия

Серик Султанов

Президент
Ассоциация «ФармМедИндустрия Казахстана», Казахстан

Светлана Завидова

Исполнительный директор
Ассоциация организаций по клиническим исследованиям, Россия

Сергей Сур

Директор по исследованиям и разработкам
Артериум, Украина

Ирина Никитина

Директор по качеству
Гротекс, Россия

Андрей Мешковский

Член экспертно-консультативного совета
Всемирная организация здравоохранения, Россия

Олег Спржевич

Директор по развитию бизнеса
Фармак, Украина

Хачик Саядян

Профессор кафедры фармакологии
Первый МГМУ им. И. М. Сеченова
Директор по науке и развитию
НТФарма, Россия

Александра Киташова

Директор направления регуляторных отношений, Россия и СНГ
GlaxoSmithKline Pharmaceuticals, Россия

Анна Астахова

Директор по внешним связям
Baxter, Россия

Елена Сычева

Руководитель отдела регистрации и сертификации фармацевтических препаратов
Bayer Healthcare Pharmaceuticals, Россия

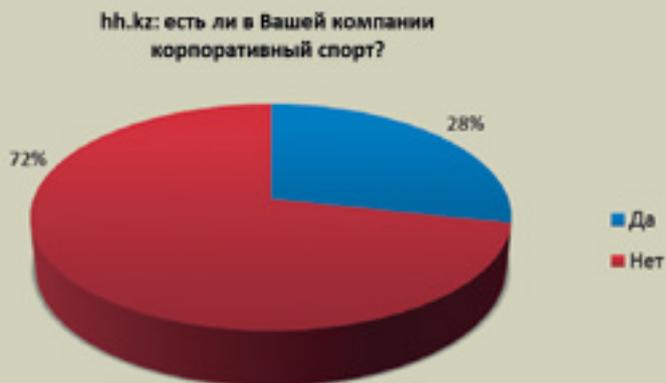
Рустам Иксанов *

Вице-президент по стратегическому развитию
Акрихин, Россия

По вопросам участия в конференции, пожалуйста, обращайтесь:
Veronika Sapronova, Маркетинг – Россия/СНГ **marcus evans**
Тел.: +44 (0) 20 3002 3321, Факс: +44 (0) 20 3002 3016
E-Mail: VeronikaSa@marcusevansuk.com

HeadHunter: 52% казахстанских сотрудников считают спорт в компании значительным преимуществом работодателей

Исследовательская служба компании HeadHunter провела опрос среди 2,5 тысяч казахстанских сотрудников – 28% из них ответили, что в их компаниях есть корпоративный спорт (организованный работодателем для своего персонала).



Возможен выбор нескольких вариантов ответа

Самым распространенным видом корпоративного спорта оказался футбол: его указали 36% сотрудников, в компаниях которых организован спорт для персонала. На работе у 17% респондентов предоставляется корпоративная карта на посещение тренажерного зала/фитнес-центра. Наличие собственного тренажерного зала/бассейна отметили 13% анкетированных, а корпоративной карты на посещение бассейна – 13%. Среди видов корпоративного спорта также были указаны баскетбол (7% опрошенных данной категории), бильярд (3%) и танцы (2%). Свои варианты были у 15% респондентов: «Волейбол», «Спартакиада», «Пейнтбол», «Плавание», «Турник и брусья на стене в офисе», «Настольный теннис».

По словам Марины Сакиевой, директора по маркетингу и PR компании HeadHunter Казахстан, среди проектов – номинантов «Премии HR-бренд 2013» были представлены проекты, направленные на поддержание здорового образа жизни своих сотрудников. «Несмотря на то, что во всех без исключения компаниях среди важнейших задач значатся финансовые и бизнес-показатели, тем не менее не без гордости отмечаю, что есть в стране работодатели, заботящиеся не только о профессионализме своего персонала. Причем топ-менеджеры после внедрения спорта зафиксировали хорошие показатели не только в сплоченности и мотивированности, но и в сокращении больничных листов», – резюмировала М. Сакиева.

hh.kz: какие виды спорта организованы казахстанскими компаниями для сотрудников?

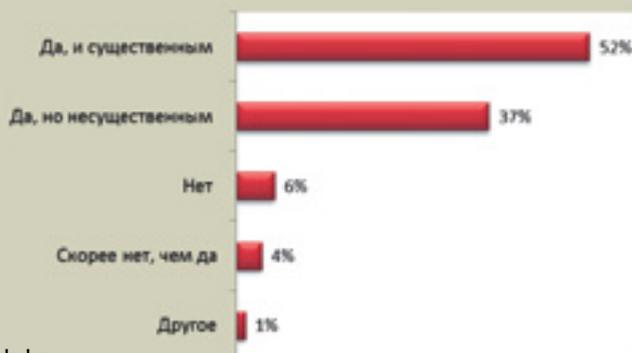


Почти половина опрошенных казахстанцев (47%) заявили, что наличие корпоративного спорта повлияло бы на их решение работать в компании («если компания заботится о здоровье и сплоченности сотрудников, значит, в такой компании комфортно работать»). 28% анкетированных отметили, что спорт в компании был бы значительным плюсом, а для 12% это стало бы решающим фактором при выборе работодателя (т.к. сами занимаются спортом или хотят им заниматься). Тем не менее 10% опрошенных уверяют, что наличие спорта – не критерий выбора компании, а 3% вообще не обратили бы внимания на такое условие в описании вакансии. Среди собственных ответов казахстанских сотрудников (1%): «Не повлияло бы, но было бы неплохо», «Если это сделано по-человечески, с реальной заботой о работниках, а не для галочки, то это плюс», «Да, если это на зарплате не отражается», «Размер заработной платы – самый важный фактор», «Я за спорт! Он влияет не только на физическую активность – дополнительно ощущается мотивация к здоровому образу жизни, – но и стимулирует к карьерным перспективам».



Более половины соотечественников (52%), принявших участие в опросе, считают наличие спорта в компании значительным конкурентным преимуществом среди работодателей; несущественным (но все же плюсом) его признали 37%. Наименьшее число анкетированных не видят в корпоративном спорте никакого преимущества (10%), и 4% – «скорее нет, чем да». Из рубрики «Свой вариант ответа»: «Участие в данных мероприятиях вознаграждается в денежном выражении. В иных аспектах это преимущество незначительное»; «Да, потому что спорт и культура объединяют не только коллектив, но и страны и народы»; «Когда не учитываются интересы других работников: например, я занимаюсь фитнесом и не играю в футбол или волейбол; в моем случае спортивное мероприятие – для определенной группы лиц, а не для всех работников компании. Я считаю, что наличие общего спорта или карты в фитнес-клуб очень большое преимущество»; «Да, появляется сплоченность коллектива, и все за одного будут стоять как братья»; «Высокий уровень зарплаты является приоритетом»; «В определенных моментах существенным, в других – не совсем».

hh.kz: мнения казахстанцев о том, является ли наличие корпоративного спорта преимуществом среди работодателей



Период исследования:

23 октября – 8 ноября 2013 г.

Респонденты: 2 615 соискателей hh.kz

* Группа компаний HeadHunter работает на рынке интернет-рекрутмента с 2000 года. На данный момент сайт hh.kz является одним из лучших онлайн-ресурсов для поиска работы и найма персонала. HeadHunter предоставляет удобные инструменты как работодателям, так и соискателям.



В здоровом теле ~ здоровый дух

Сегодня мы поговорим с вами о пользе офисного фитнеса и фитнеса «в подарок» (предоставляемого в рамках соцпакета). Казалось бы, что тут обсуждать: движение – это жизнь, его благотворное влияние на наше здоровье неоспоримо. Но весь вопрос в том, как нам его преподнесут: предоставят «безвозмездно, то есть даром» годовой абонемент в фитнес-клуб приличного уровня, с возможностью выбора – танцевать такие полезные, в частности для женского здоровья, арабские танцы или пошлют людей «за 50» и вчерашних подростков всех вместе на искусственное скалолазание. А некоторые работодатели вообще строят своих сотрудников в коридоре и заставляют их махать ногами-руками. (И неважно, что кое-кто на каблуках и с прической. Пусть на 15 минут, но для спорта ведь нужна специальная одежда!) Итак, что выбираем: дышать коридорной пылью или бороться за разумный подход к сохранению нашего здоровья? Наши начальники не звери какие-то, просто им не дано читать мысли, как обаятельному вампиру Эдварду Каллену. Вступайте в диалог, не боги горшки обжигают!

СЛУШАТЬ И СЛЫШАТЬ. НАПРАВЛЯЕМ НАЧАЛЬСТВО НА ВТОРОЙ ПУТЬ

Хотим отметить, что способность в нужный момент (неважно, только по приходе на новое место работы или «однажды в студеную зимнюю пору») обрисовать начальству (грамотно и убедительно!) круг своих требований к рабочему месту и прочим условиям труда даст вам возможность в верном ключе построить свои отношения с руководством (как непосредственным, так и высшим). Это позволит еще «в зародыше» предотвратить все разногласия, которые непременно возникнут, если что-то не будет вас устраивать. Знаете же, что «вода камень точит» и «шила в мешке не утаишь». Что за «шила»? – спросите вы. Сейчас мы разберемся, в чем проблема работника без необходимой каждодневной физической нагрузки и каковы могут быть пути решения.

СТРЕССЫ, ГИПОДИНАМИЯ И ДРУГИЕ ОФИСНЫЕ БОЛЯЧКИ

Основные недомогания офисного работника такие: синдром сухого глаза, остеохондроз, геморрой, проблемы с потенцией, сколиоз, локтевой бурсит, туннельный синдром (сдавливание нерва и нарушение кровообращения в правой кисти), ну и так далее. Можем вас заверить: фитнес устраняет все это без следа! Фитнес и натуральная слеза для глаз – есть такой препарат.

Еще один опасный фактор для офисного работника – открытая планировка помещений. Вирусы распространяются молниеносно. Помогла бы, без сомнения, всеофисная вакцинация, но, как вы знаете, сейчас очень многие отказываются делать даже обязательные прививки детям, что уж тут о взрослых-то говорить.

Работают целый день и выбрасывают множество совсем не полезных для здоровья служащих частиц красящего вещества принтеры, недостаточно часто чистятся офисные кондиционеры (и в них заводятся бактерии). Фильтры для воды, диспенсеры – уход за ними требует куда более тщательный, чем мы имеем по факту.

БОЛЕЗНИ ПРОДАВЦОВ И ПЕРВОСТОЛЬНИКОВ

А как рискуют своим здоровьем те, кому по роду профессии приходится контактировать с множеством людей? И не только сегодня, завтра, этот месяц, а всю жизнь. Кто идет в аптеку? Тот, кто болеет чем-то. Вполне возможно, что и туберкулезом. Да, сознательные работники аптек не боятся прививок, да, у медицинских работников организм адаптируется даже к золотистому стафилококку, но все равно зимой и осенью первостольники «дергают тигра за усы». И им особенно необходимо укреплять свой организм спортивными занятиями. К тому же целый день на ногах ни для кого просто так не проходит. А в фитнес-центре грамотный тренер научит нивелировать излишнее напряжение в отдельных частях вашего тела.

А со сколькими людьми приходится провзаимодействовать продавцу или первостольнику за день! Психологам давно известно, чем больше встреч, тем сильнее стресс. Вот пришел к вам в аптеку непонятный дядька и просит продать ему бинт «на яйца» – оказывается, собирается красить их к Пасхе (в этом случае листок петрушки приматывают к яйцу бинтиком). Как говорится, хоть плачь, хоть смейся. Но лицо держи. А вот пришла вредная старушка, которая, как Станиславский, никому не верит, но служебная инструкция предписывает первостольнику «убить ее своей вежливостью» и отвечать любезно на любые матюки. Как в том армейском анекдоте: «Бойцы! Почему у вас «пик-пик-пик» плац не чищен? – Уррра!»

Все это стрессы, стрессы...

Некоторые работодатели даже вешают в укромном уголке боксерскую грушу, куда «менеджеры по продажам» приходят выпустить негативную энергию.

ФИТНЕС «ОТ РАБОТОДАТЕЛЯ» УВЕЛИЧИВАЕТ КПД ОСЧАСТЛИВЛЕННЫХ РАБОТНИКОВ

Итак, мы выяснили, что всем нам, добросовестным работникам, необходимы занятия физической культурой. Следующий вопрос – кто это милое дело должен оплатить? Мы сами, вырвав такую необходимую

часть денег из семейного бюджета, на которые можно было бы купить много красивых вещей дочери-подростку или новый гаджет сыну? Согласитесь, непременно пожалеем. Да, мы понимаем, как нам важно здоровье, но оно так абстрактно для нас, а кукла Братц или розовый пони – вот они, и мы ясно представляем восхищенные дочкины глаза. И вообще, пингвины в Антарктиде голодают, а мы тут хотим отдать 120 000 тенге на какой-то абонемент в фитнес-клуб. А похудеем мы и укрепится наше здоровье по щучьему велению. К тому же умные люди давно сказали, что своих целей достигают только фанатики – а мы ж вам не фанатики!

Шутки шутками, а человек слаб. Нужно искать рычаги. Ведь даже если у вас удержат определенную сумму из годового дохода и вы об этом не узнаете, а в счет этого оплатят вам годовой абонемент в бассейн, вы будете ходить туда с несказанным удовольствием. Делать выбор, брать ответственность на себя – это всегда нелегко. Именно поэтому все рады слышать новость о том, что «со следующего месяца в соцпакет нашей компании входят занятия в фитнес-клубе».

Да и опять же о лени человеческой и прокрастинации (откладывании на потом): большинство неспортсменов рассматривают «дареный абонемент» в фитнес-клуб как плату за то, чтобы его заставляли заниматься, т.е. кто-то «стоял над душой». Не у всех ведь есть мотивация «пройтись таким качком перед Анарочкой из бухгалтерии». Да и эта мотивация зачастую оказывается слабовата в схватке с очередным ароматным бургером.

Согласно исследованиям, проводимым хедхантерами от науки, офисные работники, которые занимаются спортом хотя бы раз в неделю, чувствуют себя гораздо счастливее «домоседов». Все сейчас уже, наверное, знают, что при занятиях физической культурой в организме человека вырабатываются так называемые «гормоны счастья» – эндорфины. Даже психотерапевты для избавления от депрессии (которую зачастую вызывает «синдром менеджера») рекомендуют длительные прогулки на свежем воздухе. Больше спорта – больше счастья!

ЗАНЯТИЯ В ФИТНЕС-КЛУБЕ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОЦПАКЕТА

Есть только один способ получить оплаченный работодателем фитнес: если он будет входить в заявленный в вашей организации соцпакет. При этом учтите, что сам соцпакет, как набор конкретных предоставляемых работодателем благ, делится на две части. Первая часть (ее вообще-то и соцпакетом называть, строго говоря, нельзя, т.к. это обязательные для выполнения любым работодателем условия) – это:

- оплата больничного листа;
- выплата декретных;
- отчисления в пенсионный и социальный фонды;
- зачисление проработанного в компании времени в трудовой стаж;
- оплачиваемый отпуск;
- наличие фиксированного обеденного перерыва.

Вторая, «факультативная» и добровольная (со стороны работодателя) часть соцпакета обычно включает в себя:

- медицинскую страховку;
- возможность обучения на курсах повышения квалификации за счет работодателя;
- бесплатные или с большой скидкой корпоративные обеды;
- ясли и детский сад, летний лагерь отдыха для детей работников организации;
- льготные цены на производимую компанией продукцию (товары или услуги);
- квартальные премии и премии к праздникам;
- оплата учебных отпусков работающим в организации студентам-заочникам;
- бесплатные или частично компенсированные по стоимости путевки в дома отдыха и санатории;
- кредиты на строительство жилья или оплата компанией-работодателем процентов по ипотеке, оформленной на работника;
- оплата учебы ценного сотрудника в вузе;
- оплата мобильного телефона, доступа в Интернет;
- компенсация расходов на бензин;
- ну и конечно, конечно же – оплата занятий в фитнес-клубе!

Настолько расширяют свой соцпакет в основном большие и серьезные организации (банки, их филиалы, иностранные компании с представительствами в Казахстане). Мало того, они буквально заставляют своих работников вести активный и здоровый образ жизни. И делается это не только для достижения здоровья физического, ведь, как сказано в заголовке нашей статьи и как говорил сам Жан Жак Руссо, в здоровом теле – здоровый дух. Физические упражнения – это наилучший способ абстрагироваться от проблем и избавиться от накопившихся за рабочий день (неделю) стрессов, «слить» всю негативную энергию на ту же вышеупомянутую боксерскую грушу в уголке офиса (те, кто пользовался, называют такой снаряд реально действенным антидепрессантом). Как показывает опыт, даже завзятые дохлаки-неспортсмены довольно скоро замечают перемены к лучшему в своем самочувствии и начинают больше тянуться к спорту.

Очень хорошая идея – небольшой фитнес-зал прямо на территории офиса (если, конечно, площади позволяют). Если же с площадью напряженка, вспомните сериал «Универ» и позаимствуйте у Кузи идею – «сварганьте» своего Германа для битвы. Будет очень действенно и весело, что тоже немаловажно.

Ну и в заключение хотим сказать следующее. Фитнес – это очень здорово и здорово (где ни ставь ударение), но не забывайте и о командных спортивных играх. Мы ведь все в конечном итоге заинтересованы в успешности нашей работы и нашей компании-работодателя. А психологи утверждают, что наилучший результат достигается именно в команде единомышленников (эффект синергии), и два плюс два дает в сумме пять!

Успехов вам в работе, активности и несокрушимого сибирского здоровья!

Наталья Выдренко

Основные принципы мерчандайзинга

Алексей Славич-Приступа, консультант и тренер по аптечному маркетингу, кандидат экономических наук, Россия

ФОРМИРОВАНИЕ КАТЕГОРИЙ И РУБРИКАТОРЫ

Категории выкладки лексредств и БАД должны быть понятными и заметно обозначенными для посетителей. Иначе витрины с лекарствами играют лишь преимущественно декоративную роль – для обычного человека сориентироваться в них будет проблематично.

В большинстве аптек для лексредств и БАД в качестве основы можно использовать следующие рубрики:

- Витамины и минеральные добавки
- Желудочно-кишечные средства
- Средства при простудных заболеваниях
- Болеутоляющие
- Противоаллергические средства
- Средства при болезнях позвоночника и хрящевой ткани
 - Средства при болезнях кожи, волос и ногтей
 - Средства при болезнях почек, мочевыводящих путей и простаты
- Средства для похудения
- Средства, повышающие мужскую потенцию
- Средства при болезнях сердца и сосудистой системы.

В зависимости от витринной площади и специфики спроса возможны как сокращения, так и дополнения. Например, нередко целесообразны:

- в категории «Желудочно-кишечные средства» – «Слабительные», «Закрепляющие» и т.п.

- дополнительные категории «Гормональные противозачаточные средства», «Венотонизирующие» и т.п.

Ряд препаратов с широким спектром действия полезно дублировать в нескольких категориях: парацетамол – и как противопростудное, и как болеутоляющее и т.п.

Законодательство РК требует отдельной выкладки лексредств для наружного и внутреннего употребления, а также лексредств и БАД. Практически это довольно спорно и неудобно, поскольку содержательное различие между лексредствами и БАД в целом ряде категорий (витамины и минеральные вещества, многие препараты растительного происхождения и т.п.) провести трудно. Тем не менее правила отдельной выкладки приходится в той или иной степени выполнять. Соответственно,

в витринах с наружными лекарственными формами и БАД необходимы дублирующие категории/рубрикаторы, аналогичные уже существующим для прочей лекарственной выкладки. Обычно таких «параллельных» категорий/рубрикаторов требуется немного: в пределах 5–7 для БАД, порядка 3–5 для наружных лексредств.

Для большинства аптек можно использовать следующий базовый набор укрупненных категорий парафармации (кроме БАД):

- Лечебная косметика
- Средства гигиены (товары для душа, ванны, бани, средства женской гигиены, уход за полостью рта, дезодоранты и т.п.)
 - Медицинские приборы и инструменты
 - Предметы ухода и средства реабилитации (судна, подгузники для взрослых, костыли)
 - Перевязочные материалы (бинты, пластыри)
 - Презервативы и «интим-товары» (лубрикатеры и др.)
 - Детские товары (детское питание, приспособления для кормления и ухода, товары для беременных и кормящих матерей, игрушки)
 - Продукты диетического питания, минеральная вода.

Однако ассортимент парафармации весьма вариативен. В части аптек некоторые из категорий (например, предметы ухода и средства реабилитации) почти не пользуются спросом. А иногда, напротив, весьма полезны дополнительные товарные группы (например, прохладительные напитки, декоративная косметика).

Для существенной части парафармации (косметика, гигиена, детские товары и т.п.) эффективна в том или ином варианте выкладка по производителям. Для наиболее известных брендов элитной косметики важность группировки по торговым маркам производителей даже приоритетнее группировки по типу продукции, так что при наличии достаточной площади может быть оправдано размещение таких брендов отдельно от прочих товаров.

Для парафармации (кроме БАД) рубрикаторы по виду в основном необязательны: посетители и так различают этот товар по внешнему виду. Однако в ряде случаев рубрикаторы полезны и для парафармации:

- в больших аптеках свыше 30–40 кв. м с обширной

выкладкой для лучшей ориентации в зале – так называемая «навигация»: дополнительные рубрикаторы выше человеческого роста;

- если категория велика (многие десятки позиций) и часть специфического товара в ней может затеряться (например, специальные средства для десен – среди «массовых» средств ухода за полостью рта).

РАЗМЕЩЕНИЕ ВЫКЛАДКИ ПО МЕРЧАНДАЙЗИНГОВЫМ ЗОНАМ

Для выкладки лекарств важно выделение из всего ассортимента номенклатуры товаров, продажи которых существенно зависят от выкладки:

- лекарства и БАД, которые могут быть куплены в режиме импульсного (незапланированного) спроса, – для лечения банальных заболеваний (простуда, изжога, болеутоляющие и т.п.) или хроническими больными в порядке регулярной покупки. В определенной степени это вопрос субъективный, однако ориентировочно в средней аптеке таких позиций – порядка нескольких сотен;

- прочие товары, вид которых стимулирует решение посетителей о покупке: практически вся парафармация, особенно косметика, детские товары и т.п.

Напротив, товары, которые приобретаются преимущественно по рекомендации врача и нерегулярными курсами, выкладывая бесполезно. Характерные группы препаратов, которые нет смысла выкладывать, – большинство противомикробных (антибиотики, сульфаниламиды и т.п.), системных фунгицидов и т.п.

Следует подчеркнуть, что при отборе номенклатуры для выкладки формальный критерий «безрецептурности» препарата играет второстепенную роль. Выкладка рецептурных препаратов хотя и ограничена законодательством, однако практически вполне оправдана для препаратов регулярной покупки при лечении хронических заболеваний (желудочно-кишечных, сердечно-сосудистых, при болезнях суставной ткани, при эректильной дисфункции, герпеса и т.д.), гормональных противозачаточных и т.п.

С другой стороны, нецелесообразна выкладка препаратов с безрецептурным статусом в случае высокой зависимости их продаж от рекомендаций врача.

Приоритеты зон выкладки (полка, подставка и т.п.) определяются заметностью/удобством расположения для посетителей. Это ранжирование во многом интуитивно. Основные ориентиры/критерии:

- близость к кассам;
- расположение товара по высоте.

Вместе с тем для некоторых видов парафармации (детские товары, косметика, средства гигиены, презервативы и интим-товары, медтехника и т.п.) выкладка в отдалении от прилавка вполне приемлема и даже предпочтительна, поскольку многие покупатели хотели бы внимательно ознакомиться с выкладкой таких товаров, что у прилавка бывает

не очень удобно (особенно в небольших аптеках).

Полезна следующая градация расположения товара по высоте:

Уровень от пола, м	Характеристика привлекательности для выкладки
выше 1,8	малопривлекательно для выкладки
1,3–1,8	наиболее привлекательный диапазон высоты для выкладки
1–1,3	высота для выкладки средней привлекательности
ниже 1	малопривлекательно для выкладки (за исключением крупных упаковок – памперсов и т.п.)

Товар для выкладки целесообразно размещать в соответствии с приоритетом прибыли (по суммарной величине прибыли от выложенных в категории товаров):

- самую прибыльную категорию поместить в одну из наиболее привлекательных зон;

- следующую по прибыльности категорию поместить в одну из наиболее привлекательных зон из оставшихся, и т.д.

Товары, приоритетная выкладка которых субсидируется производителями, рекомендуется рассматривать не как особо приоритетные, а по общему критерию прибыльности, относясь к субсидии как к части прибыли. Если информационная система аптеки не обеспечивает данных по прибыльности в разрезе каждого артикула, в качестве приближения можно использовать данные по продажам.

У каждой кассы в одном из лучших мест целесообразно также резервировать небольшую зону для «сборной солянки», включающей позиции, наиболее прибыльные и максимально подверженные импульсному спросу. Поскольку такие «сборные солянки» очень разнообразны по нозологическому составу (обычно по 1–2 позиции желудочно-кишечных, болеутоляющих, противогрибковых и др.), они должны быть небольшими, порядка 10 позиций, иначе покупатели будут теряться в слишком «пестром» наборе товаров.

Размещение категорий необходимо корректировать в соответствии со сменой зимнего/летнего сезонов 2 раза в год.

В рамках категорий наиболее важна группировка лекарств по фармакотерапевтическим субкатегориям, а для парафармации – по брендам. С учетом данных первоочередных приоритетов размещение артикулов внутри категорий также по возможности желательно осуществлять по прибыльности.

Официальная страница автора:
<http://www.spct.ru>

Фармацевтический рынок: *продуктовый портфель и рекламные стратегии*

В Москве прошла V Специальная осенняя сессия «Что происходит на фармацевтическом рынке?». Один из основных вопросов – управление продуктовым портфелем, лучшие практики и что мешает занять на рынке лидирующие позиции.

Формирование продуктового портфеля производителя – это основа конкурентной стратегии. Сейчас у многих российских фармацевтических компаний-производителей продуктовые портфели пересекаются. Уникальность выпускаемых препаратов – мечта каждого производителя. Но директор Коммерческих операций по России и странам СНГ, MSD Consumer Care Владимир Бойко пояснил, что это невозможно без учета ряда факторов.



Первый и основной пункт – это принципы формирования портфеля фармацевтической компании. Профиль продаж у разных компаний различен. Есть компании, в портфеле которых доминируют два продукта. Есть такие, у которых насчитывается пять-шесть наименований.

Ключевые, благоприятствующие факторы, влияющие на развитие продуктового портфеля:

- доверие к местному представительскому офису, который решает разные вопросы и принимает или отвергает предложения штаб-квартиры;

- скоординированная стратегическая линия и амбиции штаб-квартиры и офиса в отношении рынка, базирующиеся на ясном понимании рыночной ситуации, которая на самом деле сложна.

Неблагоприятствующие факторы:

- недостаточный уровень доверия к офису;
- ошибки в прогнозировании и аналитике;

- иногда оправданное нежелание развивать бизнес в России;

- в той или иной степени оправданные ограничения в инвестициях.

Для отечественных производителей важен выбор основной стратегии – это менталитет рыночно ориентированной компании. Владимир Бойко отметил, что в российских компаниях появляется все больше людей с опытом работы в крупных иностранных фирмах. Но при этом они не учитывают особенностей рынка. Например, в России примерно 24% – это крупные города и 76% – сельская местность. И именно последним сложнее всего доставить необходимые препараты. В среднем транзит лекарств занимает от 1 до 3 недель, что не всегда выгодно поставщикам.

Какие вопросы чрезвычайно важны в долгосрочном планировании выбора портфеля? Прежде всего это оценка ожидаемого объема продаж через 1-3 года. При этом следует очень четко понимать, что если компания действует успешно, то так же успешно завтра могут действовать и другие компании. Есть довольно много случаев, когда топ-менеджер одной компании, переходя в другую, начинает делать то же самое, потому что понимание рынка, работа с целевыми группами была оплачена на предыдущей стадии работы. Таким образом, вопросы активизации деятельности медицинских представителей и компоновка пакетов, с которыми они приходят к целевым группам, являются одними из самых важных.

В завершение своего выступления Владимир Бойко добавил, что все продукты разделяются на категории:

1. «Подростки». В эту категорию входят продуктовые группы с относительно низкими рыночными

долями, но с высоким показателем рыночного роста. Продукты-подростки следует более детально проанализировать в связи с тем, что они могут быть как успешно внедрены на рынок, так и отторгнуты рынком.

2. «Звезды». Продукты-звезды имеют относительно большую рыночную долю и индексы рыночного роста выше среднего. Они обладают потенциалом рыночного лидера вплоть до стадии насыщения. Такие продукты являются важнейшими для предприятия, ибо обеспечивают его будущее.

3. «Денежные коровы». Эта продуктовая группа обладает относительно высокой рыночной долей, однако незначительными шансами на рост рынка. Она позиционируется на едва растущих, или уже стажирующих, или даже свертывающихся рынках.

4. «Бедные собаки». Это продуктовые группы с незначительными рыночными долями и низкими показателями рыночного роста. Для предприятия такие продуктовые группы не представляют интереса, поскольку не обладают значительным рыночным потенциалом и не имеют особых конкурентных преимуществ. Эти продуктовые группы занимают позиции на краю стажирующих и свертывающихся рынков.

Руководство предприятия должно помнить о том, что после внедрения нового продукта он проходит последовательно через все стратегические сегменты. Продукты-подростки должны превратиться в звезды, затем стать денежными коровами, наконец, бедными собаками и уйти с рынка.

К примеру, медицинский препарат «Но-шпа». Он прошел абсолютно все стратегические сегменты и вновь занимает лидирующие позиции на рынке среди покупателей. И не стоит забывать, что «Но-шпа» в этом году отмечает свой 52-й день рождения.

Обновлением имиджа бренда «Но-шпа» компания занялась в 2007 году. Основная задача – представить препарат «Но-шпа» как современное и эффективное лекарственное средство. «Но-шпа» существует в России с советских времен (более 45 лет). Уровень знания бренда «Но-шпа» с подсказкой среди женщин 18–35 лет около 100% (Business Analytica Brand Health tracking data 2007). При этом молодые потребители воспринимают «Но-шпу» как старый, неинновационный и, как следствие, недостаточно эффективный препарат и постепенно переключаются с него на новые, более современные бренды.

Основная идея проекта заключалась в том, что «Но-шпа» всегда с тобой как неотъемлемый атрибут стильной современной девушки. И здесь в ход уже пошла реклама в современных журналах для молодежи, в Интернете и на телевидении. К примеру, был выбран «Дом-2» на ТНТ. «Дом-2» показывает стабильно высокие рейтинги на протяжении нескольких лет. В этом проекте есть возможность

интеграции, интерактива со зрителем в самой телепередаче, а также выпускается популярный журнал «Дом-2» и поддерживается интернет-портал www.dom2.ru. Все упоминания «Но-шпы» в проекте были связаны с позитивными и успешными моментами, чтобы подчеркнуть эффект препарата.

ТВ-креативные материалы: создан специальный спонсорский ролик в стиле проекта с участием героев «Дома-2» (о свадьбе участников); в сумочках и тумбочках участников проекта «Дом-2» обязательно присутствовала «Но-шпа»; герои «Дома-2» принимали «Но-шпу» и рекомендовали ее друг другу.

Специальные материалы в журнале «Дом-2»: в контексте репортажа с вечеринки участников упоминалась «Но-шпа», которая помогла героиням весело провести время, не задумываясь о проблемах.

Присутствие на сайте «Дом-2»: размещение интерактивных игровых баннеров «попади «Но-шпой» в сумочку», брендинг позитивных видеонюх из «Дома-2» (прероллы), упоминание героями «Дома-2» «Но-шпы» в своих блогах и текстах («что лежит у меня в сумочке»).

Улучшение мнения о бренде «Но-шпа»: оценивая факт спонсорства «Но-шпы» в проекте «Дом-2», в сентябре 20% потребителей сообщили, что их мнение о бренде улучшилось. В октябре еще 6% среди всех респондентов также отметили улучшение собственного мнения о «Но-шпе» (Business Analytica, Sep-Oct 2008, Russia: «Оцените факт спонсорства «Но-шпы» в «Доме-2». Как оно повлияло на ваше мнение об этом препарате?»).

В период реализации проекта доля «Но-шпы» в медиазатратах категории составила 12%.

Данная рекламная кампания актуальна не только для «Но-шпы», но и для любого другого препарата – как с историей, так и «молодого».

Директор направления Digital Communications, Ingate Digital Agency Инна Давлетшина обращает внимание, что не стоит забывать о своих клиентах и в социальных сетях. Именно там стоит искать новых потребителей, если вы хотите омолодить аудиторию.

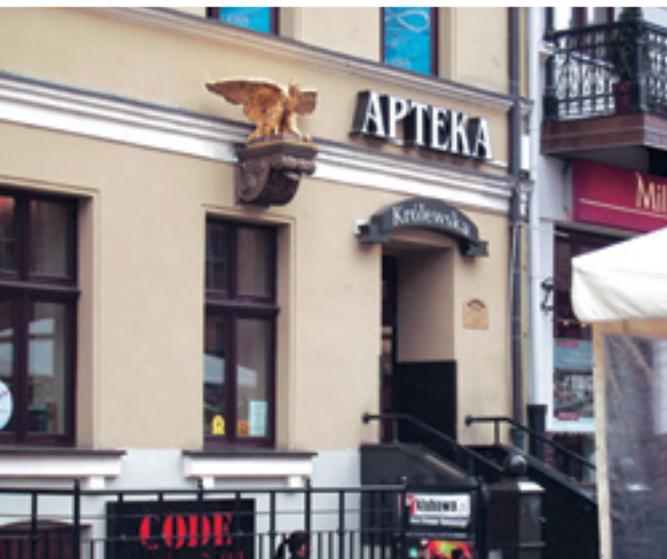
Еще один аспект – недостаток информации о препарате на сайте производителя. Если клиент не получает информацию из официального источника, то он ищет ее на форумах. И не всегда эти отзывы будут положительные. Поэтому производителям просто необходимо «выходить» на форумы, чтобы сохранить «свое лицо», а еще лучше – создать онлайн-консультации на своих сайтах.

Какую бы рекламную стратегию ни выбрала фармкомпания, не стоит забывать и о законодательстве. Неверные формулировки, громкие фразы и слова порой грозят серьезными штрафными санкциями. Поэтому, прежде чем отправить брошюру в печать, дайте ее почитать и изучить квалифицированному юристу.

Евгения Макаренко

Лекарство прощу, пани!

Польша (польск. Polska), официальное название – Республика Польша (польск. Rzeczpospolita Polska) – государство в Центральной Европе. Население, по итогам переписи 2011 года, составляет более 38,5 миллионов человек, территория – 312 679 км², по этим двум показателям является крупнейшей страной Центральной Европы. Занимает тридцать третье место в мире по численности населения и шестьдесят девятое по территории, подразделяется на 16 воеводств – вот то, что нам, в числе прочего, может поведать о Польше Википедия. Ну а мы посмотрим на нее со своей стороны – как развивается в этой стране фармацевтическая политика, что такое реимбурсация и какой мебелью обставлены современные польские аптеки. И «намотаем на ус» все полезное.



В отличие от многих других стран, в Республике Польша нет каких-то особенных ограничений для тех, кто собирается начать свой бизнес, открывая аптеку. Нужно выполнить только несколько условий: одному юридическому лицу не разрешается иметь более 1% аптек от общего их числа на территории воеводства; расстояние 500 метров между аптеками является минимальным; в одной аптеке могут обслуживаться не более 3000 пациентов, имеющих страховой полис.

Самому учредителю аптечного пункта даже не обязательно иметь диплом о высшем фармацевтическом образовании. Но управляющим (заведующим) аптекой должен быть, конечно, фармацевт, иначе предпринимателю просто-напросто не выдают лицензию.

Развивается аптечная отрасль в Польше довольно быстро. Только в 2005 году открылась тысяча новых аптек, в 2008 году их было уже 14 тысяч. В этом же году на количество около двух с половиной тысяч жителей Польши приходилась одна полноценная аптека. Но это вызвало и довольно жесткую конкуренцию, аптечные сети стали превалировать, небольшие аптеки начали «выходить из игры».

Так и получилось, что в 2010 году в Польше было уже порядка 13 тысяч аптек.

Как известно, в 2004 году Польша вошла в Евросоюз. Теперь ее законодательство, касающееся аптек, основывается на декларации, принятой в Копенгагене в мае 1994 года на III Ежегодном совещании Европейского форума фармацевтических ассоциаций и Европейского регионального бюро ВОЗ. Согласно ее основным принципам, лекарства – это не просто товар, к ним должно быть особое отношение. Фармацевт всегда должен руководствоваться строгими правилами профессиональной этики. Также фармацевт не должен быть зависим в экономическом плане от собственника аптеки, если сам владелец не фармацевт.

В Польше затраты граждан на лекарственные средства возмещаются и искусственно сдерживаются государством. Довольно существенная часть лекарственных средств занесена в список препаратов, подлежащих реимбурсации, то есть возмещению затрат на них из государственного бюджета (полностью или частично). В группах препаратов-аналогов сумма возмещаемой части затрат лимитирована. Возникающую разницу (между суммой,

возмещаемой государством, и реальной ценой) оплачивает лицо, на имя которого выписан рецепт. Все препараты, которые подлежат реимбурсации, реализуются строго по рецептам. Есть специальные правила оформления рецептов, правила составления рецептурной отчетности.

Для наших граждан, приезжающих в качестве туристов, конечно, в диковинку, что продажа очень многих лекарств осуществляется строго по рецепту. На форуме, посвященном этой теме, туристы рассказывают о том, что аспирин и парацетамол продаются даже в продуктовых магазинах, в отличие от любых антибиотиков и большинства лекарств для детей, которые отпускаются только

листический лагерь. Следование идеям социализма и обусловило медицинские реформы 1945–1989 годов, целью которых было внедрение бесплатного здравоохранения для всех жителей страны. Но наряду с этим существовала альтернатива – медицинская практика на хозрасчете (частная). Конкурировать с бесплатной медициной ей было трудно, и «платных врачей» было в то время мало. Ситуация изменилась после падения социалистического строя – государство уже бесплатную медицину «не тянуло». Начались реформы.

С 2003 года система здравоохранения Польши приняла форму бюджетно-страховой: плату за медицинские услуги и лекарства пациент и государство делят между собой. Иметь медицинскую страховку



по рецептам. Относительно же требований к рецептам один форумчанин написал, что у него взяли однажды не самого блестящего качества рецепт, выписанный белорусским врачом на русском языке. Также многие лекарства, которые находятся в свободной безрецептурной продаже в странах СНГ, запрещены к ввозу на территорию Польши даже в количестве нескольких штук (если это таблетки).

Туристам также следует иметь в виду, что начиная с 1 мая 2004 года все иностранцы, пересекающие границу Польши (кроме транзитных пассажиров) должны предъявить пограничникам надлежащим видом оформленный страховой полис, который, как подразумевается, покрывает расходы на возможную медицинскую помощь иностранцу в лечебных заведениях Польши, если возникнет такая необходимость, или сумму денег не менее трехсот злотых на каждый день нахождения в стране (можно в любой другой валюте по курсу или на балансе кредитной карты).

А теперь попробуем разобраться, где исток такого человеколюбивого явления как реимбурсация, т.е. возмещение средств, потраченных пациентами на лекарства. В прошлом Польша входила в социа-

листический лагерь. Следование идеям социализма и обусловило медицинские реформы 1945–1989 годов, целью которых было внедрение бесплатного здравоохранения для всех жителей страны. Но наряду с этим существовала альтернатива – медицинская практика на хозрасчете (частная). Конкурировать с бесплатной медициной ей было трудно, и «платных врачей» было в то время мало. Ситуация изменилась после падения социалистического строя – государство уже бесплатную медицину «не тянуло». Начались реформы.

С 2003 года система здравоохранения Польши приняла форму бюджетно-страховой: плату за медицинские услуги и лекарства пациент и государство делят между собой. Иметь медицинскую страховку

общее обязательство всем гражданам и иностранцам, имеющим постоянную работу в Польше. Уплачиваемые взносы идут на четыре цели: страхование от несчастного случая, медицинское страхование, пенсионное обеспечение и пособие в случае утраты трудоспособности.

Страховые отчисления поступают в Народный фонд здоровья (NFZ). Министерство здравоохранения регулирует деятельность этого фонда, определяет категории граждан, которые вправе получать бесплатное или льготное обеспечение лекарственными средствами и медицинское обслуживание.

Из государственного бюджета Польши финансируется ряд национальных программ: по искоренению тяжелых и социально значимых заболеваний (онкологических, психических, гемофилии, сахарного диабета, СПИДа), по профилактике и лечению сердечно-сосудистых заболеваний, по развитию трансплантологии, борьбе с антибиотикорезистентностью и др.

Основная концепция лекарственной политики в Польше – равный доступ к эффективным и безопасным лекарственным средствам, повышение квалификации медицинских работников, совершенствование

МИРОВОЙ ОПЫТ

методов лечения. Еще один важный момент в польской лекарственной политике – это сокращение денежных затрат пациента на фармакотерапию. Поэтому особенное внимание уделяется развитию фармацевтической промышленности Польши, повышению ее конкурентоспособности, адаптации к требованиям Евросоюза.

Управление по регистрации лекарственных средств, медицинских приборов и биоцидных продуктов Республики Польша является органом, который осуществляет оценку эффективности и безопасности фармацевтической продукции, ее качества и выдает свидетельства о государственной регистрации/перерегистрации лекарственных препаратов.

Пациент, обратившийся к врачу за помощью, имеет право получить лекарственное средство или медицинское устройство бесплатно или на льготных условиях (перечень данных препаратов и устройств, затраты на которые реимбурсируются из Народного фонда здоровья, о котором мы писали выше, утверждает министр здравоохранения).

Больным-хроникам, военнообязанным, ветеранам и инвалидам Второй мировой войны, детям до 18 лет и беременным женщинам лекарства выдаются бесплатно. Фолиевая кислота, препараты железа и витамины выдаются бесплатно в рамках системы поощрения донорства крови, клеток, костного мозга, тканей и органов. В экстренных ситуациях Народный фонд здоровья для спасения жизни «тяжелого» пациента может возместить расходы на приобретение и доставку лекарственного препарата из другой страны, однако в таком случае врачу необходимо приложить к рецепту должным образом оформленное обоснование.

Интересным моментом, встретившимся нам в ходе сбора материала об аптечном деле в Республике Польша, и ценным опытом, который можно было бы перенять казахстанским аптечным учреждениям, стали описания некоторых коммерческих предложений фирм, поставляющих в польские аптеки медицинскую и специализированную аптечную мебель.

Некоторые специализирующиеся на поставке торгового аптечного оборудования компании предлагают вариант «аптека «под ключ». Они проводят полностью все ремонтные работы в помещениях, где предприниматели планируют открывать аптеку, разрабатывают специальный (именно для данного заказчика) дизайн-проект и поставляют всю фирменную торговую мебель (сами ее изготавливают и производят полный монтаж). Их услуги включают даже электроработы – для каждого заказчика полностью разрабатывается и монтируется выгодная с точки зрения маркетингового плана система



освещения аптеки и точечной подсветки витрин. После сдачи выполненных работ фирмы предлагают постоянное клиентское сопровождение для руководства этих аптечных пунктов – их сотрудники на связи буквально круглосуточно, и это не пустые обещания. Конечно, часть работ такая компания передает субподрядчикам, но максимально все контролирует и сама несет за все ответственность.

И как результат сотрудничества с такими фирмами аптека в Польше – это уникальное учреждение, где каждая мелочь тщательно продумана. Выглядит это все очень стильно и дорого, туда приятно зайти – сам себя поневоле начинаешь уважать, что находишься в таком цивилизованном месте, и, соответственно, там совсем не жаль оставить внушительную сумму польских злотых.

Сейчас даже в России уже имеются дилеры этих фирм – они предоставляют возможность заказать торговую аптечную мебель класса «премиум» напрямую из Польши. Нам есть чему у них поучиться – этому максимально клиентоориентированному сотрудничеству.

Заказать торговое оборудование для аптеки – это, конечно, очень трудоемко и недешево. Но, если обратиться к настоящим профессионалам в своем деле, все затраты окупятся очень быстро и во много раз. Главный момент здесь – делать все заранее, оставив себе запас времени, тщательно продумать и оптимизировать все затраты и потребности. Нужно максимально четко представлять себе конечную цель – аптеку вашей мечты. Возьмите пример с поляков и закажите все самое лучшее, предварительно собрав рекомендации от знающих людей. Ведь в богато обставленной аптеке у посетителя и язык не повернется задать сакраментальный вопрос: «А почему так дорого?» Даже самая вредная пенсионерка уйдет отсюда в благоговейном ощущении того, что она приобщилась к элите общества...

Наталья Выдренко

Фармацевтический оператор в Республике Казахстан

www.amity.kz



Алматы: 050026, ул. Муратбаева, д. 23
тел./факс: (727) 244 84 68
Торговый отдел (727) 244 84 48

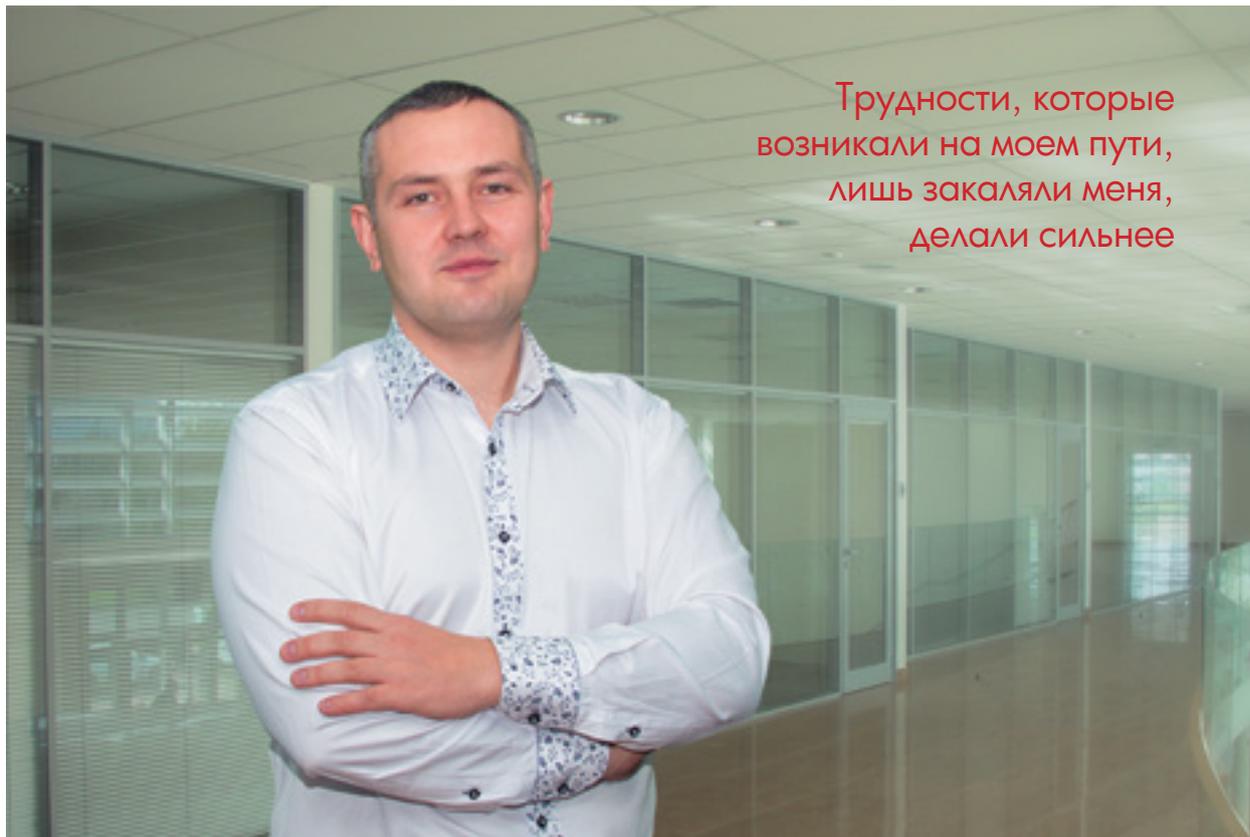
Филиалы и представительства:

Актау 8 (7292) 34 04 81
Актобе 8 (7132) 90 69 55
Астана 8 (7172) 90 16 77
Атырау 8 (7122) 39 62 45
Караганда 8 (7212) 56 86 67
Кокшетау 8 (7162) 40 21 62
Костанай 8 (7142) 91 70 83
Кызылорда 8 (7242) 40 05 11

Павлодар 8 (7182) 50 80 20
Петропавловск 8 (7152) 42 58 76
Семей 8 (7222) 60 04 40
Талдыкорган 8 (7282) 22 44 15
Тараз 8 (7262) 34 73 18
Уральск 8 (7112) 55 48 70
Усть-Каменогорск 8 (7232) 22 79 94
Шымкент 8 (7252) 99 77 00

Торжусь своей командой

Сегодня мы знакомим вас с директором филиала ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» г. Алматы Александром Тиуковым. В своем монологе он расскажет о себе, о своем жизненном пути, о работе возглавляемого им филиала.



Трудности, которые
возникали на моем пути,
лишь закаляли меня,
делали сильнее

Я родился и вырос в прекрасном городе Алматы, в семье инженера КИПиА Тиукова Степана. Маму зовут Валентина, сестру – Светлана.

У каждого из нас в детстве были свои мечты насчет будущей профессии. Я мечтал стать космонавтом. На меня произвел сильное впечатление и до сих пор остается моим кумиром герой СССР Юрий Гагарин.

По мере взросления приоритеты в выборе профессии менялись, тем более что в стране происходили серьезные изменения. Я, как и многие мои сверстники, столкнулся с новыми требованиями и возможностями. Темп, который, к моему большому счастью, я успел ухватить, возможно, и повлиял на выбор моей будущей профессии.

В 1996 году, после окончания школы, я решил поступить в Алматинский университет технологии и бизнеса на специальность «маркетолог-экономист». Это было мое личное решение, о котором

я не жалею. Родные, кстати, поддержали мой выбор.

Окончив университет, я столкнулся с выбором компании и направления, в котором мог бы проявить и реализовать себя. Конечно, пришлось пройти через многое, порой было нелегко, но все трудности, которые возникали на моем пути, лишь закаляли меня и делали сильнее.

Со временем понимаешь, что только сложные и нестандартные ситуации позволяют выработать в себе необходимые качества и компетенции. Оглядываясь назад, я вижу, как много хороших людей встретилось мне на пути, которым я очень благодарен.

Получив определенный опыт, начинаешь пересматривать жизненные приоритеты. Я очень люблю свою семью и стараюсь при каждой возможности проводить больше времени с родными и близкими мне людьми. В 2012 году у меня родилась прекрасная дочь Алена, за которую я очень благодарен

своей супруге Анастасии. В выходные дни мы с семьей стараемся выезжать на природу. Одно из наших любимых мест – это, несомненно, Медео. Чистый воздух, красивый пейзаж наших гор никого не оставят равнодушным. Еще я очень люблю путешествовать и стараюсь делать это как можно чаще.

В компанию «ЭМИТИ Интернешнл» я пришел в сентябре 2011 года на должность начальника отдела сбыта филиала города Алматы. Это был один

долю в компании и одну из лидирующих позиций на рынке Алматы – это неоднократно подтверждается нашими клиентами. В нашем филиале трудятся люди, постоянно работающие над своими профессиональными навыками. Это полноценная команда единомышленников, ориентированная на стопроцентный результат. Вообще я хочу сказать, что горжусь своей командой: ребята четко выполняют поставленные задачи и стремятся к высокой цели.



из самых значимых дней в моей жизни, так как я очень хотел работать именно здесь. Коллектив встретил меня радушно. Это дружные, открытые люди, с большими амбициями, для которых достижение цели – важный принцип. В ходе совместной работы я понимал, что успех и процветание нашей компании во многом определяются оптимальной и адекватной работой отдела продаж. Достичь поставленных задач и целей – далеко не простых, кстати – было для меня очередным серьезным испытанием.

С ноября 2012 года я был переведен на позицию директора филиала ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» в городе Алматы. Для меня это была в первую очередь большая ответственность, я не мог подвести руководство компании, которое оказало мне доверие.

Не без гордости хочу отметить, что на сегодняшний день наш филиал занимает самую большую

Оглядываясь назад, понимаешь, как много сделано, сколько решений было принято. Но многое еще предстоит воплотить в жизнь. В числе первоочередных задач, стоящих перед нами, – стать дистрибьютором №1 на фармацевтическом рынке в коммерческом сегменте. Мы намерены сделать все возможное для того, чтобы удержать и приумножить достигнутые результаты.

Отдельное внимание наша компания планирует уделять развитию маркетинговой активности среди своих партнеров. С большой ответственностью мы относимся и к профессиональному росту наших сотрудников, поскольку именно высокий профессионализм и квалификация членов команды является одним из неперенных условий успеха компании.

В заключение хочу поблагодарить каждого, кто находился и находится рядом со мной во все время моего личного и профессионального становления, поддерживает меня и по-прежнему остается преданным другом!

A portrait of a woman with reddish-brown hair, wearing a bright blue Adidas winter jacket and large, ornate earrings. She is looking slightly to the right of the camera. The background is a blurred outdoor setting, possibly a ski resort, with a person on a ski lift visible in the distance.

Юлия Кекух,
менеджер, ТОО «Аза»

Этот год – год проведения зимних Олимпийских игр. Я согласна с олимпийским принципом «Главное не победа, а участие», ведь не могут все стать чемпионами, но каждый из нас может придерживаться здорового образа жизни и заниматься каким-нибудь любимым видом спорта для поддержания своей физической формы и здоровья. Сама я люблю кататься на лыжах и, когда выдается свободное время, стараюсь проводить его на природе, тем более что у нас такие замечательные горы!

A portrait of Merdina Baidalynova, a woman with long black hair, wearing a bright yellow winter jacket. She is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a snowy mountain landscape with a ski lift visible under a clear blue sky.

Мердина Байдалинова,
менеджер отдела сбыта,
филиал г. Алматы

Мы каждую зиму всей семьей выезжаем в горы, чтобы покататься на лыжах, а когда открывается каток на Медео, становимся на коньки.

Современный темп жизни вынуждает нас уделять особое внимание своему здоровью. Человек, ведущий активный образ жизни, всегда добьется успеха, т.к. занятия спортом формируют характер, побуждают добиваться поставленных целей.

С олимпийским принципом «Главное не победа, а участие» согласна, но немногие разделяют эту точку зрения. Каждый из нас хочет воплотить в жизнь свои мечты. Но для кого-то важно именно достижение цели, для других важен сам процесс. Человек должен быть морально подготовлен как к выигрышу, так и к проигрышу. Никогда не стоит забывать, что победа – это не главное!

Ко всем видам спорта отношусь положительно, но особенно мне нравится фигурное катание, это один из самых популярных и красивых зимних видов спорта, входящих в программу Олимпийских игр. Когда наблюдаешь за фигуристами, кажется, что кататься на коньках совсем несложно. А ведь спортсмены проводят уйму времени на тренировках, чтобы безупречно откатать танец, длящийся всего несколько минут, – это ли не олимпийская выдержка?



Гаухар Малайбаева,
старший менеджер отдела сбыта,
филиал г. Алматы

В нашей семье на лыжах любят кататься мой супруг и старший сын, я же с дочкой и младшим сыном предпочитаем коньки. Активный образ жизни – это режим дня, физические упражнения, правильное питание, правильные мысли. Важно сохранять внутри себя стержень, цельность, единение с окружающим миром, работать со своими вредными привычками, привязанностями, негативными эмоциями.

«Главное не победа, а участие» – с этим принципом трудно не согласиться, ведь победитель может быть только один, остальным же остается не отчаиваться и идти к намеченной цели!

Из зимних видов спорта мне нравятся парное фигурное катание и горные лыжи. Если первое – это захватывающая история, переданная в танце, с красивыми пируэтами, то второе – более экстремальный вид спорта. Стремительный спуск на лыжах по специально подготовленной трассе на горном склоне – это способствует большому выбросу адреналина и дает ни с чем не сравнимый драйв!

A portrait of Botagoz Ermekeva, a woman with long dark hair, wearing a white jacket and purple earrings, smiling slightly. The background is a blurred outdoor setting.

Ботагоз Ермакова,
менеджер отдела сбыта,
филиал г. Алматы

К большому сожалению, я не умею кататься на коньках и сноуборде, но на лыжах катаюсь неплохо. Активный образ жизни в моем понимании – это затрачивать энергию с самого утра и до вечера, то есть ходить на работу пешком, выходные дни проводить на воздухе с друзьями или семьей, занимаясь подвижными видами спорта или играми. Мобильность, свобода и драйв – в духе активного отдыха. Что касается олимпийского принципа «Главное не победа, а участие», то я считаю: побеждать всегда приятно, но и к поражениям нужно относиться правильно и делать выводы.

Мне нравится сноубординг, который предполагает спуск на одной доске, том числе с препятствиями, и выполнение акробатических элементов, – это очень захватывающее зрелище.



Арманжан Сулайманов,
старший менеджер
отдела сбыта,
филиал г. Алматы

В моем понимании активный образ жизни – это любое занятие физической культурой. Причем заниматься нужно не через силу, а с удовольствием, только тогда можно получить ощутимую пользу. Я считаю, нужно всегда стремиться к первенству, к тому, чтобы обойти других. Из зимних видов спорта мне очень нравится хоккей. Это исключительно жесткий, агрессивный игровой вид спорта. Хоккей – игра для настоящих мужчин!



Мария Кравченко,
менеджер по ценообразованию,
филиал г. Алматы

Для меня активный образ жизни – это все то, что противостоит ленивому лежанию на диване перед телевизором. Активный образ жизни – это здоровый образ жизни! Это хобби и любимые занятия, на которые можно с удовольствием потратить свое свободное время. Для кого-то это поездки по миру автостопом, для кого-то – игра с детьми в бадминтон на природе, а для кого-то – гуляние в парке. Сама я умею и люблю кататься на лыжах, и еще мне очень нравится фигурное катание – скоростью, сложностью движений, гибкостью и красотой, которую создают спортсмены на льду, – невозможно не восхищаться!

Во всем нужен системный подход

Сегодня гость нашей рубрики – генеральный директор ТОО «Фарм-Лидер» Кайрат Аубакиров. Кайрат убежден, что и в бизнесе, и в жизни все должно быть совершенным и гармоничным. О себе, о своем пути, своих взглядах на фармбизнес, своих представлениях об идеальной аптеке, о составляющих успеха он рассказывает в интервью нашему изданию.

– Кайрат, расскажите немного о себе, вы уже в детстве знали, что станете фармацевтом?

– По своей профессии я далек от фармацевтики, но жизнь сложилась таким образом, что уже не первый год занимаюсь фармбизнесом. По образованию я инженер-энергетик. В 1993 году окончил Джамбульский гидромелиоративно-строительный институт (ДГМСИ). После защиты диплома председатель комиссии – заместитель директора Джамбульских электросетей – предложил мне работать в его организации. Но времена на тот момент были тяжелые: развал Советского Союза, разруха, сплошной дефицит. Я еще в бытность студентом в 1992 году начал заниматься бизнесом, а бизнес в те времена был очень простой: «купи – продай». Мы возили в Россию фрукты, да и вообще торговали всем, на чем можно было заработать.

Моя первая поездка в Новосибирск была неудачной: мы повезли яблоки и фактически ничего не заработали. Деньги были взяты под проценты, машина наемная – подсчитали: прибыли нет. Я позвонил своим старшим братьям в Джамбул и спросил, что можно привезти из Новосибирска, пользующееся спросом. Они ответили, что самый востребованный товар на сегодняшний день – это лекарства. Мне по телефону продиктовали список из нескольких наименований. Я проехал по аптекам Новосибирска, купил лекарства и привез их на поезде. Получилось всего две коробки. Причем на тот момент на медикаменты не требовались сертификаты и какие-либо сопроводительные документы. То есть приходишь, тебе говорят цену, если тебя устраивает, то берешь. Оптовая цена в Джамбуле на лекарства, купленные в розничной сети в Новосибирске, была выше в 5 раз, плюс накрутка розницы – получилось, что цены на эти лекарства увеличивались в 10 раз. Это была общегосударственная проблема, и всему виной – разрыв прежних связей. В экономике был полный развал: тогда еще не ввели национальную валюту, были российские рубли, которые стремительно обесценивались – инфляция была безумной. Перед руководством государства в ту пору стояли другие, более значимые задачи.

Примерно в этот период я начал «челночить». Многие сегодняшние бизнесмены через это прошли, но большинство из них сейчас предпочитают умалчивать об этом. Я этого несколько не стесняюсь,

а открыто говорю, потому что тогда вопрос стоял очень просто: надо было выживать. Время диктовало свои условия, и люди с высшим образованием, а то и с ученой степенью не могли устроиться по специальности.

Примерно в 1996 году ГСК (государственный следственный комитет) стал интересоваться нашей деятельностью, и нам было сделано предложение легализовать свой бизнес: получить лицензию, платить налоги. Время стихийного рынка прошло, все становилось на законные рельсы. Мы понимали всю перспективность легального ведения дела, когда тебе нечего скрывать и бояться, что завтра у тебя возникнут проблемы, и решили открыть в городе Таразе ТОО «Фарм-Регион». Так что с 1996 года мы существуем на законных основаниях, получив лицензию на право заниматься оптовыми продажами. Первое время мы снимали трехкомнатную квартиру, а через некоторое время переехали в более цивилизованный офис. В эти непростые годы, когда наш бизнес только становился на ноги, мне приходилось очень много работать: я был и водителем, и сборщиком, и оператором, сам развозил заказы.

В 2001 году мы получили от одного нашего клиента предложение приобрести его аптеку. У него была типовая аптека в 6-м микрорайоне. В свое время очень грамотно строили – одна аптека на один район, где все было продумано для удобства покупателя; имелся большой торговый зал. Я давно мечтал приобрести аптеку, и мечта сбылась. Говорят же, что если чего-то очень сильно хочешь, то получишь это, но, конечно, не лежа на диване (улыбается). Итак, в 2001 году мы купили свою первую аптеку, я даже помню сумму – 10 000 долларов. Сейчас эта цифра кажется небольшой, а тогда это были значительные средства. С этой аптеки начала развиваться наша сеть ТОО «Садыхан», которая на сегодняшний день насчитывает 10 аптек в городе Таразе и две в пригороде. В 2006 году было принято решение переименовать ТОО «Фарм-Регион» в ТОО «Фарм-Лидер». На сегодняшний день в ТОО «Садыхан» работает порядка 60 человек, в «Фарм-Лидере» столько же. В 2003 году мы купили собственное здание площадью около 500 кв.м, а в 2011-м было принято решение построить новое административное здание, т.к. мы выросли. В 2013 году мы построили двухэтажное здание с мансардой и подвальным

Кайрат Аубакиров,
генеральный директор
ТОО «Фарм-Лидер»



ГЕРОЙ НОМЕРА

помещением, то есть совсем недавно отпраздновали новоселье.

– Когда и как вы расширили свой бизнес и переехали в Алматы?

– С 1997 года я довольно часто приезжал в Алматы в командировки, т.к. основные поставщики находились здесь. Практически еженедельно я приезжал закупать лекарства. На тот момент в ТОО «Фарм-Регион» сформировалась хорошая команда профессионалов, которая сама справлялась с работой, и мне как владельцу не было необходимости каждый день контролировать их деятельность. Мы все-таки «региональщики», и основная сфера наших интересов – это город Тараз. Но активная экспансия алматинских фирм в регионы заставила нас задуматься о расширении сферы наших интересов, а рынок Алматы для нас самый близкий по географии. К тому же я многих здесь уже знал, и потом, это самый быстроразвивающийся рынок. Одним словом, в 2001 году я решил окончательно переехать в Алматы.

В это время в Алматы существовала российская компания «АВС-Витамин», учредителями которой были москвичи. Их первый и затем второй местные руководители оказались нечистыми на руку, обворовывали своего учредителя, ущерб от их деятельности составил почти 70 000 долларов. К сожалению, у нас такое имеет место, особенно когда слабый контроль. В 2005 году владелец фирмы Игорь Башков решил закрыть фирму. А мы очень активно сотрудничали с ТОО «АВС-Витамин», закупили у них товар, и нам было жаль, что такая перспективная фирма закрывается. Я предложил Игорю сотрудничество. Он сначала хотел продать мне компанию, но я ответил, что нет смысла покупать фирму, у которой убыток в 70 000 долларов, легче открыть новую. И предложил ему другой вариант: я захожу управляющим, мы забываем про этот долг и начинаем с чистого листа. Если бы он принял решение закрыть фирму, никто бы ему не возместил убытки, кроме того, на закрытие ушло бы время, финансы. Мое предложение было рациональным, поэтому он согласился, и я стал соучредителем фирмы «АВС-Витамин». Через два года моей работы в качестве управляющего Игорь смог вернуть свои деньги, хотя мы делили прибыль пополам. Вскоре ему стал неинтересен этот бизнес: у него появились свои крупные проекты в Москве, и он решил подарить мне эту компанию. Кто же откажется от такого подарка? (Улыбается.) Мы до сих пор общаемся с Игорем, остались с ним друзьями. И вот с 2007 года я являюсь единственным учредителем «АВС-Витамин», основной профиль компании – бартерные операции. Она была как бы дочерней компанией от «Фарм-Лидера» и покрывала ее потребности в лекарствах. Но, к сожалению, в 2011 году бартерные операции между компаниями сошли на нет. Так как к этому времени уже сложился штат людей, которых жалко было увольнять, а с другой стороны, видя, как наша доля рынка в Таразе умень-

шается за счет экспансии алматинских и шымкентских фирм, мы решили работать как полноценная оптовая компания по образу и подобию «Фарм-Лидера» в городе Алматы. И в феврале 2013 года было принято решение перебрендировать фирму, которую мы решили назвать ТОО «Садыхан-Премум», в честь моего отца. Мы хотим всю группу компаний подвести под это название. Сначала я хотел назвать компанию в честь мамы, ее зовут Мария, но, как оказалось, очень много фирм с таким названием, поэтому я выбрал имя своего отца.

– А кто ваши родители, раз уж зашла о них речь?

– Мой отец – дирижер Садыхан Аубакиров, он был очень известен в музыкальных кругах, работал в Ансамбле народных инструментов города Джамбула. Со своим ансамблем он много ездил – в Москву, Ленинград, в страны социалистического лагеря: ГДР, Чехию и др. При тотальном дефиците, который был у нас в стране, подарки, сувениры, которые он привозил, были очень запоминающимися. Это сейчас никого ничем не удивит, а тогда, в 80-е годы, такие подарки были большой редкостью. В 1984 году мой отец пропал без вести, его объявили даже во всесоюзный розыск, но это не дало никаких результатов. Мы, пятеро детей, на тот момент все несовершеннолетние, остались без отца. Да, нашей маме было нелегко, но трудности, как известно, закаляют. Мама работала в городской санэпидемстанции. Сейчас она уже давно на пенсии, живет в Таразе, там живет и мой средний брат.



– Расскажите о своей аптечной сети, чем она отличается от других?

– Видите ли, когда мы только начинали свой бизнес, времена были другие, видение было совсем иным. Основная часть аптек приобреталась в разное время. Соответственно, какого-то общего дизайна, стиля не было, да и не могло быть. Площадь, формат этих аптек тоже был разнородным, начиная от типовых аптек до аптечных киосков. Но самое главное – не было видения. Отсутствие владельца тоже сказывается, потому что управленцы не всегда берут на себя ответственность в принятии важных решений. Обычно как бывает: приносит прибыль – ну и ладно, что еще нужно, зачем заморачиваться еще и дизайном, стилем и т.д.? Рост есть – и хорошо. Когда мы приобрели первую аптеку, наши клиенты напряглись. Ведь до этого мы были оптовой компанией, вот они и подумали, что мы и в своей аптеке начнем продавать в рознице по оптовым ценам. Такие прецеденты были. Но я сразу проехался по своим крупным клиентам и объяснил им, что мы не собираемся ломать цены, мы заходим на сложившийся рынок и действуем по законам этого рынка. Если уже есть минимальная цена на какой-то препарат, то мы ставим ее, но не делаем цену ниже этой минимальной цены. Например, если минимальная цена аспирина составляет 20 тенге, мы, конечно, можем продавать его по 19 тенге, но в таком случае и другие могут поступить так же, и в результате все мы окажемся в минусе. Мы пришли

зарабатывать, а не ломать рынок и тянуть одеяло на себя. Единственное наше отличие состоит в том, что мы «ходим» по нижним ценам, но не ниже.

В 2013 году мы не планировали открывать аптечную сеть в Алматы, так как развивались как оптовая фирма. Но сейчас у нас три аптеки. Одна в Первомайке – это маленькая аптека, которая открылась, можно сказать, случайно: у моего друга было помещение, и он попросил меня открыть там аптеку.

Летом 2013 года к нам обратилось ИП, одним из учредителей которого был наш клиент (у него в свое время мы приобрели первую аптеку в Таразе). Он предложил нам взять под свое управление одну из его аптек. Я расценил это предложение как знак свыше, ведь именно с покупки его аптеки стартовала сеть аптек в Таразе. Все-таки есть какие-то нематериальные, духовные, иные силы, которые ведут нас в этой жизни.

Обычно во многих ИП не хватает ресурсов, финансов, человеческих мощностей, к тому же место расположения этой аптеки было не совсем удачным: поблизости находились крупные аптечные сети. Понятно, что рядом с ними ИП трудно выживать. К тому же у этого клиента была перед нами дебиторская задолженность, и мы хотели помочь ему, так что тут наши интересы совпали. Ну и, кроме всего прочего, мне уже самому хотелось открыть аптеку в Алматы, ведь я имел за своими плечами десятилетний опыт, а самое главное – сформировавшееся представление об этом бизнесе.



Я проехался по всем успешным аптечным сетям, чтобы посмотреть, что у них есть такого, что делает их успешными. И увидел, что на сегодняшний день в Алматы нет идеальных аптек – во всяком случае, я не встретил ни одной, которая бы полностью соответствовала моим представлениям об идеальной аптеке. Допустим, у кого-то хороший дизайн, но отсутствует маркетинг, или если он есть, то может не быть ценовой политики и т.д. Сейчас мы стараемся отшлифовать свои аптеки. Уже виден результат, который подтверждают наши бывшие клиенты, а теперь наши сотрудники: с изменением дизайна, с правильной ценовой политикой, сервисом увеличилась выручка. Значит, мы движемся в правильном направлении. Мы выбрали свой бренд, свои цвета, свой единый стиль.

Мы пригласили немецкую консалтинговую компанию ТОО Haller partners и постарались перенять немецкий опыт: у них все аптеки стремятся максимально использовать каждый квадратный метр. В Германии лидерами по этому принципу как раз являются аптеки, потом уже идут магазины, мебельные салоны и т.д.

Взятая нами в управление аптека была всего 30 кв. м – это очень небольшая площадь. Мы долго делали ремонт, приложили немало усилий, и интеллектуальных в том числе: нам пришлось привлечь грамотных специалистов и дизайнеров. В итоге кропотливой работы в июле 2013 года была открыта эта аптека.

Практически в это же время нам поступило предложение от аптеки «Ритм» взять ее под свое управление. У них была аналогичная ситуация: дебиторская задолженность, отсутствие достаточных ресурсов. Многие люди плохо считают деньги, им кажется, что вести бизнес очень легко: получил лицензию, открыл аптеку, купил у оптовика товар, сделал наценку – и все. Но на самом деле не все так просто. Если бы мы не взяли эти аптеки под свое управление, они бы ушли к другим оптовикам – мы бы и клиента потеряли, и их дебиторская задолженность перед нами бы осталась.

Ценовая политика в Алматы, к сожалению, уже была сформирована такими крупными компаниями, которые позиционируют себя как розничные аптечные склады. Так как политика у нашей компании такая же, как в городе Таразе, мы придерживаемся минимальных цен, которые установили эти компании в рознице. Наша политика – не ломать рынок, мы пришли зарабатывать. Мы достаточно большие, активные, мобильные и можем себе позволить работать по тем правилам, которые диктуют сильнейшие игроки рынка города Алматы.

Название своей сети в Алматы я не стал менять: поскольку в Таразе у меня дела идут успешно, я решил использовать это же название и в Алматы, хотя были другие предложения по названию наших аптек. Но знаете, у казахов говорят, что дух предков помогает. Может быть, и дух моего отца помогает мне в моих делах.

– Как вы думаете, будущее за аптечными сетями, мелкие аптеки исчезнут со временем?

– Я думаю, что ИП сложно будет выживать, не каждый из них может позволить себе немецкий консалтинг, платить хорошему специалисту – а такие на вес золота, у них нет недостатка в предложениях о работе.

Мы не преследуем цель выдавить мелкие ИП с рынка: ведь это наши клиенты. Мы входим только в те аптеки, где об этом нас просят сами наши клиенты. Мы не открываем новые аптеки рядом с нашими клиентами.

– Хороший специалист действительно «на вес золота»?

– Я считаю, что очень сильно влияют на ведение дела личные отношения, которые у тебя складываются с клиентами. У меня были налажены очень хорошие, дружественные отношения со всеми нашими партнерами по бизнесу. Когда мы уже развились и перешли на легальную основу, то стали очень серьезно подходить к выбору сотрудников, стали приглашать на работу профессионалов, грамотных специалистов. Ведь в любом бизнесе большое значение имеют кадры. Не зря же сказано: «Кадры решают все». Для развития нужны профессиональные знания. Все наши директора – провизоры. Например, директор ТОО «Фарм-Лидер» – Абдиева Шара Сейтахановна – провизор, очень опытный, грамотный специалист, она с нами уже больше 12 лет, перешла к нам из ТОО «Жасулан». Еще хочется отметить Мурата Ибрагимовича Абдибекова – провизор, очень сильный специалист, он многое сделал для ТОО «Садыхан». В основном именно благодаря ему, его профессионализму наша сеть расширилась до 10 аптек. Но, к сожалению, в 2009 году он принял решение переехать в Астану вместе с семьей.

Должен сказать, что хорошему специалисту – да, нужна достойная зарплата, но это не всегда решающий фактор, из-за которого он соглашается на работу. Основная мотивация для них не деньги. Приглашая Хатиба Юлдашевича Саметдинова к нам на должность управляющего аптечной сетью, мы не предлагали денег больше, чем другие, – мы предлагали перспективу, рост, будущее. Для хорошего специалиста имеет значение, в какой фирме он работает, есть ли у нее потенциал, т.е. для него важна не только материальная сторона вопроса, ему нужно знать, что он делает качественный продукт. Так вот, у Хатиба Юлдашевича была цель создать идеальную аптеку. Тут его и мое видение совпало. Он внес колоссальный вклад в развитие нашего бизнеса, компьютеризировал всю систему, наладил учет; именно благодаря его знаниям, опыту мы выросли еще на две аптеки.

Я считаю, что один из главных факторов, от которых зависит успех или неуспех дела, – это сплоченная команда единомышленников. К счастью, я умею подбирать людей, может быть, в этом и состоит наше конкурентное преимущество.

Совсем недавно к нам в команду пришел Евгений Сергеевич Сапронов, который ранее работал директором алматинского филиала ТОО «Медикус Центр». Когда он уволился с прежнего места работы, к нему поступило несколько предложений от крупных фармацевтических компаний, но он выбрал нас. Хотя мы не дали большей зарплаты, чем предлагали другие, он увидел потенциал, формат и перспективы. У него такие же цели, как и у нас: он хочет создать такую аптечную сеть, которая возьмет на вооружение все лучшее от других сетей, все то, что позволило им стать лидерами на рынке Алматы.

– Как вы считаете, достаточно ли только ценовой политики, чтобы аптека или аптечная сеть стала успешной?

– Мы привлекаем консалтинг, коучинг, приобретаем новые знания; у нас уже есть свое видение и, конечно, опыт. Я пришел к выводу, что везде нужен системный подход. Нельзя выехать только за счет цен: всегда найдется кто-то, кто сможет поставить такие же цены, у всех есть ресурсы. Это первое. Второе – нельзя выехать только за счет персонала, или мотивации, или маркетинговых акций, за счет ассортимента или бренда. Успех зависит от наличия всех этих составляющих, от системного подхода, когда важна каждая мелочь, каждая деталь.

– Чтобы руководить большим коллективом, надо иметь недюжинное здоровье, как вам удается сохранить его, что вы для этого делаете?

– Хочу сказать, что и в личной жизни я стараюсь придерживаться системного подхода. Невозможно быть здоровым, если, к примеру, делать только утреннюю зарядку и ничего больше. Этого явно будет недостаточно. Нужна зарядка, здоровое питание, здоровый образ жизни, определенный распорядок дня, регулярная физическая нагрузка. То есть только если все это вкуче выполнять, тогда действительно сможешь быть здоровым. Раньше я курил, но сейчас бросил, и очень рад и горд, что мне удалось избавиться от этой вредной привычки.

– Расскажите о себе, чем увлекаетесь, как проводите свободное время?

– Я люблю выезжать на природу, люблю читать, разгадывать кроссворды, увлекаюсь охотой. Каждый раз это своего рода проверка самого себя, своего рода испытание: смогу ли я добиться результата? Люблю играть в футбол. В юности занимался дзюдо и даже занял первое место в Таразе. Еще занимался боксом, и мой тренер считал, что если бы я продолжил серьезно заниматься профессиональным спортом, то обязательно достиг бы больших успехов.

У меня прекрасная семья, четверо детей. Отдельно хочу сказать о своей супруге Ляззат, во многом своими достижениями я обязан именно ей. Она всегда, в самые тяжелые времена, была рядом, обеспечивала надежный тыл. Старшему сыну 25 лет,



он уже женат, и недавно я стал дедушкой! Сын увлекается изучением языков, учился в Китае, в настоящее время работает у меня в компании. Начинать сборщиком на складе, а сейчас – выездной менеджер. Я считаю, чтобы до тонкостей разбираться в своем деле, надо пройти все ступени, поработать на всех позициях, только тогда ты будешь иметь полное представление о своем бизнесе, понимать все бизнес-процессы.

Я не навязываю детям свое мнение, не настаиваю, что все они должны идти по моим стопам и продолжать наше дело. Я считаю, они должны идти в те области, которые им интересны, заниматься тем, к чему у них лежит душа.

А вообще мой лозунг по жизни можно сформулировать, наверное, так: даже если тебе мешают сто причин, чтобы выполнить то или иное дело, нужно упорно и настойчиво идти к поставленной цели. Зато, когда ты достигнешь ее, нет более потрясающего чувства, чем удовлетворение от мысли, что ты смог, что ты победил, несмотря ни на что. Это просто здорово! Так что всем читателям журнала я хотел бы пожелать здоровья, ставить перед собой цели и добиваться их. Нет ничего невозможного, все в руках человека.

Беседовала Дана Бердыгулова

Движение началось

До начала паралимпийских соревнований в Сочи остались считанные дни. Одни спортсмены хранят на удачу амулеты или еще какие-то счастливые вещицы, другие для победы совершают специальные обряды перед игрой. Однако все эти действия носят лишь психологический характер, в то время как основной рецепт завоевания медалей – это все-таки отличная подготовка. О том, насколько наши спортсмены готовы к Паралимпийским зимним играм – 2014, рассказал председатель филиала Национального паралимпийского комитета в Алматы Али Аманбаев, также возглавляющий Союз организаций инвалидов Казахстана.



Али Аманбаев,
председатель филиала
Национального
паралимпийского комитета
в Алматы,
председатель
Союза организаций
инвалидов Казахстана

– **Али Абильдаевич, чего вы ожидаете от наших спортсменов?**

– Вообще, честно говоря, на этот раз я не ставлю больших задач перед нашими паралимпийцами. Думаю, им сначала надо посмотреть, набраться опыта. Ведь многие наши спортсмены незнакомы с некоторыми правилами Игр. Что скрывать, мы иногда даже не могли поехать на соревнования, а ведь опыт участия в них способствует большому прогрессу. Тем не менее наши спортсмены предполагают выступить в лыжных гонках. Для этого они тренировались в Канаде, Финляндии и Германии.

– **А что вы можете рассказать о собственных местах для тренировок?**

– Нет их, о чем рассказывать? У наших соседей по СНГ, в России, например, имеется семь крупных учебно-тренировочных центров. Это мало, но они хотя бы есть. В Беларуси четыре таких центра, в Азербайджане – три, в Украине – четыре, а у нас, к сожалению, ни одного. Это официальные данные, которые опубликовал вице-президент Паралимпийского комитета Айдар Жумабаев. В Австрии прекрасные горнолыжные курорты. У нас есть не хуже места для таких центров, но их надо строить, развивать, если мы хотим иметь на мировой арене какой-то определенный вес. Нам должно быть стыдно, если опять на Паралимпиаде будут лишь два человека идти с казахстанским флагом.

– **А как же они сейчас готовятся?**

– Большинство спортсменов – в Павлодаре, где зима есть; в Караганде. По моим данным, они готовились в Боровом, в Кокшетау. Сейчас обещают, что к 2016–2017 годам в Алматы будет действовать горнолыжный курорт Кок Жайляу. Надеюсь, что тогда среди людей, имеющих инвалидность, тоже появятся горнолыжники. Вообще для наших спортсменов очень важны Игры в Сочи. Наше руководство должно туда съездить, посмотреть, так как мы тоже дали заявку на проведение Олимпийских игр. А вслед за ними, сами знаете, сразу проходят Паралимпийские игры. Поэтому мы должны будем обеспечить необходимую инфраструктуру, чтоб она была доступна для инвалидов. Весь мир это делает. Мои знакомые были в Англии, так они удивлялись, как там все организовано для спортсменов-инвалидов. Они там проблем не знали ни с передвижением, ни со всем прочим.

– **Насколько сейчас доступна инфраструктура?**

– К сожалению, ни каток Медеу, ни многие спортивные комплексы, построенные к Азиаде, не доступны, хотя в планах все было предусмотрено. Мы тестировали Центральный стадион: он очень скользкий, тяжело – без посторонней помощи не



поднимешься. Вот, пожалуйста, – что говорить?!. Единственное, на Чимбулаке сделали гондольную дорогу, на которую более-менее спокойно заедешь на коляске. И на второй этаж лифт есть. Еще в спортивном комплексе им. Балуана Шолака есть специальная галерка для инвалидов. Она удобная, с туалетом. Но туда еще дойти надо. Я уже не говорю, что внутри пандус маленький и так далее. У людей, имеющих инвалидность и владеющих автотранспортом, постоянно возникают проблемы с парковкой: подъехать нельзя. Вы представляете, если я вышел из машины и мне еще надо метров 50–100 до ворот ехать на коляске, – каково это? Казалось бы, мелочи, но...

– **Как такое могло получиться?**

– Я не скажу, что руководители специально это делали, просто многие недобросовестно исполняют свои обязанности. Есть закон, где говорится, что при разработке мероприятий, затрагивающих интересы инвалидов (а реконструкция стадиона как раз их затрагивает), надо согласовывать это с объединениями инвалидов. Никто при реконструкции этих спортивных комплексов с нами ничего не согласовывал. Вот и все. Поэтому я бы не сказал, что у нас



спортивные объекты доступны для спортсменов-инвалидов. А ведь необязательно быть спортсменом – может, я просто хочу заниматься плаванием. Вы ни одного плавательного бассейна у нас не найдете, где были бы подъемные устройства, как на Западе, которые бы меня поднимали и опускали. Тоже проблема.

– Говорят, алматинское метро тоже недоступно для инвалидов?

– К сожалению, проект метро был старый. Мы этот вопрос ставили на протяжении 15–20 лет, и все время нам говорили: «Да, там будут предусмотрены все условия». Когда метро открыли, оказалось, лифта нет. Им пришлось делать специальные подъемные устройства, которые, конечно, уступают лифту. И теперь колясочники вынуждены спускаться на мобильных гусеничных устройствах, которые только под стандартную коляску подходят. То есть сначала его упаковывают, он спускается по лестнице, потом его снова распаковывают. А там – следующая лестница. Я уже не говорю, что для этого надо специалиста вызывать. Я сам туда не спускался, потому что у меня электроколяска, она под эту гусеничную платформу не подходит. Но мои знакомые на проезд в метро потратили то ли час, то ли час сорок.

Что это за метро, если я на электроколяске за столько же минут доеду до нужного мне места?!

– У строителей есть что-нибудь в свое оправдание?

– Говорят, что якобы большая глубина не позволяет. Ничего подобного. Вот в Одессе, на всем известной Потемкинской лестнице, стоит лифт на монорельсах. Почему здесь нельзя было такой сделать? Кроме того, я лично разговаривал с главным инженером, мы договаривались там хотя бы биотуалеты поставить. Вообще мы просили, чтобы там стационарные туалеты были, а не мобильные...

Для людей, которые имеют инвалидность по зрению, метро тоже не приспособлено. Допустим, он спустился. Но как он будет на перроне стоять, если нет тактильных указателей, предупреждающих плиток? А если он упадет на рельсы? Чтобы этого не случилось, вдоль перрона должны стоять тактильные таблички, предупреждающие, что перед тобой опасность. Поворотные стрелки должны быть. Правда, нам обещали, что следующие станции будут иметь и лифт, и все, что нужно. Но ведь мы и тогда договаривались, что все должно быть. Съели деньги...

– А нельзя теперь это все как-то переоборудовать?

– Мы сейчас пытаемся. Конечно же, если бы первоначально построили дополнительные приспособления для инвалидов, это обошлось бы государству намного дешевле, чем сейчас реконструировать.

Тем не менее, я считаю, мы нашли понимание с властью. Сейчас я с гордостью могу сказать, что в Алматы мы готовим первый в Казахстане корт для большого тенниса на колясках. С душевыми, как положено. Еще у нас есть «План мероприятий по обеспечению прав и улучшения качества жизни инвалидов на 2012–2018 годы». В этом плане Министерством труда и социальной защиты предусмотрены различные мероприятия, пилотные проекты в провинциальных городах, переоборудование остановок и ряд других вопросов. Уже сейчас идет инвентаризация всех зданий на предмет доступности их для инвалидов, и постепенно все недостатки будут устраняться. Мы будем вносить изменения в более чем 30 нормативно-правовых актов.

Если мы хотим готовить спортсменов, нам нужны тренировочные центры для роликов, для биатлона должны где-то стенды стоять по стрельбе, да и просто нужно создать условия, чтобы наши спортсмены могли отрабатывать навыки безопасного поведения в горной местности. Мы должны выработать какие-то методики специально для спортсменов-инвалидов, проводить реабилитацию. Да, медицинскую реабилитацию они прошли, но здесь есть и психологические аспекты, связанные



со спецификой каждого типа инвалидности, и специалисты должны учитывать это при разработке своих методик. Ведь у кого-то ограничение в зрении, у кого-то в опорно-двигательном аппарате. Такие специалисты как раз должны концентрироваться в тренировочных центрах. Но я оптимист, надеюсь, что у нас они появятся, как по зимним, так и по летним видам спорта. И потом, имея базы вокруг Алматы, мы чего-нибудь все-таки достигнем.

– А на данный момент у наших спортсменов есть какие-нибудь достижения?

– За минувший год у нас 33 золотые медали, 42 серебряные, 39 бронзовых, 5 мировых рекордов. Одним из решающих факторов послужило то, что в руководстве появились люди, которые решили все-таки сдвинуть эту машину. Сейчас пришла новая команда во главе с Дарханом Калетаевым; впервые у нас в руководстве НПК появился человек, имеющий инвалидность, – это наш генеральный секретарь Василий Шиманский. Хотя, если взять Международный паралимпийский комитет, там в руководстве преимущественно люди, сами имеющие инвалидность. Но и мы к этому придем. Проблем много, так что я хотел бы пожелать новому

Наше государство подписало конвенцию о правах инвалидов, а это значит, что теперь любой человек, пусть он и инвалид, будет иметь равные права и возможности для полноценных занятий спортом

руководству, чтобы они держались взятого курса, и я очень надеюсь, что развитие в этом направлении все-таки будет.

– То есть настрой у вас положительный?

– Конечно. Еще раз хочу сказать: движение началось. Я думаю, оно теперь не остановится, потому что государство уже осознало, что, подписав конвенцию о правах инвалидов, мы взяли определенные обязательства – будем создавать равные возможности людям, имеющим инвалидность. А это значит, что теперь любой человек, пусть он и инвалид, будет иметь равные права и возможности для полноценных занятий спортом.

Беседовала Наталья Батракова

Спортивный брак: *золотые кольца для золотой медали*

В семье их было трое: он, она и спортивная слава. Муж-тренер, жена-спортсменка (наоборот встречается ощутимо реже) – брак, в котором кроме личностей супругов оставлено место третьей ценности. И эта ценность – спорт, вместе с ним и спортивная слава, но прежде – изнурительные тренировки, строгая дисциплина, подогреваемая воля к победе, годы, положенные на алтарь спорта, и работа на результат.

С какими сложностями в личных отношениях приходится сталкиваться тем, чей совместный образ жизни подчинен общей спортивной идее? Укрепляет ли общий спорт отношения в паре или, напротив, обедняет их, превращая супругов в ритуальных тружеников и служителей спортивного культа? Этими и другими вопросами не первый год задаются спортивные психологи, исследуя специфику семейных отношений «тренер – спортсменка».

«В спорте любовь – это болезнь», – считает спортивный психолог Рудольф Загайнов. В своей книге «Ради чего? Записки спортивного психолога» он ставит в пример древних спартанцев, которые перед решающим боем убивали своих жен, дабы на поле битвы воинов ничто не удерживало и они не жалели собственной жизни ради победы. Загайнов полагает, что для спортсмена любовь способна стать слишком сильным противовесом самому важному делу в его жизни и это важное дело благополучно загубить.

«Любовь пусть подождет до окончания Олимпиады, – пишет Загайнов. – И будет она в этом случае наградой спортсмену за все его старания и жертвы. Сколько раз так называемая любовь появлялась на горизонте в самое неподходящее время – накануне Олимпийских игр. И всегда я пользовался одним и тем же проверенным приемом: просил «жениха» и «невесту» подождать с оформлением отношений

до окончания Игр. И почти в ста процентах случаев этот испытательный срок выдержан не был. Болезнь проходила, и мой спортсмен или спортсменка облегченно вздыхали и вновь с полной отдачей занимались делом».

Серьезной личной жизни, как и брака, лет до 30 у профессиональных спортсменов не должно быть, считают футбольные болельщики, разочарованные тусклой игрой своих кумиров, после того как те обзаводятся семьей.

«Спортсмены высшей квалификации – личностно своеобразные люди, значительно отличающиеся от среднестатистического человека. Поэтому имеет отличительные черты и их семейная жизнь», – пишет Валентина Воронова, спортивный психолог. Одна из главных проблем для спортсменов и их любимых мужей и жен – плотные графики сборов и соревнований. В большинстве видов спорта



Многие спортсменки мечтают найти в тренере близкого человека, с которым легко было бы пойти рука об руку и который смог бы привести к победе

подготовка проводится на специализированных базах, которые часто расположены вдали от дома. Современные спортсмены высшей квалификации тренируются более двух тысяч часов в год. В некоторых видах спорта количество соревновательных дней доходит до 120 в год. Плюс соревнования – это огромное напряжение и стресс для организма. Так сложный график спортсмена может негативно повлиять на формирование и поддержание семейных отношений.

Но совсем иная история, когда избранник спортсменки не случайный человек, а собственный тренер. Отношения тренер – спортсмен в любом спорте достаточно «заряжены», поскольку связаны с личностным ростом спортсмена, его трансформацией и, так или иначе, нарушением психологических границ, а вместе с тем и глубоким психологическим контактом. Тренер всегда остается в памяти как значимый взрослый, как некто, кто хорошо понимает некую лучшую часть тебя. Хороший тренер всегда хороший психолог.

Ну, а если тренер знает тебя больше, чем друзья или родители, да и сам по себе будто отец родной или лучше – наставник, идеал, пример для подражания, то может возникнуть сильная психологическая привязанность, охватывающая целый пласт глубинных переживаний. Опытные, профессиональные тренеры, особенно работающие с большими женскими коллективами – волейболистками, баскетболистками, – всегда знают об этой особенности взаимоотношений и умело сохраняют профессиональную дистанцию.

Но жизнь сложнее любых ее обобщений и всегда готовит исключения; судьба оказывается хитрее тренерской этики. Случается, что сила притяжения двух сердец, любящих друг друга и любящих один спорт, оказывается сильнее всех допустимых норм, а отношения с тренером все-таки выходят за порог привычной этики. И уже там, на короткой психологической дистанции, тренер предстает просто человеком – как есть, без титулов, старшинства и статуса: на некоторое время они отходят на второй план.

Многие спортсменки мечтают найти в тренере близкого человека, с которым легко было бы пойти рука об руку и который смог бы привести к победе. Некоторым это все же удается, и тогда любовь спортсменки уже нельзя запросто назвать болезнью. Любовь к собственному тренеру – это не противовес спортивной карьере, любовь может стать дополнительным долгосрочным стимулом к свершениям, позитивным фоном психологического благополучия. Во всяком случае, так часто кажется на заре отношений. При этом здесь велик риск рано или поздно столкнуться с серьезным психологическим и эмоциональным кризисом. Настолько велик, насколько спортсменка позволит личной привязанности управлять своей жизнью. С одной стороны, велика опасность психологических про-

блем в связи с разрывом отношений с мужем-тренером, что влечет за собой вред карьере. Равно как и есть опасность в связи с проблемами в спортивной карьере утратить поддержку некогда любимого человека. И уже тогда лишиться не просто второй половинки, но 2/3 своей семьи, где живут он, она и спорт. Истории из жизни известных спортсменок, которым приходилось совмещать личные и профессиональные отношения, иллюстрируют тот факт, что отношения действительно сильно усложняются.

В 2011 году знаменитая китайская теннисистка На Ли заявила местной прессе о том, что увольняет своего тренера, который являлся по совместительству ее мужем. Китайка заявила, что наняла нового тренера, после того как столкнулась с глубокими психологическими проблемами и депрессией. Она пожаловалась, что перестала верить в себя под руководством своего мужа Шан Цзяна, хотя именно в тандеме с ним ей удалось дойти до финала открытого чемпионата Австралии в 2011 году, где она проиграла, заняв 2 место. «После чемпионата у меня ничего не получалось, все валилось из рук», – сетовала На Ли. «Когда же я начала работу с новым тренером из Дании, все стало получаться лучше. С ним у нас хорошее взаимопонимание, и он хорошо помогает. Он придает мне уверенность, я чувствую себя позитивно на корте». О работе со своим мужем как тренером На Ли отзывалась резко: «С ним моя уверенность в себе была на нуле, и мне стало понятно, что необходимо менять тренера. Я не молодой игрок, хорошо знаю свое тело и то, что мне нужно делать на корте. Мы с тренером концентрируемся больше на психологической стороне, и я чувствую, что мне нужен кто-то, кто бы меня поддерживал». На Ли и раньше упоминала в интервью, что они постоянно спорят с мужем на корте. Сейчас она говорит о нем как о плохом тренере, зато считает его прекрасным мужем, которого бы ни за что не стала увольнять. Они по-прежнему вместе и отпразднуют очередную годовщину свадьбы 27 января.

На пекинской Олимпиаде 2008 года украинская спортсменка Людмила Блонская завоевала второе место в семиборье. Через неделю она была лишена этой награды. Международный олимпийский комитет принял решение дисквалифицировать спортсменку и лишить ее олимпийской медали за использование допинга. Также пожизненно дисквалифицирован и отстранен от работы в большом спорте бывший муж, тренер и фармаколог Людмилы Сергей Блонский.

В 2003 году Людмилу впервые уличили в применении допинга. Затем было возвращение в большой спорт с высокими достижениями – 1–2 местами в чемпионатах мира по пяти- и семиборью. В 2007-м Национальный олимпийский комитет Украины признает ее лучшей спортсменкой месяца, в номинации «Наставник месяца» победителем становится

ОТНОШЕНИЯ

тренер Людмилы – ее муж. Идиллия спортивной семьи: жена получает награды, муж подводит ее к этим медалям, славу разделяют вместе. И вот жизненный момент, тяжелейший для каждого спортсмена и тренера, – попасться на допинге. Казалось бы, несчастье должно еще более сплотить мужа и жену. Но что происходит далее? Когда становится известно о злосчастной допинг-пробе, Людмила Блонская заявляет в одном из интервью, что муж измывался над ней, избивал и насильно заставлял принимать запрещенные препараты. Сергей Блонский решительно отверг все обвинения, хотя признал, что его профессиональные и личные отношения с Людмилой испортились. Позднее Блонская скорректировала свое заявление, уточнив, что избиений не было, журналисты превратно поняли. Извинившись перед болельщиками, признав свою вину и решение комитета справедливым, она говорит: «Кодекс олимпийского движения я нарушила непредвзято, неосознанно и по не зависящим от меня обстоятельствам... Все знают, что моей медицинской подготовкой занимался мой муж. Когда я принимала витамины и пищевые добавки, очень ему доверяла».

Людмила и Сергей имеют двух детей и сейчас уже разведены. По словам Людмилы, их отношения начали разрушаться за два года до событий с допингом, когда у мужа появились связи на стороне, тогда как сами вышеописанные события стали заключительной точкой в их отношениях.

В фигурном катании, в спортивных бальных танцах огромное количество супружеских пар. Спортсменам так удобнее: они лучше понимают и чувствуют друг друга, в любое время суток могут быть вместе, делиться любыми переживаниями и впечатлениями со своей половинкой, реально проживать вместе красивую, насыщенную спортивную жизнь. При этом нередко по окончании спортивной карьеры такие семейные пары распадаются. На разрыв отношений влияет то, что у людей исчезают общие интересы, в конце концов, они просто надоедают друг другу. Их взаимосвязь на основе деятельности отличается от личностной взаимосвязи, которой живут другие люди, не спортсмены. Деятельностная связь может быть очень прочной, более прочной, чем личностная: двоих людей удерживает взаимная цель, амбиции, материальные интересы – в такой ситуации легче, чем в обычных отношениях, на время забыть о своем эго и сосредоточиться на актуальных целях, даже если в процессе совместной жизни что-то не устраивает. Однако после завершения карьеры, когда цели и мотивы теряются, теряется и сама деятельность. А что без нее? «Прочность таких браков связана с менталитетом супругов и их воспитанием. Раньше браки фигуристов были прочными, теперь же молодые пары проще смотрят на институт семьи и разводятся по малейшему поводу», – отмечает Валентина Воронова, спортивный психолог.

Фигуристы Александр Жулин и Майя Усова терпят поражение на Играх 1994 года в Лиллехаммере, занимают 2-е место, что приводит к развалу не только их партнерских отношений, но и семейных. «Мы с Майей – моей бывшей супругой – не разговаривали после поражения двое суток. Не могли. Были неспособны не то чтобы найти какие-то слова, но даже смотреть друг на друга», – рассказывал Жулин. Поэтому борьба в Турине в 2006-м, где Жулин соревновался в роли тренера, была не столько за медаль, сколько за сохранение новой семьи с женой-ученицей Татьяной Навкой. «Мы с Таней сказали друг другу, что, чем бы ни закончились Игры, наш мир не изменится. Мы точно так же будем любить друг друга, вместе растить дочь, общаться с теми, кто нас поддерживал. И не позволим никакому поражению стать для нас катастрофой дальнейшей жизни... Больше всего мечтал о том, чтобы наша с Татьяной жизнь продолжала развиваться дальше. Чтобы мы реализовали себя как любящая пара, как родители... А то, что произошло в Турине, расцениваю как невероятный подарок, который мне сделала судьба. Таких переживаний я больше не испытаю никогда в жизни. Ученики – это одно. Жена – совершенно другое». В 2010 году Жулин и Навка официально развелись.

В более поздних интервью Жулин откровенничал: «Как только прошли Олимпийские игры и из обычной фигуристки Таня стала суперзвездой – ее будто подменили. А я и не заметил, как моя девочка, моя ученица превратилась в сильную и уверенную в себе женщину. Став чемпионкой, она почувствовала себя другим человеком... У нас начались странные споры – вообще по любому поводу, она перестала со мной соглашаться, как будто не слышала меня, и почти всегда считала себя правой».

Сколько пар, столько и историй. В каких-то случаях семейные ценности становятся важнее спортивных разногласий, в других спортивная жизнь наносит ощутимый удар семейным ценностям, в третьих собственная личность и история просто становятся больше и важнее предшествовавшего подготовительного этапа, и необходимость держаться за него отпадает. Невозможно предугадать заранее, какие испытания выберет судьба для тех, кто рискнул и связал личную жизнь и спорт вместе... Это и есть жизнь, ее взлеты и падения, когда невозможно подстелить соломки, подстраховаться, подготовиться заранее ко всему пугающему, что может случиться в будущем. И не остается ничего иного, как просто встречаться с теми испытаниями и с той реальностью, которая происходит здесь и сейчас. Встречаться по-спортивному смело. И для этого даже обязательно быть спортсменом.

В статье использованы материалы findarticles.com, paparazzi.ru.

Наталья Поливянная, магистр психологии, специалист в области телесно-ориентированной и танцевально-двигательной психотерапии



Продукция для детей от торговой марки

Potato

Широкий ассортимент и низкие цены

Абсолютная безопасность для детей (BPA Free),

Продукция сертифицирована на территории РК и ТС

EAC



Эксклюзивный дистрибьютор на территории РК и ТС

TOO "Meramax LTD"

+7 701 734 47 47, e-mail : meramax-ltd@mail.ru

Спорт и характер

Современные родители должны хорошо понимать, что, записав своего сынишку или дочь в спортивную секцию, они способствуют поддержанию оптимального баланса физического и умственного развития своего ребенка. С особым вниманием родителям следует отнестись к выбору конкретного вида спорта для своего малыша. Недаром ведь существуют и активно совершенствуются специальные научные методики, с помощью которых можно оценить предрасположенность ребенка к тому или иному виду спорта и дать рекомендации по выбору наиболее подходящего возраста, когда малыша можно отдавать в спортивную секцию.

На протяжении многих лет ученые умы пытаются выяснить, как у обычного ребенка распознать задатки будущего великого спортсмена. Уже создано немало методик по выявлению спортивно одаренных детей. Каждый ребенок рождается на этот свет с определенными задатками, которые можно выявить даже в очень раннем возрасте. Подобные тестирования не займут много времени. А само исследование воспринимается ребенком как обыкновенная игра. Но эффект от такой игры очевиден. Если родители хотят видеть своего ребенка профессионально занимающимся каким-либо спортом, то следует пройти такую диагностику как можно раньше, чтобы не упустить драгоценное время.

Если же вы хотите, чтобы эти занятия носили второстепенный характер и исполняли роль любимого хобби, то в таком случае можно выбирать любой вид спорта. Главное, чтобы не было медицинских противопоказаний.

Основная задача при выборе вида спорта для своего ребенка – правильно оценить состояние его здоровья. Не лишней здесь будет и консультация спортивного врача. Лечащий врач-педиатр может не знать всей специфики конкретного вида спорта, а именно его особенности должны стать определяющим фактором при выборе занятий для вашего ребенка.

БОЛЬШОЙ ТЕННИС

Этот вид спорта на сегодняшний день является одним из самых «модных» и популярных среди родителей, которые выбирают спорт для своего чада. О пользе большого тенниса наверняка не в последнюю очередь говорит высокая доходность этого вида спорта.

Плюсы:

- названные выше приличные призовые деньги, выигранные на престижном турнире;
- занятия большим

теннисом разовьют у вашего ребенка ловкость и быстроту реакции;

- регулярные тренировки улучшат координацию движений и работу дыхательной системы;
- теннис станет очень полезным, если ваш ребенок страдает остеохондрозом или заболеваниями обмена веществ.

Противопоказания:

- ребенка нельзя отдавать в большой теннис, если у него наблюдается нестабильность шейных позвонков;
- плоскостопие;
- близорукость или язвенная болезнь.

ФУТБОЛ, БАСКЕТБОЛ, ВОЛЕЙБОЛ, ХОККЕЙ



Эти виды спорта идеально подойдут для детишек, которые любят командные игры.

Плюсы:

- при занятиях футболом очень хорошо развиваются мышцы ног и таза;
- в баскетболе улучшается работа зрительного и двигательного аппаратов, функционирование дыхательной и сердечно-сосудистой систем; координация движений;



- у занимающихся волейболом появляется точность и быстрота реакции, ловкость, улучшается осанка;

- хоккей поможет укрепить ребенку опорно-двигательный аппарат в целом, улучшить работу дыхательной, сердечно-сосудистой и нервной системы;

- в некоторых случаях занятия этими видами спорта могут стать полезными даже для детишек с сердечно-сосудистыми патологиями и сахарным диабетом (при условии выполнения ими около 50–60% от общей нагрузки).

Противопоказания:

- неустойчивость шейных позвонков (легко смещаются при резких движениях);

- плоскостопие;

- язвенная болезнь, астма.

ПЛАВАНИЕ

Любой ребенок обожает плескаться в воде. К тому же занятиям плаванием сопутствуют и другие полезные водные процедуры: умывание, обливание водой, обтирания. Все это вместе с самим плаванием является эффективным способом улучшить сопротивляемость детского организма к различным заболеваниям.

Плюсы:

- при занятиях плаванием ребенок получает постоянный гидромассаж, который может улучшить кровообращение;

- плавание укрепляет нервную систему малыша;

- регулярные занятия в бассейне помогут правильно сформировать костно-мышечную систему у ребенка;

- плавание улучшает работу легких;

- особенно полезно заниматься этим видом спорта детям со сколиозом, близорукостью, сахарным диабетом и ожирением;

- плавание закалит организм ребенка и будет действовать всестороннему физическому развитию.

Противопоказания:

- наличие открытых ран;

- кожные заболевания;

- болезни глаз.

ФИГУРНОЕ КАТАНИЕ И ЛЫЖНЫЙ СПОРТ

Зимние виды спорта: катание на коньках и ходьба на лыжах



очень полезны для детей и очень ими любимы.

Плюсы:

- эти виды спорта способствуют развитию опорно-двигательного аппарата;

- улучшают работу дыхательной и сердечно-сосудистой систем;

- повышают работоспособность и выносливость у ребенка;

- коньки и лыжи специалисты рекомендуют и детям со сколиозом, остеохондрозом, с заболеваниями обмена веществ.

Противопоказания:

- заболевания легких;

- астма, близорукость.

ВОСТОЧНЫЕ ЕДИНОБОРСТВА

Такие увлечения в последнее время прочно входят в моду. Если вы предпочли для своего ребенка спортивные занятия подобного рода, не забудьте обязательно поговорить с тренером, который будет заниматься с ребенком. Хороший специалист сможет понятно и полно ответить на все ваши вопросы или разрешить сомнения. А если вам вдруг начнут толковать какие-нибудь «высшие истины», хорошенько задумайтесь, а не поискать ли другую спортивную секцию.

Плюсы:

- занятия восточными единоборствами окажут общее оздоровительное воздействие на детский организм;

- если у ребенка неустойчивая психика, то такие занятия помогут ему научиться контролировать свое состояние.



ХУДОЖЕСТВЕННАЯ ГИМНАСТИКА, АЭРОБИКА, ШЕЙПИНГ, СПОРТИВНЫЕ ТАНЦЫ

Занятия этими видами спорта наиболее полезны для девочек.

Плюсы:

- развивается гибкость и пластичность;

- улучшается координация движений;

- формируется красивая, правильная фигура.

Противопоказания:

Осторожность в этом спорте нужно соблюдать тем детям, кто страдает сколиозом, высокой степенью близорукости, некоторыми заболеваниями сердечно-сосудистой системы.

ВЕРХОВАЯ ЕЗДА

Практически идеальный вид спорта. Во время езды на лошади отсутствуют большие физические нагрузки, но в то же время мышцам спины, бедер и голени обеспечивается такой массаж, которого не получить ни в одном массажном кабинете. Конный спорт способен лечить психические расстройства и даже ДЦП. Кроме того, общение с животным подарит ребенку огромное количество положительных эмоций.

Если у вашего ребенка нет серьезных заболеваний, а значит, и особых противопоказаний, то просто для поддержания хорошей физической формы малыша можно отдать в любую заинтересовавшую вас спортивную секцию.



В КАКОМ ВОЗРАСТЕ ПРИВОДИТЬ РЕБЕНКА В СПОРТИВНУЮ СЕКЦИЮ

К каждому ребенку нужен индивидуальный подход со стороны тренера и родителей. Но спортивными лабораториями и научно-исследовательскими центрами установлены оптимальные сроки для начала занятий ребенка в той или иной спортивной секции. Родителям будет полезно руководствоваться рекомендациями ученых и медиков при решении не такого простого, как на первый взгляд кажется, вопроса, в каком же возрасте отдавать своего ребенка в большой спорт.

6–7 лет. Девочек можно записывать в секцию спортивной гимнастики уже с шести лет, в то время как мальчикам с таким видом спорта лучше подождать до наступления семилетнего возраста.

С шести лет детки могут свободно заниматься спортивной акробатикой, художественной гимнастикой, фигурным катанием, прыжками на батуте.

К семи годам организм ребенка может полностью настроиться на занятия плаванием, воднолыжным спортом, прыжками в воду, а также большим и настольным теннисом, ушу и хоккеем.

8–9 лет. До этого возраста ребенка лучше не отдавать в секцию баскетбола, футбольные клубы, в горнолыжный спорт, на занятия по спортивному ориентированию. А уже с девятилетнего возраста окрепшему детскому организму не причинят вреда занятия волейболом, гандболом, биатлоном, бобслеем, водным поло, конькобежным спортом, легкой атлетикой, парусным спортом, прыжками на лыжах, регби.



10–11 лет. Десятилетнему ребенку можно разрешить посещение секций атлетики и бокса, конного и санного спорта, академической гребли, скалолазания, фехтования, велоспорта. А также это время подходит для начала занятий практически во всех видах борьбы – греко-римской, вольной, самбо, дзюдо; можно записаться в секцию боевых единоборств (кикбоксинг, карате, тхэквондо). Уже с одиннадцати лет можно отправить ребенка учиться стрельбе из лука. А девушкам до тринадцати лет не стоит начинать заниматься тяжелой атлетикой.

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ РЕБЕНКУ НЕ НРАВИТСЯ СЕКЦИЯ

Что же делать, если ребенок после первого же занятия вернулся разочарованным и наотрез отказывается от дальнейшего обучения? Для начала следует обдумать, не был ли выбор спортивной секции обусловлен какими-либо неудовлетворенными амбициями самих родителей. Практика показывает, что родители зачастую стараются реализовать себя в ребенке. Папа, мечтавший быть хоккеистом, но в силу обстоятельств не ставший им, отдает ребенка в хоккейную секцию, а у малыша душа лежит, скажем, к музыке, рисованию или чему-то другому.

В любом случае стоит поговорить с ребенком. Может быть, его отказ посещать занятия обусловлен просто плохим приемом. Возможно, он некомфортно чувствует себя среди занимающихся или ему несимпатичен тренер. Или, может, ему гораздо больше нравится делать по утрам зарядку, а вечером во дворе кататься на велосипеде, играть в бадминтон или мяч, зимой всей семьей ходить на каток или выезжать за город на лыжах? При выборе полезных для ребенка занятий обязательно надо ориентироваться на его личные желания. Зачастую только совместными усилиями можно сделать правильный выбор, и тогда ребенок вырастет здоровым, умным и морально устойчивым человеком.

СПРИНТЕРЫ И СТАЙЕРЫ

Если ваш ребенок **экстраверт** (общителен, импульсивен, любит быть в центре внимания) – у него будут хорошо получаться занятия скоростно-силовыми видами спорта. Ему бы плавать на короткие дистанции или быть спринтером... Такие дети достигают результатов в борьбе, горных лыжах, теннисе... Они двигательны одарены, легко и быстро приобретают любые физические навыки, меньше подвержены эмоциональному стрессу, склонны к риску. Им удаются те спортивные занятия, где нужен кратковременный всплеск энергии. Из экстраспортов получаются хорошие гимнасты, акробаты, сноубордисты и скейтбордисты.

Если ваш ребенок **интроверт** (замкнут, застенчив и пассивен, склонен к самоанализу, ему интереснее проводить время в одиночестве или с одним

задушевым другом, чем находиться в шумной компании) – ему будут лучше удаваться циклические виды спорта: легкая атлетика, триатлон (плавание, бег, велосипед), лыжи. Интроверты легко переносят монотонные тренировки, они дисциплинированы, выносливы, редко отвлекаются. Хорошо выступают на длинных дистанциях.

В КОМАНДЕ ИЛИ КАЖДЫЙ ЗА СЕБЯ? (КЛАССИФИКАЦИЯ ЛИЧКО)

Если вы знаете, к какому психотипу относится ваш ребенок, то можете порекомендовать ему спортивные занятия под характер. Например, дети **лабильного типа** отличаются быстрой сменой настроения: они то живы, общительны и добродушны, то вспыльчивы, драчливы и грубы. Страдают частыми простудами, болеют долго, с рецидивами. Неуравновешенность их нервной системы нередко сочетается с изменениями в сердечно-сосудистой системе. Поэтому спортом таким детям надо заниматься с осторожностью, обязательно обследоваться у врачей, время от времени делать ЭКГ. Им не рекомендуются соревновательные виды (борьба, теннис), их нельзя настраивать на рекорды, спортом они должны заниматься только ради оздоровления. Они лучше выступают на соревнованиях промежуточных, неответственных. Поговорите с тренером, расскажите ему, какие есть сильные и слабые стороны в характере вашего ребенка. Им будет легче общаться.

Также с осторожностью нужно заниматься спортом детям **эпилептоидного типа**, таким, которым свойственны мелочная скрупулезность, властность, жажда лидерства, консерватизм. Подростки с таким характером тоже часто страдают функциональными изменениями сердечно-сосудистой системы. Их надо учить расслабляться и психологически, и мышечно.

Дети **истероидного типа** все время жаждут быть в центре внимания, они хотят почитания, сочувствия и ради этого готовы даже идти на шантаж. Зато они общительны и у них хорошо развита интуиция. Им не стоит заниматься соревновательными видами спорта: проигрывать они совершенно не умеют.

Представители **шизоидного типа** замкнуты, углублены в себя, им тяжело дается общение, они не умеют сопереживать другим, зато упорны в стремлении к телесному совершенству. У них нет интереса к коллективным спортивным играм, но они охотно будут заниматься шейпингом, бодибилдингом, плаванием. На ответственных соревнованиях показывают результаты лучше, чем во время состязаний низкого ранга.

Дети **психастенического типа** нерешительны, склонны к рассуждениям и самокопанию. Они подвержены навязчивым страхам, спорт им дается плохо, но так как у них обычно сильные ноги, их надо ориентировать на легкую атлетику, занятия лыжами.

Дети **астено-невротического типа** страдают повышенной утомляемостью, они вялы, склонны к ипохондрии, у них заниженная самооценка и обычно плохой сон. Из всех видов спорта им лучше всего подойдет оздоровительное плавание.

Дети **сенситивного типа** робки, застенчивы, чрезмерно впечатлительны, обидчивы и ответственные. Реакция эмансипации у них слабо выражена, они не индивидуалисты, а значит, командные виды спорта им будут по душе. Им также полезно оздоровительное плавание. Рекордов они не поставят, потому что очень тревожны и на соревнованиях выступают хуже, чем на тренировках. Вы можете подсказать ребенку: в этой спортивной секции тебе понравится. И оградить его от перегрузок, стресса и разочарований.

Гипертимных детей – подвижных, чрезмерно самостоятельных, уверенных в своих силах, тех, что отличаются высоким жизненным тонусом и здоровым сном, не надо направлять в командные виды спорта, у них реакция эмансипации очень явная, им будет хорошо там, где каждый выступает сам за себя.

Детей **циклоидного типа** отличает апатия, раздражительность, нестабильная работоспособность, склонность к депрессиям. Спортивные занятия им надо планировать на вторую половину дня, потому что с утра люди циклоидного типа обычно испытывают страшную вялость. Они непостоянны, любое дело у них спорится, пока оно нравится, поэтому циклоид может часто менять спортивные увлечения.

Конформный тип – это ребенок, который будет всегда поступать «как все». Он дружелюбен, приветлив, покладист, но несамостоятелен, он ведомый. Такому хорошо заниматься командными видами спорта, он будет тянуться за сильными и активными и никогда не станет нарушать правила игры.

Для того чтобы определить точно, к какому типу относится характер вашего ребенка, важно пройти тестирование у психолога.



Жанат Смирнова,
психолог, кандидат
психологических наук,
Центр семейного развития
«Жануам»,
тел. 8 (727) 302 22 05

Как взрастить свою силу воли

Глядя на успешных спортсменов, талантливых предпринимателей, деятельных и волевых людей, невольно задумываешься о собственной силе воли. О том, каким я мог бы стать и чего бы мог еще достигнуть, от каких вредных привычек смог бы отказаться, если бы достаточно ее развил. Воля, сила воли и ее развитие – одна из самых популярных тем для людей, стремящихся к саморазвитию. На сегодняшний день существует большое количество обучающих материалов, посвященных силе воли, о том, как развить, укрепить, как научиться работать изо дня в день, преодолевая препятствия так, чтобы процесс развития приносил удовольствие, вел к свершениям и эффективным результатам. Мы считаем, что путь к собственной силе воли – творческий и требует минимального участия информации со стороны. Простой идеи или чужого примера часто бывает достаточно, чтобы активизировалась ваша личная сила воли. Итак, разберемся, что же такое сила воли...



Воля – это способность принимать решения согласно желанию, выбирать деятельность, поведение, формировать цели и фокусировать свои усилия на ее достижении. «Воля есть созидательница», – писал Ницше. Понятие воли, особенно в русском языке, тесно связано с понятием свободы. Ну а сила воли – это количество воли. Силу воли часто сравнивают с мышцей, которая от природы есть у всех. Она требует тренировки, чтобы поднимать тяжести, быть эластичной и эффективной. А еще она может устать, и тогда ей необходим отдых.

Сила воли – это потенциал человека совершить то, что он твердо решил сделать, даже если на пути возникли препятствия (обстоятельства, текущее настроение), которые мешают достижению цели.

Когда человек привык плыть по течению, привык к комфорту и мало чего хочет кроме комфорта, то для него проявление силы воли может ассоциироваться с проблемами, трудностями и напряжением. Его волевая мышца расслаблена, в гипотонусе. Когда же человек научается быть дисциплинированным, привыкает к нагрузкам ради тех или иных

задач, фокусируется на своих жизненных целях, то для него сила воли начинает ассоциироваться с уже более приятным ощущением преодоления. При этом его волевая мышца в гипертонусе, что хорошо для свершений, но без долгого расслабления может просто надорваться, что скажется на здоровье.

Существует понятие «оптимальный тонус» для характеристики психологического и физического состояния человека, когда он нормально расслабляется и нормально напрягается в зависимости от того, что сейчас нужно. Так, для активной социальной, но психологически здоровой жизни важно держать свою волевую «мышцу» в состоянии оптимального тонуса, чередуя гипо- и гипертонус, не погружаясь ни в один из них настолько глубоко, чтобы совсем не затянуло.

Для проявления силы воли в поведении нужна мотивация. Чем четче и честнее человек осознает свой мотив, то есть глубинное желание, чего он хочет и почему он этого хочет, тем полнее будет его доступ к внутреннему резерву силы воли. Сила воли неотделима и от цели. Если есть четкая цель, цель поделена на задачи, задачи ясны и их нужно только выполнить, то сила воли сама наполнит эту структуру, как кровь наполняет артерии. Если же судорожно переключаться на мелкие цели, работая со всеми одновременно, еще и подразделяя каждую на задачи, то сила воли просто распылится, и изначальный мотив, желание могут остаться неудовлетворенными.

Классическая схема деятельности показывает, как одно следует за другим. **Мотив** › **Цель** › **Деятельность (сопровождается силой воли)**. Мотив (желание) порождает цель, и только исходя из цели человек что-то делает. Не существует никакой деятельности без цели. Даже за самым бездейственным времяпрепровождением всегда стоит цель. Например, убить время, отдохнуть, повалявшись на диване.

Воля становится сильнее от:

- сильной мотивации, которая будто толкает вперед и сметает все препятствия;
- правильно сформулированной цели, на основе точно выявленного мотива;
- понимания частных задач в контексте цели (знать, зачем и для чего это действие, которое ты выполняешь прямо сейчас);
- гордости (но не гордыни) за себя, за предыдущие свершения или за выбранный путь;
- сравнения себя с кем-то, кто восхищает (но без крайностей и траты сил на самоуничижение);
- осознания своего долга, совести;
- регулярных тренировок воли и проявлений ее в поведении (делать то, чего не хочется, но надо).

Насчет последнего пункта необходимо уточнить, что если слишком долго делать то, что надо не мне, а кому-то другому, с кем мои цели не слишком-то совпадают, то произойдет не тренировка своей

воли, а попадание в поле чужой воли. Поэтому, прежде чем бросаться на волевые поступки ради своего начальника и фирмы, стоит серьезно подумать: а совпадают ли его цели с моими?

Воля – это уникальная способность, отличная от всех других способностей человека. Даже не совсем способность, скорее феномен. Ее динамическая активизация эквивалентна раскрытию способности. То есть достаточно сформировать намерение, сделать волевое усилие и превратить намерение в действие. Это подобно прыжку в прорубь: если просто раздеться и прыгнуть, сила воли будет проявлена очень легко. И это придаст сил. Если же дать себе время подумать, помучиться, посомневаться, то способность может и не активироваться вовсе. А сам процесс сомнений еще и вымотает, и силы заберет. У танцевальных терапевтов есть идеальный мотивирующий слоган на волевую деятельность: «Dance first, think later» (Вначале танцуй, потом думай).

Современный индийский философ, общественный деятель Шри Шри Рави Шанкар пишет о том, что совершать волевые поступки проще, чем думать о них, длительно мечтать, сомневаться: а получится ли. «Я слышал, как люди говорят: «Я не могу бросить курить». Если вы сами не сможете бросить курить, то никто в мире не сможет заставить вас бросить курить. Вы должны взять и сказать: «Да, я брошу курить!» Природа вложила силу воли в каждое человеческое существо, способное думать и действовать. Эта способность уже присутствует в каждом. Это похоже на то, как если бы вы вдруг закрыли глаза и сказали: «Я не вижу, я не вижу». Сначала откройте глаза! Но вы говорите: «Я не могу открыть глаза». Так, если вы не можете открыть свои глаза, то как вы будете видеть?.. Если у вас есть вредная привычка курить, то скажите: «Да, я брошу курить. Я могу это сделать!» Потому что одна эта мысль – «Я не могу бросить курить» – дает вам силы продолжать курить». Ну а если подкрепить свою цель бросить курить хорошим объясняющим мотивом: для чего я хочу бросить курить, то решимости прибавится еще больше. Мотив может быть любым: для здоровья, для повышения осознанности, для того чтобы научиться получать удовольствие от жизни без сигарет, ради семьи, ради тренировки силы воли, ради начала изменений в своей жизни.

ПЯТЬ КОРНЕЙ СИЛЫ ВОЛИ

Мы уже сказали о том, что активация силы воли может происходить мгновенно, по желанию самого человека – как прыгнуть в прорубь. Однако так она включается для единичного решительного действия. Что же делать, если наши цели сложнее и более растянуты во времени, чем простой прыжок, и могут потребовать больше одного действия? Силу воли необходимо подпитывать.

Нарисуйте на большом листе бумаги дерево своей силы воли. Пусть оно будет узким или широким, с листьями или без, с плодами или без них, высокое, низкое, среднее, с большим или малым количеством ветвей – любое. Может, это будет елка или пальма, или фантастическое, несуществующее дерево. Раскрасьте его или оставьте черно-белым. Главное условие – чтобы у дерева было пять корней. Пять массивных или тонких – любых по ширине и форме корней, питающих дерево из-под земли.

Первый корень силы воли – желание. Желание всегда указывает нам путь. Психологи иногда называют его более сдержанно – мотив. Наши истинные желания – возможно, самое личное, индивидуальное, что у нас есть. Распознавая их, мы лучше узнаем и понимаем самих себя. Они отражают богатство нашего внутреннего мира, накопленный опыт и пережитые впечатления. Не существует счастья без предваряющего его желания. В желании заложена власть, в нем живет магическая сила исполнения, как в зерне, которое стремится стать ростком.

Второй корень силы воли – смелость. Не обладая смелостью, решительностью, мы были бы не в состоянии принять ни одно важное решение. Как только отделились зерна от плевел – отложены в сторону пока несущественные желания, а самое ценное предстает во всей красе, в магическом мерцающем свете – человек готов к принятию решения, к движению дальше. Так, своевременный отказ от выполнения мелких желаний тоже является актом решительности, экономией внутренней силы в осуществлении желаний более значимых и ценных. За двумя зайцами погонишься – ни одного не поймаешь. И смелость города берет, раз зашла речь о пословицах.

Третий корень силы воли – вера. Искренняя вера в то, что я могу добиться конкретной цели, и в то, что я могу добиваться целей в принципе. Какой бы неудачный опыт ни предшествовал, вера в будущее свершение питает силу воли. Для самоподдерживаемой, самообновляемой веры необходимо принимать не чьи-то цели, а только наши собственные. Человек обычно верит в то, что соответствует его насущным желаниям. И такая вера способна свернуть горы, она пробуждает и питает силы, необходимые для волевых свершений.

Четвертый корень силы воли – жизненная сила. Она необходима для здоровья и крепкой нервной системы. Поддерживать силу воли и не заниматься собственным телом очень сложно, зато занятия спортом или любой удобной физической активностью помогают находить оптимальный тонус для бодрости души и тела. Для больших свершений нужно много сил, в том числе простых, физических.

Пятый корень силы воли – терпение. Иногда достижение желаемого требует времени. Чем сложнее желание, чем сложнее способ его достижения, тем больше потребуются терпения. Ну а что такое

Нарисуйте на большом листе бумаги дерево своей силы воли



терпение? В нашем контексте это умение ждать, жить в ожидании и не перенапрягаться от этого. Уметь ждать спокойно, не растрачивая силы на чрезмерно эмоциональное предвкушение достижений; уверенно и дисциплинированно поддерживать последовательную деятельность.

Подпишите каждый из этих корней на своем рисунке. Затем поразмышляйте о каждом из них: достаточно ли у вас ресурсов в них? Есть ли сильное настоящее желание, достаточно ли смелости, где вера, хватает ли жизненной силы, в достатке ли терпения? Как и чем вы могли бы наполнить свою жизнь, чтобы ресурсов для каждого из корней стало в равной степени достаточно? Можете дорисовать на корнях что-нибудь символическое, что отражало бы ваш собственный способ поддержания этих корней сильными и жизнеспособными, или оставить изображение как есть.

Повесьте рисунок дерева вашей силы воли на видное место и возвращайтесь к нему время от времени. Если с силой воли и достижением желания возникают проблемы, взгляните на дерево: может, какой из корней засыхает, не дает достаточно энергии? И тогда стоит дать ему, корню, немного энергии и внимания. Мысленно полить его водой, вдохнуть жизнь в эту область или в то качество, к которому он относится. Поразмышлять, как можно еще улучшить эту область, либо просто «включить»

это качество. Активировать способность прямым усилием воли. Как говорил один из авантюристических психологов 20 века Милтон Эриксон: «Если вы думаете, что чего-то не умеете, представьте, что вы это умеете. И со временем у вас действительно начнет получаться».

Люди, добившиеся больших успехов, сначала имели только желание. При наличии смелости, чтобы отстоять свои желания, и веры в возможность их осуществления не последнюю роль в успехе дела играет терпение. Оно помогает сохранять верность своим целям даже при неудачах. Начать задуманное может каждый, но победителем становится тот, кто не отступает и при неудачах.

Но, прежде чем обратиться к своим истинным желаниям и осознанной работе с силой воли, стоит сделать еще одну важную вещь. И эта важная вещь – принятие себя, со своими достоинствами и недостатками. Если человек недоволен собой, периодически разрушает себя самокритикой, ему легко будет ошибиться в том, что является его истинным желанием. Когда он будет размышлять о желании, есть риск, что ему в первую очередь придет на ум что-то, что позволило бы залатать дыры собственного несовершенства. То есть может возникнуть желание, в достижение которого станет утекать вся энергия, а результата, кроме прежнего топтания на месте и недовольства собой, так и не будет.

Исследовательница Брен Браун, изучающая межличностные отношения, считает, что важно быть несовершенным. По ее мнению, главная проблема современного человека – это стыд перед собственной уязвимостью и неспособность принять собственное несовершенство. «Мы все боимся, что недостаточно хороши для отношений – недостаточно стройны, богаты, добры. Это глобальное чувство отсутствует только у тех людей, которые в принципе не способны ни на что», – пишет Браун. Допустим, ваш начальник вызывает вас и говорит: «Вот двадцать вещей, в которых ты лучше всех, и есть еще одна вещь, в которой тебе есть куда расти». И все, что останется у вас в голове, – этот недостаток. Браун рассказывает об исследовании, в котором провела множество интервью с разными людьми: «Когда я спрашивала их о любви, они говорили о горе. Когда спрашивала о привязанности, они рассказывали о самых болезненных расставаниях. На вопрос о близости я получала истории об утратах. Через шесть недель исследований я поняла, что всему виной является стыд».

Стыд делает переживания о событиях жизни очень яркими и заряженными. Именно из-за стыда, в процессе переживаний несоответствия себя и мира, несоответствия себя и большинства людей, несоответствия себя своему идеалу, возникают судорожные мысли о том, что необходимо воспитывать силу воли, развиваться, самосовершенствоваться, любой ценой становиться лучше и как можно быстрее.

Ведь я недостаточно хорош, нужно себя подкорректировать еще, вот тогда-то заживу! Речь идет о том, что навязчивое стремление к самосовершенствованию, идеи о том, что нужно расти – это о защите своих уязвимостей. А путь их принятия – это отдельная большая и светлая дорога.

Браун рассказывает о том, как встречалась и с несколькими отличающимися от большинства людьми. Они были искренни, счастливы и довольны своей жизнью. И хотя все они находились на разных ступенях социальной лестницы, у таких людей было кое-что общее. Они говорили о том, что нужно уметь первым сказать: «Я люблю тебя», что нужно уметь действовать, когда нет никаких гарантий успеха; о том, как спокойно сидеть и ждать звонка врача после серьезного обследования. Они были готовы вкладываться в отношения, которые могут не сложиться, более того – считали это необходимым условием. С ними получалось, что уязвимость – не слабость. Да, это эмоциональный риск, незащищенность, непредсказуемость, и она наполняет нашу жизнь энергией каждый день. Исследуя эту тему несколько лет, Браун пришла к выводу, что способность не скрывать свои недостатки и быть честным – это самый точный инструмент для измерения нашего мужества.

«Противоядие от стыда – это сочувствие», – добавляет Браун. Она говорит о том, что если мы хотим найти дорогу к другим, то эта дорога – сострадание. Следуя той же логике, если мы хотим найти путь к себе – то это путь искреннего, мужественного принятия себя со своими сильными сторонами и уязвимостями, без стыда. Или даже с признанием стыда как данности, актуальной эмоции: да, стыд у меня бывает, это нормальное человеческое чувство, но он не захватывает меня полностью; я его осознаю, когда он приходит.

Принять себя как есть сейчас – не значит, что не нужно развиваться и учиться новому. Однако только с принятием себя начинаешь хорошо понимать свои настоящие желания – то, чего действительно хочешь ты, а не абстрактное общество и культурные идеалы, которые ты случайно впитал. Говоря о саморазвитии, Браун отмечает: «Даже если ты максимально приблизишься к идеалу, все равно окажется, что, когда ты выходишь на эту арену жизни, люди на самом деле не хотят с тобой бороться. Они хотят посмотреть тебе в глаза и увидеть в них сочувствие».

Шекспир однажды сказал: «Наша личность – это сад, а наша воля – его садовник». Позаботьтесь о том, чтобы дерево вашей силы воли росло крепким, посадите в саду сочувствие и принятие самого себя. Совершайте иногда путешествие в ваш внутренний сад и почаще заставляйте его цвести.

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

Из истории спортивного костюма

История спортивной одежды берет свое начало в самом далеком прошлом. С давних времен человек вынужден был быть ловким и сильным, ведь он боролся за выживание, участвуя в охоте, в войнах, гладиаторских состязаниях. Ясно, что уже с тех пор существовала потребность в удобной одежде для проявления силы и ловкости.

Изучая историю создания спортивной одежды, мы приходим к выводу, что она выражает эстетический идеал эпохи, развивается и изменяется вместе с жизнью общества.

Древние греки создали научную систему физического воспитания и культуры тела. Идеалом красоты считалось сильное, тренированное, загорелое тело. Атлеты Древней Греции выступали обнаженными. Исключение составляли правившие четверкой лошадей возницы, одетые в длинные хитоны. В период эллинизма (конец IV в. – I в. до н. э.) девушки, участвовавшие в Олимпийских играх, надевали короткий хитон – прямоугольный кусок ткани, скрепленный на левом плече и подпоясанный по бедрам.

В средние века бытовали упражнения с обручем, борьба и, конечно, рыцарские турниры. Специальных спортивных одежд не было, занимались в обычных повседневных костюмах – узкие облегающие штаны-шоссы, короткий жакет со шнуровкой и широкими рукавами. Турнирные доспехи отличались от воинских изяществом, качеством отделки. Особенно славились доспехи, сделанные мастерами Италии и Франции. Латы, щит и шлем украшали богатой чеканкой. Верх шлема венчала вуаль (полоска цветной вышитой ткани), которая спускалась на спину. Турнирные доспехи можно считать первой специальной одеждой для спорта.

В пятидесятые годы XVII века в среде богатых дворянок Англии и Франции появился костюм для охоты и верховой езды. Покроем и целым рядом деталей он напоминал мужской. Широкая юбка и кафтан, повязанный по талии шарфом. На плече эполет – пучок из лент. Шляпа со страусовыми перьями и мужской галстук. Иногда женщины надевали под низ мужские штаны. Этот костюм послужил основой для костюма «амазонка» XVIII и XIX веков.

В XIX веке женщины сидели в седле боком, поэтому платье амазонки было с тренором. В это время вхо-

дят в моду цилиндры с вуалью. Трени перестали носить, когда женщина села в мужское седло. Теперь одежда «амазонка» состояла из юбки, а иногда из юбки и штанов из этой же ткани, жакета и небольшой шапочки. Впоследствии юбку заменили брюки.

В восьмидесятых годах XIX века интерес к физической культуре и спорту возрастает. Зарождаются и активно действуют различные спортивные клубы. В 1896 году возродились Олимпийские игры. Но удобной спортивной одежды тогда еще не было. Например, атлеты бежали в белых брюках и черных сапогах. Только один бегун, американец Томас Бёрк, вместо сапог имел туфли, напоминающие современные шиповки. Немецкие атлеты, по описанию современника, были одеты в «незатейливое одноцветное трико с рукавами во всю длину рук и обыкновенные панталоны».

Некоторые спортсмены, довольные имеющейся экипировкой, становились авторами технических изобретений. Англичанин Джозеф Уильям Фостер, сапожник, увлекавшийся бегом, не найдя пригодную ему обувь, изготовил в 1895 г. модель с шипами на подошве. Успех новой модели среди коллег из клуба подтолкнул изобретателя к созданию в 1900 году собственного производства. В 1904 году произошел первый триумф компании J. 'W. Foster & Co. На соревнованиях в Глазго бегун на средние дистанции Альфред Шрабб (Alfred Shrubb) выигрывает забег на 10 миль с ошеломляющим результатом 50 мин. 40 сек., поставив тем самым новый мировой рекорд, который оставался национальным рекордом Великобритании на протяжении 30 лет. И сделано это было спортсменом, обутом в ботинки от «старинной Джо». В 1960 году сыновья Фостера переименовывают компанию в Reebok.

Решающим фактором в прогрессе спортивной одежды стало изобретение швейной машинки



и ее техническое совершенствование, которое предоставило возможность еще в XIX в. поставить на промышленную основу производство одежды и аксессуаров и стало базой для развития в следующем веке мощной индустрии спортивной одежды.

Постепенно спорт становится массовым увлечением. Следует отметить, что из всех видов спорта самое большое влияние на развитие и реформу женской одежды оказал велосипедный спорт. Для дам были созданы специальные велосипеды с низкой рамой, чтобы было удобно ездить в длинной юбке. А затем модельеры предложили широкие шаровары, имитирующие юбку, а они, в свою очередь, постепенно сузились и укоротились.

В конце XVIII века в Европе многие молодые люди увлеклись катанием на коньках. До начала XX века катались в обычных костюмах. Любители лыжного спорта тоже не имели специальной одежды. Женщины носили длинные юбки, полупальто и большие шляпы. Надо ли говорить, что заниматься этими видами спорта в такой одежде было не только неудобно, но и опасно. Лишь в 30-е годы прошлого века лыжницы заменили длинные юбки спортивными штанами, названными норвежскими, – с широкими колошами, стянутыми у щиколоток трикотажными лентами.

Начиная с XVIII века на Западе и примерно с XIX века в России, благодаря росту популярности различных спортивных клубов, появляется так называемая клубная форма, выполненная в индивидуальных цветах, чтобы отличать своих игроков от соперников, и призванная поддерживать командный дух членов клуба. Одним из первых видов спорта, получивших официальную спортивную экипировку белого цвета, стал крикет – пару столетий назад им увлекались очень многие.

Набирающая обороты популярность футбола, хоккея, водного и атлетического спорта породила спрос и на соответствующую одежду. К концу XIX века один за другим регистрируются различные патенты на создание спортивной экипировки. В частности, шипы для крикетных туфель, спортивные бриджи, парусиновые туфли на резиновой подошве и многое другое.

В XX веке, с началом профессионализации спорта, развитие спортивного костюма получает новую динамику. Наиболее сильные промышленные компании из разных стран мира работают над созданием новых форм и вариантов спортивной экипировки, создаются новые материалы, призванные не только обеспечить удобство и комфорт, но также увеличить возможности спортсменов.

В связи с трансформацией самих видов спорта одежда спортсменов дополняется новыми элементами и претерпевает различные изменения. Например, если в конце XIX века хоккеисты одевались в достаточно узкие спортивные штаны, схожие с формой конькобежцев, то уже в начале XX века, когда сама игра становится жестче, хоккейная экипировка пополняется специальными щитками для защиты рук и голеней, а спустя еще несколько десятилетий – панцирем и решеткой. Активное развитие плавания как профессионального вида спорта сопровождается адаптацией циркового костюма в женский облегающий купальник – первые такие модели из джерси были продемонстрированы на Олимпийских играх 1912 года, которые проходили в Стокгольме.

В России после революционных событий 1917 года спорт получает массовое распространение. Однако спортивная экипировка остается максимально простой, акцент делается на функциональности одежды. Преимущественно это майки, шорты-трусы, тенниски, кеды, которые изготавливаются из простых, но прочных материалов.

Одним из наиболее значимых событий в истории спортивной экипировки ознаменована берлинская Олимпиада 1936 года. В тот год Олимпийским уставом всем национальным сборным предписывается в обязательном порядке носить единую командную форму.

20–30 гг. XX века стали поворотными в истории спортивной одежды. Спорт вошел в моду. Отныне физическая активность рассматривалась как идеал развития человека. Модный силуэт в те годы становится результатом серьезной работы по усовершенствованию собственного тела, основанной на гимнастике и диете. Спортивная фигура и сам факт систематических занятий спортом являются признаком развитости и успеха.

В 1920-х гг. в многочисленных парижских домах моды были открыты отделы спортивной одежды. Особенно известными были модели Jean Patou, Lanvin, Elsa Schiaparelli и др. Для состоятельных представителей отдельных «элитарных» видов спорта, таких как теннис, лыжи, знаменитые кутюрье создавали эксклюзивные вещи. Известная французская спортсменка Сюзанн Ленглен (Suzann Lenglen) одевалась исключительно у Жана Пату. На Уимблдонском турнире в 1919 г. (по другим сведениям – в 1921 г.) она шокировала публику короткой плиссированной белой юбкой из шелка и кофточкой без рукавов. На корте Сюзанн предпочитала свободную, удобную одежду, подходившую

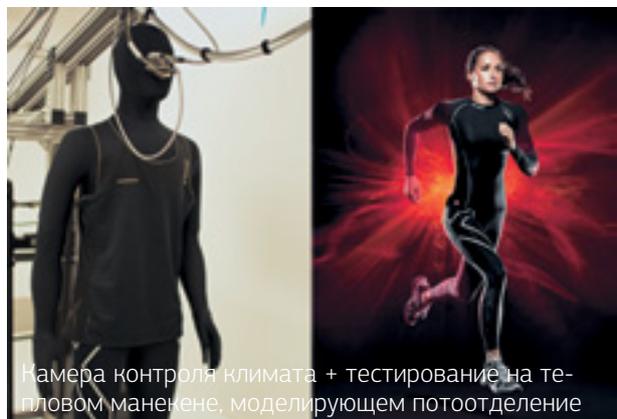


ПОДИУМ

для ее стиля игры, полного прыжков и почти балетных па, и эти предпочтения сказались на теннисной моде, отправив в прошлое длинные юбки и сковывающие движения корсеты. Одна из соперниц Ленглен, а по совместительству ее постоянная партнерша в женских парах Элизабет Райан говорила: «Все теннисистки должны на коленях благодарить Сюзанн за избавление от тирании корсетов». Добавим: и Жана Пату.

В 1924 г. была основана компания «Обувная фабрика братьев Дасслер», основной продукцией которой длительное время были гимнастические тапочки и шипованная спортивная обувь. В 1948 г. в результате реорганизации компании Dassler появились две фирмы по производству спортивных товаров: Adidas и Puma. Конкуренция этих компаний способствовала разработке инновационных моделей как спортивной одежды и обуви, так и разных аксессуаров.

Движущей силой эволюции спортивного костюма стало появление новых эластичных материалов, которые пришли на смену трикотажу. Постепенно разрабатывались спортивные костюмы, которые отбивают ультрафиолетовые лучи, регулируют температуру тела спортсмена, борются с потом, замерзанием, помогают работе мышц и экономят энергию. Параллельно с оптимизацией костюмов производители спортивной амуниции работали и над идеальным вариантом обуви. В 1949 г. фирмой Adidas были созданы первые бутсы со съёмными резиновыми шипами, а в 1950 г. – специальные бутсы для игры в футбол на снегу и обледеневшей земле.



Камера контроля климата + тестирование на тепловом манекене, моделирующем потоотделение

Разработкой спортивной экипировки для олимпийцев в разные годы занимались лучшие дизайнеры самых известных домов, таких как «Коко Шанель», «Пьер Карден», «Ив Сен-Лоран».

Некоторые ныне популярные виды спортивной одежды и обуви своим появлением обязаны самим спортсменам. Так, например, имя олимпийского чемпиона-горнолыжника Эмиля Алле (Emile Allais) ассоциируется сразу с двумя изобретениями: новые лыжи Rossignol с антиналипающим эффектом и зауженные брюки, которые он носит с 30-х годов.

Эта модель была выполнена сначала из трикотина в 1935 году, позже, в 1938-м, – из эластика, а с 1952 года – из эластичной шерстяной ткани с добавлением нейлона. В 1956 году лыжник Тони Зайлер (Toni Seiler) усовершенствует брюки, еще более заузив их, дабы сократить сопротивление воздуха.



В конце 60-х годов прошлого века в Америке произвел фурор новый вид спорта – бег трусцой. Nike – молодая спортивная фирма из Орегона, созданная американским бегуном на средние дистанции Филом Найтом и его тренером Биллом Боуэрманом, быстро поднимется на волне этого увлечения бегом и станет одним из лидеров по производству спортивной обуви. В 1971 году студентка Портлендского университета Кэролин Дэвидсон придумывает логотип Nike, который до сих пор используется компанией и называется Swoosh, что значит «пролетающий со свистом». На нем изображено крыло богини Ники, которая приснилась менеджеру компании Джонсону на рассвете его карьеры и в честь которой была названа марка.

Вышеупомянутая фирма Reebok – признанный чемпион по производству моделей для новых видов спорта и активного отдыха, таких как аэробика, спортивные танцы и фитнес; знаменитые женские кроссовки Freestyle принесли Reebok огромную славу и сделали главным «обувщиком» спортивных женских ножек.

В СССР (вплоть до 1980 года) разработкой спортивной экипировки для советских олимпийцев занимался Общесоюзный дом моделей одежды (ОДМО), а затем – Дом моделей спортивной одежды. Утверждение формы олимпийской делегации происходило – через множество различных инстанций – на уровне партийного руководства. Спортивная экипировка советской сборной должна была быть не только эстетичной и функциональной, но также в полной мере отражать (и пропагандировать) социалистический образ жизни.

В конце 80-х годов в моду вошел новый тип одежды – «два в одном» и «три в одном». Куртки могут разделяться на несколько элементов, что дает больше вариантов для их использования, упраздняя барьеры между сезонами, городской одеждой и спортивной. Еще одна новая тенденция – стремление к минимальному весу. Некоторые модели курток весят всего 500 грамм! Одним словом, новое поколение спортивной одежды ушло далеко вперед от своих предшественников. Более того, сегодня спортивная мода оказывает постоянное влияние на повседневную одежду и является важным источником вдохновения для модельеров.



В наши дни создание спортивной одежды и обуви поставлено на научную основу. Удобная экипировка помогает спортсменам повысить результаты, надежно предохраняет от травм и капризов погоды. Установлено, что, например, рациональная экипировка бегуна на 2–6% уменьшает встречное сопротивление воздуха. Гладкая, плотно облегающая тело одежда дает дополнительный выигрыш в скорости не менее 4%, а в велосипедном и конькобежном спорте – до 10%.



Для смягчения удара при постановке стопы на грунт во время бега, спортивных игр и других упражнений в обувь монтируют специальные «воздушные» подушки, утолщения из пенорезины или прокладки из пенополиуретана. В пяточную часть закладывается клин, который несколько приподнимает пятку и тем самым понижает нагрузку на ахиллово сухожилие. Супинаторная выпуклость, жесткий запятник и переменная жесткость подметки – все это позволяет ограничить излишнюю подвижность стопы при касании о землю. Внутри беговые туфли обшиваются мягким материалом. Форма внутреннего пространства конструируется так, чтобы обеспечить наилучшую опору стопы.

Правильно подобранная одежда для занятий физическими упражнениями – это надежное средство профилактики повреждений и травм, необходимый атрибут для достижения высоких спортивных результатов



На сегодняшний день спортивная экипировка олимпийцев делится на три категории: повседневная форма, парадная одежда и форма для выступлений. При этом «повторы» спортивной экипировки национальных сборных из года в год по решению МОК не допускаются.

Полина Шаповалова

По следам Белой олимпиады

Зимние олимпийские игры – событие, которое не оставит равнодушным ни одного настоящего любителя спорта. Белые олимпиады, как их еще называют, по праву считаются самыми зрелищными: стремительно несущиеся по крутым склонам горнолыжники, великолепные хоккейные баталии, завораживающее искусство мастеров фигурного катания, азарт гонки в биатлоне. Если все эти соревнования захватывают дух, не давая сотням миллионов телезрителей на протяжении двух недель оторваться от экранов, то стоит ли говорить о том, какой накал страстей царит на олимпийских трибунах?

Сегодня мы отправимся в путешествие по следам двух зимних Олимпиад: на горнолыжные курорты далекого норвежского города Лиллехаммера и канадского Ванкувера. Почему именно эти два города? Потому что в Лиллехаммере впервые принимали участие спортсмены независимого Казахстана и потому что Ванкувер передал олимпийский флаг своему преемнику – городу Сочи, где в феврале нынешнего года пройдут XXII Олимпийские игры.

Самые первые зимние Олимпийские игры прошли в 1924 году во французском городе Шамони. С тех пор прошло 90 лет, и за эти годы состоялась 21 Белая олимпиада. Каждая игра была по-своему уникальна, каждый раз в программу внедрялось что-то новое. И почти на каждой Белой олимпиаде что-нибудь было впервые. Не стали исключением и XVII зимние Олимпийские игры, которые проходили в норвежском городе Лиллехаммере ровно 20 лет назад, в 1994 году. Здесь тоже многое было впервые. Впервые зимняя Олимпиада проводилась не в один год с летней Олимпиадой. Впервые Игры прошли под знаком уважения к окружающей среде. Впервые бывшие советские республики участвовали в зимней Олимпиаде в качестве отдельных команд, и казахстанские спортсмены завоевали три медали: одну золотую и две серебряных.

ЛИЛЛЕХАММЕР

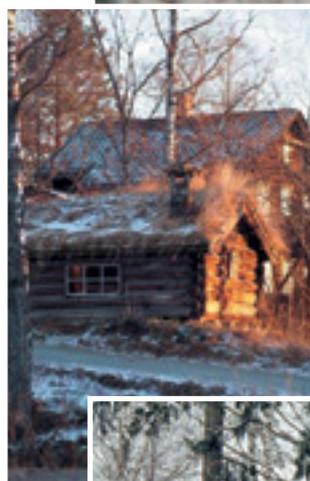
Лиллехаммер – маленький уютный городок на берегу самого большого озера в Норвегии – Мьёса (Mjøsa) в живописной долине Гудбраннсдален (Gudbrandsdalen), на родине Пер Гюнта. Именно здесь, в этой долине, родились народные поверья об эльфах и троллях.

Это идеальное место для любителей спокойного семейного отдыха. Из Лиллехаммера можно отправиться на экскурсию в питомник хаски и покататься на собаках или на лосиное сафари – туристов привозят к местам кормления лосей, где их можно сфотографировать. В Лиллехаммере есть парк-музей Майхауген (Maihaugen), где собрана коллекция старинных деревянных домов, свезенных со всех уголков Норвегии. Норвежцы говорят, что это самый большой музей под открытым небом в Европе, на его территории расположено около 200 зданий.

Курорт объединяет пять лыжных центров: Хафьель (Hafjell), Квитфьель (Kvitfjell), Скейкампен (Skeikampen), Голо (Gålå) и Шушэен (Sjusjøen). Все эти центры очень удобны для любителей семейного отдыха с детьми.



Именно здесь
родились
народные
поверья
об эльфах
и троллях





Голо

В 2003 году Голо (Gålå), расположенный на высоте 700 м в долине Гудбраннсдален, на берегу озера, получил приз как курорт с самым богатым выбором развлечений, включающих подледную рыбалку, катание на санях, оленьих и собачьих упряжках, сноу-рафтинг, скисейлинг (на лыжах под парусом), тобоган, открытый бассейн. Основное достоинство этих краев – равнинные трассы общей протяженностью 630 км. Зимний сезон длится с ноября по апрель.

Горнолыжный курорт Gålå Ski Arena включает в себя 15 трасс в двух зонах катания. Климатические условия гарантируют зимой хороший снег. Юные горнолыжники весело проведут время в Knerten Club или Gålå Junior Ski Club.

В Голо часто проводятся всевозможные концерты, выставки и фестивали, включающие в себя гонки на северных оленях и «джойк» (традиционные народные песнопения). К услугам ценителей искусства – художественные выставки, для любителей спорта – Олимпийский музей в центре города.

Квитфель

Горнолыжный курорт Квитфель (Kvitfjell), что в переводе означает «Белая гора», расположен в 50 км от Лиллехаммера. Высота «Белой горы» – 1025 м. Для горнолыжников оборудовано более 20 трасс различного уровня сложности, общая протяженность – 25 км. Преобладают голубые и красные трассы, так что начинающим и любителям будет комфортно. Для тех, кто любит экстрим, есть и несколько черных трасс. Среди сложных трасс выделяется самая извилистая и крутая, специально построенная к Олимпиаде 1994 года.

Второе название этого курорта, излюбленного места отдыха спортивной норвежской элиты, – «Царство скорости». Здесь ежегодно проходят этапы Кубка мира по слалому и регулярно проводятся соревнования и по биатлону.

Туристам предлагают прогулки на собачьих упряжках и оленях, поездки на скутерах, катание на коньках. При отелях есть бассейны и сауны.

Хафель

Хафель (Hafjell) – место проведения олимпийских соревнований 1994 года по слалому, ближайший к Лиллехаммеру горнолыжный центр. Сезон катания – с декабря до середины апреля. Курорт подходит как для начинающих лыжников, так и для тех, кто уже не первый год занимается лыжным спортом. Большинство трасс проложено среди деревьев, что защищает курорт от порывов сильного ветра. В самом центре курорта расположена Олимпийская бобслейная трасса, на которой все желающие могут прокатиться на специальных санях, развивающих скорость до 120 км/ч.

Основное
достоинство
этих краев –
равнинные
трассы



ПУТЕШЕСТВИЯ

В городе есть бары, рестораны, дискотеки, пабы и даже бассейн Jorekstad. Есть художественные галереи, краеведческий музей и музей искусств. Парк развлечений для детей и взрослых – сказочная пещера Hunderfossen – место, где живут загадочные тролли.

Шушэен

Курорт Шушэен (Sjusjøen) находится в 20 км от Лиллехаммера. Исторически это место считалось Меккой равнинных лыж, но не так давно к великолепным «беговым» трассам добавились горнолыжные спуски. Курорт находится на солнечной стороне склона. Снежные пушки обеспечивают стабильный снег с ноября до апреля.

Шейкампен

В 38 км от Лиллехаммера расположен еще один горнолыжный центр – Шейкампен (Skeikampen). Самая высокая точка горы Шейкампен – 1123 м. Для горнолыжного катания на курорте предложены 17 спусков общей длиной 21 км, которые обслуживаются 10 подъемниками. Есть трассы для любителей сноуборда, карвинга и фристайла. Отдельно обустроен парк для маленьких горнолыжников – «Страна Барсука». Его туннели наполнены сказочными персонажами. Построены также санная горка и каток. Работает лыжная школа.

В Шейкампене предлагаются развлекательные программы на любой вкус: картинг, катание на собачьих или оленьих упряжках, снежный рафтинг. В гостинице Thon Hotel Skeikampen работает спа-центр, где к вашим услугам бассейн под открытым небом, разнообразные ванны, ледяной душ и сауна, различные виды массажа и всевозможные процедуры.



ВАНКУВЕР

Столицей предпоследней зимней Олимпиады (2010) был канадский город Ванкувер, находящийся в округе Британская Колумбия, на побережье Тихого океана. Это самый крупный город провинции и один из главных портов Северной Америки. К тому же это один из живописнейших городов страны, неоднократно признанный самым лучшим и комфортным городом планеты. Центральная часть Ванкувера расположена у подножия двух величественных пиков – Маунт-Сеймур и Холлиберн. Через многочисленные реки Ванкувера проложено 20 мостов, три из которых – Бюард-Бридж, Кемби-Бридж и Грэнвил-Бридж – разводные.

В окрестностях Ванкувера находятся несколько горнолыжных курортов, наиболее популярный – Вистлер – Блэкомб (Whistler – Blakcomb), объединяющий две высокие горы с самыми большими в Северной Америке перепадами высот для катания – 1530 и 1609 м соответственно.

Здесь самая высокоскоростная система подъемников в мире, а число трасс превышает две сотни. Поскольку снега здесь обычно выпадает более 10 метров за сезон, да и снежных пушек тоже немало, зимний сезон очень продолжительный – с ноября по июнь.

Обе зоны катания хороши по-своему: есть трассы с десятками крутых спусков в скалистых отрогах и более спокойные – в лесистой местности. Кроме того, Вистлер – Блэкомб – лучшее в Северной Америке место для поклонников сноуборда: здесь большая площадь катания по целине, множество фан-парков и халф-пайпов разных уровней сложности. Лагеря сноубордистов открыты в течение всего сезона. В период с января по март в конце каждой недели проходят серии соревнований по сноуборду.

Кроме катания на лыжах, туристам будут интересны парк развлечений Meadow Park, исторический парк Clendinning Provincial Park, стоящий посреди леса, а также парки Alpha и Lakeside, расположенные возле озер. Для желающих познакомиться с фауной региона предлагаются специальные экскурсии в его заповедные леса.

В Вистлере открыто несколько художественных галерей с живописью и скульптурами работы современных канадских авторов. Например, галереи Adele-Campbell, Black Tusk или популярная Path Gallery.

Из развлечений – «сноумобили» и горные велосипеды, пешие маршруты и прогулки на снегоступах, катание на санях, каток, плавательный бассейн, гольф, рафтинг, рыбная ловля, катание на лошадях.

Мест, где можно провести вечер, на курорте довольно много. От санных «сноу-шоу» и ковбойских салунов до классических ресторанов с живой музыкой и техно-дискотек.



Après ski на курорте весьма богатый – более 200 ресторанов, баров и ночных клубов, девять горных ресторанов, экологические туры, горные велосипеды, рыбалка, гольф, пешие и конные прогулки, рафтинг, катание на ледниках.

Любителям шопинга тоже есть чем заняться: в Вистлере более 200 магазинов на любой вкус: сувенирные, спортивные, бутики модной одежды и парфюмерии, есть даже магазин беспошлинной торговли Aldergrove Duty Free. А на базаре Farmer's в верхнем Вистлере можно приобрести почти все что угодно: от изделий местных ремесленников и украшений до домашней выпечки и свежих продуктов.

В самом Ванкувере стоит посетить Центр Science World – 47-метровое шарообразное строение, увенчанное силуэтом динозавра. Здесь находится современный музей науки, посетители которого могут разгуливать внутри фотоаппарата, пускать квадратные мыльные пузыри или пытаться догнать собственную тень.

Можно подняться на башню Харбор-центр (Harbour Centre Tower), куда за считанные секунды доставит скоростной стеклянный лифт. Вид с небоскреба просто умопомрачительный!

Очень интересен парк Капилано – древние леса с множеством троп, каньон Капилано, через который проложен длинный подвесной мост возрастом более 100 лет, и водопады. Также популярны среди туристов поездки к парку Стэнли и его приморской набережной. Стоит осмотреть старейший квартал города – Гэстаун, самый крупный в Канаде китайский квартал, и ботанический парк королевы Елизаветы.

Другие достопримечательности Ванкувера, которые тоже не оставят вас равнодушными, это сад Ван Дусена, японский сад Нитоб, собор Крист-Черч, музей искусств, музей Ванкувера, антропологический музей, музей столетия и морской музей.

Обязательно стоит совершить поездку на The Royal Hudson Steam Train – копии поезда, на котором в 1939 году путешествовала по Канаде королевская чета. Во время двухчасовой поездки путешественники наслаждаются видами скалистого побережья и густых лесов Британской Колумбии; венчают поездку водопады Шеннон и железнодорожный музей.

В заключение добавим, что на церемонии закрытия Олимпиады в Ванкувере олимпийский флаг торжественно передали Анатолию Пахомову – мэру российского города Сочи, который станет столицей зимних Игр 2014 года. Предполагается, что в них примут участие около 80 стран – это рекордные 5500 спортсменов-олимпийцев и членов команд. Смотреть Игры в Сочи будут около трех миллиардов телезрителей по всему миру.

Подготовила Полина Шаповалова

Животные – «рекордсмены»

«Быстрее, выше, сильнее!» – вот девиз олимпийского движения во всем мире. Каждый спортсмен стремится к победе, чтобы оставить след в истории мирового спорта. Помните: «Мы хотим всем рекордам наши звонкие дать имена...»? А ведь в мире животных тоже есть свои рекорды. Мы не говорим сейчас о придуманных человеком развлечениях с участием животных, типа петушиных боев или тараканьих бегов. Речь идет об уникальных способностях животных, которыми их одарила природа.

Мир животных чрезвычайно разнообразен и богат и до сих пор до конца не изучен. Нашу планету населяют около двух миллионов животных, но даже сегодня, в XXI столетии, ученые продолжают открывать неизвестные доселе виды. Все представители фауны объединены в классы, отряды, семейства и рода, но тем не менее каждое животное уникально! Среди огромного многообразия животных существуют такие особи или целые виды, которые превосходят других в том или ином показателе, и если мы посмотрим на «братьев наших меньших» с точки зрения того, кто из них «самый-самый», то узнаем много нового и неожиданного для себя.

БЫСТРЕЕ...

Итак, кто же из представителей мира животных самый быстрый? Интересную подборку материалов на эту тему дает интернет-портал «Зооклуб». По их данным, абсолютным рекордсменом среди животных по скорости своего движения является гепард. Он способен развить скорость до 100 км/ч, причем ему достаточно трех секунд, чтобы разогнаться до максимального значения. Предполагается, что с такими показателями гепарды вполне могут обогнать хороший болид, но лишь на короткой дистанции, поскольку долго сохранять высокие скорости они не могут: это смертельно опасно для их организма.

На втором месте вилорог – жвачное животное, занесенное в Красную книгу, самое древнее из копытных Северной Америки. Обычно вилорог бежит со скоростью около 50 км/ч, но при опасности разгоняется до 67–70 км/ч, совершая при этом прыжки от 3,5 до 6 метров длиной. А второе место в данном рейтинге он занял благодаря рекорду скорости в 88,5 км/ч. Однако такой темп животное выдерживает не более 5–6 км. Вилороги хорошо приспособлены к бегу на высокой скорости благодаря толстой трахее, объемистым легким и большому

сердцу, которое быстро гонит по всему телу обогащенную кислородом кровь. Хрящевые подушечки на передних ногах позволяют вилорогу легко бежать даже по каменистой почве.

Газель Гранта уступила второе место вилорогу только потому, что она не имеет официально зафиксированного рекорда скорости. А могла бы уйти в отрыв от конкурента, ведь, предположительно, газель Гранта способна бежать со скоростью 80–90 км/ч. Следующими в нашем рейтинге являются антилопы гну. Спасаясь от преследующего их врага, стадо гну (а это обычно около 500 голов) развивает скорость до 80 км/ч. Не дай бог никому оказаться на их пути в это время!

Газель Томсона способна не только развивать скорость около 80 км/ч, но и сохранять ее долгое время и высоко подпрыгивать, иначе вряд ли она могла бы спастись от своего главного врага – гепарда. Так что среди самых быстрых животных она занимает заслуженное 5-е место.

Далее в нашем списке следуют львы, способные развить скорость до 75–80 км/ч, затем страус (он, хотя и птица, но все же сухопутная), сильные ноги которого позволяют ему бежать со скоростью 72 км/ч.

Лев

Газель Томсона

Антилопа гну

Вилорог

Гепард



до 75 км/ч

до 80 км/ч

до 80 км/ч

рекорд 88,5 км/ч

до 100 км/ч

Ничуть не уступает страусу лось: если ему дать простор для разбега, он удивит своей скоростью в 70–72 км/ч. Гиеновая собака может совершать длительные путешествия со скоростью 50–55 км/ч, а на коротких расстояниях разгоняется до 70 км/ч. Далее в этом списке идут койот (до 65 км/ч) и серая лиса, распространенная в Северной Америке, – до 64 км/ч. Джейран – еще одно парнокопытное животное, способное быстро бегать (63 км/ч). Отличный бегун на коротких дистанциях заяц-русак. Он может мчаться со скоростью около 50–60 км/ч, в зависимости от местности. И завершают рейтинг самых быстрых животных китайские тигры – самые быстрые из всех тигров на Земле. При весе больше 100 кг, длине тела в 2–2,5 метра эти тигры могут пробежать короткий участок своего пути на скорости 56 км/ч.

ВЫШЕ...

Для того чтобы спастись от врагов, недостаточно одного умения быстро бегать. Прыжки для некоторых животных порой важны не менее, чем бег. Одни звери являются чемпионами по прыжкам в длину, а другие – по прыжкам в высоту. Итак, какие же из животных нашей планеты самые прыгучие?

Нетрудно заметить, что все свои «рекорды» представители фауны устанавливают не забавы ради, а именно в те моменты, когда речь идет о спасении жизни, о продолжении рода, а значит, в конечном итоге, о сохранении вида. Это замечание справедливо для всех видов животных, населяющих планету. Рыбы не исключение. Так, во время нереста многие рыбы демонстрируют все свои способности, даже устанавливают рекорды. Самой высоко прыгающей рыбой признана кета. Направляясь к местам нереста, она может выпрыгивать из воды, преодолевая речные пороги, на 3,5–3,65 метра в высоту.

Уже упоминавшиеся здесь гепарды – отличные бегуны, причем бег их состоит из огромных прыжков. Набрав хорошую скорость, гепарды могут всего за полсекунды пролететь в одном прыжке расстояние от шести до девяти метров. Наверняка вам приходилось наблюдать подобные прыжки, если вы любите смотреть телепередачи о животных. Согласитесь, зрелище впечатляющее, особенно в замедленной съемке. Дух захватывает, причем не только от стремительного бега и красоты полетов этих пятнистых хищников, но и от мысли, что какой-нибудь антилопе, увь, несдобровать, если она не проявит в ответ свои уникальные способности к прыжкам. Ведь, чтобы спастись от гепарда, мало одной лишь скорости. Поэтому антилопа импала, например, не просто бежит, а высоко при этом подпрыгивает, выбрасывая задние копыта назад. В такой экстремальной ситуации, когда речь идет о жизни и смерти, импалы способны прыгать до 10 метров в высоту, хотя обычно подпрыгивают лишь на 2,5 м.

Еще один представитель семейства кошачьих, пума, может прыгать в длину на два, а в высоту на целых четыре метра. Впрочем, она умеет не только высоко прыгать и быстро бегать (до 50 км/ч), но и лазать по скалам и деревьям и даже плавать – благодаря тому, что природа снабдила ее сильными мускулистыми конечностями.

Также рекордсменами по прыжкам в длину и высоту являются афалины – представители семейства дельфиновых. Они хорошо поддаются дрессировке, могут выполнять трюки разной сложности, включая прыжки через обруч. Афалины способны выпрыгивать из воды вверх на 6 м, а в длину они могут преодолеть в прыжке расстояние до девяти метров.

Но, пожалуй, если спросить, какое животное самое прыгучее, большинство ответит «кенгуру», ведь основной способ передвижения у этих сумчатых



и их разновидностей именно прыжки. Во время кормежки кенгуру передвигаются медленно, опираясь на все четыре лапы. Прыжки же они могут совершать и длинные и высокие – около трех метров в высоту и порядка 13,5 м в длину.

А как же обстоит дело с прыжками в мире насекомых? Разумеется, какая-нибудь мелкая блоха в сравнении со всеми вышеперечисленными животными далеко не выдающийся прыгун, но если сравнить расстояние, на которое она способна прыгать, и ее размеры, то окажется все наоборот. Блоха может подпрыгнуть на 34 см вверх, что почти в 130 раз превышает ее рост, а в длину она «летит» на расстояние, в 60 раз превышающее длину ее тела.

И все же чемпионом по прыжкам является не блоха, а пенница слюнявая. Ученые выяснили, что эти цикады могут прыгать в высоту на 60 см, что в несколько десятков раз больше их собственной длины. Это все равно как если бы человек перепрыгнул небоскреб.

Ну и, конечно, нужно сказать несколько слов о жирафе, иначе тема, вынесенная в заголовок, будет неполной, ведь не кто иной, как именно этот обитатель африканской саванны является самым высоким животным на Земле. Он достигает 5–6 метров в высоту и имеет средний вес в 1,600 кг для самцов и 830 кг для самок. Наверное, новорожденному жирафенку может показаться, что не очень ласково встречает его земля-кормилица: ведь ему первым делом предстоит падение с двухметровой высоты. Но зато сразу после рождения детеныш жирафа имеет рост 1,8 м и вес 50 кг.

Почти половину высоты жирафа составляет шея, достигающая более чем двух метров в длину, несмотря на то, что у него, как почти у всех других млекопитающих, лишь семь шейных позвонков.

Естественно, высокий рост увеличивает нагрузку на систему кровообращения, особенно в отношении снабжения мозга. Поэтому сердце у жирафов особенно сильное. Оно пропускает 60 л крови в минуту, весит 12 кг и создает давление, которое в три раза выше, чем у человека.

Большой рост способствует хорошему обзору местности, что наряду с отличным зрением, слухом и обонянием помогает жирафам заблаговременно замечать опасность. Своих высоких сородичей эти пятнистые великаны могут видеть на расстоянии до километра.

Обычно эти солидные животные ходят не спеша, передвигая одновременно обе правые ноги, затем обе левые. Но они умеют быстро бегать и в случае острой необходимости достигают галопом скорости 55 км/ч, то есть на коротких дистанциях вполне могут перегнать скаковую лошадь. Кроме того, эти на первый взгляд громоздкие и неповоротливые животные умеют и прыгать, преодолевая барьеры высотой 1,85 м.

СИЛЬНЕЕ...

Сила – один из важнейших показателей для живых существ. Сила способствует не только выживанию, но и процветанию вида.

Кто же из представителей фауны, населяющих нашу планету, сильнее остальных? Быть может, слоны? Индийские слоны – незаменимые помощники людей в деятельности, связанной с поднятием тяжестей: им ничего не стоит осилить груз весом в несколько тонн. И все же слоны далеко не самые сильные животные в мире: они поднимают груз не более 1,7 их собственного веса.

Немного превосходят слонов в этом вопросе леопарды: они способны тащить по земле и затащить на ветки деревьев добычу в 2 раза тяжелее собственного веса.

Гориллы не только имеют грозный вид, но и обладают недюжинной силой. Демонстрируя конкурентам и самкам свою силу, эти суровые приматы способны поднять вес почти в 10 раз больше собственного.

Среди птиц самым сильным является африканский венценосный орел. Этот агрессивный хищник удивляет своим размахом крыльев в два метра и способностью успешно атаковать обезьян и даже небольших антилоп. Но самое интересное – он может нести в полете добычу весом до 17 кг, то есть превышающую его собственный вес в 4 раза!

Насекомые совсем не кажутся мускулистыми, и однако же некоторые из них просто поражают своими успехами в «тяжелой атлетике». Например, муравьи – одни из самых сильных существ на планете. Эти маленькие трудяги способны переносить тяжелые строительные материалы, необходимые для муравейника, отрезать листья и нести их, побеждать в схватке с крупными агрессорами и приносить их трупы в «дом». Максимальный вес, который может осилить «рядовой» муравей, в 10–20 раз превышает его собственный, а муравей-листорез может тягать грузы, превышающие его вес в 50 раз.

Однако жук-носорог с легкостью побьет рекорд муравья. Это насекомое, размером всего 25–40 мм, способно не только тащить по земле, но и везти на спине груз в 850 раз больше своего веса. Но и это достижение не предел в мире насекомых. Навозный жук, имеющий разные размеры тела – от 3 мм до 7 см, может запросто переплюнуть жука-носорога, ведь он способен осилить вес в 1140 раз больше собственного.

И все же даже это не абсолютный рекорд. Наиболее сильным оказался панцирный клещ, представитель паукообразных. Он, конечно, не может поднять такой же вес, как, допустим, человек или слон, но способен волочить груз, значительно превосходящий его собственную массу, а именно в 1180 раз!

Вот уж воистину все относительно в этом мире.

Оксана Белых

Ответы на сканворд, опубликованный в предыдущем номере:
По горизонтали: Аптечка, Ярило, Лира, Арк, Тег, Вена, Веда, Алпа, Аспирин, Гитара, Бк, Роса, Фа, Соль, Наа, Брод, Спирт, Ночет, На, Каас, Рубана, Блнстер, Вата, ОВ, Боев, Юрок, Мон, Ло, Лаз, Колорадо, Юр.
По вертикали: Босбоб, Аммат, Нок, Юа, Сонета, Юка, Оно, Родос, ИИД, Ив, Гол, Тар, Прибель, Перевес, Ер, Проварор, Ан, Та, ПТУ, Ван, Слоб, Ива, Арфа, ГМД, Ркса, Ас, Ключ, Гл, Раз, Як, Ав, Ла, Мур, Вилажки, Собор, Пьер, Питер, Расгвор, Ято, «Ледь», Егор, Отан, Широк, Маг.

					Словный Чешский, Боск, 2012, Кизилгия	Штатный кольчатый "оскар" (проект)			Изобрет аргире- дальное дывление	Кличко для Кличко
Смотри рис. 1	Др.-греч. площадь, Нога	Называет продукты "Дети" А. Хофмана							Итальян- ская	Лыжная "регата"
		Общий анализ мочи (аббр.)								
Металло- жесткой сапожок		Эткен- глинозл						Восточн. сладость		
Изобрет- атель рафина- да	Девять кругов по Аль- Гильери					Ключе- вое слово		Рыба ошды		
								Рос. песенка		Печаль (боя.)
								Ступня, шурочка		
		Чешский, тжаккази- лес, 2012, Казактия	Выбира- ет конг- рапел- тывы		Пресно- водная рыба	Смотри рис. 2				
		— Стефана, невина, No Doubt				Химич., элемент		Перевес мду Тау- дидом и Мьянмой		Казахст. группа, "Кеш мен"
		Хлеб ... Тахрир аль- Ислами			Сток ... я мировой океан					
								Мясо (боя.)		"...-ла острова на стре- жень..."
Сприн- тер, стайер					Низко- й олема- й комитет, аббр.			Греч. буква	Три песня	Чешский Гарон, Билан, Кизилгия
									Амон	
Река в Россия	Скорость, отсут на самох (боя.)	Чешский, фигурст- альончик, Кизилгия				...-трет, конько- бежный спорт				
		Горный влажный компресс	Астизл- ... лимич, соедин-е							Татаро- монголь- ское ...
						Хальк, Символ года (каз.)	Смотри рис. 3		Вечно- зеленая трава	
Химич., Актив- ный не- металл	Проника- ет рес- тальные свечи							СМИ		Государ- ственное учрежде- ние, аббр.
			Франц, пастель XVIII века						Антоним слова "дима" (каз.)	
Малы (каз.) Мисин (каз.)	Искус- ственный язык									Граф де Ла Фер
	Секула									Дом (каз.)
									Спорт- бординг	Крик мла- дежна
Нехватка вызывает Базедову болезнь			Родина	Вед ляжного спорта Беричка						
Др.-гр. философ	Живот (устар.)									...24, марка сов. самолета
						Объезла вокруг света за 80 дней				
Назна- чает хи- мотера- пию								Сердце (англ., русс., буквами)	Большая семья Аналог желатина	Детишек Литви до 1 юна, 2014 г.
Второй период мезозой	"... Мария", католич. милитва	Франц, микро- фильм	Дор ле- чит ... горчи, нос	Спец- пласка прони- зора						Монголь- ский кресть- янок
		1 га = 100 ...								— Монган, Фр- акстер
						Длинная палка Сидлобы (каз.)				
— Гарнер, ведь философия			Клюв из требузи (карейск.)							
Смотри рис. 4						Ее мыла мама (в букваре)				
									Она же богиня Кибела	

Сканворд составила Наталья Выдренко

Осетрина на пару под соевым соусом

Китайский Новый год в этом году выпадает на 31 января. В этот период в любом китайском доме будет царить необычайно праздничная атмосфера и больше миллиарда жителей поднебесной империи начнут готовиться встречать год Синей Деревянной Лошади.

На это торжество китайские семьи собираются вместе за праздничным столом, который, как правило, сервируют овощным пирогом, рисовыми шариками и, конечно, рыбой.

Шеф-повар китайского ресторана предлагает свой рецепт приготовления вкусного и полезного блюда, которое, безусловно, станет украшением новогоднего стола.



Редакция журнала «ЭМИТИ Pharm» выражает благодарность за проведение фотосъемки ресторану китайской кухни Wamboo, Алматы, ул. Толе би, 200 а, уг. ул. Гагарина



ИНГРЕДИЕНТЫ:

Свежая рыба – 1 шт.;
перец болгарский («светофор») – красный – 1 шт.;
корень имбиря;
соевый соус – 50 г;
кунжутное масло – 15–20 г;
соль, перец – 10–15 г;
свекла;
зеленый лук;
листья салата.



ПРИГОТОВЛЕНИЕ

Берем свежую рыбу, моем под холодной проточной водой. Отрезаем голову, хвост, плавники и аккуратно разрезаем ее вдоль на две части, удаляем внутренности, еще раз хорошенько промываем. Затем на дуршлаге окунаем обе части по очереди в кастрюлю с кипящей водой на 2–3 минуты. Делается это для того, чтобы осетра можно было легко очистить от чешуи и шипов. Кроме того, эта процедура позволяет устранить неприятный запах. Также поступаем с головой и хвостом: они нам еще понадобятся. На разделочной доске очищаем рыбу специальным ножом от чешуи и шипов. Еще раз промываем водой. Затем делаем поперечные надрезы с одного края (разрезаем не до конца), примерно через 2–2,5 см. Со второй частью рыбы проделываем то же самое. В глубокую чашу наливаем имбирный соус, маринуем в нем обе части рыбы примерно 3–5 минут, приправляем солью и перцем. Затем на большое блюдо кладем обе части рыбы разрезанными краями вверх, выкладываем сверху голову, а снизу хвост. Ставим блюдо в предварительно разогретую пароварку (у кого ее нет, можно воспользоваться мантоваркой) на 15–20 минут.



Пока рыба готовится, режем овощи тонкой соломкой; из тонко нарезанного пласта свеклы формируем розочку для украшения. Когда рыба готова, вынимаем блюдо, горкой выкладываем овощи по центру, украшаем листьями салата и свеклой, заливаем сверху соевым соусом и сбрызгиваем кунжутным маслом.

Приятного аппетита! С Новым годом по китайскому календарю!



Шеф-повар ресторана
китайской кухни
Wamboo
Дунк

Февраль-2014



Овен (21.03-20.04)

Ваш покровитель Марс призывает в феврале активно заняться карьерой, пробивать себе путь вверх, несмотря на возможное противодействие. Весь месяц к вам будут повышенные требования со стороны окружающих, так что нужно будет более продуктивно использовать свое время. В середине и в конце месяца многим придется активно решать вопросы с транспортом или помогать родственникам, которые попали в сложную ситуацию. В последнюю декаду февраля необходимо больше времени уделить своей внешности, личной и светской жизни; чувства заиграют новыми красками, не исключены новые романы.



Телец (21.04-21.05)

Февраль будет напряженным для многих Тельцов, однако его последствия будут весьма благоприятны. Во многих делах будет наблюдаться развитие, которое наметилось еще в конце января. В начале месяца вам нужно проявить мягкость и великодушие в общении с близкими, заняться здоровьем, поэтому до 10 числа лучше не тратить деньги на необязательные покупки. Во второй половине месяца можно будет разобраться с теми делами и заботами, до которых у вас не доходили руки. На почве совместной работы могут сформироваться новые дружеские контакты и даже увлечения.



Близнецы (22.05-21.06)

В феврале звезды приносят очень переменчивую обстановку, большое количество двойственных ситуаций, когда вам будет сложно получить однозначный ответ или четко понять собственные цели и задачи. У многих могут возникнуть новые интересы, неожиданные изменения в работе, не исключено появление каких-то временных вариантов, на которые не стоит делать большую ставку. Вам придется часто подстраиваться под новые ритмы, однако в начале месяца легче будет реализовать задуманное. В конце месяца многим из вас придется отказаться от части контактов и деловых проектов, которые вы сочтете слишком обременительными.



Рак (22.06-22.07)

Февраль предоставляет вам хорошие возможности для укрепления деловых связей, появившихся в конце прошлого месяца. И супружеская жизнь, и общественные связи для многих Раков наполнятся новым содержанием; вы станете более честолюбивыми в работе и напористыми в общении. Вы сможете установить вполне рабочие отношения даже с теми, кто считал вас непримиримым врагом. В первой половине месяца у вас будет много обязательств перед другими людьми, общие дела потребуют определенных ограничений, в том числе финансовых. В конце февраля могут состояться важные поездки; часть Раков вернется к старым контактам, будет завершать учебу, начатые ранее творческие проекты, оформлять важные юридические документы.



Лев (23.07-23.08)

Февраль для вас – месяц повышенной активности, когда во внешнем мире возрастает реакция на любые ваши действия. Вы будете на виду, а значит, важно создавать себе позитивный имидж. В результате умелой политики можно стать более заметной фигурой, обрести новых компаньонов, но некоторым придется столкнуться с повышенной конкуренцией и публичными претензиями. В первой половине месяца необходимо следить за здоровьем, избегать перегрузок и переохлаждения. Ожидается много творческих контактов. В браке нужно будет проявить особую чуткость и чаще жертвовать своими интересами. Вторая половина месяца даст переменчивые результаты; не торопитесь с выводами и обещаниями, особенно в финансовых вопросах.



Дева (24.08-23.09)

Начало и середина месяца станут самым удачным и спокойным периодом, у вас будет хорошее взаимопонимание в любви, свобода в денежных вопросах, приятные новости, связанные с работой. Не исключены романы и увлечения, которые наверняка окажутся скоротечными, но откроют перед вами целый мир, способный обогатить вашу жизнь эмоционально и духовно. Однако после 14 числа общение будет тормозиться по самым разным объективным причинам: например, кто-то может заболеть или уехать в командировку. Контроль над различными деловыми процессами может значительно ухудшиться, партнеры могут неожиданно подвести вас, поменять свои планы.

Яна Сологерт, астролог



Весы

(24.09-23.10)

Начало февраля позитивно отразится на настроении и внешности Весов, вас ждет приятный отдых в клубах, театрах и на концертах, творческий подъем в работе, много удачных ситуаций в бизнесе. Правда, до 10 числа в личной жизни не исключены расставания, необходимость активнее решать назревшие проблемы со здоровьем. Но это не помешает вам радоваться жизни и не забывать про основные цели этой зимы: устроить серьезную перестройку дома, завершить важные бизнес-проекты, сделать хорошие инвестиции в свою машину или купить новую. Для реализации целей многим придется экономнее расходовать силы и средства. В конце месяца Весы оживут благодаря любовным встречам, возможности приятно проводить досуг вместе с близким человеком.



Скорпион

(24.10-22.11)

В начале февраля вас будет тянуть на великие дела, масштабные и амбициозные проекты. Потом захочется отключиться на время от всех проблем, заняться чем-то для себя, решить насущные проблемы семьи и дома. Но многих ожидают деловые командировки, активная посредническая и коммерческая работа, развитие деловых связей. В середине февраля активизируется ваша водная стихия, старые связи начнут приносить большую пользу, может восстановиться интерес к какой-то творческой, интеллектуальной работе. В конце месяца полезно ограничить внешние контакты, придется немного поработать на будущее, заложить фундамент весенних успехов – вы можете внести важные корректировки в свою деятельность, возобновить какие-то старые проекты.



Стрелец

(23.11-21.12)

В делах может наблюдаться небольшой застой, который позволит вам спокойно разобраться в них, уделить больше времени семье и близким, общаться с друзьями, совершать небольшие поездки, модернизировать автомобиль, ходить по магазинам. Месяц принесет вам немало положительных эмоций. Неожиданное веселье возможно в последней декаде, когда приезд родственников или деловых партнеров перевернет домашнюю жизнь, заставит вас много общаться с незнакомыми людьми и чаще обычного быть в дороге. В конце месяца возможны большие перестановки на работе; нужно опасаться мелких и крупных сбоев в бизнесе, потери документов, утечки информации.



Козерог

(22.12-20.01)

Вы по-прежнему сохраняете высокий тонус и мотивацию. Мужчины будут успешны в бизнесе, а женщины могут осваивать автомобиль и новые роли на работе и дома. Свободного времени у вас будет мало, но вы успеете очень многое; можно управиться с самой тяжелой или неприятной работой, так что не стоит ее откладывать, так как во второй половине месяца деловые процессы явно затормозятся. Зато вы сможете уделить время учебе, совершить поездки по хорошо знакомым местам, переработать много важной информации. В конце месяца могут напомнить о себе старые знакомые. С покупками для себя вам лучше повременить как минимум до 21 марта.



Водолей

(21.01-18.02)

В начале месяца именинники будут весьма романтичны и немного далеки от жизни. Водолеи будут тянуть моря, океаны, экзотические страны, любые художественные занятия, увлечение музыкой, психологией, поэзией – все что угодно, только не повседневная рутина. В середине февраля вы сможете подвести промежуточные итоги и по-новому организовать свою жизнь. В последней трети месяца не исключены домашние и рабочие перестановки, в этот нестабильный период нужно быть аккуратнее с тратами и вложениями средств. У многих настоящая работа начнется только в марте.



Рыбы

(19.02-20.03)

Для многих Рыб это плодотворный и удачный месяц. Вы почувствуете прилив сил и свежих идей. В первой половине месяца у вас будут легко складываться отношения с противоположным полом, друзья будут помогать в работе и решении проблем. Во второй половине февраля вероятны переезды, ревизия в работе, многих ожидают поездки по родным местам, учеба, перестановки в доме. Может смениться круг общения, либо вы вернетесь к решению старых, нерешенных проблем. В последней трети месяца звезды толкают вас к поспешным действиям, в это время лучше не делать крупных покупок, особенно автомобиля.

Спасительный круг



Пытаясь понять среднюю температуру по больнице, я обзванивала подружек. «А твой нормально спит?» - спрашивала я о наболевшем. Слыша отрицательный ответ, я не то чтобы злорадствовала, но получала легкое удовлетворение: не одна я мучаюсь.

Дело в том, что мой «новенький» малыш категорически не желал спать «как все нормальные дети». А теперь вот создалось впечатление, что и все дети Петербурга забастовали. Невролог одной приятельнице в ответ на ее жалобы и вовсе произнес сакраментальное: «А что вы, мамочка, хотите? Такое время года!».

Тут уже конечно руки опускались. Ну, если ноябрь, то и, правда, ничего не поделаешь. Или все-таки попробовать?

Где черпает силы и информацию молодая мать? Ну, разумеется, интернет подсказал, что часто дети засыпают плохо по очень простой причине: они недостаточно устают. Как, скажите на милость, утомить грудного младенца? Заставить его разгружать вагоны?! Он же еще даже не переворачивается. На одном из форумов рекомендовалось ребенка накупать от души перед сном. Чтоб поплавал, порезвился, с игрушками побарахтался. Ох, бедная моя спина. Я эти-то семь-десять минут выдерживаю с трудом.

Спасение пришло внезапно. У одной из подруг в ванной увидела симпатичный надувной круг. Меня привлекли яркие картинки зверюшек, а внутри перекачивались веселые бубенчики. Что это? Оказалось, это Flipper – Полинку купать. Юная Полина была весела собой, довольна, и ее мама совсем не походила на сонную и бледную тень.

Flipper™ **КРУГ НА ШЕЮ**
ДЛЯ КУПАНИЯ
МАЛЫШЕЙ 
Плывать раньше,
чем ходить!

Я
ПЛАВАЮ
САМ

ТЕПЕРЬ У МАМЫ
НЕ БОЛИТ
СПИНА

Я РАСТУ
ЗДОРОВЫМ И
КРАСИВЫМ

МАМЫ
РЕКОМЕНДУЮТ

По вопросам поставок
обращайтесь
в торговый отдел
"ЭМИТИ Интернешнл"



Оказалось, с рождения Полине при купании надевают этот круг, и папа с мамой радостно наблюдают, как юная пловчиха болтает ногами, загребает руками и вовсю наслаждается активными водными процедурами. Надувной круг-Flipper аккуратно надевается на шею ребенку (там даже есть такое милое углубление для пухлого подбородочка), застегиваясь на водостойкую липучку и карабин. Прекрасно! Двойная надежность.

- А не сдуется? – спросила я с сомнением у прогрессивной родительницы.

- Что ты, сколько времени используем – все в порядке. Там какой-то прочный полимер, да еще и две камеры надувные – внешняя и внутренняя.

Реклама сделала свое дело, а особенно такая наглядная. Я не удержалась и прикупила чудо-круг Flipper. Оказалось, что малыш в нем может плавать и на животике, и на спинке, при этом довольная мордашка моего сына не оставляла мне сомнений: новинка пришлась ко двору.

Как выяснилось, при купании в Flipper'e тельцу ребенка обеспечено правильное положение для плавания. Это значит, что в будущем он легко научится плавать сам. Оказалось, что снизу на круге есть какие-то ручки. Мой карапуз сразу за них так смешно уцепился. А потом мы поняли, что за эти ручки ребенка можно подтянуть к себе, поплавать с ним вместе, если, к примеру, идешь в бассейн. На коробочке я прочла, что круг можно использовать аж до двух лет, а это значит, что летом на море я обязательно его прихватчу. Морская водичка малышам полезна. Засунул отпрыска в круг, закрепил застежками и катай себе по мелководью. Красота! Ему весело, тебе приятно.

www.roxy-kids.ru

- Продукция не имеет сезонности
- Предоставление бесплатного образца продукта
- PR поддержка от производителя
- Инновационный круг с музыкой!
- Эксклюзивный дизайн и цвета



для купания МАЛЫШЕЙ КРУГ НА ШЕЮ

2+

Я плаваю
в бассейне
и на море!

Flipper 2+

