

КОФЕ ДЛЯ СТРОЙНОСТИ



Кофе содержит натуральные сжигатели жира: пиколинат хрома, L-карнитин, бромелайн, экстракт гарцинии камбоджийской, а также инулин, способствующий снижению аппетита. Действие этих компонентов усиливают лекарственные растения и натуральные пряности: имбирь, корица, куркума и кардамон, которые помогают регулировать жировой, белковый и углеводный обмен. Ведь так важно терять именно жир, а не мышечную массу тела!



КАПУЧЧИНО ЖИРОСЖИГАЮЩИЙ КОМПЛЕКС

Кофе для похудения «Капуччино Жиросжигающий комплекс» способствует снижению массы тела. Компоненты, входящие в состав, способствуют уменьшению чувства голода. Содержит витамин С, пряности (корица, куркума, кардамон, имбирь), экстракт гарцинии камбоджийской, тартрат L-карнитина, пиколинат хрома.



КАПУЧЧИНО С ЗЕЛЕНЫМ КОФЕ ЖИРОСЖИГАЮЩИЙ КОМПЛЕКС

Кофе для похудения «Капуччино с зеленым кофе Жиросжигающий комплекс» способствует снижению массы тела. Источник антиоксидантов. Содержит витамин С, пряности (корица, куркума, кардамон, имбирь) экстракт зеленого кофе, экстракт гарцинии камбоджийской, тартрат L-карнитина, пиколинат хрома.



КОФЕ ЖИРОСЖИГАЮЩИЙ КОМПЛЕКС

Кофе для похудения «Жиросжигающий комплекс» способствует снижению массы тела. Компоненты способствуют уменьшению чувства голода. Содержит витамин С, пряности (корица, куркума, кардамон, имбирь), тартрат L-карнитина, экстракт гарцинии камбоджийской, пиколинат хрома.

КОФЕ ЖИРОСЖИГАЮЩИЙ КОМПЛЕКС

Рекомендуется для лиц, контролирующих массу тела.

- ✓ Способствует снижению массы тела
- ✓ Способствует ускорению жирового обмена



Обложка
Лидия Коледаева
Фото – Денис Пахомчик

Собственник и издатель – ТОО «Виксла»

Главный редактор Дана Бердыгулова
Корректор-литературный редактор Фарида Нурпеисова
Дизайн, верстка, доредакционная подготовка
Денис Пахомчик
Фото: Денис Пахомчик, интернет-ресурсы
Менеджер по рекламе Кристина Рябухина

Над номером работали:

Галина Хван, Наталья Григорьева, Дана Мукашева,
Анастасия Будкина, Дарья Сидорова, Валерий Коситов,
Елена Карчевская, Жанат Смирнова, Алия Юсупова,
Мира Кайрат, Яна Сологер, Фарида Нурпеисова,
Дана Бердыгулова

Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры
и информации Республики Казахстан.

Свидетельство № 14578-Ж от 06.10.2014

Территория распространения: Республика Казахстан

Периодичность выхода: 10 раз в год

Основная тематическая направленность:
специализированное издание, предназначенное для
медицинских и фармацевтических работников

Адрес редакции: Республика Казахстан,
г. Алматы, ул. Муратбаева, 23/1.

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 Print House Gerona
Казахстан, г. Алматы, ул. Сатпаева 30А/3, оф. 124

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: k.gyabuhina@amity.kz

ТЕМА НОМЕРА *Соблазны*

ВОПРОС НОМЕРА

Зоонозные инфекции

4



КАРЬЕРА

Работа – способ избавиться
от вредных привычек

Соблазны сменить работу

12



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ОТДЕЛ

Изменения в законодательстве

Электронные счета-фактуры

20



ДНЕВНИК РУКОВОДИТЕЛЯ

О пользе онлайн-тестирования

24



МАРКЕТИНГ

Анализ конкурентной среды

26

КОНФЛИКТНАЯ ЗОНА

Стоит ли рассказывать коллегам о своей личной жизни?



34

ХОЧУ ВСЕ ЗНАТЬ

Монарда многоликая



60

ГЕРОЙ НОМЕРА

Не представляю свою жизнь без работы
Лидия Коледаева

38

Я ХУДЕЮ

Будешь, как Софи Лорен

64

ЭМИТИ ТУР

Путешествуйте с нами!



42



ПОДИУМ

Пляжная мода 2016

68

ЛИЧНЫЙ КЛУБ

Самый главный секрет



46



ИСПЫТАНО НА СЕБЕ

Зеленые коктейли - с чем это едят?

72

ВОСПИТАНИЕ

Как воспитать в ребенке ценность труда и денег



48

ПУТЕШЕСТВИЕ

Событийный туризм

74

КУЛЬТПРОСВЕТ

Мода проходит, стиль остается
Соблазны и мораль



52

АСТРОПРОГНОЗ

Июль

78



ЗООНОЗНЫЕ ИНФЕКЦИИ

Галина Хван, к.м.н., врач высшей категории, отличник здравоохранения РК

Зоонозы (зоонозные инфекции) (от др.-греч. ζῷον – «животное, живое существо» и νόσος – «болезнь») – группа инфекционных и паразитарных заболеваний, возбудители которых паразитируют в организме определенных видов животных и для которых животные являются естественным резервуаром.

Источником возбудителей инфекции (или инвазии) для человека является больное животное или животное – носитель возбудителей. При определенных санитарно-экологических условиях, благоприятствующих тому или иному механизму передачи возбудителя, возможна передача зоонозов людям.

Циркулировать в коллективах людей возбудители зоонозов не могут, так как человек для них является биологическим тупиком, не включается в течение эпизоотического процесса и не участвует в эволюции возбудителя как паразитического вида. Лишь при некоторых зоонозах в определенных условиях источником возбудителей инфекции может быть больной человек.

Число зоонозных нозоформ, от которых могут пострадать люди, довольно значительно.

В процессе эволюции каждый вид возбудителей зоонозов приспособился к паразитированию на определенных видах или группах животных, которые стали для них основными (типовыми) хозяевами, обеспечивающими их существование, размножение и циркуляцию в природе.

Так, например, возбудители бруцеллеза и сибирской язвы приспособились к паразитированию на сельскохозяйственных животных (крупный и мелкий рогатый скот, свиньи, олени); существование в природе возбудителей чумы поддерживается песчанками, сусликами, сурками; туляремии – водяными крысами и другими мышевидными грызунами; бешенства – волками, лисами, песцами, собаками.

Кроме основных паразитоносителей, могут заражаться и быть носителями возбудителей зоонозных инфекций другие виды животных.

Так, например, чумой могут заражаться и быть ее носителями верблюды, полевки, домовые мыши, крысы; бруцеллезом – лошади, собаки, кошки, зайцы, сайгаки, грызуны; бешенством – лошади, коровы, овцы, козы. Однако эти случайные, побочные носители инфекции не обеспечивают необходимых условий для жизнедеятельности возбудителей зоонозных инфекций, благоприятных для выделения во внешнюю среду и непрерывной их циркуляции в природе. Поэтому и человек не является основным биологическим хозяином, хранителем и распространителем зоонозов.

Имеются литературные данные лишь о единичных и не всегда достоверных случаях заражения человека от человека бруцеллезом, сибирской язвой, сепсом, бешенством.

Заражение человека от больного человека туляремией, безжелтушным лептоспирозом, клещевым энцефалитом и многими другими зоонозами никем не наблюдалось. В истории эпидемиологии не отмечалось ни одной вспышки зоонозных инфекций, за исключением чумы, в результате заражений человека от больного человека.

ИНТЕРЕСНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Случаи заражения людей болезнями, которыми обычно страдают животные, не являются чем-то новым и необычным. Однако в последние годы подобные случаи участились: животные стали передавать человеку вирусы, бактерии и паразитов намного чаще, чем раньше.

Эксперты Национального института аллергий и инфекционных заболеваний (National Institutes of Health (NIH) – учреждение департамента здра-

воохранения США) считают, что это только начало большого пути: в ближайшем будущем новые заболевания могут возникать чаще и наносить еще больший ущерб.

Из-за развития процессов глобализации, ухудшения экологической обстановки тесные контакты между человеком и различными видами животных происходят намного чаще, чем раньше. В частности многие животные, которые раньше никогда не жили рядом с человеком, одомашниваются. Экзотические животные, например из Азии, становятся частью меню человека, живущего, например в Европе. Современная структура производства продовольствия приводит к тому, что эпидемия, возникшая среди домашних животных, может угрожать жизни и здоровью сотен тысяч человек. Изменение климата приводит к тому, что меняются зоны обитания перелетных птиц и насекомых (в частности комаров) – они переносят возбудителей болезней на значительные расстояния. Изменение среды обитания человека и животных также изменяет и механизмы действий возбудителей различных болезней.

Лори Гаррет, автор книги «Грядущая чума», отмечает, что реальные масштабы проблемы неизвестны: до тех пор, пока возбудитель болезни, которой обычно страдают животные, не поразит человека, никто не сможет предсказать это. Достоверно неизвестно, когда и почему, но возбудители болезней мутируют и становятся опасными для человека.

Заражение может происходить с помощью животного-посредника. Считается, что вирус гриппа достался человеку от водоплавающих птиц. Однако заражение, скорее всего, произошло, когда человек съел мясо свиньи, подхватившей вирус от утки или гуся.

Впрочем, животные тоже страдают от этого и заражаются «человеческими» болезнями: в 2008 году существование цепочки «человек – обезьяна» было доказано международной группой ученых, представляющих различные исследовательские центры США и Европы. Их исследования проводились в Кот-д'Ивуаре. Как оказалось, вирусы, которые вызывают респираторные заболевания у человека, передаются и шимпанзе, живущим в заповедниках. Из-за этого абсолютно все наблюдаемые приматы заболели, а многие из них умерли. Исследование тканей скончавшихся обезьян подтвердило, что причиной их смерти были широко распространенные человеческие вирусы (у человека они обычно вызывают ОРЗ средней тяжести, но иногда приводят и к развитию пневмонии).

Ни в одной стране мира не существует особых программ, направленных на защиту людей от заболеваний животных.

НЕКОТОРЫЕ БОЛЕЗНИ, КОТОРЫМИ ЧЕЛОВЕК ЗАРАЗИЛСЯ ОТ ЖИВОТНЫХ

СПИД. Человек получил этот вирус (ВИЧ) от человекообразных обезьян, обитающих в Центральной Африке, вероятнее всего, от шимпанзе.

Атипичная пневмония. Человек, предположительно, заразился от виверры (семейство млекопитающих из отряда хищных). Эпидемия поразила несколько тысяч человек, несколько сотен из них умерли.

Лихорадка Денге. Возбудитель переносится комарами. Первые эпидемии были отмечены в 1950-е годы в Таиланде и на Филиппинах. В 1970-е годы с эпидемией столкнулись 9 стран. Ныне случаи лихорадки Денге отмечены в 100 странах мира.

Лихорадка Эбола. Предположительно, человек приобрел этот вирус у человекообразных обезьян. Возбудитель передается через прямой контакт с кровью и выделениями больных. В 1970-е годы в Судане было зафиксировано начало эпидемии лихорадки Эбола, которая убила 90% заразившихся.

Желтая лихорадка. Человек получил этот вирус от человекообразных обезьян, обитающих в Центральной Африке, вероятнее всего, от шимпанзе. Переносчиками заболевания являются комары. Первые случаи были отмечены примерно 400 лет назад. Вакцина была разработана 60 лет назад.

Западно-нильская лихорадка. Человек получил этот вирус от птиц, через комаров. Одна из наиболее опасных лихорадок, отличающаяся высоким уровнем смертности. Случаи заболевания отмечены не только в Африке, но и в Европе, Азии, Северной Америке.

Малярия. Возбудитель малярии передается человеку при укусе малярийного комара анофелеса. Ежегодно малярией заболевает около 300 млн человек, 1 млн из них умирает.

Болезнь Лайма. Человек получил бактерию-возбудителя от оленей и мышей. Симптомы болезни схожи с гриппом, однако болезнь протекает в значительно более тяжелой форме и приводит к артриту. Свое название болезнь в 1970-е годы получила от американского городка Лайма, где впервые были отмечены подобные случаи.

Оспа. Человек заразился от верблюда. Болезнь стала известна примерно 3 тыс. лет назад и долгое время считалась главной причиной смерти детей. По оценкам историков, в конце 19 века ежегодно оспой заболели примерно 50 млн человек. Смертность от оспы превышала 30% от общего числа заразившихся. Последний случай заболевания оспой отмечен в 1977 году.

Обезьянья оспа. Человек заразился от некоторых видов грызунов. Болезнь протекает так же, как обычная оспа, но в более мягкой форме, и пока не вызвала смертельных исходов.

Чума. Человек заразился от крыс и других грызунов. Возбудитель передается через укусы. Первая эпидемия, известная под названием «юстиниановой чумы», возникла в VI веке в Византии: за 50 лет погибло около 100 млн человек. В XIV веке мир поразила эпидемия «черной смерти» – бубонной чумы, которая уничтожила примерно треть населения Азии и половину населения Европы. В конце XIX века возникла третья всемирная эпидемия чумы – вспышки были отмечены более чем в 100 портах мира.

Синдром Крейтцфельда – Якоба (более известен как **синдром «коровьего бешенства»**). Человек заразился от коровы. В мире зафиксировано несколько десятков случаев гибели людей, употребивших в пищу говядину, зараженную возбудителем этой болезни, поражающей мозг. Периодически случаи «коровьего бешенства» отмечаются в различных странах мира.

Энцефалит. Возбудители энцефалита достались человеку от грызунов и птиц. Переносчиками вируса являются комары и клещи. Ежегодно в мире различными формами энцефалита заражаются 100–200 тыс. человек, 10–15 тыс. из них погибают.

Сальмонеллез. Человек заразился от коров, свиней, коз и домашней птицы (уток и гусей). Заражение сальмонеллами происходит при употреблении в пищу мяса или яиц, в которых сохранились живые сальмонеллы. Известны случаи заболевания сальмонеллезом, приведшие к смерти человека.

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗООНОЗНЫХ ИНФЕКЦИЙ

По происхождению зоонозы принято разделять на три группы;

- бактериальные (сальмонеллез, сибирская язва, чума, кампилобактериоз, бруцеллез, туляремия, боррелиозы и др.);
- вирусные (бешенство, геморрагические лихорадки, ящур и др.);
- прионные (нейродегенеративные заболевания, такие как болезнь Крейтцфельда – Якоба, скрепи и др.).

Имеется и другая классификация зоонозов, в основе которой лежит приуроченность возбудителей зоонозных инфекций к определенным группам животных. С этих позиций различают три группы зоонозов:

- зоонозы диких животных;
- зоонозы домашних животных;
- зоонозы синантропных животных.

ПУТИ ЗАРАЖЕНИЯ

Заражение человека происходит при его попадании в среду, где проходит жизненный цикл возбудителя (например, во время туристических походов). Передача инфекции может происходить при укусе

переносчиков, таких как комары (японский энцефалит В), клещи (клещевой энцефалит). Заразиться можно на животноводческих фермах, где возможна передача инфекции от скота. Кроме того, серьезными (важными) источниками заболевания становятся домашние животные.

Заражение человека происходит разными путями:

- через укусы и травмы;
- пищевые продукты;
- объекты внешней среды, загрязненные выделениями животных;
- от кровососущих переносчиков либо аэрозольно.

Возбудителей зоонозов отличает тропность к отдельным органам и тканям, что определяет их политропность и полипатогенность (тропность ко многим органам и системам). Это свойство обеспечивает непрерывность циркуляции возбудителя в природе.

При этом роль различных животных как резервуаров инфекции неодинакова – выделяют основных и второстепенных хозяев. Наиболее часто возбудитель зоонозов локализуется в крови у животных.

Нередко отмечают локализацию возбудителей в желудочно-кишечном тракте (ЖКТ) и на наружных покровах. С фекально-оральным (урино-оральным) механизмом связано заболевание лептоспирозом (через воду), сальмонеллезом, трихинеллезом, сибирской язвой и ботулизмом (с мясом инфицированного при жизни животного), бруцеллезом (с молоком) и др.

Воздушный (аспирационный, ингаляционный) механизм передачи возбудителей характерен лишь для ограниченного количества возбудителей зоонозных инфекций (пситтакоз, орнитоз, чума, пневмоцистоз, кокцидиоидомикоз).

Следует иметь в виду реальную возможность передачи ряда возбудителей, отличающихся повышенной устойчивостью во внешней среде, пылевым путем (туляремия, сибирская язва, ку-лихорадка). Контактный (чрескожный) механизм передачи свойствен бешенству, содоку, столбняку, ящуре, сапу, лейшманиозу и др.

Интенсивность и характер связи людей с эпизоотическими очагами определяют те или иные элементы социальных условий.

Риск заражения многими зоонозами имеет выраженную социальную, бытовую, профессиональную и иную специфику. Заболеваемость сельского населения обычно выше, чем городского. В последние годы под влиянием хозяйственной деятельности человека, изменившихся социальных и экономических условий произошла трансформация эпидемиологических проявлений ряда зоонозных инфекций. Например, туляремия в зависимости от бытовой и производственной деятельности человека может оказаться как инфекцией наружных покровов

(промысловые вспышки), так и инфекцией дыхательных путей (воздушно-пылевой механизм передачи при обмолотах зерна) или трансмиссивной инфекцией (заражение при укусе человека комарами или клещами).

Сегодня в городских условиях сложились вполне приемлемые условия для возникновения, распространения и даже укоренения некоторых инфекций, общих для человека и животных (бешенство, лептоспироз, эхинококкоз, токсоплазмоз, орнитоз, туляремия и др.).

БАКТЕРИАЛЬНЫЕ ЗООНОЗНЫЕ ИНФЕКЦИИ

Бруцеллез

Это зоонозная инфекция, характеризующаяся полиорганный патологией и склонностью к хронизации. Значимым патогенетическим компонентом бруцеллеза является аллергическая реактивность.

Бруцеллез вызывается грамположительными микроорганизмами рода *Brucella*. Бруцеллы высокоинвазивны, размножаются внутри клеток организма хозяина, но способны сохранять активность и вне клетки.

В окружающей среде устойчивы, сохраняются в воде более двух месяцев, три месяца – в сыром мясе (30 дней – в засоленном), около двух месяцев – в брынзе и до четырех – в шерсти животных. Губительно для бруцелл кипячение, нагревание до 60°C убивает их через 30 минут.

Резервуаром бруцеллеза являются животные: козы, овцы, коровы и свиньи. В отдельных случаях возможна передача от лошадей, верблюдов, некоторых других животных.

Выделение возбудителя больными животными происходит с испражнениями (кал, моча), молоком, амниотической жидкостью.

Передача инфекции осуществляется преимущественно пищевым и водным путем, в некоторых случаях возможна реализация контактно-бытового (при внедрении возбудителя через микротравмы кожи и слизистых оболочек) и аэрогенного (при вдыхании инфицированной пыли) пути.

Значительную эпидемиологическую опасность представляют собой молоко, полученное от больных животных, и молочные продукты (брынза, кумыс, сыры), мясо, изделия из животного сырья (шерсть, кожа).

Животные загрязняют испражнениями почву, воду, корм, что также может способствовать заражению человека непивцевым путем. Контактнo-бытовой и воздушно-пылевой пути реализуются при уходе за животными и обработке животного сырья.

Симптомы бруцеллеза

Острый бруцеллез обычно развивается быстро, у пожилых лиц начало может быть постепенным. Температура тела резко поднимается до высоких

цифр, потрясающий озноб чередуется с проливным потом, развивается интоксикация. Лихорадочный период чаще всего составляет несколько дней, иногда затягиваясь до трех недель или месяца.

Отмечаются расстройства сна, аппетита, головные боли, эмоциональная лабильность, увеличение лимфатических узлов. Могут отмечаться более характерные для подострого течения бруцеллеза фиброзиты и целлюлиты – плотные болезненные образования по ходу сухожилий и мышц.

Подострая форма бруцеллеза сопровождается проявлениями аллергии – высыпаниями, сосудистыми реакциями и т.п., развиваются полиартриты, бурситы и тендовагиниты. Для мужчин характерно поражение яичек и их придатков, у женщин возможны нарушения менструаций, эндометриты. Бруцеллез при беременности может способствовать ее преждевременному прерыванию.

Хронический бруцеллез протекает волнообразно, с проявлением симптоматики полиорганных поражений. При этом лихорадка и интоксикация обычно выражены умеренно, температура редко превышает субфебрильные значения. Промежутки между обострениями заболевания могут продолжаться 1–2 месяца.

Симптоматика хронического бруцеллеза зависит от преимущественного поражения той или иной функциональной системы возбудителем и выраженности аллергического компонента.

Часто развиваются воспаления суставов и окружающих тканей, соединительнотканые патологии (фиброзы, целлюлит) в области поясницы и крестца, локтевых суставов. Иногда развивается поражение позвоночника, значительно ухудшающее состояние больных ввиду интенсивных болей и ограничения в движении. Нередки у больных бруцеллезом невриты (в том числе воспаления зрительного и слухового нерва) и радикулиты.

Длительное течение заболевания способствует формированию стойких функциональных нарушений со стороны опорно-двигательных структур ввиду необратимой деструкции суставных тканей и связочного аппарата (анкилоз и спондилез, контрактуры, мышечные атрофии). Нередко такие последствия бруцеллеза являются показанием к хирургической коррекции.

Диагностика бруцеллеза

Бактериологическая диагностика в условиях специализированных лабораторий, определение антигенов к бруцеллам в крови пациента и серологических тестов, определение антител.

Лечение

Амбулаторное лечение показано при легком течении инфекции. В случае тяжелого течения и угрозы осложнений производят госпитализацию. На период лихорадки больным показан постельный режим.

Этиотропная терапия подразумевает назначение антибиотиков различных групп. Эффективно применение антибиотиковых пар: рифампицин с доксициклином или офлоксацином, доксициклин со стрептомицином. В случае развития рецидива назначают повторный курс антибиотикотерапии.

В дополнение к базовой терапии назначают патогенетические и симптоматические средства: дезинтоксикационную терапию (в зависимости от тяжести интоксикации), иммуностимулирующие средства (дибазол, тималин, пентоксил), новокаиновые блокады при спондилите и интенсивном радикулите, противовоспалительные средства (нестероидные препараты и кортикостероиды) в зависимости от течения и суставных проявлений).

Листериоз: пути заражения и симптомы

Вызывается палочками *Listeria monocytogenes*. Подхватить палочку очень просто. Частицы засохших экскрементов больных животных разносятся с воздухом – достаточно просто его вдохнуть.

Можно употребить в пищу молоко и мясо больных животных, съесть плохо промытые овощи или зелень, выпить воду, в которой содержится палочка. Низкие температуры не влияют на палочку, а кипячение молока и варка мяса в течение 3–5 минут убивают ее.

Листерии концентрируются и размножаются в лимфатических узлах, миндалинах и других органах, приводя к воспалительному процессу.

Данное заболевание трудно диагностировать сразу, поскольку его симптомы схожи с симптомами ОРВИ и ангины. Заболевание может проявиться в нервной форме, с симптомами, похожими на энцефалит, паралич или менингит.

Редко встречается в городе глазо-железистая форма листериоза, когда человек заражается непосредственно при общении с больным животным. Для этого вида листериоза характерны конъюнктивит, лихорадка, интоксикация, увеличение околоушных и шейных лимфатических узлов, сужение глазной щели, отекание век, ухудшение зрения. Листериоз может протекать и хронически, без проявления вышеперечисленных симптомов, лишь изредка и ненадолго повышается температура.

В группу риска заражения листериозом входят беременные женщины, поскольку в этот период иммунитет понижается и происходят изменения метаболизма. Своевременно не вылеченный листериоз может привести к преждевременным родам, выкидышу, рождению мертвого или очень больного ребенка.

Диагностика и лечение листериоза

Основным критерием постановки диагноза служат лабораторные исследования, включающие анализ крови, выделений из глаз, мазок из зева и носа.

Лечением при данном заболевании занимается инфекционист. После диагностики и определения типа листериоза он назначит вам адекватное индивидуальное лечение, которое включает антибиотики и витамины.

Профилактика

Поскольку на 100% уберечься от попадания возбудителя в организм невозможно, никаких сверхъестественных мер профилактики нет. Тщательно мойте овощи, фрукты, зелень, кипятите молоко перед употреблением, мойте руки – то есть соблюдайте все общепринятые санитарные меры.

Иерсиниоз

Это острая кишечная инфекция, передающаяся от животных к человеку, которая сопровождается токсическими и аллергическими проявлениями, поражением многих внутренних органов.

Заболевание вызывается особой бактерией – иерсинией, которая очень устойчива к внешним воздействиям.

Иногда иерсиниоз называют «болезнью холодильников», так как микроб выживает и размножается в условиях холода в 4–5 градусов, легко переносит замораживание и оттаивание, длительно может сохраняться в воде и земле.

Однако микробы очень чувствительны к солнечному свету, кипячению и химическим средствам дезинфекции.

Носителями микроба являются грызуны, домашний скот и собаки; в городах основными разносчиками инфекции являются домовые мыши и крысы. Люди могут заразиться через продукты животного происхождения или зерно, зараженное испражнениями грызунов, через воду, загрязненную иерсиниями. Реже при несоблюдении элементарных мер гигиены возможен контактный путь – от человека к человеку через общую посуду.

Взрослые здоровые люди мало восприимчивы к иерсиниозу, в основном тяжело и выражено болеют дети или люди с иммунодефицитами, хронической патологией, ослабленные болезнями. Выпешки заболевания бывают редко, в основном при употреблении обсемененных продуктов.

Исходя из ведущих проявлений инфекции, иерсиниоз можно разделить на несколько форм:

- желудочно-кишечная форма;
- генерализованная форма, при которой поражается весь организм с развитием сепсиса, поражением печени, почек, оболочек головного мозга и легких;
- смешанная форма, с поражением двух и более органов, например печени и почек;
- вторично-очаговая форма (поражение суставов, мышцы сердца, кишечника, кожи на фоне ранее протекавшей инфекции).

Симптомы иерсиниоза

Общетоксический синдром: лихорадка до 40°C с ознобом, сроком до 7–10 суток, сильная головная боль, общая слабость с ломотой в мышцах и суставах, снижение аппетита, расстройство работы нервной системы.

При преимущественном поражении пищеварения на форме общей интоксикации появляются тошнота, рвота, боли в животе, диарея.

При иерсиниозе на коже могут проявляться элементы сыпи в виде пятен или бугорков, мелких точек, кольцевидных пятен на стопах и кистях – симптом «носков и перчаток». Сыпь может сопровождаться жжением и шелушением кожи.

В некоторых случаях наступает поражение суставов с болезненностью, отечностью и ограничением движений.

Для подтверждения диагноза иерсиниоза необходимо обнаружить микроб в фекалиях, крови, желчи, моче или спинномозговой жидкости. Можно провести бакпосев мокроты или смывов с ротоглотки.

Лечение иерсиниоза

Иерсиниоз даже при легком течении требует лечения в инфекционном стационаре. Из-за высокой вероятности перехода в хроническое течение проводят длительное воздействие на возбудителя даже при легких формах инфекции.

Назначаются антибиотики и противомикробные средства, детоксикация, противовоспалительные, антигистаминные препараты, иммунотерапия.

Особую опасность при иерсиниозе представляет развитие аутоиммунных поражений и формирование воспаления внутренних органов – гепатита, миокардита и пиелонефрита. Сложен в лечении аппендицит при иерсиниозе. Наиболее опасны развитие менингита и остеомиелита.

Однако в большинстве случаев течение болезни доброкачественное и пациенты выздоравливают полностью, летальность редка. Самым неблагоприятным из всех осложнений является сепсис (тяжелое состояние, вызванное попаданием микроорганизмов в кровь).

Для предотвращения иерсиниоза необходима личная гигиена и санитарный контроль за продуктами питания, местами их продажи и хранения, уничтожение грызунов в частных подворьях и подвалах жилых домов, контроль за качеством питьевой воды.

«**Коровье бешенство**» (губчатый энцефалит или спонгиозная энцефалопатия). Это новый вид инфекционных заболеваний, вызванных прионами. Прионы (PrPres) – белковые молекулы, лишённые нуклеиновой кислоты. Класс прионов принципиально отличается от бактерий, грибов, вирусов и вирусоподобных частиц. Они вызывают так называемые «медленные инфекции», появившиеся в последние

десятилетия XX в. и характеризующиеся продолжительным инкубационным периодом, длительным клиническим течением, неизбежно приводящим к смертельному исходу.

Заболевание впервые появилось в Англии в 1986 г. и быстро распространилось на всю страну. Причиной эпизоотии послужило добавление в пищу коровам костной муки, приготовленной из костей, субпродуктов и отходов переработки мяса овец, инфицированных прионами. К январю 1988 г. в Англии было зарегистрировано более 200 тысяч случаев больных коров и более 1 млн животных заразились. Пик заболеваемости пришелся на 1992–1993 гг., когда ежедневно выявлялось более тысячи новых случаев заболеваний, а миллионы животных были забиты, переработаны и поступили в торговую сеть. В 1996 г. Европейское сообщество приняло ряд мер по запрету ввоза на их территорию мяса и мясопродуктов из Англии. Но случаи коровьего бешенства уже появились в Ирландии, Германии, Дании, Италии, Канаде и др.

Вскоре было установлено, что от крупного рогатого скота и овец заражаются люди, у которых возможно формирование нескольких различных форм инфекции, например болезнь Крейтцфельдта – Якоба.

Для прионных болезней характерны определенные **симптомы**:

- 1 расстройства чувствительной сферы – потеря и извращение чувствительности, выпадение функций органов чувств;
- 2 нарушения в двигательной сфере – параличи, нарушение походки, равновесия, обездвиживание, атрофия мышц, в том числе дыхательных;
- 3 нарушения психики – депрессия, сонливость, снижение интеллекта вплоть до полного слабоумия, галлюцинации, фобии.

Причина этих нарушений – медленная прогрессирующая гибель нейронов серого вещества головного и спинного мозга.

По оценкам специалистов, Европа стоит на пороге масштабной эпидемии болезни Крейтцфельдта – Якоба, жертвами которой в ближайшие годы может стать около 2 млн человек.

Резервуар источника возбудителя – крупный рогатый скот, но выявлены случаи болезни в зоопарках среди антилоп, пум и гепардов.

Основная локализация возбудителя коровьего бешенства – головной и спинной мозг, глазные яблоки, субпродукты. Головной мозг крупного рогатого скота часто используется для приготовления паштетов, колбасок и сосисок, а спинной мозг – для приготовления отбивных котлет. Экспертами ВОЗ молоко и молочные продукты рассматриваются как безопасные для здоровья и могут реализовываться без ограничений.

ВОПРОС НОМЕРА

Заражение человека возможно при контакте с больным животным, в случае попадания возбудителя в микротравмы кожи или слизистых.

Заболевание может передаваться от человека человеку при переливании крови. В связи с этим в Австрии запрещено быть донорами лицам, которые с 1980-го по 1996-ой жили в Великобритании.

Одним из важнейших элементов в организации и проведении **профилактических мероприятий** в отношении прионных инфекций является строжайший ветеринарный контроль, препятствующий распространению мяса и других продуктов, приготовленных из мяса крупного рогатого скота, овец и коз из стран, где зарегистрированы губчатые энцефалопатии животных. Заключение контрактов на закупки этих продуктов в зарубежных странах, а также получение их по гуманитарной помощи должно сопровождаться предоставлением документов, подтверждающих отсутствие в стране экспортера заболеваний губчатым энцефалитом.

К группе риска отнесены ветсанэксперты, работники мясоперерабатывающих предприятий и некоторые категории лиц, контактирующие с потенциальными источниками прионовой инфекции.

Сибирская язва

Острое зоонозное особо опасное инфекционное заболевание. Источником инфекции для людей являются больные домашние животные: крупный рогатый скот, лошади, козы, овцы, верблюды, свиньи, олени, которые инфицируются через контаминированную почву пастбищ, расположенных в местах старых скотомогильников. Человек чаще всего заражается при контакте с больным животным или через инфицированное сырье (мех, кожа), а также при употреблении сырых или недостаточно проваренных мясных продуктов.

Входными воротами возбудителя сибирской язвы обычно является поврежденная кожа (ссадины, царапины и т.п.). В редких случаях возбудитель проникает в организм через слизистые оболочки дыхательных путей (при вдыхании инфицированной пыли) и желудочно-кишечного тракта. В 98–99% заболевание протекает в виде локализованной (кожной) формы, в остальных случаях – в генерализованной форме (с поражением внутренних органов).

В месте внедрения возбудителя начинается зуд, кожа уплотняется и через 12–24 часов появляется пузырек, из которого формируется безболезненный карбункул диаметром от нескольких миллиметров до 10 см. Состояние больного ухудшается, отмечается головная боль, температура тела повышается до 39–40 градусов. При расчесывании карбункула образуется язва с темно-коричневым дном. При благоприятном исходе болезни с пятого-шестого дня температура снижается и больной выздоравливает. Однако у 20% больных кожная форма осложняется поражением внутренних

органов, сибиреязвенным сепсисом и имеет неблагоприятный исход.

Очень опасным является употребление в пищу мяса больных животных. В этом случае развивается кишечная форма инфекции, которая заканчивается смертью заболевшего.

При обнаружении у животного сибирской язвы устанавливается карантин. Подстилку, остатки корма и навоз сжигают. Трупы павших животных также сжигают.

ВИРУСНЫЕ ЗООНОЗНЫЕ ИНФЕКЦИИ

Возбудителями инфекций у человека могут стать свыше ста вирусов животных. Среди них можно отметить вирус обезьяньего герпеса, который вызывает тяжелейший энцефалит, или вирус птичьего гриппа. Для обоих заболеваний характерна высокая смертность. Некоторые вирусные зоонозные инфекции представлены ниже.

Болезнь от укуса крыс (содоку)

Возбудители болезни от укуса крыс (содоку) – *Streptobacillus moniliformis* и *Spirillum minus* – проникающие в организм человека при укусе крысы. По окончании двухнедельного инкубационного периода в месте укуса возникает воспалительный очаг, сопровождающийся лимфангитом и регионарной лимфаденопатией, развитием генерализованной пятнисто-папулезной сыпи. Больные жалуются на повышение температуры, головную боль и общее недомогание. Наиболее серьезное осложнение – эндокардит. Спонтанное выздоровление может произойти в течение двух месяцев, но при отсутствии лечения смертность составляет 10%. В основе диагностики – обнаружение возбудителя в тканях, выделение чистой культуры, молекулярно-генетический метод. Для лечения применяют пенициллин.

Чума

Инфекция эндемична среди грызунов в отдаленных сельских областях. Редко эпидемии чумы могли широко распространяться по всему миру (так называемая «черная смерть»). Передачу от крыс человеку (и между крысами) осуществляют переносчики – крысиные блохи.

Заболевание начинается внезапно, после короткого инкубационного периода, и характеризуется высокой температурой и токсинемией. Лимфатические узлы, ближайшие к очагу инфекции, резко увеличиваются в размерах (бубоны), а возникающая со временем септицемия сопровождается генерализованными кровотечениями.

Легочная форма чумы – крайне тяжелая пневмония, передающаяся воздушно-капельным путем. В регионах, где она распространена, чума может быть диагностирована клинически. Прямая микроскопия мазка из биоптата лимфатического узла, выделение гемокультуры возбудителя, молекулярно-генетические исследования используют для

лабораторной диагностики чумы. Для лечения применяют тетрациклин, хлорамфеникол, аминогликозиды или ципрофлоксацин. Смертность при легочной форме заболевания достаточно высока. Важно, что использование возбудителя чумы возможно в качестве биологического оружия.

Токсокароз

Возбудитель токсокароза – аскарида, паразитирующая в организме собак (*Toxosara canis*). Яйца попадают в почву с фекалиями зараженных животных. Инфицирование человека происходит при загрязнении продуктов питания или несоблюдении правил личной гигиены (грязные руки). Личинки выходят из яиц в кишечнике и мигрируют в легкие и печень. Они не могут превратиться во взрослые половозрелые формы, но при миграции вызывают лихорадку, увеличение печени и селезенки и одышку. Если личинка проникает в глаз, то может произойти необратимая потеря зрения, вызванная воспалительным процессом в сетчатке. Диагностика включает серологическое исследование с использованием ИФА. Заболевание обычно разрешается самостоятельно; при тяжелом течении инфекции применяют альбендазол с хорошим эффектом. Лечение очагов офтальмологической формы инфекции следует начинать с приема глюкокортикоидов, уменьшающих воспаление, противопаразитарная терапия менее эффективна.

Болезнь кошачьих царапин (фелиноз)

Через 10 дней в месте укуса или царапины возникает папулезный очаг, вызванный *Bartonella henselae*. Заболевание сопровождается регионарной лимфаденопатией. Симптомы медленно исчезают в течение двух месяцев, но в некоторых случаях болезнь переходит в хроническую форму. Заболевание может осложняться развитием генерализованной инфекции, обычно возникающей у пациентов со сниженным иммунитетом. Диагностика основана на данных клинической картины, результатах реакции иммунофлюоресценции или ИФА. Выделение чистой культуры требует длительного времени. Для диагностики можно применять молекулярно-генетические методы. Эффективные препараты – азитромицин, тетрациклин или рифампицин.

Эхинококкоз

Возбудители эхинококкоза человека – *Echinococcus granulosus* и *E. multilocularis*. Окончательный хозяин *E. granulosus* – собаки, в организме которых паразит развивается до взрослого ленточного червя и откладывает яйца, выделяемые с фекалиями. Затем яйца попадают в организм промежуточных хозяев (овец, грызунов), в результате чего в легких и печени животных образуется большое количество цист с эхинококками.

Цикл развития паразита считается завершенным, когда собака съедает мясо инфицированного животного.

Человек – случайный хозяин паразита. Инфекция распространена в овцеводческих регионах. Окончательные хозяева *Echinococcus multilocularis* – лисы, волки и собаки, а промежуточные – грызуны.

Основные признаки заболевания обусловлены образованием паразитарных цист в печени, легких, брюшной полости и центральной нервной системе пациента. Одиночные кисты *E. multilocularis* не имеют четкой оболочки, поэтому паразиты располагаются в тканях в разветвленном виде (плотная мелкобугристая опухоль, состоящая из конгломерата мелких пузырьков).

Диагностика эхинококкоза

Образовавшиеся цисты видны при ультразвуковом исследовании и компьютерной томографии. Кроме того, существуют методы обнаружения специфических антител и антигенов с помощью ИФА.

Лечение эхинококкоза

Желательно хирургическое удаление паразитов из организма. Для воздействия на зародышевый слой паразита применяют альбендазол, а для снижения жизнеспособности протосколиксов – празиквантел. Разрыв цисты приводит к образованию множества дочерних цист в брюшной полости или развитию анафилактического шока и других жизнеугрожающих состояний.

Знания об основных путях заражения, проявлениях и возможных тяжелых последствиях при инфицировании зоонозными инфекциями помогут человеку (обязывают его) избежать отрицательных последствий встречи с животными и сохранить жизнь в безопасности.

Профилактика зоонозов проводится с учетом эпидемической роли животных – источников инфекции, а также особенности путей передачи возбудителей. Например при зоонозах, связанных с домашними животными, нужен ветеринарно-санитарный надзор и защита людей от заражения при уходе за животными. При зоонозах, связанных с дикими животными, необходимо наблюдение за их численностью (например, численностью грызунов), в некоторых случаях (при борьбе с чумой, туляремией) – уничтожение грызунов (дератизация). Кроме того, проводится защита людей от нападения кровососущих насекомых и клещей (например, применение репеллентов, защитных сеток, защитной одежды), а также иммунизация отдельных групп людей по эпидемическим показаниям.

Помните: очень важно соблюдать правила личной гигиены и прививать эти навыки детям с раннего возраста.

Работа – способ избавиться от вредных привычек для 29% сотрудников

Служба исследований HeadHunter провела опрос и выяснила, что, оказывается, работа не способствует появлению вредных привычек, а, наоборот, помогает от них избавиться! Каждый третий благодаря работе бросил курить, перестал есть на ходу, избавился от любви к «крепкому словцу», алкоголю в больших количествах и от других вредных привычек.

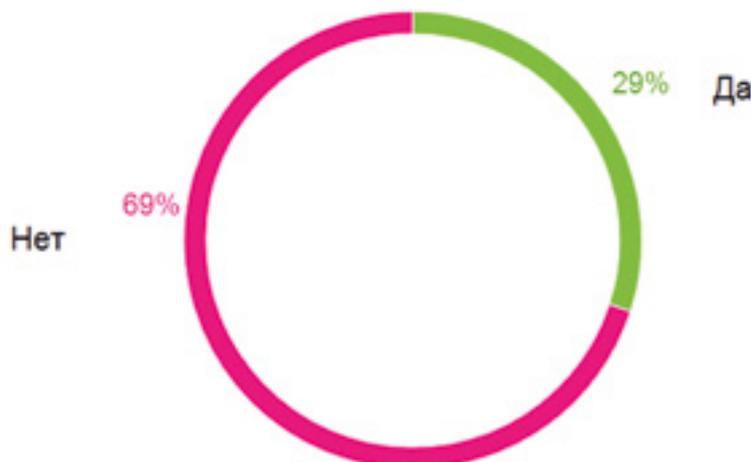
По словам опрошенных, в первую очередь от вредной привычки им помог избавиться большой объем работы (23%): в условиях сильной загруженности времени не остается ни на перекуры, ни на сплетни, ни тем более на употребление горячительного. Каждому пятому помог сам характер труда (21%), когда необходимость выглядеть респектабельно перед клиентом, общаться с руководителями высокого ранга, выполнять важные и ответственные задачи в компании единомышленников обязывает отказаться от сквернословия и прививает доверительное отношение к людям. 20% работников помог улучшить себя высокий заработок, а на 19% позитивно повлияли коллеги. Только 6% избавившихся от вредных привычек благодаря работе связывают это с влиянием своего руководителя.

Несмотря на то что работа многим помогает избавиться от вредных привычек, большинство работников не спешат говорить спасибо работодателю. По крайней мере, 25% опрошенных решили, что благодарности излишни.

Стоит отметить, что в некоторых случаях работа все же может стать инициатором появления вредной привычки – так произошло у 7% респондентов. Обычно на работе люди начинают курить (51%), пить много кофе (39%) и использовать обсцентную лексику (29%). Большинство работников в этом кроме себя никого не винят (57%), хотя есть и такие, которые пеняют на саму работу, коллег и руководителя.

Топ-менеджеры, согласно исследованию, имеют больше всего шансов получить «благодаря» работе вредные привычки, а вот работники образования и науки, а также сферы медицины и фармацевтики, наоборот, реже остальных приобретают вредные привычки таким образом.

Приходилось ли Вам избавляться от вредных привычек благодаря работе?

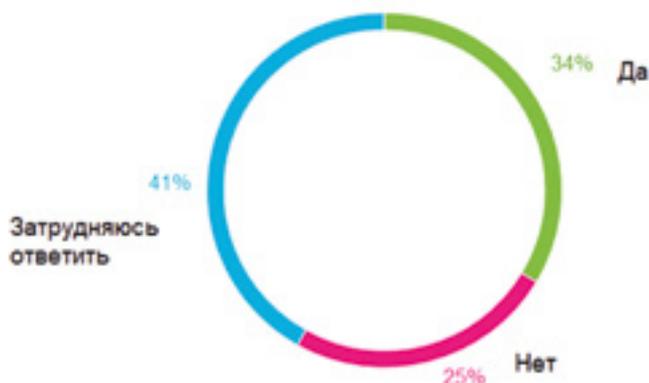


Как работа повлияла на то, что Вы бросили вредную привычку?

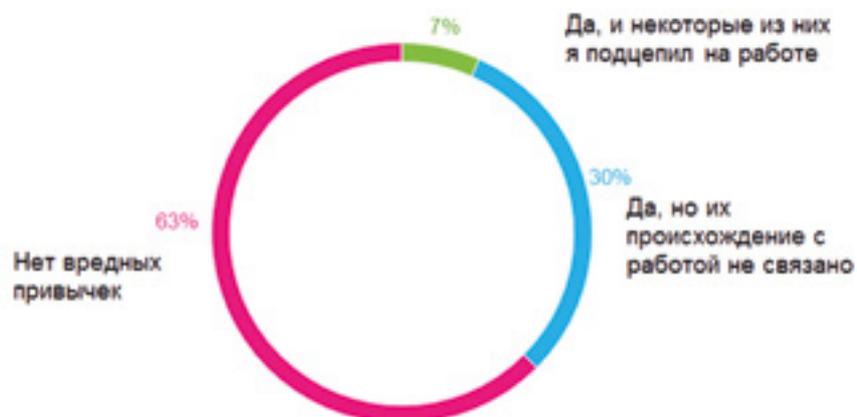


Возможен выбор нескольких вариантов ответа

Благодарны ли Вы работодателю за то, что он избавил Вас от вредных привычек?



Есть ли у Вас вредные привычки?



Есть ли у Вас вредные привычки?



Есть ли у Вас вредные привычки?



Какие вредные привычки Вы подцепили на работе? От каких избавились?



- Какие вредные привычки Вы подцепили на работе?
- От каких вредных привычек избавились благодаря работе?

Возможен выбор нескольких вариантов ответа

Кто виноват, что Вы подцепили вредную привычку на работе?



Пытаетесь ли Вы бороться с вредными привычками, полученными на работе? Если да, то как?



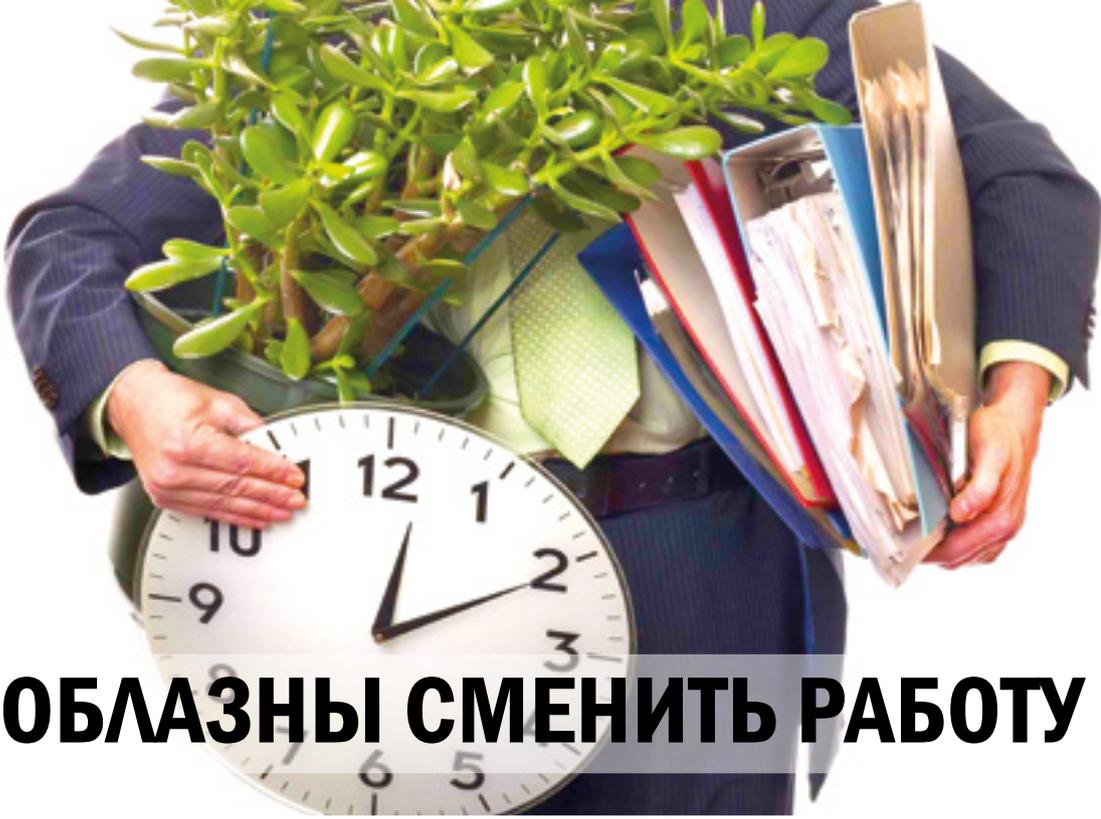
Возможен выбор нескольких вариантов ответа

Период исследования: 2-10 сентября 2013 г.

Респонденты: 8 802 пользователя сайтов группы компаний HeadHunter.

* Группа компаний HeadHunter работает на рынке интернет-рекрутмента с 2000 года. На данный момент сайт hh.kz является ведущим HR-порталом Казнета. HeadHunter предоставляет удобные инструменты для поиска работы и найма персонала. HeadHunter Казахстан является организатором проекта «Премия HR-бренд Казахстан».





СОБЛАЗНЫ СМЕНИТЬ РАБОТУ

Так как тема текущего номера вашего любимого журнала – «Соблазны», мы хотим сегодня обсудить те моменты в нашей карьере, когда что-либо может нас соблазнить, подтолкнуть к тому, чтобы мы вышли из зоны профессионального комфорта, а точнее – сменили работу, где у нас все устоялось и все вроде бы хорошо. Но ведь, как известно, лучшее – враг этого самого хорошего, и поэтому иногда случается такое, что мы бросаем все и начинаем жизнь заново, рискуем всем наработанным и выбираем журавля в небе. Так что же нас может соблазнить, какие карьерные коврижки?

Собираясь писать статью на данную тему, автор перечитала много информации в профессиональных журналах и интернете. И, основываясь на этом, пришла к выводу, что, при незначительном разбросе причин смены работы, они для всех примерно схожи. Кто-то из специалистов выделяет пять, кто-то – восемь, а кто-то – десять причин. Мы хотим представить вашему вниманию квинтэссенцию, основанную еще и на личном опыте автора.



БОЛЬШЕ ПЛАТЯТ

Это, безусловно, самая распространенная причина для смены работы. Даже если мы сами по природе стеснительны и не настолько уверены в себе, чтобы всерьез полагать, что достойны больших денег, чем нам платит работодатель в настоящее время, то может сыграть роль такой фактор, что нам

будет элементарно не хватать на достойную жизнь. И дело тут будет даже не в амбициях, а в простой математике. Еще могут произойти изменения в жизни, например, мужчины, когда он приходил на работу беззаботным холостяком, которому не надо было много, а со временем обзавелся женой и детьми и теперь несет повышенные обязательства, а следовательно, дополнительные расходы. Если повезло и есть своя жилплощадь, то с расширением семьи ее надо тоже увеличивать, а если, не дай Бог, у ребенка какие-то проблемы со здоровьем, то это требует еще больше денег. Вот и приходится работнику искать варианты предприятий, где ему за те же обязанности будут платить больше.

КАРЬЕРНЫЙ РОСТ

Мы полагаем, что это вторая по значимости причина, по которой работники решаются выходить из зоны комфорта. Реализовывать себя, видеть положительные результаты своего труда и усердия, выражающиеся в профессиональном повышении, – этого хочется всем. Нематериальная мотивация, публичные похвалы – об этом сказано много в кадровой литературе... Но что может служить лучшим признанием заслуг, как не повышение в должности? Практика показывает, что некоторые работники «растут» по случайному стечению обстоятельств, когда просто никого получше не нашлось на руководящую должность, а некоторые идут к этому

КАРЬЕРА



упорно и планомерно, повышая свою квалификацию, проходя тренинги, получая всяческие сертификаты (часто за свой счет), поступая в МВА. Они буквально заточены на продвижение вверх и ждут своего шанса на постоянном месте работы, но, если этот шанс долго не подворачивается, готовы рискнуть многим и пойти ва-банк ради повышения статуса. Как правило, достигнув «потолка» в своей организации, они больше не хотят там оставаться, даже если устраивает и зарплата, и коллектив, и условия работы. Короче говоря, возможность карьерного роста – большой соблазн.



ХОРОШИЕ УСЛОВИЯ РАБОТЫ

Офис рядом с домом, гибкий график, отдельный кабинет или большое светлое помещение для работы – все это тоже немаловажно. Жизнь идет своим чередом, всем нам надо заводить семью и наряду с работой решать различные бытовые проблемы. Многие мамы, не имеющие возможности нанять няню-помощницу, вынуждены сами забирать детей из детского сада или с продленки, а поэтому добираться полтора часа из организации, где они трудятся, для них просто неприемлемо. Для некоторых ярко выраженных сов и творческих личностей утренний подъем превращается с годами в непереносимую пытку, и они начинают задумываться о месте работы, где им предложат гибкий график. Некоторые категорически не хотят работать в опен-офисе, где множество людей разделены лишь прозрачными перегородками, где стоит постоянный гул голосов и простудные заболевания

разносятся с космической скоростью. Поэтому начинают рассматривать предложения на рабочих сайтах и интересоваться оформлением рабочих мест.



ДРУГОЙ ПРОФИЛЬ (ТЕМА), ОТСУТВИЕ РУТИНЫ

Как показывает практика, очень многих через три-четыре года работы на одном месте начинает утомлять выполнение одних и тех же рутинных трудовых обязанностей, надоедает даже само помещение, в котором они проводят так много времени своей жизни, даже если оно и светлое, и просторное. Если говорить касательно основных читателей нашего журнала, аптечных работников, то может надоесть, например, специализация: парафармация или рецептурный отдел, фитоптека, реализация бесплатных лекарств по рецептам и тому подобное. Может просто потянуть перейти из маленькой точки в крупную аптеку с большим коллективом, или из круглосуточной в ту, которая работает только днем, из аптеки при роддоме в аптеку при НИИ глазных болезней и тому подобное.



ДРУГОЙ (ХОРОШИЙ) НАЧАЛЬНИК

Многих работников может напрягать стиль руководства непосредственного начальства. Иногда люди уходят туда, где директор (заведующий) славится уживчивым характером и либеральными методами руководства. Иногда же их «припекает» на старом месте так, что они готовы отправиться куда угодно, лишь бы подальше от своего невыносимого начальства.



ПОИСК ЛЮБИМОГО ДЕЛА

Это еще называется построением карьеры по горизонтали – когда человек, уже вышедший из юного возраста и состоявшийся в своей профессии, вдруг решает поменять специальность. Часто ведь бывает так, что в 17 лет, после окончания школы, на наше решение получить такое-то образование влияют родители и поэтому мы учимся совсем не там, где нам изначально бы хотелось. И вот в середине жизни мы решаем все поменять. Или же нам начинает все больше нравиться какое-то дело, хобби, так скажем, которым мы занимались параллельно с основной работой, для души. И мы решаем сделать выбор, послушавшись великого мыслителя Конфуция, который сказал: «Найдите себе дело по душе, и вам не придется работать ни одного дня в своей жизни». Зачастую такие увольнения случаются после очередного оплачиваемого отпуска, когда на досуге работник посвящает себя любимому делу и оно его затягивает. После этого возвращаться в серые будни и на надоевшую работу особенно не хочется. Сейчас набирает обороты увлечение хенд мейдом, которое многие превращают в свою новую профессию. Но любимой работой по зову души может стать и парикмахерское дело для юриста, ногтевой сервис для журналиста, кондитерское или поварское дело для аптечного работника, журналистика для школьного учителя, работа тамады для переводчика.

АТМОСФЕРА В КОЛЛЕКТИВЕ, КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА

От этого фактора тоже может зависеть желание сменить место работы. Если вокруг одни интриганы и сплетники, которых из всех сведений о вас интересуется больше всего то, сколько вы зарабатываете, сколько весите и с кем спите, то, конечно, лучше убраться из этого серпентария подобра-поздорову. Опять же, если все не так уж плохо на старом месте, но вас привлекает сильная команда в некой корпорации, где работает ваша подруга (там выпускают внутреннюю газету, широко празднуют корпоративы и проводят тимбилдинги), то вполне разумным будет попытаться найти свое профессиональное счастье именно там.

Еще играет роль гендерный состав коллектива: кто-то не хочет работать с женщинами (даже мужчины не любят оказываться в ситуации «восемь девок – один я»), кто-то, наоборот, предпочтет матриархат, чтобы муж зря не ревновал.

ОТСУТСТВИЕ ВРЕДНЫХ ФАКТОРОВ

Не секрет, что по случайному стечению обстоятельств или в погоне за длинным тенге некоторые из нас могут пойти трудиться туда, где есть вредные для здоровья производственные факторы. Например, врачи-онкологи, анестезиологи, провизоры в аптеках при туберкулезных санаториях и прочее. Но со временем, задумавшись о своем здоровье, работник может решить не дергать больше смерть за усы и сменить работу на такую, при которой его здоровье гарантированно не будет страдать. И это выбор каждого, возразить тут нечего.



Если перед вами замаячили соблазны сменить рабочее место, помните, что любой риск должен быть по возможности оправдан, продумайте все тщательным образом, чтобы вдруг не сесть между двух стульев. Учтите, что к смене профессии в зрелом возрасте кадровые работники относятся очень настороженно.

И, наконец, несколько советов тем, кто подыскивает новую работу, не уволившись со старой:

- если ищете работу в интернете, то делайте это не с рабочего компьютера и не отправляйте оттуда же свое резюме: системные администраторы во многих компаниях ведут негласный «присмотр» за сотрудниками, и о ваших намерениях может узнать работодатель;
- рабочий телефон, указанный в резюме, тоже большая ошибка; лучше укажите сотовый и часы, когда удобно будет вам позвонить;
- если сейчас в вашей компании есть незакрытые вакансии, не размещайте резюме на рабочих сайтах: их может увидеть ваш начальник;
- никому среди коллег не рассказывайте о своих намерениях. Если куда-то уже определенно позовут, тогда можно будет обсудить.

Наталья ГРИГОРЬЕВА, независимый HR-специалист

Уважаемые фармацевтические работники! По просьбам читателей нашего журнала мы открываем новую рубрику, в которой представим вашему вниманию обзор нормативных правовых актов в сфере фармации. Первая часть включает в себя перечень документов, принятых в январе – феврале 2016 года, с краткой аннотацией.

Обзор подготовила Наталья ГРИГОРЬЕВА

1 О внесении изменения в приказ исполняющего обязанности министра внутренних дел Республики Казахстан от 19 мая 2015 года № 462 «Об утверждении регламентов государственных услуг в сфере оборота наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров»

ПРИКАЗ МИНИСТРА ВНУТРЕННИХ ДЕЛ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ОТ 15 ЯНВАРЯ 2016 ГОДА №29.
ЗАРЕГИСТРИРОВАН В МИНИСТЕРСТВЕ ЮСТИЦИИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН 16 ФЕВРАЛЯ 2016 ГОДА №13084.

Приказом от 19 мая 2015 года № 426 утверждены:

- ❶ регламент государственной услуги «Выдача лицензии на деятельность, связанную с оборотом наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров»;
- ❷ регламент государственной услуги «Выдача лицензии на экспорт и импорт товаров, содержащих наркотические средства, психотропные вещества и их прекурсоры»;
- ❸ регламент государственной услуги «Выдача разрешения на ввоз, вывоз и транзит наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров».

Согласно приказу от 15 января 2016 года №29 из регламента государственной услуги «Выдача разрешения на ввоз, вывоз и транзит наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров», утвержденного указанным приказом, исключен раздел 4, носивший название «Описание порядка взаимодействия с центром обслуживания населения и (или) иными услугодателями, а также порядка использования информационных систем в процессе оказания государственной услуги».

2 О внесении изменений и дополнения в постановление правительства Республики Казахстан от 30 октября 2009 года № 1729 «Об утверждении Правил организации и проведения закупа лекарственных средств, профилактических (иммунобиологических, диагностических, дезинфицирующих) препаратов, изделий медицинского назначения и медицинской техники, фармацевтических услуг по оказанию гарантированного объема бесплатной медицинской помощи»

ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ОТ 27 ЯНВАРЯ 2016 ГОДА №33

В Правилах организации и проведения закупа лекарственных средств, профилактических (иммунобиологических, диагностических, дезинфицирующих) препаратов, изделий медицинского назначения и медицинской техники, фармацевтических услуг по оказанию гарантированного объема бесплатной медицинской помощи, утвержденных постановлением № 1729, пункт 2 дополнен подпунктом 5-1) следующего содержания:

«5-1) экспертная оценка лизингодателя – оценка, осуществляемая лизингодателем в соответствии с методикой осуществления экспертной оценки оптимальных технических характеристик и клинико-технического обоснования медицинской техники, утвержденной уполномоченным органом в области здравоохранения».

Новая редакция у подпункта 6) пункта 50 Правил и подпункта 2) пункта 51; изменен заголовок раздела 8, в новой редакции изложены пункты 70, 72, 73, часть вторая пункта 88-1, пункт 88-3, части вторая и третья пункта 88-5, части первая и вторая пункта 88-6, части первая и вторая пункта 88-10, пункты 129-1, 133-75, абзац первый и подпункт 1) пункта 133-80, части вторая и третья пункта 133-82, подпункт 1) пункта 133-115, части вторая и третья пункта 133-138, часть первая пункта 133-141, пункт 140.

В приложении 7 к указанным Правилам изменен пункт 7, в приложении 12 к указанным Правилам изменен заголовок.

Изменения коснулись видов обеспечения исполнения договора о закупе или договора финансового лизинга, цен на закуп лекарственных средств и изделий медицинского назначения, проведения экспертной оценки оптимальных технических характеристик, клинико-технического обоснования и стоимости медицинской техники и других аспектов оформления финансового лизинга в сфере медицины.

3 О внесении изменений в приказ министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 28 апреля 2015 года №293 «Об утверждении стандартов государственных услуг в сфере фармацевтической деятельности»

ПРИКАЗ МИНИСТРА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ОТ 28 ЯНВАРЯ 2016 ГОДА №62. ЗАРЕГИСТРИРОВАН
В МИНИСТЕРСТВЕ ЮСТИЦИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН 3 МАРТА 2016 ГОДА №13372.

В приложении 1 дана новая форма заявления юридического лица для получения лицензии и (или) приложения к лицензии. В приложении 2 – новая форма расписки об отказе в приеме документов.

Новый заголовок главы 3: «Порядок обжалования решений, действий (бездействия) услугодателя, государственной корпорации и (или) их работников по вопросам оказания государственной услуги».

Новый заголовок главы 4: «Иные требования с учетом особенностей оказания государственной услуги, в том числе оказываемой в электронной форме и через государственную корпорацию».

4

Об определении компетентных органов от Республики Казахстан по Соглашению о порядке передачи образцов наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров

ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ОТ 8 ФЕВРАЛЯ 2016 ГОДА № 58

Компетентными органами от Республики Казахстан по Соглашению определены Генеральная прокуратура Республики Казахстан (по согласованию), Комитет национальной безопасности Республики Казахстан (по согласованию), Министерство внутренних дел Республики Казахстан, Министерство юстиции Республики Казахстан, Комитет государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан.

5

О внесении изменений в решение Жамбылского областного маслихата от 7 декабря 2012 года №10-9 «Об определении порядка оказания социальной поддержки медицинским и фармацевтическим работникам, направленным для работы в сельскую местность Жамбылской области»

РЕШЕНИЕ МАСЛИХАТА ЖАМБЫЛСКОЙ ОБЛАСТИ ОТ 24 ФЕВРАЛЯ
2016 ГОДА №46-7. ЗАРЕГИСТРИРОВАНО ДЕПАРТАМЕНТОМ ЮСТИЦИИ
ЖАМБЫЛСКОЙ ОБЛАСТИ 10 МАРТА 2016 ГОДА №2970.

В названном документе изменен пункт б. Теперь он гласит: «Социальная поддержка включает в себя единовременную материальную помощь в размере 800 000 (восемьсот тысяч) тенге». Отметим, что в старой редакции сумма единовременной материальной помощи для фармацевтического работника, направленного для работы в сельскую местность Жамбылской области, составляла 300 000 (триста тысяч) тенге.

6

О внесении дополнений в решение Южно-Казахстанского областного маслихата от 11 апреля 2008 года №6/86-IV «О дополнительном предоставлении лекарственных средств отдельным категориям граждан при амбулаторном лечении бесплатно»

РЕШЕНИЕ ОБЛАСТНОГО МАСЛИХАТА ЮЖНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ
ОТ 25 ФЕВРАЛЯ 2016 ГОДА №47/390-V. ЗАРЕГИСТРИРОВАНО ДЕПАРТАМЕНТОМ ЮСТИЦИИ
ЮЖНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ 9 МАРТА 2016 ГОДА № 3619.

В указанном решении Южно-Казахстанского областного маслихата в приложении «Перечень дополнительных лекарственных средств, предоставляемых отдельным категориям граждан, проживающим в Южно-Казахстанской области, при амбулаторном лечении по рецептам бесплатно за счет средств областного бюджета» таблица дополнена лекарственными средствами под названиями: алглукозидаза альфа 50 мг, экулизумаб 300 мг, тобрамицин 300 мг.

8

Об установлении размеров возмещения расходов на коммунальные услуги и топливо за счет бюджетных средств медицинским и фармацевтическим работникам организаций государственного сектора здравоохранения, работающим в сельской местности и поселках городского типа

РЕШЕНИЕ ОБЛАСТНОГО МАСЛИХАТА ЮЖНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ ОТ
25 ФЕВРАЛЯ 2016 ГОДА №47/389-V. ЗАРЕГИСТРИРОВАНО ДЕПАРТАМЕНТОМ
ЮСТИЦИИ ЮЖНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ 10 МАРТА 2016 ГОДА № 3621.

В соответствии с подпунктом 2) пункта 3 статьи 182 Кодекса Республики Казахстан от 18 сентября 2009 года «О здоровье народа и системе здравоохранения», Южно-Казахстанский областной маслихат решил установить медицинским и фармацевтическим работникам организаций государственного сектора здравоохранения, работающим в сельской местности и поселках городского типа, возмещение расходов на коммунальные услуги и топливо за счет бюджетных средств в размере 2 (двух) МРП один раз в год.



Электронные счета-фактуры

В Казахстане с 2017 года выписка электронных счетов-фактур станет обязательной для всех плательщиков налога на добавленную стоимость (НДС). В Налоговый и Таможенный кодексы внесены поправки, согласно которым переход на электронные счета-фактуры становится неукоснительным требованием.

С 1 июля 2014 года в Казахстане были введены в действие положения Налогового кодекса, предусматривающие выписку счетов-фактур в электронном виде. По информации Министерства финансов РК, пользователями информационной системы электронных счетов-фактур являются не только юридические лица и индивидуальные предприниматели, выписывающие счета-фактуры на бумаге. Система построена таким образом, что и их контрагенты, в том числе физические лица, в адрес которых выписывается электронный счет-фактура, тоже могут стать пользователями системы. Сама система работает на электронно-цифровой подписи, которую выдает национальный удостоверяющий центр. При разработке системы, по желанию налогоплательщиков, счет-фактура, являющийся основанием для отнесения в зачет сумм НДС, дополнен реквизитами первичных бухгалтерских документов. В частности, в счете-фактуре можно указать дополнительные сведения о грузополучателе, грузоотправителе и банковские реквизиты.

В Республике Казахстан предусмотрен поэтапный переход на обязательность выписки электронных счетов-фактур. Начиная с первого полугодия 2016 г. на электронную документацию должны перейти уполномоченные экономические операторы – те,

которые занимаются внешнеэкономической деятельностью, затем подключаются таможенные брокеры, владельцы свободных складов, таможенных складов, и с 1 января 2017 года счет-фактура в электронном виде становится обязательной для всех плательщиков НДС.

Принятым Законом №432-V от 3 декабря 2015 года «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам налогообложения и таможенного администрирования» установлено требование по обязательной выписке счетов-фактур в электронной форме:

① с 1 января 2016 года – для налогоплательщиков, являющихся уполномоченными экономическими операторами, в соответствии с законодательством РК о таможенном деле;

② с 1 июля 2016 года – для налогоплательщиков, являющихся уполномоченными экономическими операторами, таможенными представителями, таможенными перевозчиками, владельцами склада временного хранения, владельцами таможенного склада, в соответствии с законодательством РК о таможенном деле (см. главу 6, статьи 25, 33, 39 и 46 Кодекса РК о таможенном деле);

③ с 1 января 2017 года – для всех плательщиков налога на добавленную стоимость в соответствии с пунктом 2 статьи 263 Налогового кодекса.

Следовательно, с 1 января 2017 года все плательщики НДС обязаны выписывать счета-фактуры в электронном виде.

11 января 2016 года вступил в действие Протокол «О некоторых вопросах ввоза и обращения товаров на таможенной территории ЕАЭС». Начиная с этого периода, если реализуемый товар включен в Перечень товаров, утвержденный Решением Совета ЕЭК от 14 октября 2015 года №59 (далее – Перечень), то при реализации такого товара поставщик обязан выписывать электронные счета-фактуры (ЭСФ).

ТОО «ЭМИТИ Интернешнл», включая все филиалы, перешло на выписку счетов-фактур по реализации фармацевтической и иной продукции в электронном виде.

Согласно разъяснениям налоговых органов, **налогоплательщик выписывает ЭСФ:**

- при реализации товаров, включенных в Перечень, которые ранее ввезены с территории третьих стран;

- при реализации ввезенных на территорию Республики Казахстан с территории государств – членов ЕАЭС товаров, код ТН ВЭД и наименование которых включены в Перечень;

- при реализации произведенных на территории Республики Казахстан товаров, код ТН ВЭД и наименование которых включены в Перечень;

- при вывозе с территории Республики Казахстан на территорию другого государства – члена ЕАЭС в связи с передачей товара в пределах одного юридического лица:

- товаров, включенных в Перечень, которые ранее ввезены с территории третьих стран;

- товаров, ввезенных на территорию Республики Казахстан с территории государств-членов ЕАЭС.

Отправленный вам ЭСФ вы можете просмотреть в ИС ЭСФ. Для этого необходимо зайти в ИС ЭСФ, используя сертификаты Национального удостоверяющего центра (НУЦ) и персональные ключи (ЭЦП), вы можете в Журнале ИС ЭСФ просмотреть необходимый вам ЭСФ и распечатать его.

Сертификаты можно получить в Центрах регистрации НУЦ, подробная инструкция по получению сертификатов для юридических и физических лиц доступна на официальном сайте НУЦ РУ <http://pki.gov.kz/index.php/ru>.

Подробнее о системе ЭСФ можно узнать <http://kgd.gov.kz/ru/section/elektronnye-scheta-faktury>

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИ ВЫПИСКЕ ЭСФ

Экономия времени:

- счета-фактуры моментально передаются адре-

сату, вне зависимости от его местонахождения, не покидая сервера ИС ЭСФ;

- возможность быстрого обмена сообщениями в ИС ЭСФ между отправителем ЭСФ и адресатом.

Экономия расходов:

- экономия средств на изготовление печати;

- экономия средств на доставку ЭСФ адресату и т.п.

Увеличение срока выписки счета-фактуры: (п. 7 ст. 263 НК РК) счет-фактура выписывается не ранее даты совершения оборота и не позднее:

- семи календарных дней после даты совершения оборота по реализации – в случае выписки на бумажном носителе;

- пятнадцати календарных дней после даты совершения оборота по реализации – в случае выписки в электронном виде.

Юридическая значимость:

- действительность: каждый счет подписывается электронной цифровой подписью;

- делегирование полномочий;

- управление.

Возможность выписывать ЭСФ в иностранной валюте;

Защита информации: работа в системе осуществляется по защищенным каналам, с использованием средств криптографической защиты.

Доступность: ИС ЭСФ функционирует круглосуточно по адресу esf.gov.kz;

Простота использования: понятный интерфейс ИС ЭСФ, счета отправляются как письма по электронной почте.

Интеграция ИС ЭСФ может быть интегрирована с другими учетными бухгалтерскими системами.

Проверка введенных данных: ИС ЭСФ производит проверку форматно-логического контроля.

Исключение дополнительного оформления отдельных первичных бухгалтерских документов (товарно-транспортной накладной, счета на оплату, а также возможность указания в ЭСФ отдельных реквизитов договора).

Кроме того, преимуществом является **существенное сокращение для пользователей ИС ЭСФ объема налоговой отчетности, представляемой по НДС**. Так, в случае если поставщиком товаров, работ, услуг выписываются все счета-фактуры в электронном виде, то не нужно будет предоставлять реестр по реализованным товарам (работам, услугам). Если покупателю товаров (работ, услуг) все счета-фактуры выписаны в электронном виде, то также не нужно представлять реестр по приобретенным товарам (работам, услугам).

Дана МУКАШЕВА,
финансовый директор ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»



О ПОЛЬЗЕ ОНЛАЙН-ТЕСТИРОВАНИЯ

Каждый из нас когда-либо проходил тестирование: в школе, университете, после дополнительных обучающих курсов. Тестирование – это метод психодиагностики, который использует вопросы и задания, имеющие шкалу значений, для определения у индивида уровня знаний и навыков. В настоящее время имеется возможность проходить тестирование онлайн – на определенной интернет-площадке в удобное время и в удобном месте, с ограниченным или неограниченным количеством времени, с моментальным получением результатов и обратной связи от преподавателя данного курса. И независимо, в какой сфере вы проходите тестирование, этот процесс имеет **три основных этапа:**

- **выбор теста;**
- **проведение теста;**
- **интерпретация результатов.**

ТЕСТИРОВАНИЕ СТАЖЕРА В АПТЕКЕ

Процесс принятия нового сотрудника в аптеку – дело, которое требует тщательного подхода. При проведении отбора персонала, особенно если вы хотите получить не просто выпускника, а настоящего профессионала своего дела и члена команды, проверке знаний стажера необходимо уделять особое внимание. Мировая практика и зарубежный опыт показывает, что этап тестирования онлайн для стажеров дает положительные результаты.

Технология онлайн-тестирования выглядит следующим образом:

- ❶ **Согласование типа теста.**

На данном этапе вы обсуждаете с Центром обучения, какой именно тест необходимо применять для проверки знаний того или иного стажера. При подготовке теста нужно соблюдать ряд условий. Скажем, если это специалист со средне-специаль-

ным образованием, то тестирование будет немного проще по содержанию, чем для провизора. К примеру, тест по фармакологии. Для заведующей аптекой предлагается углубленное тестирование, разделенное на части, каждая из которых имеет свой небольшой подтест. Такое тестирование включает в себя вопросы по маркетингу, мерчандайзингу, экономике, проверяет и управленческие навыки.

- ❷ **Организация тестирования.**

Для прохождения тестирования стажеру необходимо получить логин, пароль и ссылку на площадку, на которой будет осуществляться тестирование. Для тестирования онлайн нужно иметь: компьютер, сеть интернет.

- ❸ **Временной отрезок тестирования.**

По согласованию с заказчиком Центр обучения может устанавливать время прохождения тестирования. Время, как правило, зависит от сложности теста.



Стажер, имея логин и пароль, может пройти тестирование из дома

4 Подведение итогов тестирования.

У стажера будет возможность сразу узнать о результатах тестирования – на каждом тесте устанавливается определенный процент прохождения теста. Чаще всего при 80% верных ответов тест считается пройденным. Важно: все стажеры должны быть поставлены в равные условия – тогда будет сохраняться объективность тестирования. Результаты тестирования направляются в Центр обучения, где они автоматически обрабатываются и передаются Заказчику.

5 Возможность повторного тестирования.

По согласованию с Заказчиком у стажера есть возможность пройти тестирование второй раз. Для этого производится сброс результатов первоначального тестирования и изменение нумерации вопросов.

ПРЕИМУЩЕСТВА ОНЛАЙН-ТЕСТИРОВАНИЯ

Для поиска и подбора сотрудников в аптеку используются самые разнообразные способы: биографические опросники, стандартные интервью, скайп-интервью и теперь уже онлайн-тестирование. В любом случае, вне зависимости от численности персонала в аптеке, поиск нового сотрудника происходит индивидуально, а это требует определенных усилий, материальных и временных затрат. Отбор кандидатов с помощью онлайн-тестирования имеет свои преимущества:

- доступность – стоимость тестирования весьма привлекательна и в условиях кризиса имеет конкурентные преимущества по сравнению с другими услугами в области консалтинга;
- удобство – абсолютно каждая аптека сейчас имеет в распоряжении рабочее место с компьютером, соответственно, провести онлайн-тестиро-

вание не составляет никакого труда. Более того, стажер, имея логин и пароль, может пройти тестирование из дома.

- надежность – невозможно подтасовать результаты: тестирование осуществляется на определенной интернет-площадке; благодаря тому, что тест ограничен по времени, при всем желании стажера возможность воспользоваться шпаргалками или звонком «другу» исключается;
- оперативность – результаты теста выгружаются в систему автоматически, что экономит время: не нужно вручную обрабатывать результаты и выставить проходной балл; также исключен человеческий фактор (не получится неправильно подсчитать результат или «завалить» стажера);
- эффективность – тестирование помогает определить уровень знаний, умений и навыков у стажера, позволяет сделать выводы о квалификации тестируемого и его дальнейшем потенциале.

В результате постоянного использования инструмента «онлайн-тестирование», помимо вышеперечисленных плюсов, руководитель получает главное преимущество – сохранение своего рабочего времени, которое можно потратить на другие дела. Ведь благодаря такому типу тестирования не нужно отвлекаться на составление тестов, на время их прохождения и подведение итогов. Современные технологии оптимизируют все вокруг, делают нашу жизнь проще, эффективнее, поэтому мы и идем навстречу прогрессу, который позволяет сохранить в наши дни самый ценный ресурс – время.

Анастасия БУДКИНА,
руководитель центра обучения
Pharma-School.ru



АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Конкуренция среди аптек растет с каждым годом. Управлять ассортиментом и ценообразованием в условиях жесткой конкурентной борьбы между аптеками становится все сложнее. В настоящее время активно наблюдаются процессы «слияния» аптек и аптечных сетей, а также процессы «поглощения» крупными аптечными сетями более мелких представителей аптечного бизнеса. В таких условиях аптекам приходится выискивать новые способы защиты от конкурентов, применяя агрессивный маркетинг, изменяя стратегии ценообразования и ассортиментную политику. Но многие участники аптечного бизнеса сталкиваются с трудностями и пытаются самостоятельно найти пути решения сложившихся проблем.

В связи с этим все более актуальным становится поиск ответов на вопросы: как обеспечить лидерство среди конкурентов, как удерживать постоянных клиентов и привлечь новых?

Чтобы знать, какими методами обороняться и в каком направлении развивать свою компанию, необходимо иметь информацию о том, кто именно являются вашими основными конкурентами, оценить их потенциальные возможности, текущую деятельность, степень конкурентной угрозы и предугадать по возможности дальнейшие их действия.

Поэтому анализ конкурентной среды – это отправная точка процесса формирования стратегического плана работы для собственной аптечной организации.

Однако, чтобы получить полную информацию, которая точно поможет выбрать нужное направление

развития и определить конкурентные преимущества, необходимо не только провести анализ внешней конкурентной среды, но и проанализировать собственную деятельность аптечной организации внутри компании.

Выделяют пять основных этапов анализа конкурентной среды:

- ❶ выявление реальных конкурентов;
- ❷ всестороннее исследование конкурентов по выделенным параметрам;
- ❸ анализ собственной аптеки по аналогичным показателям;
- ❹ составление сводной таблицы;
- ❺ разработка стратегии позиционирования на рынке аптеки, исходя из выявленных преимуществ и слабых сторон.

Первым и важным этапом мониторинга конкурентов является выявление списка действующих и потенциальных конкурентов. Следует понимать, что не все рядом находящиеся аптеки являются прямыми конкурентами. Выбор прямых конкурентов и разработка соответствующих программ против них помогут значительно повысить эффективность работы аптеки и компании. В результате должна получиться репрезентативная выборка конкурентов.

Существует два основных типа конкурентов:

- прямые (или реальные) конкуренты – компании, действия которых могут значимо повлиять на ваши продажи; которые реализуют аналогичный товар на аналогичном рынке и работают с вашей целевой аудиторией;

- косвенные конкуренты – компании, продающие товары с другими характеристиками или абсолютно другой продукт, но работающие также с вашей целевой аудиторией.

Самыми «опасными» являются прямые конкуренты: именно они перетягивают поток покупателей на себя, предлагая аналогичные товары по более низким ценам. Ярким примером такого типа конкурентов являются активно открывающие сети дисконтеров.

После выявления реальных конкурентов необходимо определиться с набором показателей, по которым будет происходить анализ и оценка каждого конкурента. К таким показателям относятся:

- общая информация;
- ассортимент;
- ценообразование;
- дисконтная программа;
- проходимость и посещаемость;
- маркетинговые активности;
- мерчандайзинг и стандарты обслуживания.

Общая информация представляет собой набор данных об аптеках-конкурентах, который включает в себя описание: наименование аптеки, контактные данные, период работы, месторасположение аптеки-конкурента, штат сотрудников, количество рабочих касс, площадь торгового зала и пр. Данная информация позволяет сформировать портрет каждого из существующих конкурентов, который в итоге поможет объективно определить точный тип конкурента.

Одними из самых важных параметров, по которым происходит дальнейший анализ конкурентов, являются ассортимент и ценообразование. Политика ценообразования в современных рыночных условиях становится ключевым инструментом управления бизнесом в большинстве фармацевтических компаний и влияет не только на финансовые показатели деятельности компании, но и на восприятие потребителя.

Определение стратегии ценообразования и глубины ассортиментного портфеля аптеки-конкурента осложняется ограниченными источниками информации по этим блокам. Обычно сбор данных осуществляется посредством мониторинга специализированных интернет-сайтов или «выходом в поля» – самостоятельным посещением аптек-конкурентов сотрудниками аптечной организации. К тому же информацию о ценах на те или иные товары дополнительно «приносят» посетители аптеки, которые выражают свое мнение по поводу ценовой политики окружающих рядом аптек. Считается, что именно с помощью клиентов аптеки формируется основной перечень «маркерных» товаров, по которому в дальнейшем происходит обзор цен на товары в аптеках-конкурентах.

Ассортимент каждой аптеки уникален, поэтому только по списку выделенных с помощью покупателей «маркерных» товаров нельзя в полной мере оценить ценообразование и глубину ассортимента в конкурентных аптеках. Важно также учитывать, что перечень «маркерных» товаров в каждой аптеке будет отличаться. Так что определение глубины и ширины ассортимента в аптеках-конкурентах целесообразно проводить на основе анализа наполнения товарных категорий.

За основу обычно берется ассортимент собственной аптеки, который делится на небольшие товарные группы. Затем внутри каждой товарной категории выделяются «маркерные» товары для оценки ценообразования в аптеках-конкурентах и в собственной аптеке.

Следующим шагом является анализ ассортимента по всему набору товарных категорий и глубине ассортимента в рамках каждой выделенной товарной категории, где отражается стоимость «маркерных» товаров. Собранная информация позволяет определить ценовую политику аптеки-конкурента, проанализировать ширину и глубину ассортимента аптеки-конкурента и определить цены на группу «маркерных» товаров.

Мониторинг проходимости аптеки нужно осуществлять в течение установленного периода. Как правило, данный период равен семи дням, к тому же проводится подсчет участников потока в разное время суток и устанавливается время проводимого наблюдения. Рекомендуется следующий алгоритм наблюдения:

- в предполагаемые часы-пик (в обед, вечером после работы);
- в часы предполагаемой наименьшей активности (возможно, утром и после обеда);

В выходные дни картина может быть несколько иной, поэтому возможен выбор других временных интервалов.

Такой подход к анализу проходимости позволяет выявить, в какой день недели и в какое время суток



наблюдается основной поток клиентов в торговой точке, а также дает возможность определить портрет основных покупателей в аптеках-конкурентах.

После этого необходимо подробно узнать о маркетинговых программах и промоинструментах, которые применяет данная конкурентная точка: виды акций, используемые для привлечения покупателей, участвующие в данных акциях товары, способы информирования целевой аудитории о проходящих в аптеках маркетинговых активностях, условия и способы выдачи дисконтных карт и пр.

Анализ мерчандайзинга в аптеке проводится также по нескольким параметрам, таким как внешнее оформление аптеки (вывеска, вход в аптеку); внутренняя атмосфера (обстановка в аптеке, освещенность, запахи, чистота, музыкальное сопровождение); форма торговли в аптеке (закрытая, открытая или смешанная); соответствие основным правилам и принципам, касающимся представления товара на полках; типы выкладки товаров аптечного ассортимента и т.д.

Оценка стандартов качества обслуживания покупателей сотрудниками первого стола производится по следующим параметрам:

- внешний вид сотрудника: форма одежды, наличие бейджа и т.д.;
- общение по телефону;
- обслуживание в торговом зале;
- обслуживание на кассе.

Обслуживание покупателей является наиболее важной частью процесса продажи. Здесь покупатель решает свою основную задачу – выбор необходимого товара. От профессионализма работника зависит, насколько успешным и приятным будет для покупателя этот процесс. Качество обслуживания, как правило, оценивается с помощью разработанной анкеты, и результаты этого проведенного анализа могут быть основополагающими при дальнейшем создании стратегии позиционирования.

Следующим этапом является анализ собственной аптеки по аналогичным параметрам и составление сводной таблицы – сравнение собственной аптеки с аптекой конкурента по аналогичным выделенным параметрам. Обычно обзор аптеки и аптек-конкурентов происходит параллельно, но здесь необходимо учитывать очень важный момент: объективность со стороны исполнителя, проводящего исследование. Поэтому для проведения анализа конкурентной среды рекомендуется воспользоваться услугами специализированных консалтинговых компаний, которые смогут в полном объеме достоверно провести анализ конкурентной среды и обработать полученные результаты.

Набор собранной информации подвергается детализированному анализу: выявляются сильные и слабые стороны как аптеки-конкурента, так и собственной аптеки.

Последним и заключающим этапом работы по анализу конкурентной среды является разработка стратегии позиционирования собственной аптеки на основе сделанных выводов. По результатам проведенного анализа конкурентной среды осуществляется формирование стратегии, позволяющей снизить конкурентный разрыв по следующим направлениям:

- изменение или оптимизация ценовой стратегии;
- оптимизация ассортимента;
- организация новых или улучшение прежних маркетинговых активностей;
- оптимизация программ лояльности – бонусно-дисконтных систем;
- применение технологий для формирования позитивного отношения к аптеке;
- улучшение интерьера аптеки;
- формирование уникальных торговых предложений;
- повышение квалификации фармацевтических специалистов и т.п.

Резюме

Грамотный и всесторонний анализ конкурентов – это широкая база информации, дающая почву для построения эффективной клиентоориентированной стратегии по всем основным направлениям работы аптечной организации. На основе полученных данных руководитель сможет правильно спланировать шаги в конкурентной борьбе, выявив слабые и сильные стороны как аптек-конкурентов, так и своей аптечной организации.

Дарья СИДОРОВА,
руководитель консалтингового направления
Pharma-Expert.ru

Чествуем победителей



Коллектив ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» от всей души поздравляет нашего сотрудника – начальника юридического отдела Бахыт Абельпеисову, занявшую второе место на состоявшемся 24–27 мая 2016 года в Алматы чемпионате РК по «Свободной пирамиде», организованном Комитетом по делам спорта и физической культуры Республики Казахстан и Федерацией бильярдного спорта РК.

Мы искренне рады успехам Бахыт, ведь стать призером столь престижного соревнования республиканского значения очень непросто! Бахыт в очередной раз подтвердила, что является лидером не только на работе, ей по силам одолеть сильных соперниц и подняться на пьедестал почета в спорте. Поздравляем Бахыт Абельпеисову, желаем ей дальнейших успехов и новых достижений. Пусть эта победа станет для нее стимулом к дальнейшему росту во всех сферах жизни!



Информационные технологии в аптеках: история, настоящее и будущее

Валерий КОСИТОВ,
канд. техн. наук, директор компании «АйТи-Аптека»,
www.itapteka.ru



Оглядываясь назад и анализируя историю информационных технологий в аптеках, нужно признать, что движущими силами развития этих технологий были прогресс учетных программ и программ заказа товаров.

ИСТОРИЯ

Специфика отрасли, связанная с большим количеством законодательных ограничений, широким ассортиментом и высокой частотой заказа, привела к тому, что ставшие классическими в других отраслях программы на базе 1С в настоящее время практически не используются в аптеках для товарного учета, а применяются только для бухгалтерского учета на уровне документов, но не товарных позиций. За исключением отдельных отраслевых решений, которые все-таки не являются лидерами среди отраслевых IT-продуктов.

Так уж сложилось, что типичный набор учетных программ в аптеке на сегодня – это одна из специализированных программ, например «М-АПТЕКА плюс», «еФарма» или «Юнико» и бухгалтерская программа 1С.

Эволюция инструментов заказа товаров в аптеках прошла еще более впечатляющий путь от заказов по телефону до полностью автоматического заказа товаров и получения электронных наклад-

ных. Несмотря на то что заказ товаров по телефону кажется для нас уже далекой историей, у наших ближайших соседей это все еще настоящее. Этот факт подтверждает стремительность прогресса в этой отрасли в нашей стране.

Основными этапами эволюции инструментов заказа товаров можно считать:

- заказ по телефону;
- заказ по электронной почте;
- программы дистрибьюторов;
- сводные прайс-листы;
- интеграция учетной программы и программы заказов.

Понятно, что ни заказ по телефону, ни заказ по электронной почте не могли обеспечить оперативности, требовали большого количества времени и поэтому были вытеснены так называемыми программами дистрибьюторов. Эти программы прошли свои этапы эволюции от модемной программы до полноценного web-интерфейса. Их основное

преимущество – заказ товара по прайс-листу поставщика, получение информации об остатках и других полезных данных, например сроков годности, забракованных серий и т.д.

Однако действительно серьезным прорывом стало создание площадок электронных торгов или, другими словами, программ «сводный прайс-лист». Эти программы позволяли работать уже одновременно с прайс-листами нескольких производителей, выбирая лучшего поставщика по определенным критериям, например по цене. И если первые образцы таких площадок позволяли делать такой выбор «вручную» путем просмотра всех предложений, то наиболее «продвинутые» площадки уже автоматизировали этот процесс. Они имели свой внутренний товарный справочник, в терминах которого пользователь заносил свою заявку, имели встроенные таблицы сопоставления товарного справочника и наименований в прайс-листах поставщиков и позволяли не только распределять потребность по заявкам поставщикам по нескольким критериям, но также формировать и отсылать заявки поставщикам уже в их наименованиях для последующей автоматической обработки. Создание электронных торговых площадок фактически сформировало единую информационную среду для обмена прайс-листами, заявками и электронными накладными.

Про электронные накладные нужно сказать отдельно. До сих пор этот инструмент используется только в небольшом количестве отраслей. Суть электронной накладной состоит в том, что аптека получает данные о приходе не на бумажной накладной и даже не на ее отсканированной копии, а в виде файла с определенным внутренним форматом для «машинной обработки». Учетная аптечная программа имеет возможность автоматически загружать эти данные. Кроме этого, в электронной накладной передается информация о реестровых ценах, НДС, производителе и т.д. Использование электронных накладных позволяет на порядок увеличить скорость приемки документов.

НАСТОЯЩЕЕ

Однако у электронных торговых площадок имеется один существенный недостаток: они помогают ответить на вопрос «У кого заказать?», но абсолютно беспомощны в вопросе «Что заказать?». На этот вопрос можно ответить, только анализируя данные по движению товаров, а они находятся в учетной программе. Поэтому следующим существенным шагом стала интеграция учетных программ и электронных площадок. На сегодня основные программы учета товаров в аптеках, например «М-АПТЕКА плюс» или «еФарма», имеют так называемые встроенные системы заказов товаров. Для расчета потребности в товаре используются сложные математические модели, которые позволяют учитывать все нюансы:

частоту заказов, частоту покупок, величину товарных запасов и т.д. Прогресс зашел уже так далеко, что крупные сети, систематизировавшие работу с ассортиментом, могут позволить себе полностью положиться на программу в ежедневных заказах, исключив из этого процесса персонал аптек.

Сегодня уже никого не удивляет, что аптечная программа автоматически проверяет товар на наличие в списках забракованных серий, на сроки годности. Многие программы экспертного уровня реализуют полноценный контроль цен на ЖНВЛП, «ведут» за клиентов такие списки и региональные особенности ценообразования.

Правда, нужно отметить, что для корректной работы такой программы нужно выполнить определенные требования:

- в остатках товаров не должно быть дублирующихся позиций;
- номенклатурный справочник должен содержать только уникальные позиции;
- должен быть налажен обмен заказами, прайс-листами и электронными накладными между аптекой и поставщиком.

Однако и тут аптека не остается один на один с проблемами. На помощь приходят компании, сопровождающие аптечное программное обеспечение, готовые вести справочную информацию за клиентов, обеспечивать надежный обмен данными и т.д.

Наличие инструментов автоматического расчета потребности выявило одну системную проблему, которая раньше была скрыта от глаз. Это проблема формирования ассортиментной матрицы. Если при ручном заказе можно было «корректировать» матрицу каждый раз при заказе товара, то автоматические процедуры требуют системного подхода.

Может ли программа помочь в этом? И здесь мы уже переходим к прогнозам развития.

БУДУЩЕЕ

Работа с ассортиментной матрицей

К сожалению, в современном аптечном программном обеспечении есть только самые простые инструменты для анализа движения товаров. Например ABC-XYZ-анализ. Такие современные технологии, как «категорийный менеджмент», только начинают проникать в эту отрасль. В большинстве случаев они существуют как внешние инструменты, не интегрированные в учетное ПО. Эти внешние инструменты используются ассортиментщиками крупных сетей, бизнес-консультантами, но недоступны для небольших сетей. И хотя процесс создания ассортиментной матрицы достаточно формализован и описан в ряде статей, для его качественной реализации необходима дополнительная информация, например статистика продаж, которая или очень дорога или отсутствует вообще.

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ АПТЕК

Интеллектуализация программного обеспечения

Специфика аптечных продаж состоит в том, что фармацевт на кассе – это не просто продавец, но и консультант. Для эффективной работы консультанта у него должны быть удобные инструменты. Потребность в инструментах тем больше, чем ниже уровень подготовки. А проблемы с подбором квалифицированных сотрудников общеизвестны.

Автоматизированные аптечные склады

Новым трендом является внедрение автоматических складских комплексов. Они позволяют ускорить процесс не только выдачи товара, но и его приемки. Такие комплексы позволяют располагать аптеки в небольших помещениях, экономить на количестве сотрудников, обеспечивать максимальную пропускную способность на одну кассу.

Автоматические комплексы позволяют ускорить процесс не только выдачи товара, но и его приемки



Трендом развития современного аптечного ПО является наполнение его следующими знаниями:

- интеграция с аннотациями к препаратам и описаниями товаров;
- группировка препаратов по симптомам и заболеваниям;
- группировка препаратов по курсовым лечениям.

Программное обеспечение как инструмент маркетинга и мотивации персонала

При всей важности социальной функции аптека является предприятием розничной торговли, элементом бизнеса, цель которого – приносить прибыль владельцам. По разным причинам аптекам выгоднее продавать одни препараты вместо других, увеличивать средние чеки и т.д. Современное аптечное ПО все активнее интегрирует и эти инструменты. Они «подсказывают» первостольнику, что «выгоднее» предложить покупателю, что еще можно допродать. Покупателю остается надеяться, что все это делается для его пользы и без злого умысла.

Автоматизированные аптеки

Не за горами и организация полностью автоматических аптечных киосков. Сегодня это сдерживается законодательством РФ для контроля за отпуском рецептурных, наркотических препаратов, цен на ЖНВЛП. Однако развитие технологий электронных рецептов, удобных пользовательских интерфейсов для выбора товара, наращивание интеллектуальных способностей программы для организации консультаций, удешевление интернет-технологий для развития телеконсультаций позволяет перенести этот контроль с административного на технический уровень. Как кажется, фармацевтическую отрасль ждут существенные технологические изменения уже в ближайшее время. Об этом, например, свидетельствует активное обсуждение перспектив развития интернет-торговли лекарственными препаратами и снятие запрета на торговлю аптечным ассортиментом в супермаркетах. Задача традиционных аптек в этой ситуации – найти свою нишу с использованием новых технологических решений.

Как стать партнером apteka.com



1



Позвонить своему менеджеру и получить исчерпывающую информацию обо всех преимуществах для партнеров сервиса.

2



Заклучить допсоглашение с компанией «ЭМИТИ Интернешнл».

3



Сообщить адрес своей аптеки (все адреса, если аптек несколько) своему менеджеру для внесения в базу.

4

Получать гарантированную выгоду от участия в сервисе аптека.com:

- новых постоянных клиентов, которые регулярно будут приходить в конкретную аптеку;
- реальные деньги: заказ сразу оплачивается покупателем в аптеке, а аптека с поставщиком может расплатиться с отсрочкой платежа;
- возможность управления своим ассортиментом (можно не заказывать редкие дорогие позиции с низкой оборачиваемостью);
- возможность предложить клиенту сопутствующие товары из ассортимента аптеки;
- рост выручки, прибыли, а также накопление бонусов для клиентов-партнеров .

СТОИТ ЛИ РАССКАЗЫВАТЬ КОЛЛЕГАМ О СВОЕЙ ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ?



Безусловно, каждому из нас нужно хоть с кем-то делиться подробностями своей личной жизни. Хотя бы для того, чтобы самому в ней лучше разобраться. Но так как большую часть времени мы проводим на работе, а с друзьями видимся и беседуем не столь часто, то выходит так, что мы рассказываем о своих частных и любовных делах своим коллегам по работе. Конечно, неформальное общение на рабочем месте необходимо, без этого никак, ведь мы не машины, в самом деле. Но излишняя откровенность легко может сыграть с нами злую шутку: например, воспрепятствовать продвижению по карьерной лестнице или вообще привести к потере работы.

Согласитесь, мы довольно часто бываем в курсе отношений наших коллег со вторыми половинами, родителями, детьми, друзьями. Однако любая личная история, которую человек обнародовал, живет далее своей жизнью – вскоре ее уже начинают обсуждать без вашего присутствия. Да, может, вы поделились по секрету, но кто даст гарантию, что ваш собеседник также под секретом не откроет ее кому-то третьему (четвертому и так далее)? И вот уже весь офис в курсе вашей личной драмы. Спросите, что в этом плохого? А то, что ваш начальник может отнестись негативно к вашему решению освещать ход ваших жизненных неурядиц (как, впрочем, и успехов) среди коллег по работе.

БУДЬТЕ БДИТЕЛЬНЫ

Если подробности вашей личной жизни известны всему офису, это может вызвать у руководителя сомнения в вашей надежности. Какие профессиональные секреты можно вам доверить, если вы личные тайны храните, как воду в решете? И повлиять на это мнение будет невозможно. Как «глухой телефон» изменит вашу историю, когда она дойдет до директора, и как он оценит вашу роль в спорной ситуации – неизвестно.

Если же вы только пришли на новую работу и пока адаптируетесь, тем более не спешите афишировать личные дела. Сейчас наговорить лишнего особенно

легко. Вы ведете себя так, как было принято у вас на старой работе. Но ведь новые коллеги знают вас еще довольно плохо, поэтому могут судить о вас неверно, иначе восприняв вашу личную информацию.

А уж тем, кто вынашивает планы построения успешной карьеры, нужно относиться к рассказам о своей личной жизни особенно серьезно. Конечно, не совсем молчать на эту тему, но строго контролировать и дозировать. Коллеги должны знать только то, что укладывается в ваш имидж примерного работника.

Также фактор риска для успешной карьеры – это обнаружение своих нетрадиционных взглядов на религию и политику. Конечно, надо по возможности быть самим собой, а не «строить из себя» того, кем вы не являетесь. Хочется порой открыто высказать свое мнение, но в таких случаях напоминайте себе, что в офисе главное ваше дело – это работа, а свои взгляды на создание мира вы сможете высказать в субботу в синагоге или в Зале Царств Свидетелей Иеговы среди своих единомышленников. И обсуждение политического строя тоже лучше приберечь для встречи с друзьями или для соцсетей. А на работе это может привести к серьезным осложнениям.

ЛЮБИТЕЛЯМ ПОГОВОРИТЬ О СЕБЕ

Некоторые люди – яркие экстраверты и привыкли рассказывать о своих делах – финансовых, любовных, семейных – каждому встречному-поперечному, в том числе «гереть уши» своим коллегам, которые от этого зачастую совсем не в восторге. Да, болтун – находка для шпиона, а вот хороший слушатель – это находка для многих из нас, ведь так приятно всегда поговорить о себе любимом.

Слишком общительные люди мешают работать своим сотрудникам, вредят и своей, и их карьере. Порой им так хочется выговориться, что они не обращают внимания на невербальные сигналы собеседника о том, что общение неуместно.

КОГДА МОЛЧАНИЕ – ЗОЛОТО

Все рассказывать о себе – это глупо и опасно. Разумнее будет скрыть кое-что. Поддерживайте деловые отношения, но не торопитесь выворачиваться наизнанку. Конечно, кто-то из коллег может показаться наиболее заслуживающим доверия, но и тут надо проявить осторожность. Он ведь может дружить с третьим коллегой, которому будут не по нраву ваши взгляды на жизнь и который даже сможет использовать информацию против вас.

Экстраверты не могут жить без общения. Но просто задумайтесь: а хотят ли коллеги обо всем этом знать? Соблюдайте баланс, не рассказывайте больше, чем от вас хотят услышать.

Это, конечно, здорово, если коллеги вас уважают, ценят как человека и хотят знать о вашей личной жизни. Но и тут всегда есть риск испортить отноше-



ния излишней откровенностью, даже с коллегами-единомышленниками. Тут уместно будет напомнить старую истину: дружба дружбой, а служба службой. К тому же любому начальнику не понравятся разговоры на «вольную тему» в рабочее время.

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ

Если мы даже доверяем своим коллегам, не факт, что кто-то из них не является нашим конкурентом в профессиональном плане. И потом поздно будет удивляться, когда директор окажется в курсе ваших личных перипетий и выразит мнение, что вам надо сначала разобраться в своих семейных проблемах, а потом уже готовиться занять руководящую должность.

Еще одна опасность в том, что если вы ценный специалист, разбирающийся в своей профессии на отлично (и при этом лучше своих коллег), то найдутся люди, которым будет «жутко интересно» все ваши рассказы. И о себе, и о чем бы то ни было вообще. Не обольщайтесь: просто они хотят заручиться вашей поддержкой в работе, поэтому и крутятся возле вас. И доверять таким «практичным» людям свои личные тайны тем более не стоит. А уж любой начальник всегда ценит работников, которые в офисе умеют отключаться от своих личных проблем и полностью настраиваться на рабочую волну. И даже если вы дружите с шефом, что многие считают очень удобным, – не стоит ему открывать личные секреты. Деловые отношения с руководителем должны быть важнее сиюминутного желания «повесить» на кого-то свою проблему.



ЧТО МОЖНО О СЕБЕ РАССКАЗЫВАТЬ

Сделаем тут небольшое отступление и скажем о цене откровенности не с коллегами по работе, а со специалистами по персоналу, проводящими собеседование. Правда ведь: все мы задумываемся, когда нас просят рассказать о своих отрицательных качествах. Так, согласно исследованиям центра HeandHunter, больше половины работодателей позитивно воспринимают честность кандидата, рассказавшего о своих недостатках. Однако этого все же мало, чтобы «как на духу» открывать все свои «скелеты в шкафу» кадровику, проводящему собеседование. Почти половина работодателей не оценят откровенности, так как сочтут это неразумным и сделают вывод о том, что вам все равно, возьмут вас на работу или нет.

Некоторые из нас готовы открыться HR-менеджеру, полагая, что профессиональные качества, уровень образования и достаточный опыт работы всегда перевесят, например, отсутствие пунктуальности или наличие вредных привычек.

Мы же вам советуем подавать информацию о себе в максимально выгодном свете, чтобы недостатки выглядели как продолжение ваших достоинств.

О ЧЕМ ЖЕ ГОВОРИТЬ НА РАБОТЕ?

От того, как вы общаетесь на работе, зависит производительность вашей рабочей команды. Конечно, общий настрой мы приносим из домашней обстановки, но если там у вас неладит, надо заставить себя максимально отключиться от этого.

В офисе поговорить с коллегами можно о чем угодно – обсудить новые фильмы, книги, музыку по радио, спортивные события. Так что старайтесь быть в курсе свежих новостей, смотрите телепередачи, читайте книги, газеты и журналы.

О ЧЕМ СЛЕДУЕТ МОЛЧАТЬ В КОЛЛЕКТИВЕ

❶ Секреты, которые могут пойти вам во вред. Это прежде всего информация о каких-либо проблемах – например, что вы допустили ошибку и звонили возмущенные клиенты. Если об этом никто не узнал, то пусть лучше так все и остается. Семейные проблемы тоже относятся к этой категории.

❷ Критика руководства. Если даже весь коллектив ругает начальника, не стремитесь такой ценой стать «своим парнем» среди коллег. А вдруг кто-то передаст ваши слова или внезапно и тихо возникший за спиной директор сам их услышит. Да и надо же уважать себя: не говорите за глаза того, чего не можете сказать человеку в лицо. Если другие коллеги увлеченно «перемывают косточки» руководителю или другому отсутствующему коллеге, лучше всего найти предлог и на время удалиться.

❸ Состояние здоровья. О проблемах пищеварения и плохом сне расскажите лучше своему лечащему врачу, а не сотрудникам. Вообще обсуждать проблемы со здоровьем – это дурной тон. А если подобная информация распространится, очень вероятно, что это помешает вашему продвижению по службе: ведь на человека со слабым здоровьем нельзя полностью положиться.

❹ Подробности вашей работы. Например, обсуждение размера заработной платы – это лишнее. Также, если вы хотите сменить работу и сейчас подыскиваете новое место, коллегам об этом знать необязательно, пока вы в новой организации не получите твердое подтверждение, что вас берут. Ведь если о намерении уйти узнает начальство, то вас ждут самые неприятные поручения или вообще увольнение по инициативе работодателя.

И в заключение хотим еще раз сказать: да, надо стараться быть самим собой, чтобы комфортно чувствовать себя на рабочем месте, где мы проводим половину своей жизни, но следует разумно контролировать информацию, которой вы будете делиться со своими коллегами. Это поможет вам избежать многих неприятных ситуаций и успешно построить свою карьеру.

Наталья ГРИГОРЬЕВА,
независимый HR-специалист

Комплекс витаминов, минералов и аминокислот

Лувитан

Лонг Акшн

МЕДЛЕННОЕ
8
ЧАСОВ
ВЫСВОБОЖДЕНИЕ



Витамины



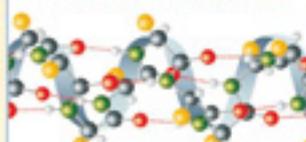
Витамин А	800 мкг
Витамин В1	3,3 мг
Витамин В2	4,2 мг
Витамин В3	48 мг
Витамин В5	18 мг
Витамин В6	4,2 мг
Витамин В9	400 мкг
Витамин В12	3 мкг
Витамин С	160 мг
Витамин D3	5 мкг
Витамин Е	15 мг
Витамин Н	150 мкг

Минералы



Железо	14 мг
Магний	56,25 мг
Марганец	2 мг
Молибден	50 мкг
Медь	1 мг
Селен	55 мкг
Цинк	10 мг
Хром	40 мкг

Аминокислоты



L-лейцин	19,5 мг
L-лизин	15 мг
L-изолейцин	11,5 мг
L-валин	10,5 мг
L-фенилаланин	10 мг
L-тирозин	9,5 мг
L-цистеин	6,3 мг
L-треонин	8,5 мг
L-гистидин	6 мг
L-метионин	3,2 мг

Коледан

Холекальциферол 15 мкг в 1 мл
(витамин D3)

ПРЕИМУЩЕСТВА:

- Водный раствор
- Удобный прием
- Возможность приема недоношенными новорожденными
- Длительное действие препарата
- Флакон-капельница



WORLD MEDICINE

Pharmaceutical Company



ГЕРОЙ НОМЕРА

О сегодняшней нашей героине, наверное, без преувеличения можно сказать, что она профессионал своего дела. Таких специалистов, за плечами которых многолетний профессиональный и жизненный опыт, кто прошел все иерархические ступени своей профессии, знает и умеет абсолютно все, – не так уж и много. Поэтому о таких людях хочется рассказывать как можно больше на страницах нашего журнала. Знакомьтесь: Коледаева Лидия Александровна. О себе, своем времени, трудовом пути, о любви к своей профессии и делу, которому отдает все свои силы, расскажет она в интервью нашему изданию.

Лидия КОЛЕДАЕВА,
заместитель генерального
директора по закупу
ТОО Melissa,
г. Алматы



*Не представляю свою жизнь
без работы*

Вообще в детстве я всегда хотела быть врачом. О работе в аптеке, честно говоря, я никогда не мечтала, больше того, даже не представляла, что это такое, и никогда, собственно, не задумывалась над этим. А мечта о медицине, именно о врачебной деятельности, меня посетила еще в детстве. И себя я видела врачом-педиатром, думала, что буду лечить детишек. Моим любимым предметом была химия, и, когда в 1973 году я окончила школу, думала, что поступить в мединститут мне не составит труда. Я была, наверное, как и многие другие выпускники, очень уверенной в себе, в своих силах. Но не тут-то было! При первой же попытке я срезалась по физике, получила «двойку», и моя врачебная карьера (смеется) на этом закончилась.

Год проработала на кондитерской фабрике – нашла себе «сладкое» место (улыбается). Спасибо соседке: помогла устроиться на работу. Образования нет, сноровки никакой нет, а она взяла и помогла мне устроиться на заверточную машину: там как раз работали девочки без специального образования. Я была очень счастлива, работа мне нравилась, я с ней легко справлялась и даже уже начала подумывать стать технологом на производстве, тем более что начальник цеха заметила мое трудолюбие, исполнительность, ответственность, очень хвалила меня. Говорила: «Давай старайся, мы дадим тебе направление, поступишь в технологический институт, получишь профессию и будешь трудиться у нас уже в качестве дипломированного специалиста».

Кто знает, может, все так бы и произошло, если бы не моя мама. Когда я ей сказала, что собираюсь поступать в технологический, она меня живо, что называется, привела в чувство: «Как ты можешь так легко отказаться от своей мечты? Ты ведь всегда хотела стать врачом, и вдруг пойдешь в пищевую промышленность?! Зачем тебе это? Это не твое, ты же понимаешь, что потом всю жизнь будешь себя укорять, что не довела до конца начатое, не добила своего». Но, честно говоря, во второй раз мне было уже страшновато поступать на педиатрический факультет, все-таки моя первая «осечка» не прошла бесследно и поколебала мою уверенность в себе. А тут моя закадычная подруга, с которой я проучилась все десять лет в школе и которая уже училась на фармацевтическом факультете, позвала и меня учиться на фармфак. У нее старшая сестра – фармацевт, она ей и подсказала, что это очень интересная специальность. Потихоньку моя подруга уговорила меня поступать на фармацевтический: она рассказывала об учебе, говорила, что у них очень много химии, а химия – мой любимый предмет. В итоге я поступила, причем очень легко, набрала высокие баллы.

Пять лет учебы пролетели быстро и незаметно. Мне было интересно учиться, все нравилось. Наверное, именно во время учебы на фармфаке я поняла, что это – мое, что я нашла свое призвание. Откровенно говоря, врачом я мысленно хотела быть, но вот чувство сострадания, страх перед кровью, травмами и болью меня немножко настораживали: а сумею ли я с этим справиться, готова ли я вообще быть врачом, ведь я чересчур сентиментальная по натуре. А вот фармфак – это вроде и к медицине близко, и в то же время без крови и боли, без всех этих моментов, которые для меня были неприятны.

По окончании учебы меня по распределению направили в Семипалатинскую область, в село Бородулиха. Проработала я там совсем недолго: мне не предоставили жилплощадь, как было обещано в договоре, оставаться с семьей там было нереально (на тот момент я была уже замужем), и я вернулась в Алматы, здесь родила свою первую дочку.

Потом я устроилась в аптеку в «Казахфильме», в рецептурный отдел, где проработала довольно долго. Успела поработать буквально на «всех фронтах»: была и дефектаром, и рецептаром, и сама готовила лекарства, и была химиком-аналитиком. Так как аптека была сравнительно небольшая, штат у нас был взаимозаменяемым. Через некоторое время освободилось место в отделе готовых форм, а в те годы было очень престижно работать в этом отделе. Начальство, заметив мою скрупулезность, дотошность, ответственный подход к работе, сразу же перевело меня в этот отдел. Проработала я там года два в качестве провизора, потом стала начальником этого отдела, а через некоторое время – заместителем заведующей аптекой. Вот такой у меня

за 14 лет работы в аптеке послужной список. За эти годы у меня произошел профессиональный рост, я очень многое узнала, приобрела богатый опыт – и жизненный, и профессиональный. Через некоторое время меня пригласили работать заместителем заведующей больничной аптекой. Аптека при больнице – это другой вид деятельности, потому что больничная аптека очень сильно отличается от розничной аптеки по своим целям и задачам. Мне пришлось немножечко перестраиваться, получать новые знания и опыт. Но я благодарна судьбе, что она дала мне возможность пройти через вот такие моменты своей карьеры, которые позволили мне так емко и по-настоящему вникнуть в свою профессию и полюбить ее еще больше.

В 90-е годы изменения в политической, экономической жизни страны не могли не коснуться и нашей сферы. 1995 год – переломный для фармотрасли. Государственные аптеки стали приватизироваться, переходить в частные руки. Так получилось, что моя сокурсница Карабулова Бахыт Кадырбаевна выкупила государственную аптеку, организовала ТОО Melissa и ей нужен был заместитель. До этого мы не так часто, но сталкивались по работе. Она меня пригласила работать к себе, объяснила перспективы, которые открываются перед нами. Но, честно скажу, было страшно уходить из государственной системы, где, казалось, все налажено и отработано. Но к этому моменту уже довольно много аптек ушли из аптекоуправления, и было понятно, что прежняя система рухнет и уже никогда не будет так, как раньше. Я посоветовалась с мужем, он поддержал меня в моем решении уйти в частный сектор, ведь за ним будущее, перспективы. Много сомнений было при переходе из государственного предприятия в частное. Работая в аптеке при больнице, задавалась вопросом: а правильный ли я делаю выбор? И сейчас, оглядываясь назад, могу с уверенностью сказать: «Да, я не ошиблась!»

Я пришла в нашу компанию 1 апреля 1996 года, когда ТОО Melissa было пять месяцев от роду. Время было непростое, все надо было начинать практически с нуля, многие не знали, как работает эта частная система, где брать медикаменты, как это все грамотно организовать, чтобы аптеки функционировали. Ведь раньше все было просто: продукция закупалась на центральном складе, все доставляли нам, как говорится, готовенькое, только успевай подавать заявки. А здесь буквально все надо было делать самим: изучать рынок, находить оптовые фирмы, инфраструктура которых на тот момент еще не была достаточно развита. Все эти непростые рабочие моменты мы переживали вместе с Бахыт Кадырбаевной. За это время я многому у нее научилась. Она настолько целеустремленна, настолько настроена на результат, что это вызывает уважение. Я поняла, что ни в коем случае нельзя пасовать перед трудностями, не отступать от своих целей, идти вперед, добиваться поставленных задач,

ГЕРОЙ НОМЕРА

быть цепкой, хваткой в этой жизни. С той поры прошло уже 20 лет. Я считаю, что у нас с Бахыт Кадырбаевной сложился замечательный тандем, мы с ней вместе преодолеваем все трудности и преграды. Нас связывает не только работа, мы и морально очень близки, всегда находим общий язык, компромисс. Я старалась помочь Бахыт Кадырбаевне в становлении нашей компании. Основная моя должностная обязанность как менеджера компании – это бесперебойное обеспечение наших аптек широким ассортиментом медикаментов. К этому делу я отношусь очень ответственно и горжусь, что не без моего участия мы достигли определенных успехов.

партнерские отношения с ведущими оптовыми компаниями. Многие представительства фармацевтических компаний с большим уважением и симпатией отзываются о нас.

Вы спросите, в чем секрет успеха TOO Melissa?

Я отвечу так: корпоративный дух, чувство плеча, намеченная цель, умение не пасовать перед трудностями – вот составляющие успеха наших достижений. И всему этому нас научила наш бессменный руководитель – Бахыт Кадырбаевна Карабулова. Ее бойцовский характер сослужил верную службу не одному поколению, проработавшему и продолжающему работать в TOO Melissa.



В новом коллективе меня окружили заботой и вниманием. Старые кадры, которые оставались работать после выкупа государственной аптеки, самоотверженно трудились, отдавая все свои силы и знания на становление TOO Melissa. Я быстро нашла с ними общий язык и работала с удовольствием. Вскоре наш труд стал приносить первые плоды, наша компания потихоньку становилась на ноги и стала расширяться. Из четырех аптек мы выросли до одиннадцати. Это был не только количественный рост, но и качественный. Многие аптеки нашей сети на сегодня – это ведущие аптеки города Алматы, и это наша гордость! Мы чувствуем большой потенциал и не будем останавливаться на достигнутом! Наша сеть выросла в плане товарооборота, в плане своей значимости, наши аптеки узнаваемы, наши аптеки любимы людьми. Нас связывают добрые

На сегодня наше предприятие насчитывает более 90 сотрудников. Это профессионалы своего дела! У нас всегда подбирался очень хороший коллектив. Все сотрудники настолько ответственные, настолько требовательные к себе, настолько трудолюбивые, что всегда легко было работать. Мы гордимся нашими кадрами, которые стояли у истоков нашего становления, – такими как Кулара Сагимбаевна, Ольга Николаевна, Назигуль Базылбековна, Любовь Ивальдовна. Но и молодые кадры стараются не отставать от ветеранов. У нас существует хорошая школа наставничества, где куются настоящие кадры, и очень многие, однажды придя на работу в TOO Melissa, связывают свою жизнь с компанией, как это произошло со мной.

У меня выросли две прекрасные дочери, они уже взрослые, самостоятельные, я их очень люблю.

У обеих свои семьи, по двое детей у каждой. Моему старшему внуку 14 лет, младшему – один год и четыре месяца. Старшая дочь – бухгалтер по образованию, младшая пошла по моим стопам: она технолог фармпроизводства, работает вот уже два года в ТОО СП «Глобал», сейчас она в декрете. Они меня всегда очень поддерживают, они мое второе «Я». Сейчас, когда они стали взрослыми, я все свои дела согласовываю с ними. Я чувствую, что они гордятся мною, радуются каждому моему успеху. Всем моим многочисленным поездкам за границу, которых было много за это все время благодаря нашей компании, они радовались так, как будто едут сами.

Для меня семья – это все. Как хозяйка я умею все, но не посвящаю приготовлению блюд, уборке и другим хлопотам все свое время – делаю это без фанатизма. У меня нет сада-огорода. Сказать, что все время я посвящаю домашним заботам, нельзя. Я этим не «страдаю». И в то же время не представляю себя вне семьи, также как и без своей любимой работы. Выходные проводим всегда вместе: или выезжаем куда-то на природу, или собираемся у кого-то. А работа – это святое. Мой общий трудовой стаж 37 лет. Скоро будет уже и сорок лет, как я непрерывно тружусь. Не представляю свою жизнь без работы. Когда работа нравится, когда ты занимаешься своим любимым делом, то это только в радость.

В этом году ТОО Melissa исполнилось 20 лет. Много это или мало? В масштабе страны мы почти ровесники, ведь только благодаря получению Казахстаном независимости стал появляться малый и средний бизнес, а значит, компании, которые образовались в 90-х годах, становились на ноги вместе с молодым государством! Переходное время – самый трудный период, ведь необходимо многое преодолеть! Начинать вести бизнес в рыночных условиях, о которых на тот момент многие знали только понаслышке, было нелегко, и только благодаря невероятной интуиции и профессионализму первых руководителей такие компании и выжили в те непростые времена.

Мое повествование о ТОО Melissa будет неполным, если не указать еще один факт. На протяжении всех 20 лет мы чувствовали поддержку со стороны нашего учредителя, супруга Бахыт Кадырбаевны – Малика Калиевича. Его пылкий ум, разносторонняя осведомленность во многих областях знаний, юридическое образование были большим подспорьем в принятии многих важных решений. ТОО Melissa будет процветать еще и потому, что вот уже три года, как дело своих родителей продолжают Омар Маликович, сын Малика Калиевича и Бахыт Кадырбаевны, и его супруга Зауреш Болатовна.

В завершение хочу пожелать всем медикам, работникам фармотрасли огромных успехов, процветания, здоровья!

Материал подготовила Дана БЕРДЫГУЛОВА

Пока верстался номер, редакция получила поздравительное письмо в адрес нашей героини. Оказывается, в июле у Лидии Александровны день рождения! С юбилеем ее поздравляет генеральный директор ТОО Melissa Бахыт Кадырбаевна Карабулова.

О Лидии Александровне я могу говорить много и без усталости! А все начиналось в далеком 1996 году, когда происходило становление нашей компании. Одним из важнейших звеньев нашей работы является закупка товара и медикаментов, и этой деятельностью может заниматься далеко не каждый. Надо быть рачительным хозяином, чтобы правильно выстроить всю систему прохождения товарного запаса, начиная от его приобретения у поставщика и заканчивая реализацией потребителю. Здесь надо обладать и экономическими знаниями, и маркетинговыми навыками и на интуитивном уровне чувствовать потребность в том или ином препарате. Я позвонила своей однокурснице Лидии Александровне и предложила ей должность директора по закупке. Недолго думая, она согласилась. Так мы стали работать вместе.

Прошло уже 20 лет, и я понимаю, что все это было неслучайно, мой звонок был очень удачным и судьбоносным, потому что таких сотрудников – грамотных, честных, с великолепными человеческими качествами и преданных делу – не так уж много. Со всеми возложенными на нее обязанностями Лидия Александровна справляется блестяще. Она выстроила стройную и четкую систему закупок товара и взаимоотношений с партнерами. И сегодня она руководит целым отделом, в котором успешно работают грамотные и квалифицированные специалисты. Своим отношением к работе Лидия Александровна является примером для всех наших сотрудников.

Будучи моим заместителем, она порой выполняла работу, которая выходила далеко за рамки ее непосредственных должностных обязанностей, но Лидия Александровна всегда справлялась со всеми вопросами и проблемами, потому что относится к своему делу с любовью, вкладывает все свои душевные силы без остатка.

От себя лично, от своей семьи, от всего нашего большого и дружного коллектива я хочу поздравить нашу дорогую Лидию Александровну с юбилеем, хочу выразить ей свою огромную признательность и благодарность за все то, что она делает для компании, пожелать ей крепкого здоровья, счастья и благополучия!

ЭМИТИ ТУР



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

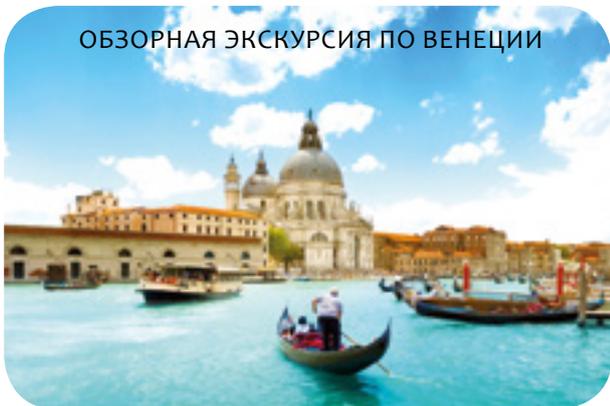
✈
Подробная информация –
у менеджеров компании.



Гранд-тур по Италии

Тур состоится с 20 по 27 сентября 2016 года.

ОБЗОРНАЯ ЭКСКУРСИЯ ПО ВЕНЕЦИИ



Венеция – единственный город в мире, построенный на воде, – откроется перед вами, словно прекрасное видение на границе суши и моря. Экскурсия начнется на площади Святого Марка, которая считается сердцем города – на протяжении веков она являлась политическим центром Венецианской республики, олицетворением ее могущества, богатства и независимости. Здесь вы увидите колокольню и собор Святого Марка, где хранятся останки евангелиста, ставшего покровителем города. Дворец дождей – самое грандиозное здание Венеции, бывшее когда-то правительственным зданием Венецианской республики, а ныне один из ценнейших музеев мира; Старые и Новые Прокурации, на первом этаже которых находятся кафе, в том числе и знаменитое кафе «Флориан». В районе Кастелло на площади Санта-Мария-Формоза находится одноименная церковь, где хранятся несколько шедевров представителей Венецианской школы живописи, а также собор Санти-Джованни-э-Паоло – своеобразный Пантеон города. Во время прогулки по извилистым улочкам, вдоль каналов вы сможете увидеть один из символов города – мост Риальто, а завершится наша экскурсия на площади Святого Марка.

ОБЗОРНАЯ ЭКСКУРСИЯ ПО РИМУ



Увлекательная экскурсия посвящена античному периоду истории Рима – от легендарных основателей Ромула и Рема до падения Великой Римской империи. Вы увидите самый большой амфитеатр всего античного мира – Колизей, Триумфальную арку Константина, Римский форум – место, где билось сердце античного Рима, и сохранившуюся поныне Мамертинскую тюрьму – древнейшее сооружение. Далее вы подниметесь на один из семи холмов, на которых возник древний Рим, – Капитолий, где находится конная статуя императора Марка Аврелия и откуда открывается потрясающий вид на Римский форум. У подножия Капитолийского холма находится площадь Венеции с белоснежным монументом Витториано, построенным в честь первого короля объединенной Италии Виктора Эммануила II. Завершится экскурсия у «храма всех богов» – Пантеона.

ЭКСКУРСИЯ В НЕАПОЛЬ И ПОМПЕИ



Вас ждет захватывающая экскурсия в археологический комплекс Помпеи – уникальный город-призрак, похороненный под лавой Везувия, а теперь полностью открытый для посещений. Жилые дома и виллы римских патрициев, коммерческие помещения, таверны с типичными амфорами и прилавками для продажи пищи, центральный форум с видом на грозный Везувий – все это можно увидеть, гуляя по настоящим древнеримским улицам, вымощенным огромными булыжниками.

Экскурсия продолжится в Неаполе – одном из самых характерных городов южной Италии, знаменитом своей кухней, панорамами и потрясающими видами на залив и величественный Везувий, а также своим портом. Во время панорамной части экскурсии вы проедете на автобусе мимо Кастель-дель-Ово, фонтана дель Карчиофо, по району Позилипо, где сможете выйти из автобуса и полюбоваться потрясающим видом на Неаполитанский залив и на морские кварталы города.

Гранд-тур в Нидерланды

Тур состоится с 8 по 14 октября 2016 года.

ЭКСКУРСИИ В АМСТЕРДАМЕ

Как правило, путешествие по Нидерландам начинается со столицы – Амстердама. Около 100 каналов и более 600 мостов создают неповторимую, очаровательную картину. Вас ждет обзорная экскурсия по Амстердаму, состоящая из трех частей. Первая часть экскурсии познакомит вас с историческим центром Амстердама, где находятся архитектурные и исторические жемчужины города: центральная площадь Дам, Королевский дворец, Новая церковь, здание фешенебельного Индустриального клуба, музей мадам Тюссо, Биржа, квартал Красных фонарей. Маршрут прогулки проходит вдоль Амстеля, притока Рейна. Вы увидите знаменитый Тощий мост – самый старый разводной мост в Европе, посетите площадь музеев, где сосредоточены полотна Рембрандта, Вермеера, ван Дейка, «малых голландцев», а также лучшая в мире коллекция полотен ван Гога.



Вторая часть экскурсии пройдет на алмазной фабрике, где вы узнаете историю обработки алмазов, ознакомитесь с техникой огранки на примере работы мастеров, получите возможность приобрести ювелирные украшения на любой вкус и бюджет. В завершение экскурсии вы прокатитесь по центральным каналам города и увидите Амстердам «с воды».

Вас ждет экскурсия в музей мадам Тюссо. Этот музей в Амстердаме – еще одно доказательство неисчерпаемого человеческого потенциала: в восковых фигурах, кажется, оживают знакомые герои фильмов, политические лидеры и звезды мирового масштаба!

ЭКСКУРСИЯ В РОТТЕРДАМ

В провинции Южная Голландия расположен современный город Роттердам – промышленное сердце страны. Центральная туристическая достопримечательность в Роттердаме – это художественная коллекция музея *Wouda-vanBeuningen Museum*, где собраны произведения с XIV века до наших дней.

Вы сможете познакомиться с работами Рембрандта, Рубенса, Тициана, Дали. Комплекс удивительных домов в кубическом стиле, дом-башня «Карандаш» – оригинальные украшения и пример современного искусства в Роттердаме. При желании можно заглянуть в один из таких «чудо-домиков» и полюбоваться его необычным интерьером.



ЭКСКУРСИЯ В ЗААНСЕ СХАНС И ВОЛЕНДАМ

Заансе Сханс – деревушка в 25 км от Амстердама. Представляет собой уникальный памятник прошлого, законсервированный с XVII века. Туристы смогут увидеть целый веер ветряных мельниц, кожевенную мастерскую, сыроварню, отведать самую ядреную горчицу, посетить небольшое предприятие по изготовлению деревянных башмаков. Заповедник ветряных мельниц – фольклорная деревня Заансе Сханс – представляет собой настоящий музей под открытым небом.



Второй пункт поездки – Волендам – это старая рыбацкая деревня, расположенная на северо-западе Нидерландов, на берегу Северного моря. Здесь полностью сохранена обстановка средневековья. Когда-то это был главный рыбацкий порт Нидерландов.

Экстремальный тур в Малайзию, на остров Борнео

Тур состоится с 11 по 20 ноября 2016 года.

Отель Nexus Karambunai представляет собой великолепный курортный комплекс, окруженный садом. Отель расположен на живописном берегу, рядом – шестикилометровый пляж. Какие экскурсии вас ждут:

ПАРК КИНАБАЛУ И ГОРЯЧИЕ ИСТОЧНИКИ

Дорога пройдет по горным склонам через множество местных деревушек и рисовых полей. Вашему взору предстанут пальмы, из которых добывают пальмовое красное масло. Короткая остановка в местечке Набалу, где вы сможете прогуляться по торговым палаткам, предлагающим большой ассортимент фруктов, овощей и ремесленных изделий ручной работы. По прибытии в парк Кинабалу вы почувствуете, что воздух стал более прохладным и чистым, а при хорошей погоде вам удастся увидеть одну из самых больших гор в мире – Кинабалу.



Далее вас ждет прогулка по природным тропам с профессиональным гидом парка. Во время прогулки вы услышите звуки джунглей, загадочные и необычные, полюбуетесь различными экзотическими растениями, вековыми деревьями, орхидеями и красочными бабочками. Предметом гордости парка является более 4000 разновидностей растений, среди которых более 1500 видов орхидей – 77 из них произрастают только в Кинабалу. В парке также обитает более 300 разновидностей птиц и более 250 видов различных бабочек. На обед вам предложат блюда, приготовленные из свежих овощей по традиционным рецептам.

После обеда вы посетите горячие источники. Горячая серная вода, которая бьет из недр земли, придаст вам силы и взбодрит. Здесь имеются индивидуальные японские купальни с бодрящей серной водой, стимулирующей все функции организма. Рекомендуем прогуляться по подвесной бамбуковой дороге, чтобы увидеть всю красоту джунглей.

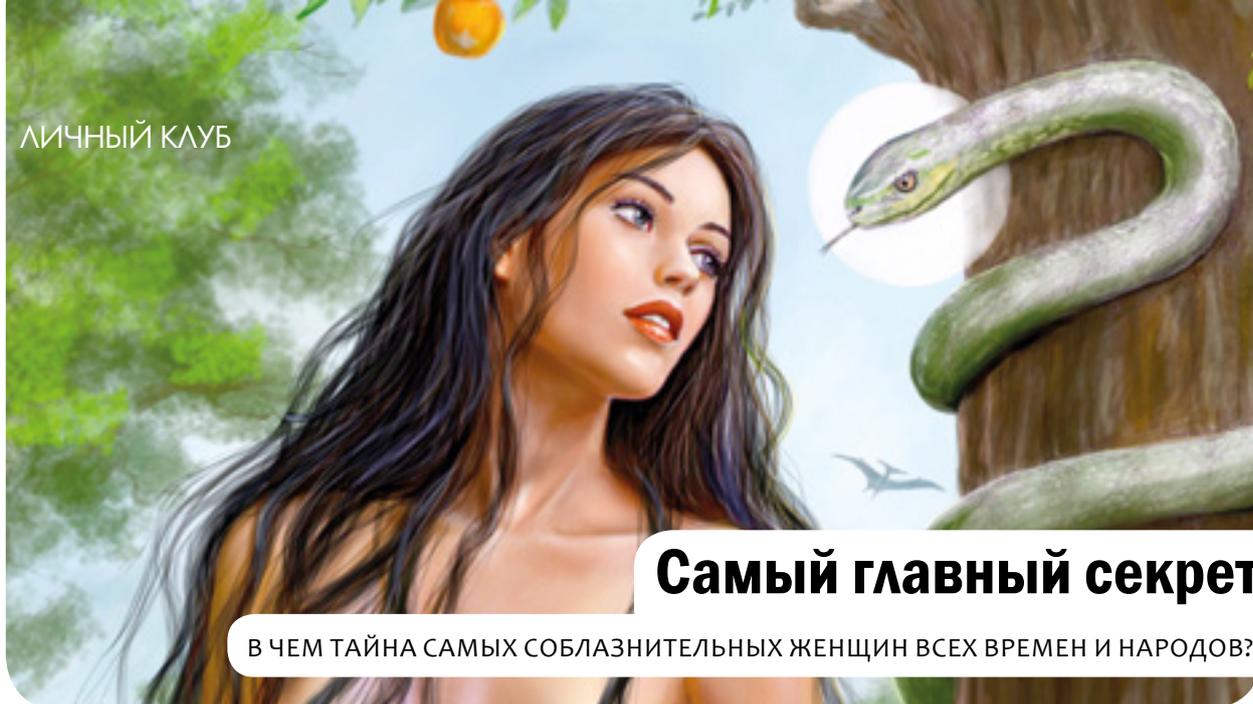


Место этой замечательной экскурсии – деревня Гарам, которая расположена на берегу одноименной реки, в 130 км от города Кота Кинабалу. Самый интересный момент этой экскурсии – наблюдение в живой природе за обезьянами-носачами. Кроме этого вы сможете понаблюдать за различными птицами, редкими насекомыми, и если повезет, то и за дикими буйволами и крокодилами.

РАФТИНГ ПО БУРНОЙ РЕКЕ КИУЛУ

Этот тур предназначен для тех, кто любит активный отдых. Спуск по реке Киулу даст вам возможность набраться новых впечатлений. Вы сможете грести самостоятельно и преодолевать несложные пороги. Профессиональный гид-инструктор поможет вам справиться с течением. Спуск довольно безопасный и рекомендован семьям с детьми и не подготовленным к физическим нагрузкам туристам.





Самый главный секрет

В ЧЕМ ТАЙНА САМЫХ СОБЛАЗНИТЕЛЬНЫХ ЖЕНЩИН ВСЕХ ВРЕМЕН И НАРОДОВ?

Давайте, положа руку на сердце, честно признаемся: несравненных в своем совершенстве, идеальных красавиц от природы среди нас не так уж и много. Дочери Евы знают: для того чтобы быть красивой, обольстительной, обворожительной, следует изрядно потрудиться. Индустрия красоты – к нашим услугам, будь то косметическая продукция известных брендов, пластическая хирургия, разнообразные салоны красоты, фитнес, йога и многое-многое другое. А еще товары легкой промышленности (одежда, обувь, украшения). В общем, все то, что делает (здесь закатываем глаза и томно произносим голосом Лии Ахеджаковой) женщину – Женщиной! Но достаточно ли только «тюнинга», одежды и аксессуаров, для того чтобы стать очаровательной, удивительной, прелестной? Такой, чтобы, как говорила Тося Кислицына, героиня Надежды Румянцевой из фильма «Девчата», «все мужчины падали и сами собой в штабеля укладывались».

ЛАВРЫ КЛЕОПАТРЫ

Многие жизнеописания знаменитых обольстительниц начинались словами: «Она была не красавицей, но...». Лучшие мужи своего времени возлагали к их прелестным ножкам все материальные блага, которые только имели, а в придачу – свою смиренную голову, пылающее сердце, а порой и жизнь. В чем секрет обаяния, шарма, в чем женская сила роковых чаровниц – от библейской Далилы до Мэрилин Монро? Окунемся в прошлое.

Таис Афинская (3 век до н.э. – точные даты не известны). Афинская гетера (не путать с древнейшей профессией, эта категория женщин ближе по статусу к японским гейшам) не только следила за своей внешностью, но и виртуозно владела искусством общения, прекрасно пела и танцевала, была спортивна и вынослива. Она первой узнавала все новости, поэтому была прекрасным собеседником. Ее страстным поклонником был сам Александр Македонский. Таис, которая обладала удивительно гладкой, изумительной кожей, сама придумала средство для депиляции, рецепт которого остался тайной. Единственное, что известно: в его составе был сок зеленых грецких орехов. Девиз, женское кредо знаменитой афинской гетеры Таис были таковы: завладеешь душой мужчины – завоеешь мир. И, надо признаться, удавалось ей это блестяще.

Клеопатра (69–30 года до н.э.) совсем не являлась эталоном красоты, но два великих императора – Марк Антоний и Юлий Цезарь – были у ее ног. Царица идеально владела иностранными языками, разбиралась в философии и литературе, хорошо играла на музыкальных инструментах. Она была чрезвычайно умна и хитра. От всех этих качеств теряли голову даже приравнивавшие себя к Богу цари. По легендам, ночь с этой женщиной для многих молодых и жаждущих ее царственного тела рабов стоила целой жизни. Клеопатра не жалела времени и сил для ухода за лицом и телом. Кроме ванн из молока ослицы, каждый день она выпивала растворенную в уксусе жемчужину. Говорят, что именно эта процедура помогала ей сохранить молодость. Еще одним секретом Клеопатры был ее искусный макияж. Кстати, подводка «кошачий глаз» – именно ее изобретение. Женский секрет Клеопатры: будь такой, какой тебя хочет видеть мужчина. С Цезарем она была скромной и умной, а с Антонием – бесстыдной и необузданной в плотских удовольствиях.

Маркиза де Помпадур (1721 – 1764). Дочь лакея, в девичестве Жанна-Антуанетта Пуассон, двадцать лет была фавориткой короля. Зная страсть Людовика к непостоянству, часто переодевалась то в крестьянку, то в султаншу, то в русалку. Его Величеству казалось, что всякий раз он обнимает новую

женщину. И в далеко не юном возрасте маркиза ухитрялась выглядеть много моложе своих лет. Госпожа Помпадур считала: нужно быть для своего «господина» всякий раз новой, удивлять его. До самой своей смерти она оставалась для короля не просто любовницей, но еще и оригинальным и блистательным другом, мудрым советчиком и, как бы сейчас сказали, личным психотерапевтом. Само по себе это большая редкость.

Лиля Брик (1891 – 1978), любовница и муза Владимира Маяковского. У этой женщины было немало поклонников: Пабло Неруда, Марк Шагал, Луи Арагон, Сергей Параджанов, Фернан Леже, Ив Сен-Лоран. Чего не было в жизни Лили Брик, так это скуки. Она была и сотрудницей ОГПУ, и писательницей, и скульптором, и киноактрисой. Эта женщина вдохновляла представителей сильного пола, уверяя каждого из них в его исключительности. Лиля безоговорочно подчиняла себе мужчин, с которыми связывала свою жизнь. Ее избранники не смели с ней спорить, считаясь с ее вкусами в литературе и в искусстве. Раскованное поведение Брик дало повод говорить о множестве романов. Она была хороша собой, сексапильна, восхитительно одевалась, была независима. Если нравился какой-то мужчина, то никаких преград и условностей для Лили не существовало. Эта роковая женщина разбила не одно мужское сердце. «Если я чего написал, если чего сказал – тому виной глаза-небеса, любимой моей глаза. Круглые да карие, горячие до гари...» – писал Владимир Маяковский о женщине, которая целых пятнадцать лет заставляла его мучиться, страдать от страстной и несчастливой любви. «Надо внушить мужчине, что он замечательный или даже гениальный, но что другие этого не понимают, – делилась Лилия Юрьевна тайной своего рокового обаяния, – и разрешать ему то, что не разрешают ему дома. Например, курить или ездить куда вздумается. Остальное сделают хорошая обувь и шелковое белье».

ГЕЙША? ОДАЛИСКА? СКРОМНАЯ СЕЛЯНКА?

Но вернемся в современную жизнь. Ах, сколько вокруг соблазна стать соблазнительной! Вот такая тавтология. Огромное количество книг и статей, масса тематических форумов в интернете, множество тренингов, семинаров готовы научить, подсказать, посоветовать: как быть самой обаятельной и привлекательной, чтобы завоевать, покорить, соблазнить, очаровать, околдовать, пленить (синонимический ряд бесконечен) мужчину. На курсах гейш научат азам сексуальной жизни, умению вести светские беседы, грамотно проводить чайные церемонии. И ничего, что у нас в Казахстане менталитет иной и тот же чай мы пьем совсем не по-японски. Или: хотите стать ведьмой – загадочной и, разумеется, обольстительной? Легко! Как говорится, любой каприз за ваши деньги! На шабашах курсах вы научитесь готовить чудодейственные блюда

и зелья, которые помогут привлечь любимого. Всяческие афродизиаки вам в помощь. И научитесь таинственным ритуалам и обрядам, которые в два счета помогут завоевать любое мужское сердце. А можно приобщиться к языческой вере (есть и такие тренинги). Стать домовитой хозяйшкой: тихой, покорной, неперечливой, супруга почитающей как повелителя своего. Аккурат как пригожая хозяйственная женушка с косой через плечо и с кучей умных ребятишек. Та самая, о которой мечтал слесарь Афанасий из старой советской комедии.

И таких школ, где вас научат одним взглядом пленять и разжигать страсть в мужчине, предостаточно. Но где найти такие курсы, на которых научат быть самой собой? И просто любить и быть любимой? Внешний лоск, множество чисто женских приемов, уловок, ухищрений – может быть, это всего лишь антураж? И любят нас совершенно разных: и толстухек и стройных, дородных и миниатюрных, тихих и взбалмошных, послушных и вздорных, умниц-разумниц и «ужас, каких дурочек». Почему? Просто потому, что любят.

Я думала, что главное в погоне за судьбой –
Малярно-ювелирная работа над собой:

Над всеми недостатками,
Которые видны,
Над скверными задатками,
Которые даны,
Волшебными заплатками,
Железную стеной
Должны стоять достоинства,
Воспитанные мной.
Когда-то я так думала
По молодости лет.
Казалось, это главное,
А оказалось – нет.

Из всех доброжелателей никто не объяснил,

Что главное – чтоб кто-нибудь

Вот так тебя любил:

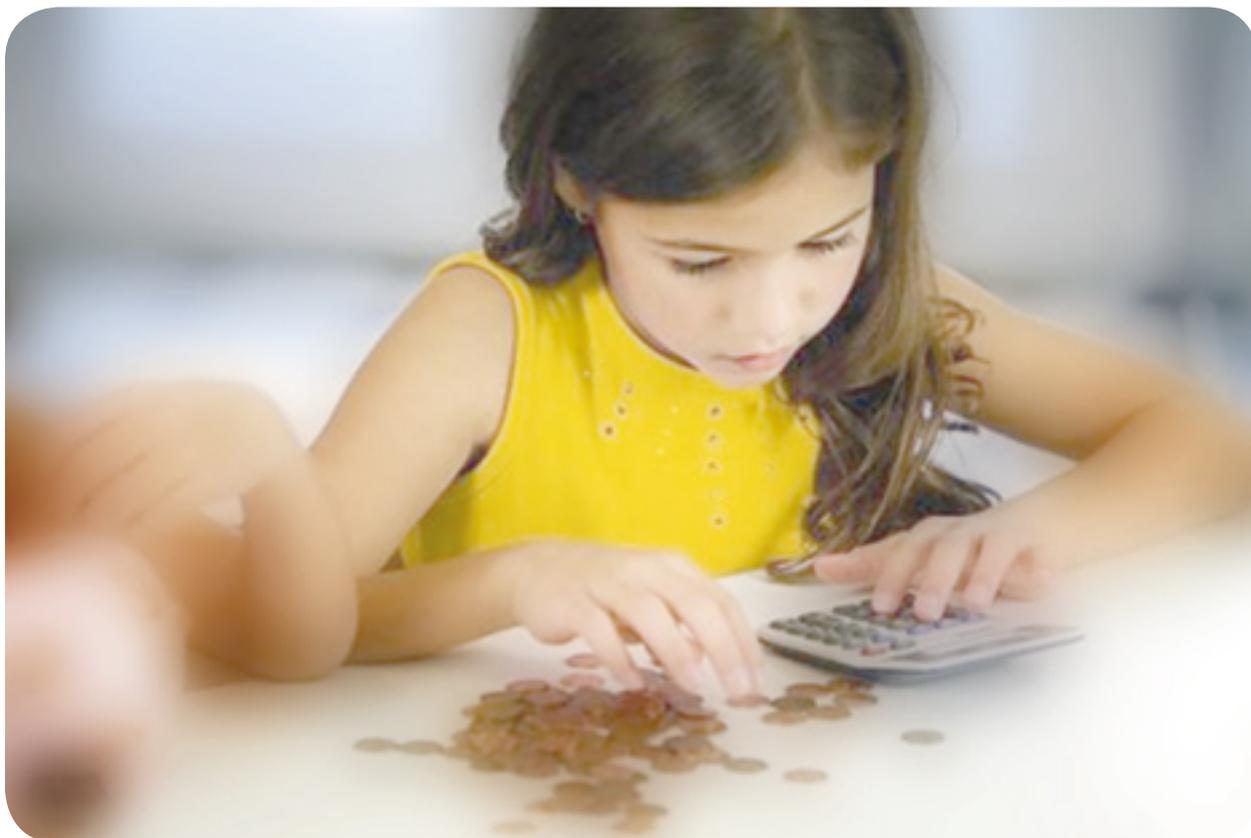
Со всеми недостатками,
Слезам и припадками,
Скандалами и сдвигами
И склонностью ко лжи –

Считая их глубинами, считая их загадками,

Неведомыми тайнами твоей большой души.

(стихи Екатерины Горбовской)

Как воспитать в ребенке ценность труда и денег



Обращаться с деньгами ребенок должен учиться с детства, также как он учится уважению к старшим, ответственности и прочим вещам. И научить его этому могут только его родители – конечно, если они сами знают, что делать с деньгами.

❶ Объясните ребенку, что вы зарабатываете деньги своим трудом, а не просто получаете их в банкомате. Обязательно показывайте, если вы устали, свою усталость после работы. Он должен понимать, что труд и деньги требуют настоящих сил и усилий.

❷ Объясните ребенку разницу между «хочу» и «могу». Например, вашему ребенку нужны джинсы, и обязательно самого модного брэнда. Объясните ему, почему вы не покупаете их. Конечно, для своего малыша хочется все самое дорогое и хорошее, но если вы будете всегда идти у желаний своего ребенка на поводу, очень скоро вы поймете, какую ошибку совершили. Самое страшное – это когда ребенок перестает ценить родителей и выше них ставит деньги.

❸ Учите ребенка ставить материальные цели и откладывать на них деньги. Подарите ему копилку. Вначале пусть он откладывает небольшую сумму на какую-нибудь мелочь – маленькую машинку и т.д.

Когда накопится определенная сумма – выдайте ее ребенку перед походом в магазин. Там малыш сможет сам выбрать нужную вещь на свои деньги и купить ее. Так он научится понимать, что он может себе позволить в данный момент, а что нет. Поверьте, этот навык очень пригодится ему, когда он будет жить самостоятельно.

❹ Научите ребенка строить планы на будущее. Объясните ему, за что вы платите ежемесячно, на что и как вы откладываете – например, на новый забор, машину или его образование. Ребенок должен понимать, что он не может получить сразу все блага на свете, как бы его ни любили родители.

❺ Делайте выбор, а не заставляйте жертвовать. Вместо того чтобы сказать «мы не можем себе этого позволить» или «нет, это очень дорого», используйте фразу, предполагающую возможность выбора. То есть дайте ребенку понять, что вы сознательно отказываетесь от одного в пользу другого, более важного для вас.

6 Помогите детям правильно понять рекламу, когда они станут постарше. Объясните им, что цена 99,99 – это всего лишь маркетинговый ход. Анализируйте рекламу, и пусть ребенок видит, как продавцы «проталкивают» свои товары.

7 Когда ребенок начинает учиться в школе, важно давать ему деньги. Например, в один день 100 тг. И каждый день в течение месяца по 100 тг. Потом давать 200 тг на два дня. При этом он может истратить всю сумму в один день, и тогда на второй день у него не останется денег (он столкнется с последствием своего поступка). Либо он равномерно распределит эти 200 тенге на оба дня и таким образом научится управлять собой и деньгами сам.

8 С возрастом, например в 13–14 лет, на летних каникулах ребенок может зарабатывать деньги сам. И тратить эти деньги не только на свои прихоти, но и на свои нужды – например на канцелярские товары или школьную форму.

9 С семи лет ребенок может и должен (если речь идет о ценности труда и денег) сам стирать и учиться гладить свои вещи. Вполне реально, если он будет и штопать свою одежду. Вкладывая свой физический труд, он начинает понимать и осознавать, что вещи непросто купить в магазине. Для этого, оказывается, нужно потрудиться.

10 Не платите ребенку за помощь по дому и не лишайте карманных денег в качестве наказания. В формировании финансовой грамотности ребенка основным инструментом являются именно карманные деньги, а не доступ к ним. Поэтому важно придерживаться достигнутых с ребенком договоренностей по периодичности и объему средств, которые он получает. Стоит воздержаться от использования их в качестве элемента мотивации или демотивации.

11 Обратите внимание на то, что дети – наша копия, поэтому для воспитания финансово грамотного ребенка в первую очередь стоит озаботиться собственной финансовой грамотностью. Все, что вы рекомендуете или рассказываете ребенку о финансовой грамотности, будет иметь вес только в том случае, если вы сами будете придерживаться тех же правил.

Ученые выделяют две формы потребления у детей: пассивное и активное.

Активное потребление проявляется у ребенка тогда, когда он вовлечен в процесс совершения покупок, знает стоимость и ценность денег – он начинает лучше ориентироваться в современных экономических реальностях, обращает внимание на цену предлагаемого товара, удобство его приобретения, длительность использования и надежность. Представители этой группы чаще всего имеют деньги в собственном распоряжении, умеют ставить перед собой цель приобретения понравившейся вещи и способны достаточно долго удержи-

ваться от растрат на приобретение мелких покупок. Как показывают исследования, у таких детей формируется альтруистическое отношение к миру, они учатся выбирать, сравнивать, оценивать, что закладывает фундамент для взрослого развития.

Пассивное поведение отличается в основном отсутствием денег в свободном распоряжении и неучастием ребенка в процессе совершения покупки. Дошкольники этой группы не стремятся к освоению экономического пространства, не имеют представления о социально-экономической реальности. Они плохо ориентируются в ценах, не обращают внимания на качество товара. При неожиданном получении денег стремятся сиюминутно их потратить на товар личного пользования. Дошкольники из этой группы в меньшей степени ориентируются на поведение ближайших значимых взрослых, то есть родителей, примером поведения для них начинают служить другие взрослые, реклама. Нельзя утверждать, что такая форма поведения хуже предыдущей, это просто другая сторона «монеты», которую также стоит учитывать родителям, когда они задумываются о том, брать с собой ребенка в магазин или нет, давать ему карманные деньги или нет.

Когда родители идут в магазин вместе с ребенком, важно объяснять, что и зачем они покупают, сколько это стоит. Придя домой, можно еще раз обговорить, что было куплено и зачем это необходимо семье, как, кем и когда это используется.

Важно объяснять ребенку ценность денег, откуда они берутся и каким способом достаются родителям. Важно также объяснять и показывать ребенку, что даже от отсутствия денег в семье родители не перестают любить его, принимать и слышать. Если в семье действительно не хватает денег на приобретение желанной игрушки или какой-то вещи для ребенка, важно говорить ему про свои актуальные чувства и ощущения, грустить про то, что не удастся купить то, чего он так хочет, и объяснить, что можно понемногу копить и тогда нужная сумма появится.

В процессе научения ребенка обращению с деньгами начинают формироваться партнерские отношения между ребенком и взрослыми. Но важно помнить, что для ребенка в любом возрасте важна поддержка, принятие и внимание со стороны взрослых. Давая возможность совершать выбор, родителям важно помнить, что ребенок пока только учится этому и ожидать «взрослых» поступков и рациональных, обдуманных решений не стоит; важно принимать то, что есть, и поддерживать ребенка на каждом шаге, объяснять пользу от того или иного выбора, почему он лучше или хуже. Форма экономической игры (например, упрощенная монополия, имитация бартерного обмена) помогает родителям установить определенную форму, «правила» взаимодействия с ребенком, в рамках которых ребенок усваивает формы потребления.

Родители, помните: ребенок прежде всего будет усваивать ваши правила экономического поведения и ваши установки по отношению к трещению, ваши «границы» в этом вопросе.

Нередко родители сталкиваются с тем, что сами не могут говорить «нет» и выставлять границы дозволенного в трате денег. Им кажется, что деньги – единственный надежный (на самом деле – самый легкий) способ показать свою любовь. Разумеется, это далеко не так.

Вот несколько полезных замечаний об ограничениях – не только относительно денег.

Ограничения

- устанавливаются начиная с младенческого возраста для тех случаев, когда ребенок, все естественные потребности которого удовлетворены, настаивает, чтобы все было так, как хочет он;

- прочно входят в жизнь ребенка, когда он только делает первые шаги. Он узнает, что не является главным в доме. Эти ограничения сопровождают его до конца подросткового возраста, в некоторых случаях – до совершеннолетия;

- учат ребенка, что он не вправе требовать все, что пожелает, даже если его желания вполне благие. Он должен потрудиться, чтобы чего-то достичь – одного хотения мало;

- доказывают ребенку, что в жизни не все справедливо, если под справедливостью понимать, что все должны иметь одно и то же. Ребенок никогда не будет иметь все, что есть у других. У кого-то всегда будет больше, а у кого-то – меньше, чем у него;

- помогают ребенку понять, что его чувства – не истина в последней инстанции;

- важны тем, что доводят детский протест до сознания родителей, которые должны, сопереживая ребенку и сдерживая его пыл, не дать ему выйти за рамки дозволенного;

- наряду с дисциплиной показывают ребенку его недостатки, лишая его основания считать себя невинной жертвой обстоятельств;

- вселяют в ребенка уверенность в себе, так как он обнаруживает, что можно вполне неплохо жить и с неисполненными желаниями, и учится сам удовлетворять часть своих потребностей;

- дают ребенку возможность понять, как нужно обращаться с деньгами;

- помогают ребенку погоревать о том, чем он не может обладать, принять это как должное и успокоиться.

Важно не обкрадывать ребенка, лишая его ограничений. Иначе он всю жизнь будет нести тяжкое бремя, считая себя Богом, а в этой роли он обязательно с треском провалится.



Как правило, сталкиваясь с ограничением, ребенок начинает злиться и протестовать.

Если ограничение в результате протестов ребенка снимается, то он начинает считать себя сильнее ограничения: он попробовал примерить на себя роль Бога, и у него «получилось». И в ребенке укрепляется осознание себя всемогущим хозяином жизни.

Важное замечание: лучше вообще не устанавливать никаких границ, чем установить, но не соблюдать их.

Если же ограничение соблюдено, то ребенок вынужден ему подчиниться. Несокрушимая сила ограничения наносит удар по «величию» ребенка – он получает ощутимое ранение. И вот здесь кто-то должен помочь ему преобразовать гнев в печаль и скорбь и разрешить возникший внутренний конфликт. И сделать это надо не иначе как проявляя заботу, утешая, сопереживая и демонстрируя глубокую привязанность.

Следует строго следить за соблюдением границ, но при «пограничных конфликтах» надо выражать сочувствие пострадавшему:

- Я знаю, мой золотой, как тебе тяжело без новой игрушки.

- Согласна, это несправедливо.

- Я тоже терпеть не могу, когда не получаю того, что хочу.

- Я тебя понимаю, но ничего не поделаешь, новых джинсов не будет до следующего месяца, до моей зарплаты.

- Да, жить на свете нелегко.

Такого рода сочувственные выражения покажут ребенку, что хотя ограничение и установлено именно для него, но вы на его стороне. И тогда он постепенно научится с помощью ограничений усваивать необходимые для жизни истины.



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

Грудное молоко — даже когда мамы нет дома!



Теперь вам будет проще следовать советам педиатров и поддерживать грудное вскармливание как можно дольше.

Все о грудном вскармливании на сайте www.philips.ru/avent

Бывают обстоятельства, когда малыша приходится кормить сцеженным грудным молоком. Если вы решили выйти из декретного отпуска на работу или вам нужно ненадолго отлучиться из дома, всегда можно доверить кормление ребенка, к примеру, папе. К тому же сцеживание стимулирует нормальную лактацию.

Теперь процесс сцеживания стал гораздо более простым и эффективным*. Новый молокоотсос Philips AVENT был разработан на основе более чем 30 лет научных исследований и, что еще более важно, на основе отзывов и пожеланий кормящих мам.

Удобная поза — комфортное сцеживание

Особый укороченный дизайн корпуса позволяет сцеживаться в удобной для вас позе. Вам больше не нужно, к примеру, наклоняться вперед; примите комфортную для вас позу — молоко все равно будет стекать в бутылочку. Вы сможете расслабиться и сцедить больше молока.

Имитация сосания малыша

Массажная насадка с 5 лепестками массирует область вокруг соска, имитируя сосание груди ребенком. Насадка обладает особой бархатистой текстурой — мягкая и приятная на ощупь, она помогает маме чувствовать себя комфортно во время сцеживания.

В самом начале сцеживания молокоотсос работает в режиме стимуляции выделения молока, имитируя частые поверхностные сосательные движения малыша. Далее мама может выбрать один из трех режимов силы сцеживания, который для нее наиболее комфортен.

* По сравнению с моделью SCF312

Реклама



PHILIPS
AVENT

ПЕРЕД ПРИМЕНЕНИЕМ НЕОБХОДИМО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ИНСТРУКЦИЕЙ

«МОДА ПРОХОДИТ, СТИЛЬ ОСТАЕТСЯ»

Коко Шанель

Удивительную, сложную и насыщенную событиями жизнь прожила одна из самых известных модельеров – Коко Шанель.

Возможно, многие и не перечислят всех новаций, которые она внесла в мир моды, но о духах «Шанель №5» знает практически каждый.



ПРОСТАЯ ИСТИНА

Коко Шанель (настоящее имя Габриэль Бонер Шанель) появилась на свет 19 августа 1883 года, в приюте для бедных, став второй дочерью Евгении Жанны Деволь и Альберта Шанель, которые жили в гражданском браке. Отец занимался торговлей на рынке, а мать была домохозяйкой. Будущую звезду Коко зарегистрировали как Габриэль, по имени медицинской сестры, которая принимала роды. Мать Коко рано ушла из жизни из-за прогрессирующей чахотки. А спустя всего неделю после похорон отец оставил дочерей. Коко на этот момент было всего одиннадцать лет. Как результат – сестры оказались в монастырском приюте. С этого момента Коко больше никогда не виделась со своим отцом.

С раннего детства Коко осознала одну простую истину: сирота из приюта не может рассчитывать на благополучную судьбу. И она решила приложить все силы и неистощимую энергию и во что бы то ни стало добиться в жизни исполнения всех самых дерзких желаний о блестящем будущем. Пройдет время, и все мечты исполнятся, но Коко никогда не станет упоминать о годах, проведенных в приюте, и связанных с ними лишениях.

«КО КО РИ КО»

Продвижение к Олимпу моды началось до банального просто: по рекомендации приюта Габриэль начинает работать помощницей продавщицы в магазине белья. Параллельно с этим она пробует себя на сценическом поприще. Однако попытки оказались, мягко говоря, не очень удачными. Тем не менее это был незаменяемый опыт общения с публикой из высшего света. Позднее она попытается попробовать свои силы в качестве танцовщицы и певицы. И добьется неплохого успеха. Об этом говорит хотя бы тот факт, что псевдоним, или, скорее, прозвище Коко, было ей дано публикой за исполнение песен «Куи Куа Ву Коко» и «Ко Ко Ри Ко». Надо сказать, что Габриэль обладала не только приятным сопрано, но и миловидной внешностью и изящной фигурой, и это не могло быть не замечено мужчинами. И вот в двадцать два года на жизненном пути Шанель появляется богатый отставной офицер Этьен Бальзан. Он предложил Коко – нет, не выйти за него замуж – жить с ним в качестве любовницы. Ну что ж, хоть какой-то, но шаг «наверх». Габриэль согласилась.

Вначале Коко нравилась роскошная жизнь в замке на полном обеспечении, но роль любовницы перестала устраивать ее как личность. На то, чтобы понять, что же ей нужно от жизни, ушли годы. И вот Шанель объявила Бальзану, что хочет стать модисткой. Такой расклад ему, естественно, не понравился, ведь в то время дизайнеры одежды считались в обществе чем-то вроде обслуживающего персонала. Это послужило причиной разрыва. Но почти сразу Шанель встретился человек более широких взглядов, который с пониманием отнесся к ее идее. Артур Капел – так звали английского аристократа, известного в кругу друзей под прозвищем «Бой». В 1910-м он помог открыть ей первый магазин шляпок в Париже, а уже через три года – полноценный бутик в городе Довиль.

ДЕВУШКА ИЗ ВЫСШЕГО ОБЩЕСТВА

С этого времени, собственно, и начинается «звездное» восхождение Коко Шанель. Очень скоро выяснилось, что у нее не только превосходный вкус и недюжинные способности дизайнера, но и, что немаловажно, предпринимательский талант. Такое удачное сочетание незаменимых качеств позволило ей довольно быстро воплощать в жизнь все свои идеи по созданию элегантности. Габриэль стала не просто модисткой, которая продавала шляпки известным дамам, – она изменила само отношение к дизайнерам, став вхожей в высшее общество на равных. Ее приглашали в самые высокие аристократические круги, что ее, в общем-то, нисколько не удивляло. *«Я вошла в сливки общества не потому, что создавала одежду. А наоборот. Я ведь создавала одежду, потому что находилась в обществе, где стала первой женщиной, которая жила полной жизнью моего века».*

Ее друг Артур, узнав об успехах своей возлюбленной, досадовал: «Я думал, что приобрел для нее игрушку, оказалось – свободу!»

Великий российский князь Дмитрий, английский герцог Вестминстерский, знаменитые актеры, режиссеры и художники того времени – это был триумф. В возрасте пятидесяти лет Шанель наконец в полной мере добилась вершины своей славы и красоты. Черты ее лица и фигура достигли своей безупречности. В ее манере одеваться чувствовалась свобода и фантазия, до этого она одевалась более чем скромно. И именно в этот временной период она охотнее всего позировала фотографам, которые откровенно ею восхищались. А потом началась Вторая мировая война. На это время Шанель закрывает все свои салоны, понимая, что война и мода несовместимы.

В сентябре 1944-го по приказу «Комитета по Общественной морали» Шанель подвергли аресту из-за слухов о ее связи с немецким офицером. Впрочем, уже через несколько часов ее освободили. После этого события Коко переезжает в Швейцарию и живет там почти десять лет, совсем забыв о творчестве.

ПОСЛЕДНИЙ ВЗЛЕТ ФАНТАЗИИ

Тем не менее кипучая натура Коко берет свое и в конце 1953-го она принимает решение вновь открыть салон моды в Париже. На тот момент ей исполнилось 70 лет. Пятого февраля 1954 года открывается «Дом Шанель». Критики очень ядовито высказались об этом событии. Статья в газете «Дэйли Мэйл», например, вообще имела название «Фиаско». Однако злопыхатели сильно недооценили стойкий характер Коко. Она не только не восприняла критических выпадов, но уже через три года вернулась в мир большой моды, доказав всем, что и после семидесяти лет творческое начало никуда не исчезает.



10 января 1971 года Коко Шанель ушла из жизни. Ей было 87. Похороны состоялись в Буа-де-Во, в швейцарской Лозанне.

СЕМЬ ИЗОБРЕТЕНИЙ ШАНЕЛЬ, ИЗМЕНИВШИЕ МИР МОДЫ

Под номером один заслуженно разместились духи «Chanel №5».

Аромат, изобретенный в 1921 году Эрнестом Бо, стал настоящим прорывом в направлении парфюмерного искусства и одним из самых популярных синтезированных ароматов в мире на долгие годы. Дело в том, что до «Chanel №5» духи изготавливались из природных компонентов растительного или животного происхождения. Появление синтетических компонентов позволило повысить стойкость

КУЛЬТПРОСВЕТ

запаха и отойти от природной составляющей, значительно расширив этим гамму ароматов. Бо предложил Шанель серию аж из двадцати ароматов без названий, просто с порядковыми номерами. Коко выбрала №5, что только подчеркивает ее безупречный вкус и предпринимательское чутье. Парфюм,



созданный почти сто лет назад, до сих пор остается в тренде, не поменялась даже форма флакона в виде параллелепипеда.

На втором месте вполне можно представить «**маленькое черное платье**». Как ни странно, но законодательница моды любила в повседневности простоту и аскетизм. Вычурно одетых дам она называла «ряжеными» и вполне серьезно призвала переодеть всех в черное.



Созданное в 1926 году, «маленькое черное платье» надолго обосновалось в гардеробах многих известных женщин. Узкий прямой крой с тщательно подогнанными рукавами американский журнал мод Vogue сравнил с «Фордом-Т8» среди платьев. Коко очень понравилось это сравнение: «Я создаю «форды», а не «роллс-ройсы». Позволить себе «маленькое черное платье» может дама с очень скромным доходом».

Под номером три легко позиционируется **сумочка «2.55»**, увидевшая свет в феврале 1955-го, что, собственно, и дало название этому аксессуару. Популярность этого изделия до сих пор сохранила за собой актуальность. Несмотря на мизерные тиражи и достаточно высокую цену, даже во французских бутиках не продают больше одной сумочки «2.55»



в одни руки в месяц. Сама новация этой сумочки заключается в том, что Коко первой предложила избавить женщин от неудобных ридикюлей, которые приходилось носить в руках. Вместо этого стеганая сумочка в форме прямоугольника изготавливается на длинной цепочке, ее легко носить на плече, и руки при этом остаются свободными. Изначально «2.55» изготавливалась в «любимом» Шанель черном цвете, однако позже появились более прогрессивные версии разнообразных оттенков и фактуры.

«**Твидовый костюм**» занимает, пожалуй, четвертое почетное место. Твид и джерси всегда считались грубоватыми тканями для пошива одежды для женщин, скорее подходящими для мужских костюмов. Но твидовый костюм от Шанель выглядел на удивление очень элегантно, даже немного роскошно. Его носили звезды кино, сцены и даже жены президентов, например Джеки Кеннеди, которая очень внимательно относилась к веяниям моды. Кстати, идея шить женские костюмы из твида возникла у Коко еще в 1923-м. Приталенный жакет и узкая юбка были презентованы в салоне на Рю Камбон, но критики тогда встретили нововведение достаточно холодно. И вот, по прошествии более чем тридцати лет, в 1954-м, эта тенденция пережила свое второе рождение, и на сей раз женщинам пришлось по вкусу элегантность кроя и чистота линий.



На пятое место могла бы встать «**двухцветная обувь**». Шанель была настолько талантлива, что не только умела создавать культовую одежду. Ее безупречный вкус способствовал появлению такого тренда, как двухцветная обувь, ставшая впоследствии еще одним эталоном фирменного французского стиля моды. Коко всегда предпочитала удобную обувь на невысоком каблучке, а вот сочетание бежево-черной гаммы можно считать творческим прозрением. Обувь на бежевой основе с мысом из



черной лакированной кожи решала сразу две задачи: визуально уменьшалась длина стопы и удлинялись ноги. Сегодня дизайнеры всего мира используют эту идею, предлагая совершенно немыслимые по своей оригинальности сочетания цветов. Но классическое бежево-черное сочетание от «Chanel» до сих пор остается на вершине популярности.

На шестом месте – **аксессуары**, которые были ее настоящей страстью. По утверждению самой Коко, их должно быть как можно больше. Шанель носила их всегда в большом количестве, начиная от жемчужных украшений, которые она любила

больше всего, и заканчивая головными уборами. Так, по мнению Коко, простая нить жемчуга может лаконично украсить как «маленькое черное платье» или твидовый костюм, так и простую матросскую тельняшку. Благодаря Шанель жемчуг как драгоценность становится более демократичным, хотя



раньше считалось, что он является достоянием исключительно высшего круга. Кроме того, Коко показала, как можно без урона для репутации объединять дорогие украшения и бижутерию, которая всегда считалась дешевой заменой. Шанель считала, что достоинства бижутерии – в доступности и возможности носить ее с повседневной одеждой.

На седьмом месте оказалась «**Короткая стрижка**». До Шанель француженки не носили коротких стрижек, но с ее легкой руки начинают нещадно стричь пышные шевелюры. А у куафера Антуана, создателя прически «a la garçon», стал наблюдаться непрерывный аншлаг. Появление шляп в виде колокольчика обязано как раз этой новой тенденции



в женских прическах. Головной убор надвигали до самых бровей, прикрывая передним краем глаза. Именно так носила шляпку Коко Шанель и впоследствии ее бесчисленные почитательницы.

Елена КАРЧЕВСКАЯ

Соблазны и мораль

Если бы змей оказался запретным, Адам и его бы съел.

Марк Твен



Современная жизнь предлагает нам обилие соблазнов, самым «безобидным» из которых может считаться разве что вкусная, но вредная еда. Однако, по большому счету, многие из нас неспособны удержаться от искушения «заткнуть за пояс» едва ли не всю Вселенную. Возможно, это не так уж и плохо, но иногда в процессе бесконечной гонки за сиюминутными «успехами» мы теряем нечто чистое и искреннее.

Особенно велик соблазн, когда хочется выиграть престижные спортивные соревнования. Дело в том, что некоторые олимпийцы используют вещества, повышающие выносливость, благодаря чему шансы на победу у них увеличиваются в разы. После оглушительного успеха соперников у более добросовестных спортсменов тоже может появиться искушение прибегнуть к запрещенным стимуляторам: мол, «все принимают – и я приму». Расчет идет на «авось не заметят», хотя антидопинговый контроль в мире развит достаточно высоко и мы часто становимся свидетелями громких разоблачений. Так что соблазны «неспортивного поведения» могут привести к бесславному падению.

А еще хуже, когда человек поддается соблазну заработать большие деньги, доставив «груз» до адресата. Скорее всего, он догадывается о нелегальности своих действий и прекрасно понимает, какому риску подвергает себя (к примеру, пожизненное заключение в некоторых странах), не говоря уже о том, что вносит свою грязную лепту в гибель сотен «потребителей продукции». Конечно, я не исключаю, что человека могут ввести в заблуждение, но перспектива легкой наживы все-таки многих лишает способности задуматься о возможности роковых последствий подобного шага. В таких случаях решительно отвергнутый соблазн мог бы стать проверкой нравственности и характера человека.

Немалая беда кроется и под соблазнами азартных игр. Новичкам, как известно, в подобных «забавах» везет, но каждый игрок почему-то свято верит, что первая победа – это исключительно его заслуга. И в дальнейшем у него появляется искушение закрепить успех, да не тут-то было! Поражение наступает неизбежно, хотя создается впечатление, что проигрыш был чистой случайностью. В отчаянной попытке «реванша» игрок упрямо продолжает делать ставки и входит в неконтролируемый и неуправляемый азарт. Увы, реальность сурова и, коль скоро коготок увяз, всей птичке пропасть.

С незапамятных времен в погоне за призрачным выигрышем люди нередко лишались огромного состояния и даже собственной жены. Азартные игры были уничтожены на корню лишь в Спарте, и то в силу неотвратимости и суровой беспощадности наказания. А вот древние германцы, соблазнившись на богатый куш, в случае проигрыша и невозможности покрыть долг могли потерять не только имущество, но и свободу. Такого человека просто продавали в рабство.

Победа над опасными соблазнами, несомненно, важнее упущенных сомнительных возможностей, поскольку это помогает нам тренировать волю, возвращать моральную силу и стимулировать самоконтроль.

НЕЭСТЕТИЧЕСКАЯ ПЛАСТИКА

Желание сохранить вечно юное лицо также может подтолкнуть нас к рискованным действиям. Тем более когда совсем рядом призывно плещется и буквально выходит из берегов море искушений: «волшебные инъекции молодости», фейслифтинг и прочие чудеса пластики. Но, как мы видим на примере звезд мировой величины, вложивших в собственное преобразование миллионы, достичь идеала удается далеко не всегда. Странно, что даже при этом некоторые жертвы пластической хирургии как одержимые продолжают делать одну операцию за другой. Возможно, они отчаянно пытаются вернуть утраченное, но, к сожалению, все эти усилия тщетны, поскольку отрезанные «излишки плоти» не встроишь в тело вновь, как пазл.

Иногда после многочисленных манипуляций внешность меняется просто до неузнаваемости, ведь человеческий организм не всегда готов принять инородное тело и всячески пытается вытеснить силикон. В результате имплантат может занять совсем не ту позицию, которая предполагалась по «проекту», а это может привести к разрушению природной структуры лица. Налицо (простите за вольный каламбур) – неврожденное уродство.

Помимо искажений внешнего облика, неудачная операция часто может спровоцировать некроз кожи, потерю чувствительности и, соответственно, вызвать у окружающих недоумение: мол, «на ее лице все написано, но как-то неразборчиво».

Так что во избежание эксцессов стоит помнить истину о том, что лучшее – враг хорошего.

К отрицательным соблазнам можно отнести и желание любой ценой стать очень и очень худенькой. Между нами говоря, почему-то при стремлении подражать моделям анорексичной внешности, многие девушки не берут в расчет габариты собственных костей. Как ни прискорбно, но обладательнице крупного скелета никогда не удастся стать тоненькой, даже если она превратит себя в ходячую мушкетершу. Не хочу никого обидеть, но если от природы у вас широкие плечи и таз, то это навсегда. Костную ткань невозможно растопить или сжечь, как жир. Отказываться от кальция тоже не вариант: кости станут хрупкими, ломкими и все равно останутся крупными. Проверено на себе (шутка).

ИСКУШЕНИЕ ПАУТИНОЙ

Соблазн часто открывать свою страницу в социальных сетях оказался гораздо сильнее по воздействию на человека, чем искушение закурить либо выпить. Это не мои собственные измышления, а результаты научных исследований. Что касается моего мнения, то я не исключаю возможности превосходного совмещения всех этих трех соблазнов. Как говорится, в данном случае одно другому не мешает. Но я отвлеклась.

А вот неугомонные исследователи человеческих слабостей времени зря не теряли и провели подробный анализ этого новейшего вида искушения, предельно устроив наблюдение за двумя сотнями адептов интернета. Этому есть вполне логическое объяснение: сейчас у каждого человека имеется доступ к соцсетям, так что у нас едва ли не ежедневно возникает непреодолимое желание «одним глазком» заглянуть в столь манящий виртуальный мир. Но иногда незаметно для себя пользователь начинает щелкать по все новым и новым ссылкам, надолго погружаясь в мир виртуальной реальности. И, как говорится, привет, прокрастинация!

Проблема в том, что продолжительная борьба с этим вреднопахостным соблазном выматывает «страдальца» и даже значительно подавляет силу воли – в результате тяга возрастает еще сильнее. Таким образом, на сегодняшний день признано, что наиболее жгучим искушением, перед которым труднее всего устоять людям, является онлайн-общение. А вы как думали?

КЛИЗМЫ И КАТАКЛИЗМЫ...

В числе наиболее распространенных соблазнов также можно назвать желание «шокировать публику любой ценой». Ради этого люди тиражируют абсурдные измышления под грифом «Сенсация!». К сожалению, некоторые издания и сайты целенаправленно собирают всю ерундистику этого мира, обильно приправленную «пикантными деталями»,

чтобы человек надолго подсел на эти сплетни и бредни. И когда иссякает ручей «шокирующей публицистики», в ход идут нелепые инсинуации, не имеющие ничего общего с информационными сообщениями.

А ведь именно такие скандальные шоу и сайты, где не брезгают копаться в чужом белье, собирают аудитории, в десятки раз превышающие количество любителей телепередач о живой природе или научно-познавательных программ. Хотя в интернет-пространстве тоже хватает околонуточных исследований, типа: «В мире найден человек настолько глупый, что не может правильно использовать кепку!». Уж лучше бы кто-нибудь из экспертов объяснил алматинцам и гостям нашего города, что же побуждает одну нашу весьма необычную соотечественницу носить на голове кастрюлю вместо шляпки. Причем она их меняет с учетом сезона и гардероба: лично я имела удовольствие видеть ее в разных частях города и каждый раз – в новом «головном уборе». А выглядит и ведет себя девушка вполне адекватно: правильно переходит улицу, ездит на общественном транспорте. Но это так – лирическое отступление. Вряд ли кто из здравомыслящих сейчас соблазнится и начнет примерять на голову домашнюю утварь.

Но вот что действительно мерзко, так это когда блогер-недоумок ради сенсации снимает видео, как на его собственного сына нападает собака. Вполне возможно, что это монтаж, так что принять шокирующее видео на веру или усомниться в ее подлинности – дело пятое. Но даже если это была инсценировка, так называемые «постановочные кадры», то неужели соблазн «во что бы то ни стало привлечь внимание бублики» (в переводе солбанского языка – публики) способен подтолкнуть человека к такому аморальному поступку? Пока папаша развлекался в предвкушении «убойной сенсации», на защиту ребенка встала кошка.

Иногда человек настолько увлекается собиранием слухов, что у него не остается времени на дела насущные: ему лишь бы откопать скандальную новость и срочно передать другому. Стоит ли говорить о том, что, поддавшись такому соблазну, мы рискуем с головой погрузиться в пучину грязных историй. И – что самое печальное – поверить, что мир наш просто ужасен, а люди – сплошь негодяи, моральные уроды и преступники.

ХОЧЕТСЯ БЫТЬ СОБОЙ, НО СОВЕСТЬ НЕ ПОЗВОЛЯЕТ...

Если серьезно, все мы дорожим своим добрым именем не только ради одобрения окружающих, а прежде всего для себя, ведь иметь чистую совесть так же приятно, как носить опрятную одежду и вдыхать свежий воздух. Несмотря на эти высокие устремления, при знакомстве с новым человеком сложно устоять перед соблазном слегка

приукрасить действительность. Ну самую малость. Особенно если очень хочется произвести хорошее впечатление. Отсутствие фактов и невозможность опровержения, несомненно, окрыляет человеческую фантазию, но если мы сами поверим в свои сказки, то надолго остановимся в развитии (по собственной легенде мы ведь уже самые крутые!). Как выразился американский писатель-сатирик Курт Воннегут: «Нельзя стоять одной ногой в действительности, а другой в мечтах. Иначе для судьбы слишком велик будет соблазн разорвать вас пополам, прежде чем вы решите, какой путь вам избрать». От себя добавлю, что устоять перед соблазном мифотворчества может помочь чувство меры и удовлетворенность собой. Просто следует помнить, что вы не тульский пряник.



Для справки:

Слово «соблазн» – от греческого «скандалон», означающего буквально «крючок в западне, к которому прикрепляется приманка; ловушка вообще; препятствие – например, камень, положенный на пути врага, чтобы он упал; в переносном значении – преткновение». Бывает множество способов ввести кого-нибудь в соблазн и стать причиной его падения в нравственной области. Таковы искушения, которые уготовливают нам недобросовестные люди или различные организации.

Подготовила Алия ЮСУПОВА

A

- ОБЛАДАЕТ ОТБЕЛИВАЮЩИМ ДЕЙСТВИЕМ
- УСТРАНЯЕТ ВЕСНУШКИ И ПИГМЕНТНЫЕ ПЯТНА
- ПОДХОДИТ ДЛЯ ЛЮБОГО ТИПА КОЖИ И ЕЖЕДНЕВНОГО УХОДА УТРОМ И ВЕЧЕРОМ
- РЕЗУЛЬТАТ ВИДЕН УЖЕ ЧЕРЕЗ 2 НЕДЕЛИ РЕГУЛЯРНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ



АХРОМИН

ОТБЕЛИВАЮЩИЙ КРЕМ, ОКАЗЫВАЮЩИЙ КОМПЛЕКСНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ЛЮБЫХ СТАДИЯХ ПРОЦЕССА ОБРАЗОВАНИЯ ПИГМЕНТНЫХ ПЯТЕН И ПРЕДОТВРАЩАЮЩИЙ ГИПЕРПИГМЕНТАЦИЮ КОЖИ.

ЗАО «ДОМИНАНТА-СЕРВИС», М.О., Г. ПОДОЛЬСК,
УЛ. КОМСОМОЛЬСКАЯ, Д. 1, ТЕЛ.: (495) 580-30-60

РЕКЛАМА

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ИНСТРУКЦИЕЙ ИЛИ ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

МОНАРДА МНОГОЛИКАЯ

ВО САДУ ЛИ, В ОГОРОДЕ...



Иногда может показаться, что мы приходим в этот мир исключительно для того, чтобы беззастенчиво пользоваться богатыми дарами природы, в том числе и живительной силой «зеленой аптеки». Стоит ли удивляться, что при столь развитом потребительском искусстве человеку растению с музыкальным названием монарда досталась довольно многогранная роль.

История гласит, что еще древние индейцы использовали в качестве приправы и лекарственного средства некое травянистое растение, которое после открытия Америки Колумбом было завезено в Испанию. Прошел почти век после этого события, пока об этом растении узнали

европейцы благодаря книгам врача и ботаника Николаса Монардеса. Вышло так, что индейские племена, распознавшие чудодейственные качества этого необычного растения еще задолго до появления Монардеса на свет, оказались тут как бы ни при чем.

Но мы сейчас рассуждаем не о политике, а о декоративном цветке, которое ботаники назвали монардой. Похоже, самой героине это название пришлось по душе, и теперь она радостно блистает в парках и садах, радуя взор огоньками красного, белого, розового и фиолетового цвета.

Таким образом, не догадываясь об истинных свойствах растения с другого континента, в Новом Свете люди поначалу выращивали его исключительно ради эстетического удовольствия. Ведь монарда не только придает саду очаровательную прелесть своим буйным цветением, но и восхитительно пахнет.

ПРЯНОСТЬ-МЕДОНОС

Благодаря приятному вкусу и душистому запаху, схожему с ароматом мяты и лимона, монарда используется в кулинарии, поэтому эту траву часто выращивают и в качестве пряности. Зелень монарды отлично сочетается с мятой, душицей, базиликом, эстрагоном и фенхелем. Причем свежую зелень растения добавляют в окрошку и супы, в мясные и рыбные блюда, в гарниры, салаты, выпечку и даже в варенье. Разумеется, это дело вкуса: кто-то добавляет соль в чай, а кому-то салат из свежих помидоров не мил, если он не приправлен ложкой сахара.

Монарда способна придать компоту, киселю, варенью и любому фруктовому желе изумительный аромат. В сладких блюдах она отлично сочетается с апельсиновой цедрой, мелиссой, гвоздикой и корицей, так что ее можно считать «королевой десерта». А в сыром виде монарда нормализует пищеварение, выводит шлаки. Сушеная монарда сохраняет свои полезные свойства, но в блюда пряно-пряно следует добавлять за пару минут до готовности. Цветки и листья монарды используются при консервации помидоров и огурцов, отчего соленье не только долго хранится, но и обретает восхитительный аромат бергамота.

Чай с добавлением сухой или свежей травы монарды оказывает целебное воздействие при переломах и ранениях. Рецепт прост: 2 ст. ложки измельченных соцветий, листьев и стеблей монарды залить стаканом кипятка и процедить спустя 20–30 минут. Пить трижды в день по 1/4 стакана. Свежие листья растения можно употреблять в пищу для нормализации обмена веществ и обогащения организма витаминами.

ЭФИРНОЕ МАСЛО МОНАРДЫ

В настоящее время в странах Европы и Азии монарду по большей части выращивают и используют в промышленных целях, а все потому, что в ее стеблях и корнях обнаружена довольно высокая концентрация эфирных масел. Монарда отличается от своих масличных «конкурентов» большим содержанием эфирных масел, биологически активных

элементов, соединений, а также витаминов С, В1 и В2. На основе масла монарды производятся некоторые медицинские препараты. Кстати, масло монарды можно купить в аптеке. В зависимости от вида и сорта эфирные масла могут отличаться, но в них непременно присутствуют изомерные углеводороды, фенолы, ароматические альдегиды и метиловый эфир. Эфирное масло монарды можно использовать в качестве ингаляций при заболеваниях горла, носа и верхних дыхательных путей. Оно обладает бактерицидными свойствами, что способствует эффективному лечению при заражении сальмонеллами. А при порезах и переломах рекомендуется втирать в поврежденный участок состав из 5 капель эфирного масла монарды, 15 мл масла зародышей пшеницы и пары-тройки капель лаванды.

Верится с трудом, но существует мнение, что масло монарды способно безжалостно бороться с радиационным излучением, обеспечивая защиту организма от воздействия чрезмерных доз радиации. То есть монарда является одним из немногих растений, которым под силу лечение лучевой болезни, именно поэтому ее рекомендуют применять после химиотерапии. В этом случае эфирное масло монарды можно добавлять в небольшом количестве в чай.

Эфирное масло монарды оказывает репродуктивное и антистрессовое действие и даже используется в качестве естественного консерванта крови, который способствует приживлению чужеродных тканей. А уникальные свойства монарды позволяют очистить аорту от атеросклеротических бляшек – разумеется, при регулярном потреблении. Исключительно полезное качество, я бы сказала. Ну а если добавить в аромалампу 10–15 капель монардового масла, помещение очистится от болезнетворных микробов.

И ЭТО ВСЕ О НЕЙ...

Можем ли мы сейчас утверждать, что индейцы в стародавние времена обнаружили антисептические свойства монарды? Они вполне могли применять настойку для полоскания горла и рта, оздоровления зубов и десен, от головных болей и лихорадки, а для лечения ран и кожных инфекций использовали листья растения. Скорее всего, древние индейцы все же знали, что монарда способствует выведению из организма канцерогенов, снятию воспаления и спазмов, хотя не могли дать своему открытию научное определение.

С высоты современных познаний нам ясно, что даже самое универсальное лекарство – не панацея от всех болезней. И никто не станет отрицать, что такое волшебство невозможно в принципе. Но монарде, как ни удивительно, удалось максимально приблизиться к идеалу. Многочисленные медицинские исследования подтвердили кровоостанавливающие, антисептические и противомикробные

ХОЧУ ВСЕ ЗНАТЬ

свойства этого растения. Именно поэтому монарду применяют в период восстановления после тяжелых болезней, операций, химиотерапии. Монарда усиливает действие антибиотиков, что позволяет снижать их дозу, утверждают знатоки. Это похвальное качество, если принять во внимание пагубное влияние антибиотиков на организм в целом.

Также считается, что монарда помогает бороться с различными вирусами и микроорганизмами, дает отличный лечебный эффект при гриппе, простуде, хронических бронхитах и бронхиальной астме. Вдобавок к этому, монарда способствует укреплению иммунитета. Для этого рекомендуется добавлять в чай эфирное масло или свежую зелень этого душистого растения.

Без всякого преувеличения можно утверждать, что монарда также является отличным средством для профилактики вирусных инфекций, отита и ангины. А если вы уже подхватили простуду, поможет отвар измельченных листьев, цветов и корней монарды. Для этого нужно залить стаканом кипятка 4 ст. ложки сухого измельченного растения и 40 минут настаивать на водяной бане. Такое снадобье спасет от кашля, высокой температуры и головокружения. Можно также делать компрессы при ломоте суставов и незаживающих ранах, а также при порезах, ожогах и обморожениях. Сок из листьев монарды часто используется для заживления ран (по примеру древних индейцев).

Кроме того, при простудных заболеваниях можно использовать аромалампу или делать ингаляции с эфирным маслом монарды, используя ее бактерицидные свойства.

НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ

Монарда может отлично помочь при лечении цистита, синусита и пневмонии. Ее рекомендует использовать при туберкулезе и псориазе. Это растение также может бороться с глистами, отлично помогает при нарушении пищеварения. Особенно полезна лимонная монарда, имеющая высокое содержание сильного антисептика – тимола.

Стоит обратить внимание на тот факт, что монарда настолько хорошо проявила свои регенерирующие качества, что теперь ее даже включают в состав антивозрастных кремов. Хотя некоторые источники уверенно заявляют, что это уникальное растение никогда не используется в косметологии, любители натуральных средств могут использовать эфирное масло монарды против угревой сыпи и для ухода за жирной кожей. В этом случае 15–20 капель масла необходимо развести в литре воды и затем протирать лицо этим раствором. Отвар этого чудо-растения уменьшает выработку кожного сала и успешно борется с воспалениями различного характера. Также отвар укрепляет корни волос,

предотвращая их обильное выпадение, и является неплохим средством от перхоти. Полезен также легкий массаж с использованием масла монарды.

Монарда отважно сражается с различными грибковыми микроорганизмами. Чтобы избавиться от грибка стопы или ногтей, нужно смазать пораженный участок небольшим количеством эфирного масла монарды, оставить на пару часов, а затем тщательно промыть водой. Если добавить отвар в небольшое количество теплой воды с морской солью, можно надолго избавиться от излишней потливости ног и дурного запаха.

Слабый раствор средства либо аромалампа с эфирным маслом монарды помогут уничтожить плесень в доме.

НЕ ВСЕ ТАК БЕЗОБИДНО

Хороша монарда во многих смыслах, но при условии соблюдения правил безопасности. Понятно, что при бездумном потреблении даже такое чудо-средство может навредить здоровью. Строго говоря, передозировка любого лекарства либо травы может привести к ухудшению самочувствия, невзирая на отсутствие явных противопоказаний. Вот почему врачи призывают во всем соблюдать меру.

Разумеется, это растение ни в коем случае нельзя добавлять в чай людям, страдающим аллергией, язвой желудка и сердечно-сосудистыми заболеваниями. При онкологии монарду следует использовать только после консультации с лечащим врачом.

Также категорически противопоказано применение монарды при болезни печени и почек, гипертонии, а также во время беременности и в период грудного вскармливания. И конечно же следует воздержаться от применения монарды при лечении младенцев и детей дошкольного возраста. Нельзя включать аромалампы с эфирным маслом монарды в помещениях, где находятся малыши или беременные женщины.

Для справки:

Название «монарда» дано растению в честь Николаса Монардеса, автора книги о растениях Нового Света, изданной в 1569 году. За узнаваемый аромат и способность цветов монарды привлекать одновременно десятки бабочек, пчел и колибри (где они водятся), растение называют пчелиным бальзамом, лимонной мятой, чаем Освего (по имени индейского племени). Монарда – растение из семейства губоцветных, близкий родственник орегано. Но последний сильно уступает монарде по красоте.

Подготовила Алия ЮСУПОВА

Лангена

Время пробуждения!

Женьшень 40 мг
Коззим Q 10 50 мг
Гинкго билоба 40 мг
Черная смородина 30 мг



- Улучшает кровоснабжение мозга и сердечной мышцы
- Уменьшает умственную и физическую усталость
- Влияет на реологические свойства крови, уменьшает тромбоз
- Способствует уменьшению потребности тканей в кислороде
- Положительно влияет на зрение
- Подавляет процессы старения, укрепляет кожу



ОПЕФЕРА

ПРЕИМУЩЕСТВА

- поддерживает и регулирует физиологическое равновесие кишечной микрофлоры, способствует нормализации микробиоценоза ЖКТ;
- безопасный и удобный в применении - натуральный комбинированный пробиотик;
- обладает сильным прямым антимикробным и антитоксическим действием;
- оказывает антитоксическое действие;
- улучшает процессы регенерации тканей.

Лиофилизированные бактерии	1,94 X 10 ⁹ КОЕ
Lactobacillus rhamnosus	0.5 X 10 ⁹ КОЕ
Lactobacillus plantarum	0.2 X 10 ⁹ КОЕ
Streptococcus thermophilus	0.5 X 10 ⁹ КОЕ
Lactobacillus acidophilus	0.5 X 10 ⁹ КОЕ
Bifidobacterium spp.	0.24 X 10 ⁹ КОЕ
Saccharomyces boulardii.	65 мг
Сухой экстракт ромашки аптечной	50 мг
Инулин	200 мг



WORLD MEDICINE
Pharmaceutical Company

Будешь, как Софи Лорен...

Средиземноморская кухня. Только прикройте глаза и представьте: стройные пальмы, высокое небо, необъятная морская ширь, уютный прибрежный ресторанчик. Сочные оливки, свежие креветки, устрицы, мидии или рыба, только что с гриля, ароматная зелень и овощи в оливковом масле. И, конечно же, бокал искристого вина! Отчего же не помечтать? Впрочем, яства заморских стран доступны сегодня и у нас. И, если позволяют средства, вполне реально попробовать летом питаться так, как жители Средиземноморья. По мнению специалистов, эта диета – самая сбалансированная и полезная для организма из всех известных и популярных диет. Многие супермодели и кинозвезды являются ее горячими поклонницами. Например, голливудская звезда испанского происхождения Пенелопа Крус. Мать двух детишек утверждает, что сохранять стройную фигуру и прекрасное самочувствие ей помогает привычная и любимая с детства еда: рыба, овощи, фрукты, натуральные йогурты и много-много ароматного оливкового масла.

С НЕЮ И АЛЬЦГЕЙМЕР НЕ СТРАШЕН

Понятие «средиземноморская диета» возникло в 50-х годах прошлого столетия. Американский врач Ансел Кей и его супруга Маргарет провели множество исследований, изучая кулинарные традиции средиземноморских жителей, которые почти не страдают сердечно-сосудистыми заболеваниями, диабетом, болезнью Альцгеймера. Онкологические заболевания также у них встречаются реже, нежели у жителей других стран. Это обусловлено прежде всего обильным употреблением в пищу свежих овощей и фруктов, блюд из зерновых культур, рыбы, сыров, умеренного количества нежирных сортов мяса и птицы (жиры поступают в организм в основном из оливкового масла). В 1953 году Кей выпустил книгу «О вкусной и здоровой пище: средиземноморское решение», в которой попытался объяснить связь между питанием и общим состоянием организма. Сбалансированная средиземноморская система питания была в свое время одобрена ВОЗ, а в 2010 году ее внесли в список нематериальных объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО. В средиземноморскую систему питания как таковую внесли свой вклад кухни многих народов: испанская, итальянская, еврейская, кипрская, ливанская, македонская, марокканская, португальская, турецкая, французская, хорватская, греческая, балканская. Сами блюда удивительно вкусные, выглядят весьма красочно и аппетитно.

ОТ НАШЕГО СТОЛА – ВАШЕМУ СТОЛУ

Считается, что современная средиземноморская кухня сложилась на острове Мальта. Собственной кухни здесь нет, но, говоря словами из мультфильма, «весь мир широко представлен». Может быть, и не весь, но перечисленные выше национальные кухни – обязательно. Ежегодно в марте сюда съезжаются лучшие повара Испании, Италии, Франции, Турции, Греции и многих других стран, для того чтобы посоревноваться в кулинарном мастерстве.

Виртуозными поварами издавна считались французы, которые относятся к кулинарии как к искусству. Большие фантазеры и эстеты, французы вносят в сочинение своих шедевров легкость, изящество и только им присущий неповторимый шарм. Например такое кушанье как «креп». Просто блин. Он и в Африке блин. Но! Представьте: на сковороде на сильном огне жарятся апельсины в собственном соку. Потом в цитрусы на полминуты окунается блин, затем выкладывается на тарелку. А в раскаленную сковороду выплескивается немного коньяка, который вместе с цитрусовым соком воспламеняется. И вот этим самым пламенным сиропом нужно немедленно полить блин. Говорят, вкус – фантастический!

А как не вспомнить любимую во многих уголках земного шара итальянскую пиццу! Или знаменитые спагетти. Кстати, каждый район Италии имеет свои рецепты, свои способы приготовления одних и тех же блюд. А к ним обязательно прилагаются доброе, веселое настроение плюс импровизация – и божественный вкус блюда обеспечен!

Классика греческого кулинарного искусства – это оливки, сыр фета, вино, много овощей, рыба и морепродукты, а также мясо. Оливковое масло, сок лимона, россыпь самых разнообразных специй. В общем, «в Греции все есть». Рецепты просты и безыскусны, продукты самого высокого качества. Пряности и травы играют особую роль в приготовлении того или иного блюда. Все это согрето ярким южным солнцем. А знаменитый греческий салат занимает в наших праздничных и обычных застольях далеко не последнее место.

А разве можно забыть гордых испанцев, которые тоже привнесли свой замечательный вклад в понятие «средиземноморская кухня»! Основу многих главных блюд составляет один из четырех соусов: софрито (из чеснока, лука, томатов, перца и зелени), самфаина (из томатов, перца и баклажанов), пикада (из чеснока, зелени и жареного миндаля)



и али-оли (из чеснока с оливковым маслом). Одно из любимых кушаний – жаркое «касуэла». К горячему блюду часто подают белый хлеб, смазанный оливковым маслом и натертый чесноком и томатом. Впрочем, его едят и отдельно – в виде закуски.

Это самые яркие примеры, а сколько замечательных и оригинальных блюд у тех же хорватов, португальцев, евреев и других народов, имеющих самое непосредственное отношение к теме разговора!

ВОЛШЕБНАЯ ПИРАМИДА

Но вернемся к средиземноморской диете, которая при всем гастрономическом разнообразии имеет несколько незыблемых принципов:

- ❶ Завтракать нужно обязательно, причем с хлебом.
- ❷ В обед и на ужин овощи (в любом виде) нужно есть непременно.
- ❸ Макароны приветствуются (но только из твердых сортов пшеницы). Именно такие спагетти со свежими овощами, домашним сыром и оливковым маслом ест каждый день знаменитая кинодива, остающаяся молодой и очаровательной даже в преклонном возрасте, Софи Лорен. «Всем, что вы видите, я обязана спагетти», – открывает актриса секрет своей неувядаемой красоты.
- ❹ Рыбу нужно есть не менее четырех раз в неделю.
- ❺ Мясо нежирной птицы – не менее трех раз в неделю. Красное мясо (говядина, баранина) – раз в неделю.
- ❻ Кисломолочные продукты, низкокалорийный сыр (фета, моцарелла) горячо приветствуются.
- ❼ Оливки, орехи, сухофрукты – чаще одного раза в день. Любимые специи и травы – в неограниченном количестве, а вот от соли лучше отказаться.
- ❽ Четыре яйца в неделю съесть обязательно!
- ❾ Любые жиры по возможности заменяйте оливковым или другим растительным маслом.
- ❿ Не забываем о фруктах – любых!
- ⓫ Не возбраняется один-два бокала сухого вина в день.
- ⓫ Дре́вние римляне говорили: *Sanus per aquam* («Здоровье через воду»)! Пьем достаточное количество негазированной воды: до двух литров в день! О сладких газированных напитках следует забыть, также как и о соках, компотах и морсах из пакетов. Свежевыжатые соки – вот альтернатива, но из-за большого количества фруктозы все же увлекаться ими не стоит. Потребление кофе и крепкого чая следует ограничить до одной-двух чашек в день.

Чтобы легче было запомнить, какие продукты, в каком количестве и как часто можно употреблять, диетологи нарисовали пирамиду, которая наглядно и очень понятно объясняет все вышеизложенное.



СРЕДИЗЕМНОМОРСКАЯ ДИЕТА НА КАЖДЫЙ ДЕНЬ

Продукты можно варьировать с учетом их калорийности и ваших личных пристрастий.

День первый. *Завтрак:* бутерброд из цельнозернового хлеба и кусочка нежирного сыра, зеленый чай или кофе. *Обед:* кусок отварной морской рыбы (200 г) с салатом из низкокалорийных овощей, зелени, сдобренным небольшим количеством оливкового масла холодного отжима. Через два часа перекус в виде 100 г коктейля из морепродуктов. *Ужин:* снова рыба, только уже запеченная (200 г), с салатом.

День второй. *Завтрак:* омлет из двух яиц, чай или кофе (естественно, без сахара). *Обед:* 200 г отварной курицы с тушеными овощами. *Полдник:* один грейпфрут. *Ужин:* кусок рыбы, тушеной с овощами.

День третий. *Завтрак:* овсянка, сваренная на воде, с кусочками банана. *Обед:* 200 г отварных морепродуктов и салат из помидоров и зелени, заправленный оливковым маслом. *Полдник* – один обезжиренный йогурт. *Ужин:* запеченная рыба (200 г) с листовым салатом.

День четвертый. *Завтрак:* бутерброд с красной соленой рыбой, чай. *Обед:* запеченный кусочек телятины с макаронами (200 г). *Полдник:* один банан. *Ужин:* кусочек отварной рыбы с овощным салатом.

День пятый. *Завтрак:* порция обезжиренного творога с фруктами, выпиваем чай или кофе. *Обед* – порция запеченной рыбы с гарниром из риса. *Полдник:* йогурт. *Ужин:* салат из морепродуктов и свежих овощей.

День шестой. *Завтрак:* один блинчик, начиненный творогом. *Обед:* запеченная красная рыба с салатом из свежих овощей. *Полдник:* грейпфрут. *Ужин:* запеченная птичья грудка с листовым или кочаным салатом.

День седьмой. Полностью повторяем меню первого дня.

Как уже отмечалось, каждый прием пищи заканчиваем фруктами, но не забываем о том, что суммарное количество потребляемых калорий не должно превышать 1500 в день. По большому счету, это даже не диета, а раз и навсегда принятый образ жизни, стиль питания, придерживаясь которого, можно без труда избавиться от лишнего веса, во всяком случае, потеря 3–5 кг в месяц гарантируется. Единственным минусом такой системы питания, признаемся честно, является дороговизна продуктов. Но разве на здоровье экономят? И, конечно же, основой всего должны быть регулярные физические нагрузки, активный образ жизни, прогулки на свежем воздухе и позитивный настрой.

Елена КАРЧЕВСКАЯ



ЛОРАТАЛ

Лоратадин 10 мг

10 таблеток

ПОКАЗАНИЯ:

- **сезонный и хронический аллергический ринит**
- **сезонный поллиноз**
- **аллергический конъюнктивит**
- **хроническая идиопатическая крапивница**
- **кожные заболевания аллергической природы**

ОТВЕТ НА

 АЛЛЕРГИЮ!

МНН: Лоратадин.

Фармакотерапевтическая группа: Антигистаминные препараты системного действия. Код АТС R06AX13.

Фармакологические свойства: ЛОРАТАЛ является селективным блокатром периферических H₁ гистаминовых рецепторов пролонгированного действия. Образовавшийся лиганд-рецепторный комплекс диссоциирует медленно, чем и объясняется длительное антиаллергическое действие препарата. Ингибирует высвобождение гистамина и лейкотриена C₄ из тучных клеток, подавляет хемотаксис эозинофилов и агрегацию тромбоцитов. Предупреждает развитие и облегчает течение аллергических реакций. Проявляет комплексное действие, включающее противоаллергическую антиоксудативную и противовоспалительную активность, уменьшает проницаемость капилляров. Улучшение состояния большинства больных наблюдается в течение первых 30 минут после приема ЛОРАТАЛА. Противоаллергический эффект развивается в течение первых 30 минут после приема препарата, достигает максимума в течение 8 – 12 часов и длится 24 часа. Лоратадин и его метаболиты не проникают через гематоэнцефалический барьер. ЛОРАТАЛ не влияет на ЦНС, не проявляет антихолинергического и седативного действия, не влияет на скорость психомоторных реакций.

Показания к применению: сезонный и хронический аллергический ринит; сезонный поллиноз; аллергический конъюнктивит; хроническая идиопатическая крапивница; кожные заболевания аллергической природы.

Способ применения и дозы: Взрослым, пациентам пожилого возраста и детям старше 12 лет рекомендованная доза составляет 10 мг один раз в день. Детям в возрасте от 2 до 12 лет рекомендованная доза при массе тела более 30 кг по 10 мг лоратадина один раз в день, при массе тела менее 30 кг по 5 мг лоратадина (½ таблетки) один раз в день. Препарат принимают один раз в сутки. Максимальная разовая доза для взрослых - 10 мг, суточная доза - 10 мг. Максимальная разовая доза для детей с массой тела более 30 кг - 10 мг, суточная доза - 10 мг. Максимальная разовая доза для детей с массой тела менее 30 кг - 5 мг, суточная доза - 5 мг. Для пациентов с нарушениями функции печени начальная доза препарата должна составлять 5 мг 1 раз в сутки или 10 мг через день. При почечной недостаточности (клиренс креатинина менее 30 мл/мин) начальная доза препарата должна составлять 10 мг через день. Продолжительность лечения зависит от клинической картины заболевания.

Побочные действия: сухость ротовой полости, рвота, тошнота, гастрит, неприятные ощущения в области желудка, редко - нарушения функции печени, повышение аппетита; головокружение, головная боль, утомляемость, сонливость; у детей (редко) - головная боль, нервозность, седативное действие, беспокойство, чувство усталости, гиперемия.

Противопоказания: повышенная чувствительность к лоратадину или к другим компонентам препарата; детский возраст до 2-х лет; беременность и период лактации.

Лекарственные взаимодействия: При одновременном применении препарата ЛОРАТАЛ с кетоконазолом, эритромицином или циметидином отмечалось повышение концентрации лоратадина и его метаболита в плазме крови. С этанолом и транквилизаторами, не наблюдается потенцирование угнетающего действия на центральную нервную систему. С прочими блокаторами H₁ - рецепторов, барбитуратами, бензодиазепинами, агонистами опиоидных рецепторов, нейролептиками, трициклическими антидепрессантами, анксиолитиками, седативными и снотворными средствами, возможно развитие дозозависимого седативного эффекта. С осторожностью следует назначать ЛОРАТАЛ с ингибиторами ферментов печени (гуанидин, флуказолол, флуоксетин), так как отсутствует достаточное количество наблюдений о безопасности подобных комбинаций.

Особые указания: Лоратад не оказывает клинически значимого седативного действия при использовании в рекомендованных дозах (по 10 мг 1 раз в сутки). Лоратад не потенцирует действие алкоголя. Прием препарата ЛОРАТАЛ следует прекратить не позднее, чем за 48 ч до проведения кожных проб, чтобы избежать искажения результатов. Особенности влияния лекарственного средства на способность управлять транспортным средством или потенциально опасными механизмами. Следует соблюдать осторожность при управлении автомобилем и потенциально опасными механизмами. После первого приема препарата ЛОРАТАЛ пациентам следует обратить внимание на возможность развития побочных эффектов (например, сонливости), которые могут повлиять на способность управлять транспортным средством и потенциально опасными механизмами. Пациентов необходимо предупредить об опасности выполнения работы, требующей повышенного внимания и быстрой психомоторных реакций до исчезновения этих побочных эффектов.

Условия отпуска из аптек: По рецепту.



Р/07/05-№0003302 от 29.11.2015г. Р/07



АО "Нобел Алматинская Фармацевтическая Фабрика", Республика Казахстан, 050008, г. Алматы, ул. Шевченко, 162 Е тел.: +7 (727) 399-50-50 PBX, факс: +7 (727) 399-60-60. e-mail: nobel@nobel.kz., веб-сайт: www.nobel.kz. Лицензия № ИПОР 64604515P от 09.09.2003г. ISO 9001:2008 от 05.05.2010 г.

ПЕРЕД НАЗНАЧЕНИЕМ И ПРИМЕНЕНИЕМ ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА СЛЕДУЕТ ВНИМАТЕЛЬНО ПРОЧИТАТЬ ИНСТРУКЦИЮ ПО МЕДИЦИНСКОМУ ПРИМЕНЕНИЮ!

Пляжная мода 2016

Эта статья посвящается всем женщинам и девушкам, которые планируют выглядеть модно и красиво на пляжах этим летом. Дизайнеры опять постарались и придумали множество новинок к лету 2016 года. Хочется отметить, что пляжная мода этого лета допускает все! Платья, сарафаны, туники разных фасонов и разных направлений. Длинные в пол, по колено или совсем коротенькие, с принтами и без, яркие и однотонные, по фигуре и болтающиеся балахонами, плотные и совсем прозрачные, ровные и с декором... Словом, из многообразия представленных моделей можно легко выбрать для себя то, в чем приятно будет проводить отпуск на пляже.



Новинка сезона – вязанные модели, выполненные в технике «кроше». Такие платья вяжут крючком, а декорируют экзотическими цветами, яркими аппликациями и бахромой. К слову, бахроме

появлялась на одежде для релакса крайне редко, но в 2016 году пляжные платья и туники щедро украшены этим видом декора на рукавах, подолах и зоне декольте.



Основой пляжного гардероба, конечно же, являются **купальники**. В этом сезоне купальники по-прежнему сохраняют разнообразие форм, размеров и расцветок. Сделать свой выбор в пользу той или иной вещи будет непросто: ассортимент, предложенный дизайнерами, действительно поражает воображение.

Мода для пляжного отдыха этого года отошла от какого-то единого стиля, принесла разнообразие, помогающее подчеркнуть уникальность фигуры каждой женщины. В 2016 году на пике популярности купальники без бретелей и завязок, а также модели с открытым, достаточно глубоким и откровенным декольте.



Что касается цветовой гаммы, то модельеры одобряют самые различные расцветки.

❶ **Однотонные купальники.** Выбрав один цвет, невозможно прогадать, особенно если это черный, белый, всевозможные оттенки синего, зеленого, красного, розового. Интересно смотрятся пастельные оттенки, подчеркивающие загар владелицы.

❷ **Двухцветные купальники,** где вторым цветом оттенены различные детали: лямки, пояс, возможно, юбка. Расцветка в горошек – модный тренд, продолжающий линию ретро в купальных костюмах. Особенно хороши варианты сочетания черного с белым, остающиеся долгоиграющей классикой.

❸ **Прозрачные модели,** изготовленные с применением эластичной сетки или гипюра, позволяют получить отличный загар.

❹ **Различные узоры, полосы, этнические фантазии, цветочные принты** будут очень популярны, буйство красок этих вариантов поразительно. Но не стоит увлекаться леопардовым принтом: по всей видимости, он начинает выходить из моды, становясь нежелательным в качестве основной расцветки.

❺ **Новый сезон порадует модниц оригинальной дизайнерской находкой – рисунком на купальнике,** который проявится лишь тогда, когда вы войдете в воду.

Ретро, пришедшее на все мировые пляжи, поразительно облегчает задачу выбора купальника для полных девушек. Плавки с высокой посадкой визуально удлинит ноги, скроют животик, подчеркнут талию. Популярные варианты с юбками помогут скрыть проблемные места, а купальники-платя прекрасно сидят на всех типах фигуры.



Однако пляжные тенденции затрагивают не только купальники. Очень важно правильно подобрать головной убор, сумку и обувь.

Головной убор на пляже защищает от солнца, украшает и завершает образ. Тенденции пляжной моды 2016 предписывают носить роскошные широкополые шляпы, делающие женщину неотразимой и загадочной. Дизайнеры приготовили соломённые шляпки самых ярких цветов и отделки, но и обычная панاما, кепи или косынка может украсить девушку на пляже. Важно правильно сочетать головной убор с купальником и остальными элементами пляжного гардероба, все должно быть выдержано в одном стиле.



ПОДИУМ

Пляжные сумки должны быть не только модными, но и удобными, создающими настроение отдыха и легкомысленности. Актуальны самые разнообразные варианты: от соломенных до кожаных. Весьма популярны различные принты: цветы, животные, надписи. Также в моде морская тематика. Яркий, необычный узор, привлекающий внимание, будет в пляжном сезоне 2016 года несомненным плюсом!



Требования к **пляжной обуви**: это не только украшать обнаженную ножку, но и быть удобной и практичной. Ставшие давно привычными сандалии, шлепанцы, босоножки и другая обувь без каблука, на плоской подошве, очень удобны и на песчаном, и на галечном пляже. Кроме того, женщины давно полюбили босоножки, шлепанцы либо сабо на танкетке, которые также удобны, но приподнимают ножку и делают ее стройнее. Покупая обувь для прогулок по пляжу, выбирайте открытые, проветриваемые модели, с удобной, не скользящей подошвой.



Солнцезащитные очки на пляже не просто украшение, но бесспорная необходимость. Они защищают зрение от солнца и солнечных бликов, а кожу вокруг глаз – от морщинок. Лучше покупать очки от брендов, проверенных временем, у которых оптика качественная и дизайн актуальный. Модные тенденции очков в 2016 году столь разнообразны, что не стоит заикливаться на поиске каких-то супер-актуальных моделей. Старайтесь выбирать те, которые наиболее защищают от ультрафиолетового излучения и сочетаются по стилю с вашим пляжным гардеробом.



Отправляясь на пляж, можно надеть бусы, серьги, браслеты, кольца – недорогие **украшения** из камня, дерева, металла, перламутра, чтобы подчеркнуть свою индивидуальность. Важно в этом деле не переусердствовать и не превратиться в этакого попугая. Умеренность во всем – вот залог модного пляжного образа 2016!



Желаю всем читательницам прекрасного отдыха, красивого загара, незабываемых впечатлений и приятных воспоминаний о лете! Будьте самыми красивыми всегда и везде!

Мира КАЙРАТ

ПРОТИВОГРИБКОВОЕ
ТЕРФАЛИН®

ТЕРБИНАФИН

КРЕМ / СПРЕЙ

Показания к применению:

Профилактика и лечение грибковых инфекций кожи:

- ДЕРМАТОМИКОЗЫ СТОП и КРУПНЫХ СКЛАДОК
- ГРИБКОВЫЕ ПОРАЖЕНИЯ ГЛАДКОЙ КОЖИ ТЕЛА
- РАЗНОЦВЕТНЫЙ ЛИШАЙ и КАНДИДОЗ КОЖИ



PKC/PC-S-W001/616/8 от 29.07.2013г. до 26.06.07.2018г.
PKC/PC-S-W001/27279 от 10.04.2012г. до 10.04.2017г.



Способ применения и дозы: ТЕРФАЛИН® крем 1% и спрей 1% применяется один или два раза в день. Перед применением пораженную поверхность кожи следует промыть и тщательно высушить. **Рекомендованная длительность лечения:** микозы гладкой кожи и крупных складок, кандидоз кожи: 1 – 2 недели, микозы стоп и кистей: 1 неделя (два раза в день), 2 недели (один раз в день), разноцветный лишай: 1 неделя (два раза в день), 2 недели (один раз в день). Клиническое улучшение наступает в течение нескольких дней. У пожилых пациентов не требуется коррекции дозы. **Побочные действия:** зуд, жжение, покраснение. **Противопоказан** при гиперчувствительности к какому-либо из компонентов препарата; спрей: в период лактации, в детском возрасте до 12 лет. **Форма выпуска и упаковка:** 1% крем 15 г, 1% спрей 30. **Особые указания:** В период беременности применяется с осторожностью и только при наличии строгих показаний. На время лечения следует прекратить грудное вскармливание. **Условия отпуска из аптек:** без рецепта.

ЗА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ ОБРАЩАТЬСЯ ПО АДРЕСУ:



АО «Нобел Алматы Фармацевтическая Фабрика», Республика Казахстан, 050008, г. Алматы, ул. Шевченко, 162 Е. Тел: +7 (727) 399-50-50 РВХ, факс: +7 (727) 399-60-60, e-mail: nobel@nobel.kz, www.nobel.kz. Лицензия № ИПОР 64604515Р от 09.09.2003 г. ISO 9001:2008 Выдан 5 мая 2012 г.

ПЕРЕД ПРИМЕНЕНИЕМ ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА СЛЕДУЕТ ВНИМАТЕЛЬНО ПРОЧИТАТЬ ИНСТРУКЦИЮ ПО МЕДИЦИНСКОМУ ПРИМЕНЕНИЮ!

«ЗЕЛЕННЫЕ КОКТЕЙЛИ» – С ЧЕМ ЭТО ЕДЯТ?

Прежде чем начать свою статью, мне хочется спросить всех читателей: считаете ли вы, что зелень является необходимой и крайне полезной составляющей рациона питания любого человека, следящего за своим здоровьем? Каково процентное соотношение зелени к общему количеству потребляемой пищи в вашем рационе питания? Употребляете ли вы в пищу иную зелень кроме зеленого лука, укропа, петрушки и листьев салата? Как часто? Нравится ли вам вкус зелени?

Я сделала интересное наблюдение, задав аналогичные вопросы своим близким. Их ответы были парадоксально похожи. Все считали, что зелень, безусловно, полезна, однако не спешили включать ее в свой рацион питания. Мне кажется, что основной причиной низкого употребления зелени в нашем регионе в первую очередь является наш менталитет, культура, образ жизни. Исторически так сложилось, что мы отдаем предпочтение мясным блюдам, хотя знаем, что это не совсем полезно.

На пороге своего тридцатипятилетия я пришла к тому, что мой организм уже не может без последствий, как раньше, реагировать на погрешности в диете, неправильный образ жизни, – теперь за все приходится платить проблемами с пищеварением, лишними килограммами, проблемами с кожей и т.д. В общем, процесс биологического старения запущен и работает не в мою пользу. Что же делать? – подумала я. И тут, как обычно в моей жизни происходит (и я уже этому нисколько не удивляюсь), я случайно встретила на парковке магазина старого знакомого, который рассказал, что ведет здоровый образ жизни, открыл свое дело и занимается производством «зеленых коктейлей». Словосочетание мне понравилось, и я подумала: а не это ли ответ на мой вопрос, как улучшить свое здоровье? Ведь случайности неслучайны!

От своего знакомого я узнала, что их семейный бизнес получил название GreenBalance. Все началось с увлечения его мамы идеей здорового питания: она открыла для себя книгу Виктории Бутенко «Зелень для жизни», начала использовать ее советы на практике и увлеклась потреблением «зеленых коктейлей». Затем коктейли стали пить все члены их семьи, включая внуков. После того как вся семья почувствовала положительные изменения в своем самочувствии, родилась идея заняться производством «зеленых коктейлей» в масштабах города и страны.

Сегодня у каждого из нас появилась возможность попробовать свежеприготовленные, полезные, вкусные, разнообразные «зеленые коктейли» с доставкой на дом или в офис. Их готовят рано утром, используя только свежие продукты, упаковывают в экологически чистую и безопасную тару и сразу передают службе доставки, которая развозит коктейли по городу на мопедах с маленькими холодильниками.

Сегодня команда GreenBalance единственная в Казахстане, кто готовит «зеленые коктейли» в бутылках объемом 500 мл – именно столько нужно выпивать за один прием для оздоровительного эффекта. Коктейли GreenBalance не пастеризуют, не нагревают, не хранят «про запас»; в них не добавляют консервантов. Эти меры позволяют сохранить в «зеленых коктейлях» все самое лучшее для здорового питания казахстанцев. Программы очищения и насыщения организма – так называемые детокс-программы – рассчитаны на 1, 3 или 5 дней. В течение этого времени вам каждое утро будут поставлять свежеприготовленные коктейли для вашего здоровья и долголетия.

Мне все это показалось очень заманчивым, и я решила испытать «зеленые коктейли» на себе. Выбрала по совету консультанта, Динары, трехдневную программу. Динара рассказала мне о том, что в течение трех дней по утрам мне будут привозить по три коктейля и детокс-воду; их нужно употреблять на завтрак, обед и ужин, хранить в холодильнике, пить охлажденными. Во время этой программы есть можно, но необходимо воздержаться от фастфуда, жареной, острой, вредной пищи. Пить коктейли нужно до еды, а если есть желание похудеть, то можно в эти дни отказаться от другой пищи, так как коктейли содержат в себе все необходимое для организма. Оговорюсь сразу, что я не ставила перед собой цели похудеть, поэтому во время эксперимента я не отказалась от еды, но коктейли были настолько сытными, что есть после них совсем не хотелось. Скорее всего, я ела по привычке, и потом, мне надо было кормить свою семью, поэтому я готовила и пробовала сама обычную еду.

КАК ЭТО БЫЛО:

День 1. За день до назначенного эксперимента я почувствовала себя плохо (простыла), но отметить ничего не стала. Как и договаривались с Динарой, она привезла мне первую партию коктейлей сама, еще привезла книжку В. Бутенко «Зелень для жизни». Мои первые впечатления были приятными: все было красиво упаковано в бумажный пакет, сами бутылочки тоже были красивыми и яркими, у каждого коктейля свое название, они пронумерованы, в каком порядке их нужно пить. Мой первый коктейль назывался «Деловой Нью-Йорк», его состав: яблоко, корица, мед, петрушка, салат ромэн.

На вкус коктейль был похож на детское пюре, чуть сладкий, приятной консистенции; корицу я не почувствовала, а вот вкус и запах петрушки ощущались довольно сильно. Если цвет понравился не очень, то вкус приятно удивил. Покорил запах – бодрящий, взрывной и зеленый! Ура! На обед я пробовала «Шумный Токио»: спирулина, шпинат, киви, ламинария, мед, лимон. Мне он понравился меньше: чувствовался лимон и киви, а киви я не люблю. Было немного кисло. Очень понравилась детокс-вода – класс! На ужин у меня был коктейль «Веселый Рио»: шпинат, киви, апельсин, мед, петрушка. Вкуснее, чем обед: не такой кислый, но завтрак был самым вкусным. В течение дня ела куриную лапшу с бульоном, так как простуда давала о себе знать. Итог дня – несмотря на недомогание, чувствовала, что мой организм готов бороться с простудой. Может, это самовнушение, но казалось, что желудок сказал мне спасибо за полезную еду и «озеленение».

День 2. Самочувствие лучше, чем в первый день. В 9:00 курьер привез на мопедке мои коктейли. В этот раз на завтрак у меня был белый коктейль «Индийский Мехико», в составе которого были семена чиа, миндальное молоко, банан, сезонные ягоды, мед. На вкус молочно-банановый, как молочный коктейль, приятный, напомнил детство. Обед – «Знойный Бангкок»: базилик, имбирь, укроп, щавель, ананас, лимон. Очень вкусный, кисленький, бодрящий, с горчинкой, чувствовался лимон и базилик. На ужин мне предстояло попробовать «Новый Дели»: салат ромэн, банан, мед, корица, паприка. Не очень понравился вкус, не люблю специи.

В этот день я читала книгу, которую мне дала Динара. Из нее я узнала, что люди отдают предпочтение нездоровой, пагубной пище вследствие того, что в нашем организме нарушен внутренний баланс – гомеостаз. Эволюционировав, человек изменил свой рацион питания не в лучшую сторону, стал употреблять меньше растительной и здоровой пищи, результат – всевозможные проблемы со здоровьем, болезни, стрессы, усталость, раннее старение и т.д. Мне очень понравилось высказывание автора: «Пусть пища станет для вас лекарством». Она имела в виду, что правильное питание благотворно влияет на наше здоровье. Основной посыл этой книги – показать людям на своем личном примере важность употребления зелени. Виктория Бутенко рассказала, что страдала серьезными заболеваниями и долго шла к тому, чтобы прийти к выздоровлению через сыроедение, а потом и потребление «зеленых коктейлей». По ее словам, сначала она намеревалась только улучшить классическое, вегетарианское сыроедение, однако в результате исследований пришла к неожиданному выводу: зелень – вот совершенная человеческая пища. Живительная сила хлорофилла совершает настоящие чудеса исцеления! Добавление «зеленых коктейлей» к диете любого человека дает большой оздоровительный эффект, чем сыроедение. При этом не нужно

полностью менять привычную систему питания, которая зачастую обильна вредными углеводами, жирами и скудна на полезные вещества, – достаточно включить в свой рацион два-три вкусных «зеленых коктейля», которые с удовольствием пьют даже дети. Употребление «зеленых коктейлей» развивает естественную тягу к свежим овощам и фруктам, что помогает улучшить здоровье. В книге приводится масса примеров из жизни, советы, интересные факты, отзывы – советую всем ее прочитать.

День 3, последний. Самочувствие гораздо лучше. Курьер привез коктейли, в этот раз к ним прилагался еще и зеленый жасминовый чай. На завтрак мне нужно было выпить белый коктейль «Кубинская Гавана»: банан, малина, овес, кокосовое молоко, сырое какао. Не знаю почему, но вкус мне не понравился совсем – допить его до конца я не смогла. На обед я выпила «Вечный Рим»: сельдерей, петрушка, банан, киви, мед. В этот раз мне хватило только коктейля, я не обедала. Внутри чувствовалась легкость, есть совсем не хотелось. Коктейль был вкусным, с запахом свежести. Ужин и последний мой коктейль – «Солнечный Дубай»: финики, яблоко, абрикос, груша, щавель. Самый вкусный из всех, которые я попробовала. Наверное, из-за большого количества фруктов; сильно чувствовалась груша. Объедение!

ИТОГ ТРЕХДНЕВНОЙ ПРОГРАММЫ:

Коктейли почти все были вкусными. Я думала, что мне придется заставлять себя их пить, но зря боялась: на самом деле неожиданно вкусно и свежо! Простуда отступила, я напугала ее потреблением такого количества витаминов и полезных веществ; еще немного похудела – тоже хорошо! Могу смело рекомендовать пробовать коктейли GreenBalance всем, кто следит за собой, своим здоровьем и кому не безразлично его питание. Сбалансированный состав каждого коктейля GreenBalance делает процесс потребления здоровой пищи легким и приятным. Сочетание овощей, фруктов и зеленых трав местного происхождения в каждом рецепте подобраны, руководствуясь принципами здорового питания, грамотной комбинации с точки зрения кулинарного искусства и деликатного подхода к пищеварительной системе организма. «Зеленые коктейли» являются богатейшим источником хлорофилла, витаминов, минералов, ферментов и антиоксидантов. Не упускайте возможность стать здоровыми и красивыми! Заботьтесь о себе и своих близких!

P.S.: Больше о здоровом питании и «зеленых коктейлях» GreenBalance вы можете узнать на сайте www.greenbalance.kz и по телефону: +7 777 261 4260, +7 700 773 0559.

Событийный туризм

Событийный туризм – чрезвычайно интересное направление, сравнительно молодое, но уже очень популярное. Уникальные туры, сочетающие в себе традиционный отдых и участие в самых зрелищных мероприятиях планеты – поверьте, это незабываемые впечатления, это непреходящая атмосфера праздника, это множество ярких, неповторимых моментов.

Венецианский и Бразильский карнавалы, гран-при «Формулы-1», Кубок Дэвиса, Октоберфест, Фестиваль устриц, Томатина, национальные фестивали, модные показы, аукционы Сотби, Кристи, Дрюо, международные автомобильные автошоу, Олимпиада 2016 – в общем, праздники на любой вкус! О самых популярных событиях в мире мы и расскажем.

ГРЕНЛАНДИЯ



Лучшее время для посещения страны – период полярных «белых ночей», с мая по июль. Купание китов – удивительное зрелище. Ледники в Гренландии, северное сияние навсегда останутся в памяти. Август и сентябрь – время самого красивого северного сияния. Это незабываемый фейерверк эмоций и впечатлений.

ИТАЛИЯ

Палио – один из главных праздников в Италии. Это грандиозные скачки, которые проводятся в городе Сиена два раза в год – 2-го июля и 16-го августа. Традиция проводить в городе конные соревнования зародилась очень давно, еще в XIV веке. Главной их особенностью является то, что проходят они не на ипподроме, как обычно, а прямо в городе, на главной площади.



Мировой чемпионат фейерверков, июль, Сан-Ре-мо. Город неслучайно выбран для проведения этого фестиваля. Его природные особенности создают своеобразный амфитеатр для пиротехнических изысков мастеров из Испании, Франции, Китая и других стран. Настоящие виртуозы своего дела запускают сотни фейерверков, которые расписывают ночное небо удивительными по красоте картинами.



ИСПАНИЯ

Томатина уже давно стала одним из самых посещаемых и веселых праздников во всей Испании. В первый раз он был проведен в 1945 году, но точную причину, почему испанцам вдруг пришло в голову начать со смехом кидаться друг в друга переспелыми помидорами, никто найти так и не смог.



Томатина проводится каждый год в последнюю неделю августа в испанском городе Буньоль, регион Валенсия.

ЗОЛОТОЕ КОЛЬЦО РОССИИ

Символическое кольцо русских городов, давно ставшее классикой туризма, – это воистину золотая коллекция достопримечательностей и событий.



Международный кинофестиваль им. А. Тарковского «Зеркало» в городе Иваново – 20 июня.

Ювелирный фестиваль-выставка «Золотое кольцо России»: ведущие отечественные и зарубежные мастера ювелирного искусства представляют ассортимент своих изделий в городе Костроме – 24, 25, 26 июня.

IX Всероссийский велофестиваль «Угличская верста». Ежегодно около 300 велосипедистов из 25 городов России, а также велоспортсмены и веломарафонцы из разных стран собираются на три дня в Угличе.

ФРАНЦИЯ

Французский писатель Жан Жионо говорил: «Лаванда – душа Прованса». Период цветения «голубого золота» длится с июня по август. Это нельзя пропустить.



Международный рекламный фестиваль «Канские Львы» (Cannes Lions International Advertising Festival), проходящий 18 июня, – самый престижный фестиваль рекламы, собирающий огромную аудиторию профессионалов в области мирового маркетинга и рекламы.



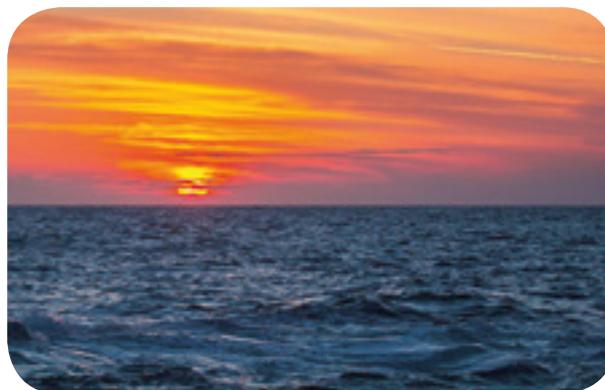
ГРЕЦИЯ

Грецию омывают берега четырех морей: на юге – Средиземное и Критское, на западе – Ионическое, на востоке – Эгейское.



Весь календарный год – сплошная череда фестивалей и праздничных событий: религиозные, общекультурные, многочисленные летние события, самый известный из которых – Эллинский фестиваль, который проходит с середины июня до конца сентября, когда греки принимают артистов драматических театров и музыкантов со всего мира и проводят представления в древних театрах, парады маскарадных костюмов, конкурсы народных танцев, шикарный пир и шумные гулянья... Это отличный период, чтобы веселиться и танцевать.

ЧЕРНОЕ МОРЕ



ПУТЕШЕСТВИЕ

Геленджик, Анапа, Сочи... Ежедневно в этих городах проходят мероприятия разного уровня.

Июль – звездный месяц. Вот такая концертная программа по городам Черноморья ждет вас этим летом: Ярослав Сумишевский, Филипп Киркоров, Сергей Лазарев, Стас Михайлов, Полина Гагарина, Кристина Орбакайте, «Хор Турецкого», группа «Сопрано 10», Наргиз, Егор Крид, шоу-балет «Тодес», рок-опера «Юнона и Авось», Эмин, Трофим, Ирина Круг, ДиДюЛЯ.

До конца 2016 года Сочи приглашает в Олимпийский парк. Вы непременно должны посетить этот замечательный парк, ведь, согласно русской поговорке, лучше один раз увидеть... шоу Поющих фонтанов в Олимпийском парке Сочи.

А вот афиша Юрмалы на все лето:

12 июня	Концерт Елены Ваенги
21 июня	Выступят популярные резиденты Comedy Club
27 июня	Шоу «Умора у моря» с участием российских юмористов
5–8 июля	Фестиваль популярной музыки с участием звезд России
19 июля	Выступление группы A`Studio
27 июля	Концерт Григория Лепса
30 июля	Концерт Надежды Кадышевой и ансамбля «Золотое кольцо»
1 августа	Стас Михайлов. Летний концерт
4 августа	Концерт Максима Галкина
11–14 августа	Международный музыкальный фестиваль KUBANA
22 августа	Дима Билан. Летний концерт
23 августа	Концерт Кристины Орбакайте
25 августа	Акустический вечер группы БИ-2

КАЙМАНОВЫ ОСТРОВА



Неделя пиратов, Большой Кайман. Апеллирующий к мечтам всех детей на планете, этот праздник на десять дней охватывает территории всех трех

Каймановых островов. Музыка, танцы, игры и переодевание в костюмы – важные составляющие пиратской недели.

Обычно Неделя пиратов проводится в середине ноября. Открывается праздник шуточным военным вторжением. Два галеона, построенные на основе подлинников XVII века, в компании с другими судами вторгаются в одну из гаваней Большого Каймана. Каждый год можно увидеть новое представление, не меняется только суть происходящего: настоящие морские рубаки захватывают город и отправляют в тюрьму местного правителя.

ГЛАВНЫЕ СПОРТИВНЫЕ СОБЫТИЯ 2016 ГОДА



Место проведения: Рио-де-Жанейро (Бразилия)

Время проведения: 5–21 августа 2016 года

Количество участников: более 10 тысяч спортсменов из 206 стран



Место проведения: Торонто (Канада)

Время проведения: 17 сентября – 1 октября 2016 года

Количество участников: восемь команд (Чехия, Финляндия, Россия, Швеция, Европа, Канада, США, Северная Америка).

КОНЦЕРТЫ МИРОВЫХ ЗВЕЗД



Deep Purple,
Анталия,
05.07.2016



San Siro,
Милан,
13.07.2016



Estadio Santiago
Bernabeu,
Мадрид,
29.06.2016

Изюминка событийных туров – в разнообразии: сегодня в Италии, завтра карнавал в Рио; в Испании олимпиада, в Монако – «Формула-1». Событийный туризм является уникальным и весьма увлекательным видом туризма, так как он неисчерпаем по содержанию.

Событийные туры на все 365 дней:
расписание, программы и цены на сайте
www.premiumtravel.kz

	Удав	Муж Двойня	Вид зомора	Легкий металл Тульский Товарка	Голое тело на картине	Кашалот	
Морской разбойник	Носит рясу	Отенок		Военный орган управления	Карotte	Увеличительное стекло	Пота-совка
Знак отличия на плече	Дво	Десить (каз.)	Рис, овес		Сестра Гитты	Болезнь лица	Движение танца
Анти-романтист Икар	Шляпка	Байкал	Слово-согласие	Бабочка	Лопух	Марка самолета	Продукт пчеловодства
	Роговица, акриол	Заход солнца		Лопух (каз.)	Марка самолета	Ларсен, рос, телеведущая	
	Герен Шекспира	Страна Гудинья	Соблазны			Южная штат США	
Опера Пуччини	Идет — рогатая	Куда — телезвезды	Хвадебная песня	Модник, яркий арестократ	Фруктовый джем	Приток Камы	Шумерское богатство
Глаз	Покровитель	Жак — Кусто	Чилийский поэт Пабло	Автор "Джен Эйр"	Уш (рус.)	Основы мировоззрения	Здесь
Преступный умысел	Лечебная трава	Полезное ископаемое	Охота		Собака (каз.)	Древняя лютина	
	Нота	Магма	Японская мера объема	Хвойное дерево	Речной осадок	Вола (каз.)	
			Друг Маугли				

Ответы на сканворд, опубликованный в предыдущем номере:

По горизонтали: Замок. Мрак. Же. АО. Обо. Юрта. Орава. Лимфа. Орех. Лук. Ар. Цена. За. Раз. Марка. От. Анна. Мой. Ян. Туман. Али. ТТ. Дом. ИС. ИП. Ге. Иск. Шов. Двойня. Жар. Кинжал. "Солт". Ко. Ро. Вера. Ряд. Шар. Изба. Чук. Ти. Да. Зипун. Шаг. Ом. Мот. Гуру.

По вертикали: Блуза. Приказ. Икар. Но. Зажим. Коттедж. Разум. Фара. Ут. Варя. ЮАР. Голод. Пот. Омар. Амадей. Чум. Крот. Оно. Ун. Ой. Мия. Око. Око. Шоу. Бор. Ялик. Секта. Дворец. Анис. Жор. Иглу. Ахерн. Шалаш. Нан. Орт. Ад. Аза. Юра.

ИЮЛЬ – 2016



Овен

(21.03-20.04)

На службе в июле Овнам необходимо сосредоточиться на самых неотложных вопросах, все остальное рекомендуется отодвинуть на потом. Занимайтесь делами, которые вы сумеете завершить довольно быстро. Ставьте перед собой реальные цели. Звезды советуют спокойно наблюдать за происходящим вокруг вас. Выполняя основную работу, не забывайте об общественных заданиях. В июле Овнам придется отодвинуть на будущее все заботы о финансовом благополучии. Не жалейте о расходах, не пытайтесь вернуть утраченное.



Телец

(21.04-21.05)

В карьерной сфере в июле Тельцы будут необыкновенно удачливы. Вы приятно удивите руководство своими предложениями и получите новое интересное задание, которое выполните с блеском в кратчайшие сроки. Старайтесь использовать все возможности, не отказывайтесь от деловых встреч, в том числе и от тех, которые не кажутся перспективными, тщательно анализируйте поступающую информацию. Все, что вы сейчас делаете на работе, обещает стать очередной ступенью к успеху. О финансах в июле Тельцам беспокоиться не придется. Вас ждут большие возможности, притом что вы способны создать многое из ничего. Но ввязываться в рискованные спекуляции не стоит.



Близнецы

(22.05-21.06)

В профессиональной деятельности в июле Близнецов ожидают отличные новости: важный проект, который так долго занимал ваше время и мысли, будет реализован, причем успешно. Ситуация потребует быстрой реакции. Вас поддерживают единомышленники, что очень важно. Ваш авторитет в коллективе возрастет. Вы быстро и грамотно будете справляться с поставленной руководством задачей, мастерски проводить непростые переговоры и заключать важные соглашения. В вопросах, связанных с ценными бумагами, лучше довериться профессионалам. Июль обещает быть щедрым в финансовом плане для Близнецов. Этому поспособствует некая незапланированная прибыль. Подумайте, как правильно распорядиться этой суммой.



Рак

(22.06-22.07)

В профессиональной сфере звезды рекомендуют Ракам не брать на себя слишком много в этом месяце. Будьте благоразумны и последовательны. Учитесь на ошибках других. Минимизируйте ваши контакты с начальством, чтобы не нарваться на критику в свой адрес. Работайте спокойно и добросовестно, не хвастайтесь своими достижениями. В общении с коллегами будьте предельно корректными. Финансовые дела в июле у Раков пойдут в целом удачно. Надо лишь избегать любых спекулятивных сделок.



Лев

(23.07-23.08)

В карьерных делах Льва в июле наблюдается светлая полоса, используйте ее. В этот период, возможно, вы сумеете заключить выгодную сделку. Начальство по достоинству это оценит и охотно выполнит некоторые ваши требования. Сумейте грамотно сформулировать свои пожелания, окажитесь в нужном месте в нужное время, и вы сумеете подняться на пару ступеней по карьерной лестнице. В плане финансов в июле Львы могут получить неплохую прибавку к заработной плате. Для этого необходимо в полной мере использовать свои оригинальные идеи и во всем слушаться интуиции.



Дева

(24.08-23.09)

В июле Девам необходимо отвлечься от затянувшихся поисков себя и снова устремить внимание на работу. Обязанностей станет больше, но постарайтесь ни на кого не полагаться. Перед вами открывается много возможностей. Вы измените свою жизнь к лучшему, если сумеете побороть сомнения, страхи и неуверенность в себе. Не давайте апатии и грусти ни малейшего шанса, иначе они очень быстро затянут вас в свой омут.

В финансовых вопросах в июле Девы могут ожидать благополучия. В этот период вы вполне можете делать обдуманные вложения, совершать крупные покупки и расплачиваться по старым счетам.

Яна Сологерт, астролог



Весы

(24.09-23.10)

В карьерной сфере главное, что нужно Весам в июле, – это выбрать правильную тактику. Неприятности на работе не являются значительными или масштабными. Все наладится. Надо набраться терпения, несмотря на то что очень велико стремление сделать карьеру, добиться общественного признания и почестей. Вторая декада месяца окажется довольно продуктивной. Удача будет сопутствовать Весам в разработке долгосрочных планов и проектов. В июле звезды не рекомендуют Весам тратить деньги на дорогие развлечения. К планированию личного бюджета постарайтесь отнестись более ответственно.



Скорпион

(24.10-22.11)

В профессиональной сфере в июле звезды способствуют и всячески помогают достижению успеха тем Скорпионам, которые проявляют трудолюбие и настойчивость. Если не лениться, заниматься учебной и самообразованием, то полученные знания обязательно поспособствуют продвижению по карьерной лестнице. Нагрузки в июле прибавятся. Финансовый гороскоп июля для Скорпионов в целом благоприятен. Однако рекомендуется осмотрительно относиться к своим тратам, всегда нужно оставлять запас средств.



Стрелец

(23.11-21.12)

Для успеха в профессиональной сфере Стрельцам в июле необходимо усердно трудиться. Начальство непременно заметит трудолюбие и перспективность Стрельцов. Так что можно ожидать увеличения заработной платы или перехода на новую должность. Звезды советуют вам больше общаться и заводить полезные знакомства. Именно наличие связей поможет Стрельцам разрешать проблемные ситуации. Рекомендуется развивать индивидуальные способности: это принесет удовлетворение, настроит на позитив, а значит, шанс на успех существенно увеличится. Астрологи советуют Стрельцам экономить финансы в июле, так как впереди вас ждут немалые материальные затраты.



Козерог

(22.12-20.01)

Месяц обещает стать напряженным и насыщенным событиями. Вас ожидает период сомнений, когда каждое решение будет даваться непросто. Что ж, придется взять себя в руки и не перекладывать ответственность на чужие плечи: лучше вас с вашими делами все равно никто не справится. Не исключено, что в июле некоторым представителям знака придется заниматься финансовыми и имущественными делами. Поход по официальным инстанциям займет у вас много времени и сил, так что решение некоторых вопросов может затянуться на неопределенный срок.



Водолей

(21.01-18.02)

В первую половину июля в сфере профессиональной деятельности Водолеям предстоит организационные хлопоты, оформление бумаг, командировки, которые окажутся очень продуктивными. Однако ближе к середине месяца может наблюдаться спад работоспособности, особенно если вы занимаетесь интеллектуальным трудом. Не стоит в это время приступать к реализации масштабных проектов и проводить переговоры. Проявляйте повышенное внимание при подписании любых документов: есть риск не заметить или недооценить какие-то детали. В финансовом отношении июль – благоприятный месяц для представителей знака Водолей.



Рыбы

(19.02-20.03)

Относительно трудовой деятельности гороскоп июля рекомендует Рыбам поскорее завершить ранее начатые проекты, иначе они могут затянуться еще на неопределенный срок. Возможно, будут разорваны некоторые партнерские связи, и это не будет зависеть от ваших действий. Но «если одна дверь закрывается, то открывается другая». Найдутся партнеры, с которыми сотрудничество будет более перспективным и выгодным, нежели с предыдущими компаньонами. В финансовой сфере июль для Рыб довольно благоприятный месяц. Звезды прогнозируют стабильное материальное положение и увеличение доходов, хотя это может повлечь за собой и рост расходов.

ТЕМА НОМЕРА
Настольная книга

ВОПРОС НОМЕРА

Туберкулез

КАРЬЕРА

Тайм-менеджмент

КОНФЛИКТНАЯ ЗОНА

Неформалы на работе

ДНЕВНИК РУКОВОДИТЕЛЯ

Кто такой провизор?

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ АПТЕК

Сколько стоит программа автоматизации аптеки

ПУТЕШЕСТВИЕ

Едем за здоровьем